

# QU'EST-CE QUE BNI ?

#### (Business Network International)

- ► BNI, c'est un ensemble d'équipes de ...
- ▼ Métiers différents ayant ...
- ✓ Une volonté de croissance appliquant...
- ✓ Une méthodologie incluant ...
- ✓ Une dynamique d'ouverture sous...
- ✓ Un mode participatif

#### Réseautage d'affaires n.m

Méthode permettant de développer la confiance et la connaissance mutuelle avec d'autres professionnels (entrepreneurs) dans le but d'échanger des besoins, des conseils et des recommandations.



# **QUELLE EST LA MISSION DE BNL?**

BNI est une **méthode de travail** permettant aux entreprises et aux entrepreneurs de **développer leur business** et leur réseau de partenaires grâce à une mise en pratique du bouche à oreille.

# PRÉSENT DANS 95 DÉPARTEMENTS

DE FRANCE MÉTROPOLITAINE ET 3 DES 4 RÉGIONS DE WALLONIE

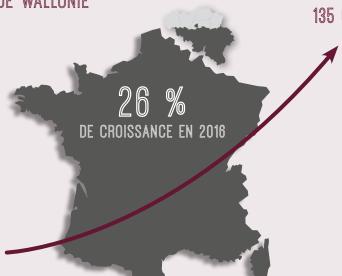
## BNI FONCTIONNE EN GROUPE

Un **Groupe BNI** est composé de **professionnels** issus de tous les secteurs d'activité mais avec un seul représentant par métier pour éviter les conflits d'intérêt. Un Membre ne peut participer qu'à un seul Groupe afin de favoriser la **confiance** et la **cohésion** entre les Membres. Le Groupe se réunit chaque semaine autour d'un petit-déjeuner (7h30 – 9h) qui se tient à jour fixe et dans un même lieu en suivant un ordre du jour précis.

# DÉCEMBRE 2016

- + DE 600 GROUPES
- + 17 000 MEMBRES

135 000 RECOMMANDATIONS/AN



JUIN 2005 1<sup>ER</sup> GROUPE BNI

### 5 ÉTAPES D'UNE RÉUNION :

- Le développement continu de compétences: chacun intervient une minute sur un volet de son activité et effectue une demande spécifique à l'ensemble du Groupe.
- Le focus de 10 minutes : un des Membres approfondit la présentation de son entreprise et de son métier pour que le Groupe en ait connaissance.
- 3 . Les témoignages : mise en avant des résultats de l'efficacité d'un Membre par un autre.
- 4 . L'échange de recommandations : chacun annonce et remet à son destinataire, les mises en relation qu'il a suscitées dans la semaine.
- 5 . La reconnaissance : ceux qui ont conclu une affaire grâce à une recommandation, remercient le Membre qui a été prescripteur. Cette procédure permet aussi de connaître le volume d'affaires échangé dans chaque Groupe.

#### COMMENT DEVENIR MEMBRE ?

- 1. Venir en tant qu'invité du Groupe et assister à deux réunions.
- 2. Remplir un dossier de candidature.
- 3 . Transmettre son dossier au comité des Membres du Groupe qui étudie cette opportunité en vérifiant les références professionnelles transmises par le candidat et en l'interviewant.
- 4. Réponse et intégration si acceptation.

#### ET POURQUOI?

BNI met à la disposition de ses Membres un système, une méthode structurée basée sur l'échange de recommandations d'affaires. Son objectif est de permettre d'établir des relations efficaces et bénéfiques entre des dizaines de professionnels qualifiés et expérimentés qui souhaitent gérer leur temps efficacement. Les Membres intègrent BNI car le réseau leur permet de développer leur activité ainsi que celle de leurs partenaires.

#### Recommandation n.f

Mise en relation avec des clients potentiels, sur la base de relations personnelles, de confiance et en accord avec le Membre intéressé.

DROIT D'ENTRÉE 160 € COTISATION ANNUELLE 925 €



40%

DES RECOMMANDATIONS

SE TRANSFORMENT EN VENTE

# LES ENTREPRISES Y PARTICIPENT POUR :

#### Accroître leur chiffre d'affaires

en France et en Belgique francophone, les Membres BNI ont généré plus de 791 millions d'euros en 2016 de chiffre d'affaires supplémentaire (venant directement des recommandations échangées dans le Groupe)

#### Créer des partenariats

avec des entreprises dont les activités sont complémentaires

#### Se former

aux techniques de gestion des réseaux, de communication, de marketing de bouche à oreille

Gérer, renforcer et élargir leur réseau proche.

# MARC-WILLIAM ATTIÉ, 54 ANS



Les Membres des Groupes BNI disposent d'un accompagnement continu, de formations, et de l'encadrement de professionnels du marketing de bouche à oreille. Ils développent leur business réciproque en mettant en commun leurs réseaux. Chacun devient un membre actif de la force commerciale des autres.

DIRECTEUR BNI FRANCE ET BELGIQUE FRANCOPHONE

#### Marketing de bouche à oreille *n.m*

Technique permettant de développer ses ventes et son efficacité par la mise en commun de réseaux et de savoir-faire.

## NOTRE DEVISE : QUI DONNE REÇOIT

Celui qui donne des recommandations en reçoit lui-même et c'est parce que tout le monde donne que tout le monde reçoit. Cette réciprocité des échanges permet aux Membres d'un même Groupe de s'apporter mutuellement des affaires.

# L'ACTIVITÉ DE BNI

- Un objectif clair et défini : faire du business dans la convivialité en aidant à développer les affaires des autres.
- Une méthode marketing entièrement axée sur l'échange de recommandations par le bouche à oreille.
- Une vision d'engagement mutuel partagée par tous les Membres du réseau : « Qui donne reçoit ».
- ✔ Un cadre structuré et un accompagnement soutenu (ateliers de formation, outils de suivi, accompagnement des Groupes...).
- Un réseau international permettant de faire affaire avec des professionnels partageant le même état d'esprit partout dans le monde.
- Un retour sur investissement mesurable pour les Membres.

# QUELLES SONT LES AMBITIONS D'IMPLANTATION ET DE DÉVELOPPEMENT ?

L'ambition est focalisée sur la réussite des Membres des Groupes. C'est par leur intermédiaire que nous nous développons. Les personnes se trouvant dans la zone où BNI n'est pas représenté font appel à nous pour les aider à développer de nouveaux Groupes. Notre développement est basé sur le bouche à oreille.

# DANS LE MONDE À FIN 2015 :

68 pays + DE 7 800 groupes + DE 211 000 membres

# TYPOLOGIE DES MEMBRES au 31 décembre 2013

HOMMES-FEMMES





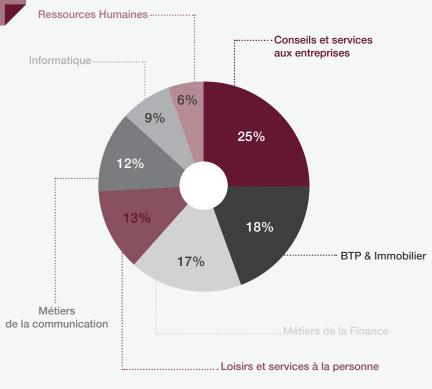
LEURS ACTIVITÉS

74% 26%

39 DIRECTEURS RÉGIONAUX

- + DE 600 GROUPES
- + DE 17 000 MEMBRES

1985
CRÉATION DE BNI
EN CALIFORNIE
PAR IVAN MISNER



87% DES MEMBRES ONT CONNU BNI
VIA UN AUTRE MEMBRE

80% DES MEMBRES ONT
ENTRE 31 ET 50 ANS

73% SONT DANS LEUR ACTIVITÉ
DEPUIS PLUS DE 4 ANS



"

Nos réunions BNI sont un grand moment d'optimisme et de motivation avec tous ces chefs d'entreprises dynamiques, un moment essentiel pour nous, entrepreneurs.

Jean-Yves Ollu, Membre BNI Anjou-Poitou (49)
OLTAL Consulting

# INFORMATIONS, VISUELS ET INTERVIEWS SUR DEMANDE



**CONTACTS PRESSE** 

## Philippine CRUCIS

01 84 17 14 53 / philippine.crucis@bnifrance.fr