

# Olivier Claesens

## relance sa carrière

Il donne naissance à un bureau d'expertise et d'organisation de salon et congrès à l'usage de tiers (fédérations professionnelles, organisateurs, bureaux de congrès,...)

On dit parfois que la vie commence à 40 ans. Vrai ou faux? Chacun pourra en tirer ses conclusions. Mais ce qui est sûr, c'est que pour **Olivier Claesens**, cette 40<sup>e</sup> année sera inmanquablement l'année d'un tournant important. Après avoir travaillé dix ans pour le compte de la Foire Internationale de Bruxelles (dont la nouvelle dénomination est 'Foire et Salons de Bruxelles', un sujet dont nous vous parlions déjà dans notre numéro de septembre), il a décidé de mettre ses compétences, son savoir-faire et son enthousiasme au service d'une clientèle constituée pour l'essentiel de prestataires du secteur événementiel. La longue expérience qu'il a acquise dans l'exercice des diverses fonctions occupées à la FSB, lui ouvrent en effet les portes de missions diverses.

### Organisateur, la richesse d'un métier

Les activités d'organisateur (de salons) sont de natures variées. Elles touchent tantôt au domaine commercial dans le cadre de la recherche d'exposants, tantôt à la communication pour l'établissement d'un plan média, tantôt aux relations avec la presse et tantôt encore aux contacts avec le milieu des associations professionnelles. Enfin, ces activités englobent également la réalisation de différents supports tels que des brochures, des cartes d'invitation etc. Le couronnement de ces activités est le salon proprement dit, par

la coordination des divers services qui 'matérialisent' les diverses énergies canalisées dans le salon.

Olivier Claesens s'est activement impliqué dans toutes ces activités, et notamment jusqu'en 1998 où, à l'apogée de sa carrière de directeur de salon de la branche industrielle, il opéra une refonte en regroupant les salons Eurotech et Eurelec pour créer le plus grand groupe de salons techniques de Belgique: STL. Dans la foulée, il en lança un autre l'année suivante: Prologistic, qui est venu compléter la chaîne de la logistique. Mission accomplie, il prit en charge le service du développement, où sa mission l'amena d'abord à remettre certains salons sur les rails puis à créer de nouveaux salons de toutes pièces. Son credo? 'Ne pas réinventer la poudre et ne pas lancer la x-ième version de l'un ou l'autre salon existant, mais se concentrer uniquement sur des projets novateurs qui répondent à la demande du marché.'

### Talent et expérience au service de tiers

C'est précisément cette vaste et riche expérience qu'Olivier Claesens a décidé de mettre au service de tiers (bureaux de congrès et autres organisateurs de salons). Sa cible principale néanmoins, est constituée d'associations professionnelles, désireuses de se concentrer sur leur métier de base et de laisser à un spécialiste du métier le soin de gérer, pour



leur compte, et en partenariat bien compris, les tracas inhérents à l'organisation d'un salon ou congrès. 'Claever Associates', le nom de la société, est désormais présent pour répondre à des demandes diverses, qu'il s'agisse de l'organisation intégrale ou partielle d'un salon ou congrès.

De coordination entre parties ou encore d'expertise spécifique.

Ainsi, on pourra faire appel à son savoir-faire quant à l'orientation que devrait prendre un événement ou encore quant aux analyses préliminaires au lancement d'un nouvel événement.



## Activités connexes et complémentaires

Afin d'ouvrir au maximum son champ d'action, Olivier Claesens offre également la possibilité de faire appel à ses services pour des missions ponctuelles. A cet effet, la matérialisation de ce qui précède est son premier contrat en qualité d'Attaché des relations Presse et VIP pour le compte du salon Polyclose, qui se déroule au Flanders Expo de Gand du 17 au 19 janvier 2002.

Sa mission : la rédaction de communiqués de presse et le suivi des relations avec les journalistes pendant et après le salon. Premier client donc et ce à peine après 3 semaines d'activités. A côté de cela, il occupe également la fonction de 'Art Director' pour le sculpteur d'art monumental réputé, Henri Lannoye.

Parmi les autres missions en perspectives, des collaborations dans des domaines différents avec des fédérations professionnelles belges et avec 2 organisateurs de salon à l'étranger à l'horizon de 2002-2003.

A côté de ce type de mission pour le secteur des 'foires & salons et congrès' qui constitue le 'core business', il propose des 'formations à la carte' en collaboration avec son épouse, Lieve Vermeulen, qui gère sa propre société de consultation en People Management. Son activité consistera à compléter l'activité de base par toutes les formations qui touchent au facteur humain : coaching, team-building, workshops en communication et leadership.

Olivier Claesens est joignable à l'adresse [claever@pandora.be](mailto:claever@pandora.be)

