

## INITIATIVES



**Plomberie-chauffage.** Éric Le Corre fréquente depuis un an le réseau d'affaires BNI (Business Network International). Ce dernier réunit des corps de métier différents, susceptibles de se coopter auprès de leurs clients. Une démarche qui porte ses fruits pour le dirigeant.

# Il décroche ses chantiers grâce à un réseau d'affaires

Comme chaque vendredi matin, Éric Le Corre, dirigeant de Cygem, une entreprise de plomberie-chauffage en région parisienne, rejoint le Novotel de Melun-Sénart, pour la réunion hebdomadaire de BNI (Business Network International). De 7 h 30 à 9 h 40, des professionnels de son secteur géographique discutent affaires et surtout opportunités. Leur but ? Recommander et faire recommander leur société auprès de clients potentiels. « J'ai rejoint le réseau il y a un an, sur l'invitation d'une amie peintre en bâtiment, explique l'artisan. Grâce au groupe, j'ai décroché une dizaine de chantiers, qui ont généré 100 000 euros de chiffre d'affaires. »



**Parrainé par une amie peintre en bâtiment, Éric Le Corre a intégré un réseau d'affaires local grâce auquel il a décroché dix chantiers en un an.**

### Une alternative à la publicité

BNI institutionnalise le bouche à oreille en réunissant des professionnels d'horizons différents. Avec une particularité : chaque métier n'est représenté que par une seule entreprise. Ils sont donc complémentaires mais jamais concurrents. Éric Le Corre doit, par exemple, une partie de ses nouveaux chantiers à

un architecte, membre du réseau. « Ces petits déjeuners permettent d'être en contact permanent avec les autres adhérents, de ne jamais relâcher la prospection, apprécie l'artisan, qui a lui-même déjà recommandé un électricien, un avocat et un assureur. Avant d'adhérer, je négligeais cet aspect pourtant primordial de mon travail. J'ai renoué avec une démarche commerciale, en toute convivialité. En outre, le fait d'être recommandé par un professionnel apprécié rassure les clients. »

Les nouvelles recrues doivent à la fois être de bons professionnels (recommandés ou testés par leur parrain), avoir une entreprise en bonne santé avec plusieurs années d'ancienneté et surtout un bon carnet d'adresses. Par ailleurs, chaque adhérent s'acquitte d'un droit d'entrée de 150 euros HT à son arrivée, auquel s'ajoute une cotisation annuelle de 700 euros HT. Il faut, en plus, compter quelques centaines d'euros par an pour les frais de fonctionnement (petits déjeuners, publicité...).

Mais le patron de Cygem amortit largement ces dépenses. D'autant qu'il s'abstient désormais de faire de la publicité. L'an dernier, il a économisé 9 000 euros qu'il comptait investir dans des spots radio. Aujourd'hui, le réseau BNI local dont Cygem fait partie a presque fait le plein. Il recherche encore cinq professionnels, notamment un carreleur, un maçon ou une entreprise de nettoyage. Au plan national, BNI compte une trentaine de groupes comme celui auquel Éric Le Corre a adhéré. ■ OLGA STANCEVIC

## Repères

### > Raison sociale

Cygem

### > Activité

Plomberie-chauffage-chauffage-chauffage-chauffage

### > Ville

Bois-le Roi (Seine-et-Marne)

### > Année de création

2000

### > Dirigeant

Eric Le Corre, 38 ans

### > Effectif

15 personnes

### > CA 2007

1,2 M€