

BUSINESS CLUB GROUP

Parfait endroit pour grandes rencontres

Par Emmanuelle Morice.



En moins de quatre années, Olivier Talbert et Olivier Bonneval ont rallié à leur club de dirigeants plus de 600 adhérents sur la grande région Nord et Est. Un succès à la hauteur de l'exigence des attentes des membres qui consacrent deux heures trente de leur temps par mois à un rendez-vous de haute volée. Explications.

Des têtes d'affiche venues du monde économique, du sport, de la culture ou de la politique

Comment donner l'envie à des dirigeants d'entreprises de rallier le Business Club Group ? La recette qui aujourd'hui fait ses preuves a pris quelques années aux co-créateurs les (Olivier)2, pour trouver les bons ingrédients et les bons dosages. Une fois par mois, les adhérents sont conviés à un déjeuner calé précisément entre 12h et 14h30 tapantes. Un homme ou une femme hors normes qui fait l'actu, se soumet au jeu de l'interview afin de transmettre une expérience humaine tout en incarnant une forme de dépassement exemplaire. François Fillon en novembre 2017 est venu témoigner de la réalité d'une campagne présidentielle alors très prometteuse. En Janvier, Marc Thiercelin, navigateur aux 4 Vendée Globe et ayant parcouru 5 tours de monde, raconte l'épreuve d'un homme seul face aux océans. Didier Leroy, vice-président de Toyota Motors, seul européen dans l'état-major du constructeur japonais et originaire du Pas-de-Calais séduit par son humilité et sa simplicité. Michel-Edouard Leclerc et Gérard Mulliez pour le 100ème déjeuner ont déplacé 700 adhérents. La liste des interventions est longue et promet à l'avenir un casting toujours plus alléchant de grands hommes et de femmes exceptionnels.

Des rendez-vous de business affranchis et revendiqués

Le modèle d'adhésion est très sélectif. Pour que business et contrats puissent se signer, l'entrée au Club n'est ouverte qu'aux dirigeants et/ou décideurs, en majorité des donneurs d'ordre. Les entreprises doivent avoir leur siège sur le territoire découpé en six clubs aujourd'hui (Valenciennes, Lille, Artois, Strasbourg, Reims, Saint-Omer). L'organisation du déjeuner mensuel dans des lieux emblématiques liés au sport, permet aux membres d'exprimer une semaine avant la date du rendez-vous, après avoir identifié l'ensemble des invités, la personne que le dirigeant

souhaite avoir à ses côtés. Une mise en relation directe qui permet la signature de contrats. L'expérience a prouvé la réalité de cette opportunité. Et concrétise l'idée forte de générer du business en local.

Un modèle qui se développe en franchises

Le succès des Business Club, lié à une organisation millimétrée des déjeuners, à la qualité du choix des intervenants et à la rigueur du recrutement des adhérents a rapidement connu un essor phénoménal qui a fait naître des franchises. L'objectif est de compter 20 clubs dans deux ans, 50 dans 5 ans avec notamment le développement du Nord-est, de Dunkerque, Amiens, Beauvais, Compiègne, Mulhouse... L'alchimie entre business, sport et politique est une recette simple et hyper efficace qui donne de l'appétit aux dirigeants dont 50% sont propriétaires de leur entreprise. 80% d'entre eux ne font partie d'aucun autre réseau. Preuve que celui-ci touche précisément leurs attentes et qu'il leur ouvre les horizons et les perspectives.

Hainaut Business Club

Veronique Hiolle, Présidente Hiolle industrie, 2013

Flandres Business Club

Pascal Boulanger, Président Groupe PBR 2014

Artois Business Club

Didier Bouttemy, Président Sodelem 2015

Flandre Audomarois Business Club

Annick Berrier, Présidente Soflacobat 2017

Champagne Ardenne Business Club

Joseph Puzo, Président Axon Cable, 2017

Argento Business Club

Stephane Dedieu, Président Caddie, 2017

