

LA SAGA JAMES DYSON

MANAGER UNE BOÎTE DU CAC 40

EXCLUSIF:
VICTOR
WEMBANYAMA
PRODIGE
DU BASKET
MONDIAL

EMBA, NOTRE SÉLECTION

TAGHAZOUT, UNE PERLE AU MAROC

PRINTEMPS 2023

Forbes

UNDER
**30
30**

**Anthony
Bourbon**

—
**Prince de
l'entrepreneuriat**

PALMARÈS

LE CLASSEMENT DES MILLIARDAIRES *FORBES*

Belgique : 9,50 € - Luxembourg : 9,50 € - Suisse : 16,20 CHF

L 14797 - 22 - F: 9,00 € - RD



PREMIUM CONCIERGERIE SERVICES GAGNANTS !

BIEN PLUS QU'UN SERVICE CLIENTS, C'EST UNE PRESTATION À 360° ET UNE ULTRA PERSONNALISATION QUE PREMIUM CONCIERGERIE OFFRE À SES MEMBRES.

« N'IMPORTE QUOI, N'IMPORTE QUAND ET N'IMPORTE OÙ... » POUR JÉRÉMY VOSSE, SON FONDATEUR, LE CLIENT EST VÉRITABLEMENT ROI. RETOUR SUR LE SUCCÈS DE LA CONCIERGERIE HAUT DE GAMME AVEC SON CEO.

PAR DOMINIQUE BUSO ET GAËLLE MÉNAGE



C'est loin du monde du luxe que Jérémie Vosse fait ses armes. Après des études en Chambre de commerce, il passe 15 années dans l'industrie de la musique, de la vidéo et du jeu vidéo. Chez DEJ multimédia, il est directeur du développement puis directeur commercial pour devenir directeur général de l'entreprise, réalisant 130 millions d'euros de chiffre d'affaires.

Après une déception qui le pousse à quitter ce

poste, l'entrepreneur lance une société de nettoyage industriel. Et c'est tout à fait par hasard que bourgeoise l'idée de Premium Conciergerie. « *Un week-end, alors que j'étais sollicité par des amis pour les mettre en relation avec des professionnels, je me suis rendu compte de l'étendue de mon réseau. J'ai alors commencé à penser à l'exploiter* », raconte Jérémie Vosse. Ayant déjà fait appel à des services de conciergerie et parfaitement satisfait, c'est naturellement qu'il s'intéresse et se projette dans ce marché. Six mois durant, il en étudie le fonctionnement et les différentes offres, entre la conciergerie d'entreprise, la conciergerie pour particuliers et la haute conciergerie. Sa première décision est de partir pour les États-Unis. La seconde, c'est de ne pas chercher des clients, mais d'abord des ressources ainsi que des prestataires. « *J'ai réalisé qu'il était trop compliqué d'être compétent tout en étant partout dans le monde* », explique Jérémie Vosse. En 2015, la machine est lancée et l'entrepreneur choisit de répondre aux besoins des riches entreprises, en optant pour un business model bien spécifique dans lequel le client devient membre. Pour le CEO de Premium Conciergerie, c'est un moyen de s'engager et de créer une proximité et une relation de confiance avec une clientèle aux exigences les plus folles. Une fois les conditions commerciales établies, le principe est simple : le client ne paie jamais rien. Tous ses frais sont avancés par l'entreprise. S'il veut partir à l'autre bout du monde, il n'aura pas à sortir sa carte de crédit. « *Nous avons volontairement peu de membres, mais nous les connaissons par cœur. Un nombre limité à 150 membres parce que nous voulons passer beaucoup de temps avec eux, pour eux.* » Afin de garder cette authenticité louée par sa clientèle, Premium Conciergerie restera une PME.

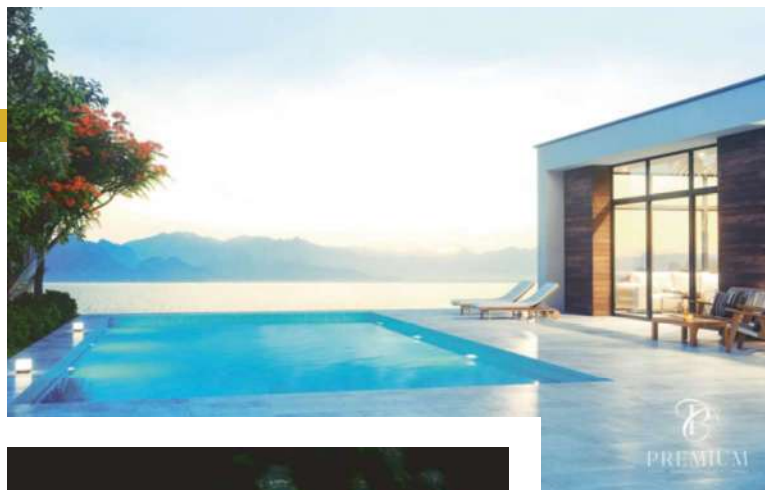
« N'importe quoi, n'importe où »

Première conciergerie haut de gamme en France, Premium Conciergerie abrite trois départements. Tout d'abord, son service, par définition,



de conciergerie. « Nos clients peuvent nous demander n'importe quoi, n'importe quand et n'importe où. Qu'il s'agisse d'un costume sur mesure, d'une Lamborghini ou bien d'un vin rarissime », affirme Jérémy Vosse. Ensuite, le deuxième corps de métier de l'entreprise, qui constitue la plus grosse part de marché : le voyage. Véritable agence de luxe, Premium Conciergerie surclasse ses clients avec des accueils personnalisés dans les plus grandes chaînes hôtelières haut de gamme du monde. Une proposition de valeur hors du commun que Jérémy Vosse est allé chercher au mérite, en voyant son entreprise labellisée Virtuoso. Ce réseau au positionnement ultra luxe est à l'hôtellerie ce que le guide Michelin est à la restauration. Le Graal pour le CEO de Premium Conciergerie, car ce label signifie un gage de grande qualité et un laisser-passer pour ses membres dans les palaces les plus luxueux du monde entier. Et si le positionnement de l'entreprise n'a pas changé après l'obtention de la certification, elle a cependant affirmé sa position en tant que leader du marché français, appuyant sa popularité auprès de son troisième cœur de cible : les marques.

Pour satisfaire cette clientèle, Premium Conciergerie revêt une casquette de créatrice d'événements et d'expériences inédites pour les clients des marques, par exemple, un tour de France des grands crus, une découverte olfactive avec de grands nez ou des représentations théâtrales privées. « Nous gérons la clientèle de marques de haute couture et de haute joaillerie et nous en prenons grand soin », explique Jérémy Vosse. Les clients de la conciergerie haut de gamme viennent d'horizons très différents. Parmi eux, beaucoup de sportifs, et notamment des stars du monde du football, dont quelques joueurs internationaux. Depuis environ trois ans, l'entreprise accueille une clientèle institutionnelle et très fortunée des pays d'Afrique centrale et de l'Ouest. Les services 360° de Premium Conciergerie sont ultra personnalisés et c'est ce qui fait sa force.



Une team de fortes personnalités

L'entreprise compte une vingtaine de collaborateurs, des talents qui viennent d'univers différents, d'autres conciergeries, de l'événementiel ou encore de l'hôtellerie. « Mon souhait est d'avoir des collaborateurs qui viennent comme ils sont. Ils sont uniques et ils ont une forte personnalité », loue Jérémy Vosse. Une petite équipe donc, mais une *dream team* qui permet à Premium Conciergerie d'être leader en France.

Mais pour son CEO, ce n'est pas une course à l'armement. L'objectif est de garder un lien privilégié avec ses membres. Et depuis huit ans, la progression est là, à raison de plus de 15 millions d'euros de chiffre d'affaires par an. Pour Jérémy Vosse, l'horizon est dégagé. Les différents départements de la conciergerie sont en adéquation avec la clientèle et les relations sont pleines de confiance entre les concierges et les membres. « La qualité est toujours primordiale. C'est un sujet majeur quand on est chef d'entreprise. Je traite très bien mes collaborateurs, ils sont mon atout numéro un. » ●