

RECOMMANDATION – Les réseaux d'entrepreneurs BNI poussent plus vite en Suisse romande.

# Outils neufs pour les PME

Les PME profitent du réseautage et de la recommandation au niveau local et régional. Pour preuve, la réussite du réseau d'entrepreneurs Business Network International (BNI) qui présentait récemment son bilan annuel en Suisse. Au cours de l'année 2016, BNI Suisse a enregistré une forte progression (20%) des chiffres d'affaires réalisés par ses membres au sein des groupes de travail hebdomadaires.

«Il s'agit d'une année record, indique Danja Hermetschweiler, directrice nationale de BNI Suisse et Liechtenstein. Les entrepreneurs qui sont membres de notre réseau ont obtenu un chiffre d'affaires de 154 millions de francs. Notre objectif est d'accroître leurs ventes par le biais d'un marketing de recommandations professionnelles.» Cette année, 44 000 recommandations ont été émises par les membres.

## Comment la Suisse romande a modifié la donne

En Suisse romande, où la progression est encore plus nette que dans le reste du pays, de nombreux nouveaux groupes ont été créés durant l'année écoulée. Dans nos colonnes, nous avions déjà mentionné l'ouverture du «chapter» de Fribourg-Sarine, fin 2015. Puis, ce fut le tour de Bulle-Gruyère et de la Broye Nord Vaudois. Récemment, un nouveau groupe d'entrepreneurs a été ouvert à Neuchâtel. La barre des 53 membres a été franchie!

A noter, le fait que ces quatre nouveaux groupes ont obtenu d'emblée un nombre élevé de participants (37 dès l'ouverture). Cela leur a permis d'obtenir la nomination au «Hall of Fame» dès la création du chapter. Ces équipes de Romands font des envieux Outre-Sarine, car il s'agit d'une première suisse. Autant dire, un coup de dynamisme pour cette organisation qui compte déjà 1500 membres et 61 équipes dans tout le pays.

## LES TROIS MEILLEURS

### Classement suisse

- **Castagno, Lugano**  
9,7 millions de francs (43 membres)
  - **ZüriAmSee, Zürich**  
4,6 millions de francs (37 membres)
  - **Niesen, Spiez**  
7,3 millions de francs (31 membres)
- N.B.: Ces chiffres d'affaires ont été réalisés en 2016 entièrement par et pour les membres.

## Recommander autrui, un monde de valeurs entrepreneuriales

En Suisse occidentale, parmi les équipes en construction figurent La Chaux-de-Fonds, Yverdon-les-Bains, Sion, Châtel-Saint-Denis, Geneva English et Genève 3. Les nouveaux chapters ont en outre commencé de collaborer les uns avec les autres. «La force de ce système c'est que tout est déjà là, à disposition des entrepreneurs qui s'engagent à travailler en team pour aider les autres à avoir du succès, explique Laurence Droz, directrice régionale BNI et véritable moteur de cette nouvelle dynamique.

Grâce aux processus, aux compétences humaines et professionnelles de chacun et l'enthousiasme que génèrent ces rencontres et leurs résultats on ne perd pas de temps et on reste extrêmement concret.» Comme elle le constate, «c'est très valorisant de pouvoir constater le succès des entrepreneurs engagés et de participer aux échanges d'expériences des membres.»

Le focus est désormais porté sur trois piliers, selon Laurence Droz: «Continuer à construire les groupes d'entrepreneurs et développer les groupes existants. Former et consolider une équipe de directeurs de soutien des groupes pour que eux aussi gardent le focus sur leurs objectifs et utilisent vraiment les outils BNI. Et troisièmement, donner les formations indispensables à l'acquisition de ces outils. La collaboration et la communication interrégionale va être aussi boostée.»

«Des valeurs telles que la confiance et l'honnêteté ont encore un poids dans notre société, ajoute pour sa part Danja Hermetschweiler, directrice nationale. Comme l'indique

notre devise – «qui donne reçoit» – le networking et le marketing de recommandation ciblé et le travail collaboratif permettent aux PME d'obtenir d'excellents résultats à l'échelle locale. A long terme, c'est un investissement qui vaut la peine.» PME, freelance et professions libérales, tous en profitent. Les entrepreneurs posent leur candidature auprès d'un chapter. Si celle-ci est admise et que leur métier n'y est pas déjà représenté, ils peuvent intégrer le groupe régional une fois par semaine à l'occasion d'un petit déjeuner. L'idée est de s'entraîner de manière régulière à se présenter et pratiquer le networking avec conviction et professionnalisme. Se comprendre soi-même, en apprenant avec les autres. Comprendre ce que fait votre voisin pour mieux le recommander. De tels outils permettent de stimuler la création de chiffre d'affaires et de relations qui, sans cela, ne se concrétiseraient pas.

JAM

## INFO

[www.bni.swiss](http://www.bni.swiss)



Les nouveaux groupes d'entrepreneurs, comme celui de Neuchâtel, stimulent à la fois le chiffre d'affaires et le relationnel. DR

## PRÉVOYANCE

### Une bonne nouvelle et une moins bonne



Peter Schnider, directeur des Editions EPAS.

La Caisse de pensions de la Ville de Zurich a publié les bases techniques «VZ 2015» à la fin de l'an dernier. Ces bases sont issues des observations statistiques faites par 25 caisses de pensions d'employeurs de droit public au sujet de l'espérance de vie de leurs assurés. La bonne nouvelle, c'est que notre espérance de vie continue de s'allonger, surtout celle des hommes qui se sont rapprochés des femmes: en 5 ans, leur espérance de vie s'est accrue de 0,8 ans contre 0,1 an pour les femmes.

De toute façon nous tous, hommes ou femmes, devenons beaucoup plus vieux depuis quelques décennies. En 1950, un homme de 65 ans pouvait raisonnablement espérer vivre encore 12,8 ans. En 2015, cette espérance était de 20,9 ans. Quant aux femmes, elles avaient en moyenne à peu près 15,5 ans devant elles en 1950 et 23 ans en 2015.

## Voilà pour la bonne nouvelle

Le revers de la médaille c'est que si nous vivons plus longtemps, nous allons aussi solliciter une rente plus longtemps. En chiffres, cela signifie qu'un homme qui prenait sa retraite en 1950 touchait en moyenne sa rente pendant 12,8 ans. L'argent mis de côté pour les nouveaux rentiers de l'an 2015 devra suffire pour 20,9 ans. On discute actuellement de cette évolution sous la Coupole fédérale dans le cadre de la réforme Prévoyance vieillesse 2020. L'équation est pourtant simple: ou bien nous payons davantage, ou bien nous toucherons moins de rente. Reste une troisième variable: l'espoir que le capital investi sur les marchés financiers croisse et se multiplie à un rythme tel qu'il remédie à tous les problèmes de longévité.

## «QUI VOUDRAIT (ET POURRAIT) TRAVAILLER NETTEMENT PLUS LONGTEMPS OU SE CONTEN- TER D'UNE RENTE NETTEMENT MOINS ÉLEVÉE?»

Roland Kriemler, directeur de la Conférence des Administrateurs de fondations de placement, a parfaitement énoncé le problème dans un article récent. Si l'âge de la retraite était relevé de deux ans en 2017, les discussions autour du taux de conversion deviendraient superflues. Si les taux de conversion étaient abaissés de deux points de pourcentage, le débat autour de l'âge de retraite n'aurait plus lieu d'être. Si les rendements dégagés par les caisses de pensions augmentaient de deux points de pourcentage sur le long terme, nous n'aurions plus besoin de nous préoccuper de l'âge de retraite et des taux de conversion.

Hélas, la réalité n'est pas aussi simple. Qui voudrait (et pourrait) travailler nettement plus longtemps ou se contenter d'une rente nettement moins élevée? L'enjeu est de taille. Nous devons donc être très prudents quand nous manipulons l'une ou l'autre vis de réglage du système et les parlementaires devront se mettre d'accord durant la session de printemps pour savoir quelle vis de la mécanique de la prévoyance vieillesse sera actionnée et quelle sera l'ampleur du réglage. Une chose est déjà sûre: quelle que soit la solution retenue, chacune nous coûtera quelque chose. Et l'autre certitude, c'est que la solution la plus coûteuse d'entre toutes serait que nos élus ne trouvent aucune solution.

ÉVÉNEMENTIEL – Interview d'Olivier Feller, cofondateur et président du Forum de l'économie de la Côte et conseiller national. Cette année, le FELC\* se déroulera le mardi 21 mars à Rolle.

# FELC 2017: consacré à la formation

**JAM:** Quel est le programme du Forum FELC cette année et pourquoi avoir choisi ce thème?

■ **Olivier Feller:** Cette septième édition du Forum de l'économie de la Côte sera consacrée à la formation. Tout le monde admet qu'une solide formation de base de même que le perfectionnement professionnel régulier sont indispensables au développement des entreprises. Mais on assiste régulièrement aussi à des controverses. Faut-il privilégier la voie de l'apprentissage ou celle qui mène au baccalauréat? Les jeunes qui sortent de l'école obligatoire, ont-ils les connaissances générales nécessaires, notamment en français et en mathématiques, pour répondre aux exigences d'un apprentissage? Ou que penser de l'utilité pour l'économie d'études en sciences humaines? Voilà quelques-unes des questions dont nous allons débattre, avec des représentants de l'économie privée, du monde académique et de l'administration publique.

**Parlez-nous des conférenciers?**

■ Tous les conférenciers ont des convictions à partager en matière de formation. Nous avons la chance, cette année, de pouvoir organiser le forum dans le magnifique Rosey Concert Hall de Rolle, rattaché au prestigieux Institut Le Rosey. Nous avons dès lors naturellement demandé au directeur de cette école privée qui rayonne sur le plan international, Christophe Gudin, de nous parler de l'origine du succès de l'institution. La nouvelle rectrice de l'Université de Lausanne, Nouria Hernandez, fera l'une de ses premières apparitions publiques lors du forum. Tout en étant biologiste de formation, elle croit en l'importance des sciences humaines, et elle nous dira pourquoi. Nous recevrons ensuite deux acteurs de l'économie, le patron du domaine de la formation à la Banque cantonale vaudoise, Christian Donzé, et le directeur général du groupe Induni, Christian Danz. Enfin, le se-

crétaire d'Etat Mauro Dell'Ambrogio, secrétaire d'Etat à la formation, à la recherche et à l'innovation, nous parlera des réalités et des illusions concernant les liens entre la formation et l'économie.

**Comment séduire une clientèle de jeunes entrepreneurs?**

■ Je comprends bien qu'un entrepreneur, quel que soit son âge, doive d'abord consacrer son énergie à la gestion et au développement de son entreprise. Mais je pense aussi que nous avons tous besoin, de temps à autre, de nous extraire du quotidien et de confronter nos idées et nos pratiques à celles des autres. Le Forum de l'économie de la Côte est une plateforme d'échanges et de débats, qui permet d'alimenter les réflexions de chacun. C'est aussi un lieu de contacts entre acteurs de l'économie. Je remarque que le thème de la formation, et peut-être aussi le lieu exceptionnel dans lequel cette septième

édition du forum se tiendra, nous ont permis, en l'état, d'enregistrer davantage d'inscriptions que les années précédentes. C'est de bon augure.

**Une question encore. Ce forum s'adresse-t-il à un public plus vaste que celui de la Côte?**

■ Ce forum a toujours lieu dans la région de la Côte, à Morges, à Gland ou, comme cette année, à Rolle. Et il attire un nombreux public de la région. Mais il est vrai qu'au travers des thèmes abordés et des orateurs invités, il s'adresse aussi à un public plus vaste, en provenance d'autres régions du canton de Vaud et aussi de Genève. Je remarque aussi qu'il attire non seulement des chefs et des cadres d'entreprises, mais aussi des élus politiques, des représentants des administrations publiques et des responsables associatifs.

\* Le JAM est partenaire du FELC