

LES VIP DE LA CONVENTION NATIONALE

*Membres depuis 15 ou 14 ans,
c'est possible et ils témoignent !*

Séverine DELATTRE
Présidente d'ECC
s.delattre@ecctours.fr



Je suis expert-comptable et j'ai choisi de m'engager auprès de mon Groupe BNI sur le long terme. Pour moi, finie la solitude du dirigeant et bonjour le business. J'ai toujours pris à cœur les recommandations de mes co-Membres et tous sont restés mes clients même au-delà de BNI. Le grand plus de mon Groupe ? Le fait de pouvoir échanger chaque semaine avec des chefs d'entreprise dans un contexte professionnel mais indépendamment de ma spécialité. Je conseille à tous de s'intégrer le plus vite possible dans son Groupe et de faire tomber les barrières que l'on se fixe tous.



Christophe DROUIN
PDG de Aube sécurité incendie
asi.christophe@yahoo.fr

Je suis le PDG de Aube Sécurité Incendie : spécialisé dans les systèmes de sécurité incendie et les alarmes anti-intrusion. En plus de diriger l'entreprise, je supervise l'innovation et le développement de nos solutions de sécurité pour garantir la protection optimale de nos clients. Mon adhésion à BNI a été importante pour l'expansion de Aube Sécurité Incendie. La confiance et la crédibilité que confère l'appartenance à BNI sont inestimables, et cela a ouvert de nombreuses portes pour des collaborations fructueuses.

Ce qui me plaît dans mon Groupe BNI, c'est la synergie que nous créons ensemble, allant bien au-delà des transactions commerciales. Nous partageons une mission commune : s'entraider pour créer une force commune pour nos entreprises, ce qui crée une dynamique unique au sein du Groupe.

Mon conseil aux autres Membres du BNI serait de valoriser la diversité et la complémentarité des compétences au sein du Groupe. Ne vous limitez pas aux bénéfices immédiats. Engagez-vous de manière sincère, apportez votre expertise et faites preuve de persévérance. Les résultats suivront dans tous les domaines d'expertise. De plus, en développant des relations solides au fil du temps, vous pouvez établir des partenariats durables avec d'autres professionnels, ce qui peut mener à des opportunités d'affaires continues.



LES VIP DE LA CONVENTION NATIONALE

Marc DUGAST

Morphopsychologue Conseil
marc@marcdugast.com



MARC DUGAST

Avec 200 000 € reçus pour mon business en morphorelooking, BNI est un incontournable pour moi. J'adore l'esprit d'entraide entre les Membres symbolisant le principe du « Qui Donne Reçoit ». La valeur humaine qui anime notre Groupe BNI Saint-Germain-des-Prés dont 30 Membres sur 70 sont au-delà de cinq ans d'ancienneté. Pour moi, BNI c'est aussi un véritable bouillon de cultures diverses et variées qui contribuent à un formidable développement personnel et un enrichissement de connaissances. Pas étonnant que nous soyons leader des réseaux. Je suis heureux de faire partie de BNI depuis 15 ans.

Mon conseil aux Membres : vous êtes créateur et animateur de votre entreprise pour insuffler la dynamique, soyez cocréateur de votre Groupe BNI pour que celui-ci permette le développement de votre chiffre d'affaires. Comme pour toute entreprise, les résultats s'inscrivent dans la durée. C'est d'autant plus vrai pour BNI. Les valeurs essentielles que les Membres doivent voir en vous, pour vous recommander, ainsi que la confiance et le professionnalisme... Cela ne peut se gagner et se vérifier que dans le temps.



Franck DUPUYDENUS

3E informatique services
franck@3e-informatique-services.fr

Notre Groupe est vieux (plus de 13 ans) et j'en suis le seul Membre fondateur subsistant. Il y a donc un peu de mon ADN dans ce Groupe. C'est comme une famille, d'ailleurs je rencontre mes co-Membres plus souvent que beaucoup de gens de ma famille... Nous avons nos hauts et nos bas, mais nous conservons une ambiance agréable et bienveillante. Le terme «bienveillance» est approprié, mais il a trop souvent été usurpé pour que j'insiste dessus. Pour résumer, c'est une fête de se retrouver les jeudis matin. Les échanges et les partages d'expériences sont riches. Je ne louperais pour rien au monde nos rencontres. Ce Groupe BNI est équilibré dans ses sphères, tout le monde peut s'y retrouver. J'y ai investi dans la durée... Je suis désormais reconnu, je fais partie des «dinosaurés», les recos tombent toutes seules. Je génère 40% de mon chiffre d'affaires avec BNI, même avec des anciens Membres. Pourquoi s'engager à long terme ? Parce que quand on est un professionnel, c'est dans le temps que les gens peuvent constater le sérieux de notre travail et que l'on gagne sa réputation et ses acquis.



LES VIP DE LA CONVENTION NATIONALE

Marc LONGEAU

Gérant & Directeur Artistique Taktik
marc@taktik.fr



Ce qui me motive le plus dans mon Groupe BNI, c'est l'excellente entente entre les Membres. C'est cette singularité qui nous caractérise. Nous sommes encore deux Membres fondateurs toujours actifs et nous avons réussi, au fil des années, à tisser des liens qui vont bien au-delà de simples accords commerciaux. Il y a très peu de turnover dans notre Groupe, ce qui renforce encore plus notre cohésion. Le

«happy business», nous l'avions inventé naturellement sans le savoir..

Mon adhésion à BNI a grandement facilité le développement de mon réseau. Être Membre BNI confère des critères de confiance qui simplifient les prises de contact. Au-delà des recommandations qui augmentent naturellement notre chiffre d'affaires annuel, la réelle valeur ajoutée réside dans la capacité du Groupe à travailler ensemble. Nous pouvons trouver très rapidement (en quelques appels) des solutions à diverses problématiques, ceci est un atout considérable pour la gestion globale des projets de nos clients.

Lors de la création de notre Groupe il y a 15 ans, étant l'un des plus jeunes, je craignais de ne pas pouvoir contribuer autant que les autres en termes de recommandations. On m'a rassuré en soulignant que chaque Membre apporte des richesses différentes. Mon conseil serait donc de ne pas se focaliser uniquement sur les chiffres, de rester sincèrement impliqué dans la vie du Groupe tout en sachant rester à sa place, d'y ajouter un zeste de pugnacité... Le succès suivra naturellement !

La vie est pleine d'imprévus, tout le monde n'a pas l'opportunité de s'engager sur le long terme... 15 ans, c'est significatif, et j'y vois plus une chance qu'un simple choix.

Nous avons assisté à plus de changements dans les métiers du marketing avec le web sur ces 15 dernières années que durant toute l'histoire précédente...

Mais si nous devons trouver un pilier fort dans le business qui reste immuable, c'est le «Qui donne reçoit» !

Les actes de contribution envers les autres déclenchent toujours un cercle vertueux, s'engager sur le long terme au sein de BNI offre cette stabilité, cette résilience.

«Cette valeur principale est comme un grand vin : elle commence par une promesse, la valeur qu'elle acquiert dépend du soin et du temps qui lui sont consacrés, elle peut être savourée à tout moment sans amertume, mais nécessite souvent plusieurs années pour en apprécier pleinement la richesse.»