

## ÉCONOMIE

## « Merci pour le business », leitmotiv du BNI

Le 29 septembre, le groupe Jonzac Haute-Saintonge du BNI (18 membres) - réseau d'affaires professionnel basé sur la recommandation mutuelle - a accueilli vingt-cinq invités à la salle des fêtes de Saint-Simon-de-Bordes. Objectif, leur en faire découvrir le fonctionnement et les convaincre de le rejoindre.

Damien Carboni

Parler business à l'heure où certains en sont parfois encore à prendre leur petit-déjeuner pourrait sembler un brin saugrenu. Pourtant, c'est bien à 7 heures sonnantes que les membres du groupe Jonzac Haute-Saintonge du BNI s'étaient donnés rendez-vous, dans la salle des fêtes de Saint-Simon-de-Bordes, pour discuter affaires. Et présenter son fonctionnement à vingt-cinq invités cooptés. Le tout, dans une ambiance plutôt décontractée malgré parfois de petits yeux. « Cela évite d'être dérangé par les appels téléphoniques. En général, tout le monde est là », explique Sébastien Ardouin, directeur consultant et gérant de l'enseigne Calipage à Jonzac, lieu habituel des réunions hebdomadaires programmées chaque vendredi de 7 heures à 9 heures.

## 15 nouveaux emplois générés en trois ans

Après un tour de table durant lequel les membres du BNI ont un temps imparti pour présenter leur activité, c'est au tour des invités de



Tour à tour, les membres du BNI ayant généré des affaires en interne ou en externe se lèvent.

se lancer sans filets devant l'assemblée. « Le but des présentations est de former les commandes », précise Sébastien Ardouin. Un exercice de style nécessaire. « Pour que les gens puissent proposer les services des autres membres, il faut qu'ils sachent ce qu'ils proposent. » Logique et concret. « Cela matérialise le travail effectué dans la semaine, poursuit-il. Si un membre a trouvé un apport d'affaire pour un autre. » Un cérémonial est d'ailleurs prévu. C'est le « MPB », autrement dit « Merci pour le business », soit le chiffre d'affaires généré par les membres

grâce aux recommandations. « Cette semaine, celui-ci s'élève à environ 35 000 euros, indique Sébastien Ardouin. C'est environ 300 000 euros sur l'année. En trois ans, nous avons généré 15 nouveaux emplois. »

## Un seul professionnel par activité principale

Réseau d'affaires professionnel basé sur la recommandation mutuelle, celui-ci repose sur un efficace

bouche-à-oreille et s'adresse aussi bien aux associations qu'aux institutions, professionnels et autres retraités. Mais attention, afin d'éviter une concurrence entre membres, un seul professionnel n'est accepté par activité principale. « Cela permet de conserver la symbiose du groupe, ajoute-t-il. Il ne serait pas possible de parler marge et devis aux réunions. J'ai créé le groupe de Jonzac en 2015. Afin d'éviter une certaine rengaine et de le dynamiser, le bureau tourne tous les six mois. N'importe qui peut venir à condition de prendre contact avec nous avant. »

Invité par Sibille Destouche, Xavier Blanchard, 38 ans, carreleur à Pisany a créé son entreprise en janvier 2015. « Au 15 octobre, nous allons passer à quatre salariés, indique-t-il. Aujourd'hui, je suis dans la gestion et la partie prospection commerciale. » Intéressé, il semble néanmoins partagé. « Il y a une bonne ambiance. C'est surprenant mais indispensable. Cela facilite les rencontres professionnelles dans la convivialité. J'étais surpris par le temps imparti pour s'exprimer. J'ai quasiment 100 % de retour sur mes devis lorsque je suis recommandé. J'aurai adhéré s'il n'y avait pas eu les contraintes du vendredi matin. Un groupe pourrait s'ouvrir dans la zone de Saintes/Royan. Cela m'arrangerait davantage. »

## Les « chasseurs » débusqués

Avant d'intégrer le groupe, il faut encore montrer patte blanche et s'acquitter d'une cotisation d'un montant de 975 euros HT/an et 250 euros HT de droit d'entrée. Ce tarif donnant accès aux réunions, aux formations de recherches de recommandation. De plus, le pedigree du nouvel entrant est passé au crible. « Il y a une vérification systématique afin de s'assurer de son sérieux. » Seuls deux membres ont été exclus du BNI de Jonzac, dont un « chasseur », c'est-à-dire un professionnel qui ne cherche que son profit personnel.

## Le réseau d'entrepreneures « Bouge ta boîte » s'installe à Saintes



La vingtaine d'entrepreneures du cercle saintais du réseau Bouge ta boîte se sont réunies le 24 septembre.

Pierre Estadiou

Depuis le 24 septembre, à Saintes, l'entrepreneuriat se conjugue au féminin ! En effet, la Cité entrepreneuriale accueille désormais les créatrices d'entreprises du réseau Bouge ta boîte. Objectif ? Mettre en relation des porteuses de projets, désirant faire grandir leur entreprise et développer leur chiffre d'affaires. Le tout grâce à un système d'échanges et de recommandations. « Nous avons eu beaucoup de demandes d'entrepreneures sur Saintes, une vingtaine au total », explique Laurianne Le Paih, chargée de communication du réseau.

Celui-ci s'articule autour de cercles - 24 à l'heure actuelle en France - comprenant au maximum une vingtaine d'entrepreneures, gérant entre 0 et 20 salariés. Autre contrainte, il ne peut y avoir qu'une entrepreneure par profession dans chacun des cercles. Cela afin d'éviter la concurrence.

Plus concrètement, les réunions de travail ont lieu tous les deux vendredis, de 12 h 45 à 14 h 15, et permettent à chaque membre de mettre en avant leur activité, d'exprimer leurs besoins, et réfléchir sur les problématiques rencontrées au quotidien. Depuis la fin 2016, 300 bougeuses ont rejoint le réseau. « L'objectif est d'atteindre plus de 1 700 bougeuses, sur 152 villes, fin 2019. »

©Laurianne Le Paih

6 et 7  
octobre 2018samedi de 10h à 18h  
et dimanche de 10h à 18hVotre hebdomadaire  
en version numériqueHAUTE  
Saintonge

0,99€ l'unité

Presse

Téléchargez gratuitement l'application ePresse

Télécharger dans l'App Store

Google play

Vos journaux sur tous les écrans

VIDANGE  
DEBOUCHAGE  
CANALISATION

Toujours à votre service !

SERVICE RAPIDE

PRIX COMPÉTITIFS

05 46 49 95 49

BALTHAZAR  
POUPELAIN

www.balthazar-poupelein.fr