

LA TRIBUNE

La Tribune Hebdo
15/02/2018

LA TRIBUNE PARTENAIRE



HERVÉ BLOCH, LE BIG BOSS DU NETWORKING

Après quinze ans à bâtir un réseau des professionnels du digital, Hervé Bloch a lancé en 2013 les BigBoss, une formule qui associe « speed dating » et réunion informelle, dont le succès ne faiblit pas.

nelle, Digilinx. L'année suivante, il monte la Web TV Dgix.fr, pour laquelle il interviewe les « Big Boss » de l'e-commerce et du digital. « Très vite, j'ai eu l'idée de réunir physiquement ces personnalités. Lors de la première soirée place Vendôme, Jacques-Antoine Granjon, patron de Venteprivée.com,

m'a poussé à annoncer sur scène "Les Big Boss font du ski", un événement qui n'existait pas encore ! Par chance, le PDG de Travelski était présent et m'a dit : nous allons le faire ensemble » évoque le spécialiste du networking. Cette première édition hivernale des BigBoss plait beaucoup aux participants, qui réclament la même chose en été. Ce sera à Fuerteventura, une île des Canaries. Mais si en hiver le ski s'impose comme activité principale, que faire l'été hormis traîner autour de la piscine ? « Je me suis rappelé que

entre prestataires et annonceurs. Et j'ai donc monté un speed dating géant pour les deux cents personnes présentes », raconte Hervé Bloch. Cette formule hybride de rencontre professionnelle express (sept minutes pour convaincre) et de réunion informelle fait décoller les BigBoss.

Des verticales par métier

Leur concepteur ajoute à sa recette un algorithme de matchmaking (mise en relation par affinités) pour calculer le planning le plus efficace possible entre les besoins des annonceurs et la réponse des prestataires. Ce sont les sponsors qui financent l'événement. « Les annonceurs sont invités, mais ils viennent avec des besoins business et des budgets à dépenser », précise Hervé Bloch, dont les équipes filtrent les participants et valident les candidats pour éviter le syndrome « bande de copains réunis dans un endroit sympa ». Le slogan des

BigBoss est « Business as it should be » (les affaires telles qu'elles devraient être), inspiré du Club Med. « Les affaires, c'est d'abord une relation humaine. En sept minutes, on voit vite si on accroche d'un point de vue business et ensuite, on se rapproche au niveau humain. Nous sommes des animaux : nous avons besoin de nous renifler, de nous sentir, et ça, on ne peut pas le faire derrière un écran », conclut Hervé Bloch. Récemment, il a décliné sa formule en verticales, soit un événement sur un ou deux jours dédiés à un métier : le tourisme, la mode et la beauté, et le 15 février prochain, la bancassurance au Cirque Gruss dans le Bois de Boulogne. Digilinx emploie 10 salariés permanents, a réalisé un chiffre d'affaires de 5 M€ en 2017 et connaît une croissance « à trois chiffres », preuve que le réseautage en chair et en os n'a rien de ringard à l'ère numérique. À venir en juillet : un BigBoss sur 24 heures pour le monde de l'ad tech (publicité digitale).

Si vous êtes sur LinkedIn, il y a de grandes chances que vous connaissiez Hervé Bloch, fondateur des BigBoss, qui possède pas moins de 14000 abonnés avec qui il interagit quotidiennement. La mise en relation business – networking en jargon –, qu'elle soit digitale ou IRL (dans la vraie vie), est la spécialité de ce diplômé de la Sorbonne et de Novancia qui travaille depuis quinze ans dans le secteur du digital. En 2011, il décide de convertir son réseau en actif (asset) et crée une société de mise en relation profession-