

## Economie | Le succès du réseau BNI Dordogne Gironde, entre confiance et affaires



**Business Network International, dit BNI, est un réseau d'affaires international. A travers le monde, il compte près de 223 000 membres, répartis dans plus de 8070 groupes dans 73 pays, qui se sont échangés plus de 13 Mds€ de chiffre d'affaires sur les 12 derniers mois. Sa déclinaison française a permis à ses 19 000 membres d'échanger plus de 979 M€. Sur le seul réseaux BNI Dordogne-Gironde, les 29 groupes locaux qui le composent (dont 5 en Doredogne)frôlent en cette fin 2017 les 1000 membres, un cap symbolique pour ce réseau régional de bientôt 9 ans d'existence. Sur les 12 derniers mois, les membres BNI Bordeaux-Gironde se sont échangés 55 millions d'euros de chiffre d'affaires ! « C'est l'équivalent de 366 emplois créés dans dans la région », calcule rapidement Jessica Milot qui a implanté la franchise BNI en région. Un beau résultat dont elle partage la fierté avec son équipe. Car en réalité BNI est bien plus qu'un réseau, c'est une communauté d'affaires, avec une méthode, une organisation et un état d'esprit bienveillant mais sans fausse pudeur : on y parle argent en toute transparence et confiance.**

A son arrivée à Bordeaux en 2007, la conseillère en gestion de patrimoine qu'est Jessica Milot, a besoin de développer son business. « Or, le placement financier, c'est avant tout une question de confiance » ; pas facile, donc, lorsqu'on arrive dans une nouvelle ville de développer sa clientèle. Mais venant de Paris où son mari appartenait à un groupe BNI, dont le concept américain a été importé en France en 2004, elle décide de se lancer à son tour dans la création du premier groupe BNI à Bordeaux en 2009. Un groupe de 12 personnes voit alors le jour, lui apportant ses premières affaires et amitiés bordelaises. Un groupe comme un prémice de ce qui allait devenir en 2012, le réseau BNI Dordogne-Gironde, après que Jessica Milot ait acheté la franchise BNI, « totalement contaminée par le virus positif de solidarité et d'entraide » qui en est la marque de fabrique, et de succès. Une franchise donnant les clefs des codes, organisation, mais surtout qualité du réseau mis en place, qu'elle gère désormais depuis Cenon avec une trentaine de personnes.

Si, au fond, tout réseau fonctionne par le bouche à oreille, BNI a systématisé la chose, en faisant de la recommandation d'affaire une véritable méthode marketing, et en posant quelques présupposés à l'attention de ses membres. Des principes que Jessica Milot aime à qualifier de « contrat moral entre les membres ». Parmi

ceux-là, l'incontournable est que « chaque membre accepte de partager son carnet d'adresses ». Une condition nécessaire permettant de répondre au leitmotiv qui guide l'état d'esprit et le déroulé des réunions des groupes BNI : « qui donne reçoit ». En effet, selon la directrice régionale, « quand on rentre dans un groupe, on devient le commercial des autres, et vice-versa. Si je t'aide à développer ton business, tu vas vouloir m'aider à développer le mien. »

Parmi les autres règles du jeu d'un groupe BNI dynamique et convivial : pas de relation d'argent entre les membres et interdiction absolue de parler politique ou religion. « BNI est apolitique et laïc », insiste la directrice régionale. Voilà les ingrédients de base d'une recette visant à bâtir avant tout la confiance entre les membres.

## Rencontres physiques, régulières et (très) structurées

Mais au-delà des bonnes intentions, la clef du succès des groupes BNI, c'est la structuration de la technique mis en place. A l'heure des réseaux sociaux et virtuels, BNI parie sur les rencontres physiques, bien réelles et surtout régulières. Chaque groupe se réunit 1 fois par semaine, toujours le même jour entre 7h et 9h30, autour d'un petit déjeuner. « C'est un peu comme se rendre à sa salle de gym, compare Jessica Milot. Ces réunions hebdomadaires permettent de mettre en place une dynamique, parce que la répétition crée une habitude. Ainsi on garde à l'esprit son groupe BNI et on se demande chaque jour comment lui être utile ».

Des rencontres à l'ordre du jour lui aussi très précis et en 5 étapes. Il y a d'abord, « l'infomerciale » : chacun intervient pour présenter un volet de son activité et faire une demande spécifique à l'ensemble du groupe. Puis un membre approfondit la présentation de son entreprise et de son métier pour que le groupe en ait une meilleure connaissance. Dans un troisième temps vient l'étape des « témoignages », qui permet de mettre en avant les résultats de l'efficacité d'un membre par un autre, puis celle de « l'échange de recommandations » où chacun annonce et remet à son destinataire les mises en relation qu'il a suscitées dans la semaine. Et enfin ceux qui ont conclu une affaire grâce à une recommandation remercient publiquement le membre qui en a été le prescripteur. C'est l'étape de la « reconnaissance » qui permet aussi de connaître le volume d'affaires échangé dans chaque groupe.

Et lorsqu'un groupe fonctionne bien, ce qui est le cas des groupes du réseau Dordogne-Gironde (indicateurs de performance à l'appui sur une plateforme internet dédiée) les entrepreneurs adhérents voient leur chiffre d'affaires augmenter : environ 15% la première année, jusqu'à 30% les années suivantes... L'objectif est alors atteint pour BNI qui se veut être un accélérateur de business, « tout en changeant la manière dont le monde fait des affaires : en se basant sur la confiance, en choisissant de regarder le verre à moitié plein », s'enthousiasme la directrice. « Et quand le chiffre d'affaires augmente, c'est le nombre d'emplois créés qui augmente aussi. Moi c'est ça qui me motive! », poursuit-elle.



## Formation et mentorat

Mais la réussite du concept tient aussi à la composition même des groupes : dans chacun d'entre eux figurent plusieurs sphères professionnelles, mais « un seul professionnel par métier, une exclusivité qui garantit l'absence de concurrence ». Quant au profil des membres, « la plupart sont des représentants de TPE PME et nous avons de plus en plus de franchisés tels des concessions automobiles, assurances, etc. Les très gros groupes ne sont pas intéressés par cette démarche mais leurs fournisseurs ou sous-traitants le sont. A eux, leur groupe BNI leur permet par exemple de mettre en place des partenariats pour offrir leurs services en commun et chercher des clients à l'extérieur de leur propre cercle », note Jessica Milot, « mais nous sommes ouverts à toutes les personnes prêtes à s'engager », ajoute-elle.

Quant aux nouveaux entrants, « ils doivent suivre une formation de 4 heures 30 sur "comment développer son

business", et peuvent bénéficier d'un programme de mentorat durant 10 semaines, pour connaître les "trucs et astuces" du BNI afin de pouvoir rapidement donner et recevoir »... Autre condition d'accès : la cotisation annuelle de 925€ et un droit d'entrée de 165€ permettant de garantir l'exclusivité métier au sein du groupe. Une forme supplémentaire d'engagement conçoit volontiers Jessica Milot. Mais avant tout engagement, le potentiel futur membre rencontre le Comité des membres « sorte de DRH » du groupe, responsable de la qualité et du fonctionnement du groupe. Preuve supplémentaire de la forte structuration du réseau.

## "40% des recommandations débouchent sur de véritables offres"

« Bien sûr certains choisissent de quitter le réseau », reconnaît Jessica Milot. « Généralement ce sont de nouveaux arrivants, car c'est vrai que le développement du business peut prendre du temps par BNI. Cela dit 40% des recommandations qui se font à l'intérieur des groupes débouchent sur de véritables offres, et permettent de multiplier les nouveaux contacts, qui seront peut-être utiles à plus longs termes. »

S'il y a des déçus, il n'en reste pas moins que les affaires se font. Avec un chiffre d'affaires échangé de 55 M€ sur la dernière année, un nombre et une taille de groupe qui augmentent régulièrement, le réseau Dordogne-Gironde affiche "une très belle dynamique depuis 2-3 ans". A tel point que sur les 980 réseaux régionaux BNI à travers le monde, le réseau lancé par Jessica Milot est au rang 9. Dans une région aussi attractive que la nôtre, il est fort à parier que le réseau a encore de beaux jours devant lui.

*Pour célébrer cette réussite mais aussi continuer à se faire connaître, rendez-vous est donné les 25 janvier prochain au Château Lafitte à Yvrac. Une soirée de gala qui donnera également lieu à une conférence de Philippe Bloch auteur de l'ouvrage « Ne me dites plus jamais bon courage ». Infos et contacts : <http://www.bni33.fr>*



Solène Méric

*Credit Photo : BNI - Brooklyn-Studio*

*Publié sur [aqui.fr](http://aqui.fr) le 01/12/2017*

*[Url de cet article](#)*