# CDK Développement



## Quatre clubs pour faire progresser les filières

***Animés depuis un an par Eric Charonnat, les trois clubs Négotech, Négobois et Négodéco et le club Mercure vont continuer à renforcer le positionnement professionnel de leurs conventions, avec comme ambition d'en faire des rendez-vous incontournables dans la vie de leurs filières métiers respectives.***

Le concept des clubs Négobois, Négotech et Négodéco créé par CDK Développement* a montré dès sa création tout le potentiel qu'il recelait en permettant de réunir pendant quelques jours, en dehors du cadre de travail quotidien, plusieurs fournisseurs partenaires et les distributeurs importants d'une filière professionnelle. Imaginé en premier lieu pour la filière bois avec Négobois, prolongé dans le domaine de la quincaillerie et de la fourniture industrielle avec Négotech et décliné dans l'univers de la décoration avec Négodéco, ces trois clubs partagent une même ambition de créer du lien entre différents acteurs d'un métier pour faciliter les échanges d'idées et avancées commerciales. Ils donnent notamment lieu à des conventions organisées une fois l'an qui rassemblent plus d'une centaine de personnes

Ces différents clubs ont dans un premier temps été gérés par la société CDK Conseil dirigée par Didier Kurjean, qui avait imaginé le concept. Ils ont ensuite été placés sous la responsabilité de Jean-Pierre Ledoux, collaborateur de l'équipe initiale qui a repris l'activité et l'a logé au sein d'une nouvelle entité dénommée CDK Développement. Enfin, le 22 février 2017, l'ensemble des clubs et la gestion du club Mercure, dans le package depuis le début, ont été repris par Crossroad Communication, holding qui détient également l'agence de communication Boulevard de la Stim.

**Partage des compétences**

Passer le relais d'une entreprise n'est pas toujours facile et, à l'image de la transmission réussie entre Didier Kurjean et Jean-Pierre Ledoux, ce dernier a tenu à ce que le repreneur de CDK Développement soit également mis dans les meilleures conditions pour poursuivre cette aventure. C'est exactement ce qui s'est déroulé dans les faits, ce qui permet aujourd'hui au concept de perdurer et d'évoluer pour répondre aux attentes des différentes filières métiers auxquelles s'adressent les clubs.

De fait, alors qu'il recherchait un nouveau partenaire pour l'organisation de ses conventions, Jean-Pierre Ledoux par l'entremise d'un industriel rencontre en 2009 Eric Charonnat, directeur de l'agence de communication Boulevard de la Stim spécialisée dans l'événementiel dont l'activité principale était l'organisation de rendez-vous corporate (convention, séminaires, voyages de récompenses…). Cette rencontre permet de confronter les compétences de chacun et au-delà de démarrer une association qui va s'épanouir au fil du temps. Immédiatement passionné par le concept des clubs, Eric Charonnat place immédiatement et sans retenue toute la compétence internationale de son agence au service de CDK Développement, met à disposition son studio graphique intégré, tandis que parallèlement  Jean Pierre Ledoux partage les fondamentaux du concept des clubs Négo. « C'est une belle histoire gagnant-gagnant qui nous a permis d'être plus percutants dans nos projets » comme le commente Eric Charonnat.

**Développement CDK entre de bonnes mains**

Dès lors, l'agence Boulevard de la Stim est en charge d'une première convention du Club Mercure à New-York en 2010 puis de son premier Club Négobois en 2011 au Vietnam, deux événements dont elle organisera

toutes les éditions suivantes jusqu'à aujourd'hui. Les relations s'approfondissant entre les deux partenaires, la réflexion s'ouvre en 2013 sur la transmission de l'entreprise CDK Développement et un protocole est signé en 2014 qui prévoit une prise de participation immédiate de 10% du capital par Crossroad Communication et une cession effective devant intervenir en 2017. Parallèlement, Boulevard de la Stim prend en charge l'organisation de toutes les conventions Négotech et Négodéco. L'agence intervient également sur quelques Journées Echanges et Réflexions.

Depuis le changement d'actionnaire, CDK Développement, qui a gardé toute sa spécificité et ses compétences propres de gestion de réseaux en tant qu'entité propre au sein d'un petit groupe de communication, gère donc les quatre clubs Négobois, Négotech, Négodéco et Mercure sous la responsabilité d'Eric Charonnat. Ce dernier, qui s'est pris de passion pour le concept, anime les quatre clubs pour sa plus grande satisfaction : « J'ai fait la démarche d'apprendre ce nouveau métier et c'est enthousiasmant. J'évolue dans un climat pro-actif très dynamique et dans une vraie complicité avec mes partenaires. »

**Devenir des rendez-vous incontournables**

Un an après la reprise de CDK Développement et après une période d'accompagnement de plusieurs mois par Jean-Pierre Ledoux, lequel est intervenu pour la dernière fois lors de la journée Echanges et Réflexion de novembre dernier, la situation actuelle des différents clubs Négo est excellente – de même que celle du Club Mercure pour lequel CDK Développement intervient en tant que prestataire. Négobois et Négotech comptent chacun douze industriels partenaires et sont à leur optimum, Négodéco en compte dix (Club Mercure dix-huit) et tous ont été rejoints par un nouveau membre lors des douze derniers mois. Il n'y a jamais eu autant d'industriels dans les clubs. Comme le souligne Eric Charonnat, «  loin d'être essoufflé, le concept conserve son attractivité. En dépit de la digitalisation, il y a toujours de la place pour les relations humaines au sein d'espaces où chacun vient avec son énergie et son envie de partager ».

L'intention du nouveau dirigeant n'est pas de développer les clubs en nombre de partenaires, ils sont équilibrés à ce jour, ni de créer un autre club, possibilité qui nécessiterait un contexte spécifique assez rare en termes de filière, mais plutôt de renforcer leur attractivité pour en faire plus que des moments attendus, des moments incontournables : « Pour un distributeur qui veut être acteur de sa filière, les clubs de CDK Développement doivent faire partie des rendez-vous dans l'année auxquels il ne peut pas se soustraire. »

L'ambition est donc de travailler le contenu professionnel des conventions pour qu'il soit encore plus impliquant pour les participants, tout en conservant la magie des voyages pour les émouvoir et leur faire vivre des choses exclusives : « Il faut que demain, les distributeurs se disent que c'est un handicap ne pas participer à ces clubs, des événements où se construit la filière de demain ». Cette professionnalisation accrue peut passer par l'ajout d'une conférence prodiguée par un expert, une visite de site, ou tout autre moyen propice à apporter une valeur ajoutée. Elle est également présente dans les évolutions normatives mises en place lors des conventions (cf. encadré).

**Les quatre conventions 2018**

En attendant ces évolutions à venir, les quatre clubs partent en convention cette année. Négotech se rendra au sultanat d'Oman et à Abu Dhabi en mars et Négobois à Dubaï et Abu Dhabi en avril, deux séjours relativement courts et à cheval sur un week-end – pour ne consommer que trois jours ouvrés – où les participants pourront découvrir des réalisations exceptionnelles dans des pays où chaque projet peut prendre forme grâce aux possibilités techniques et financières présentes sur place. De leur côté, après être partis tous deux au Canada en 2017 pour des voyages placés sous le thème de la ville connectée, Négodéco se rendra cette année en novembre au Sri Lanka et le Club Mercure en mai au Brésil.

*Frédéric Bassigny*

## Les quatre clubs professionnels

**NEGOTECH**

*Partenaires* : Abus – Edma – Fein – Kopram – Rocket – Sam – Sidamo – Sinto – Tivoly – Tractel – Tubesca Comabi – VP Industries

**NEGODECO**

*Partenaires* : Flex – Gerflor – Mapei – Primex – Romus – Tesa – Toupret – Vitrulan

**NEGOBOIS**

*Partenaires :* Bostik – Egger – Imerys Toiture – Isover - Joubert – Keyor – Nicoll – Placo – Quick-Step Pergo – Sogal – Unilin – Velux

**MERCURE**

*Partenaires* : Artub – Bacacier – Bostik – Chapuis – Dipra – Gah Alberts – Girpi – Isover – Mecafer – Onduline – Placo – PPG – Ridorail – Savy – Sogal - Tivoly – Unilin – Xanlite