



Lutopie Business Club

présente une personne à une autre, quand l'une cherche ce que l'autre fait

« L'ambition mérite un meilleur entourage. »

CLUB PRIVÉ

| ACCÈS SUR ENTRETIEN

| 13 PAYS

Ce que nous croyons, et ce que nous faisons.

Le Lutope Business Club est un cercle privé d'affaires international. Le networking compte les cartes échangées; nous présentons une personne à une autre, le mois où l'une cherche ce que l'autre sait faire. Nos membres sont chefs d'entreprise et investisseurs, médecins et avocats, artistes et sportifs, architectes, créateurs, ingénieurs. On y entre après un échange. Ils disposent d'une Conciergerie, d'une porte pour lever, investir ou céder, d'une lecture de la semaine chaque dimanche et d'un carnet tenu par nos soins : plus de 2 500 adresses, dans plus de cinquante destinations et vingt pays, sur quatre continents. Ce qui s'y dit y reste.



Celui qui reçoit chaque candidature.



Daniel Bacha, fondateur et président

Bacha est multi-entrepreneur, au parcours atypique et complémentaire. Il débute comme closer pour de grandes entreprises, où il apprend la négociation et la vente à haut niveau. Il en garde une lecture fine des dynamiques d'affaires et de la psychologie des décideurs.

Aujourd'hui, il réussit dans **l'import-export international**, un métier qu'il a développé avec rigueur et vision. Il fonde le Lutope Business Club sur une conviction : les bons résultats viennent toujours du bon entourage.

Il porte la vision, reçoit chaque candidature et tranche les admissions. Chaque nouveau membre passe ensuite trente minutes avec lui, au troisième jour. Son influence ouvre des portes, et les membres VIP travaillent avec lui en direct.

Multi-entrepreneur · Ancien closer grands comptes · Import-Export international

Plus de 3M EUR générés pour ses partenaires · Une encyclopédie de contacts humains dans 13 pays

100k+ abonnés · Instagram 30k · Facebook 66k · Threads 3k · TikTok 2k

Fondateurs de Territoire : Thomas en Belgique · Liam en Suisse · Gino dans le Sud de la France

« *Nous bâtissons un Cercle international, fondé sur l'excellence, l'élégance et l'influence discrète.* »

Son ambition : faire du Cercle le carrefour du monde des affaires, le nom qu'on cite quand il faut la bonne personne, dans tous les pays et dans toutes les situations.

Ce qui nous définit.

Celles que portent les membres, et celles du lieu qu'ils partagent.

VALEURS INCARNÉES : CE QUE VOUS RETROUVEZ CHEZ CHAQUE MEMBRE

A AVENTURE

Des rencontres d'un pays à l'autre, et quelques surprises en chemin. L'audace et le risque calculé, pour aller chercher de nouvelles opportunités.

I INNOVATION

Créativité et approches nouvelles. Votre place est au Cercle quel que soit votre stade : les plus grandes affaires naissent souvent d'une idée folle.

C CROISSANCE

Progresser, dans le métier comme dans la vie. Les membres présents depuis plusieurs mois mesurent eux-mêmes le chemin parcouru.

H HUMANITÉ

Des relations franches, fondées sur l'empathie et le soutien mutuel. Des rencontres en petit comité, en villa, où le réseau prend vie.

R RESPECT

Chaque opinion écoutée, et une exigence d'intégrité dans tous les échanges.

I IMPACT

Chaque rencontre laisse une trace, et le Cercle veut qu'elle serve : une affaire conclue, une décision mieux prise.

VALEURS INTRINSÈQUES : L'ENVIRONNEMENT DU CERCLE

L'Excellence

Une exigence de qualité, et l'envie de progresser d'une année sur l'autre.

L'Élégance

Sobriété et cohérence. Une réussite durable passe par l'élégance des comportements.

Le Business

Un écosystème pour trouver des clients et des partenaires, et créer une valeur concrète.

L'Influence discrète

Un bon réseau travaille en silence, et c'est en silence qu'il crée des opportunités.

« Si ces valeurs sont les vôtres, vous êtes chez vous au Cercle. »

Ce que le Cercle vous ouvre.



- Trois présentations dans vos deux premières semaines, choisies avec le fondateur au troisième jour.
- Des présentations faites une à une, le mois où l'un cherche ce que l'autre sait faire.
- Le Salon et son groupe WhatsApp, où les membres posent leurs demandes.
- Un carnet d'adresses tenu par le Cercle, ouvert dès la formule Silver.
- Chaque dimanche soir, dès la formule Gold, l'Oracle : une lecture de la semaine, chaque chiffre vérifié deux fois à sa source.
- Dès la formule Gold, une Conciergerie pour le voyage et les événements.
- Pour lever, investir ou céder, la porte Capital présente votre dossier le jour où il tient.
- Sur Skool, les modules du Club, pour apprendre des autres dirigeants.

CE QUI NOUS CARACTÉRISE

- Des rencontres en présentiel une ou deux fois par an, et les événements de notre réseau relayés aux membres.
- Une présence dans treize pays, sur quatre continents.
- La cooptation : un membre peut recommander au Cercle une personne de confiance.
- Le partage de compétences : le Club forme autant qu'il connecte.

À ceux qui pèsent dans leur domaine, quel que soit ce domaine.

Chefs d'entreprise et investisseurs, médecins et avocats, artistes et sportifs, architectes, créateurs, ingénieurs, cadres dirigeants : le Cercle les présente les uns aux autres.

C

CHEFS D'ENTREPRISE

Tous secteurs, toutes tailles : l'état d'esprit prime sur le chiffre.

I

INVESTISSEURS

Ceux qui cherchent des projets à accompagner ou des co-investisseurs.

M

MÉDECINS ET AVOCATS

Des praticiens reconnus, qui ouvrent leur réseau au-delà de leur cabinet.

A

ARTISTES ET SPORTIFS

Des carrières de haut niveau, et l'entourage d'affaires qui les accompagne.

A

ARCHITECTES, INGÉNIEURS, CRÉATEURS

Ceux qui conçoivent des bâtiments, des systèmes, des marques ou des contenus suivis en ligne.

D

CADRES DIRIGEANTS

Ceux qui veulent étendre leur réseau au-delà de leur secteur.

ÂGE MOYEN

20 à 40 ans

Toutes générations d'entrepreneurs confondues.

GÉOGRAPHIES

13 pays

FR · BE · CH · IT · LU · AD · TN · MA · AE · TH · ID · CN · CA. Nos membres vivent en Europe, en Afrique, au Moyen-Orient, en Asie et en Amérique.

CE QU'ILS CHERCHENT

Affaires et réseau

Des présentations concrètes, et les modules du Club pour se former.



De la découverte à l'intégration.

ÉTAPE 1 – DÉCOUVERTE

Vous découvrez le Lutope Business Club sur Instagram, sur LinkedIn, par une recommandation ou lors d'un événement. Vous observez, et vous vous y reconnaissez.

Ce que vous ressentez : « c'est exactement ce que je cherchais ».

ÉTAPE 2 – INTÉRÊT

Sur lbc-cercle.com, vous lisez les valeurs du Cercle et les collaborations qu'il documente. Vous comprenez que l'on y entre après un entretien.

Ce que vous vous dites : « je veux en faire partie ».

ÉTAPE 3 – ENTRETIEN D'ADMISSION

Vous réservez un entretien de trente minutes avec notre responsable d'admission ou un représentant du Cercle. Vous y présentez de vive voix votre activité et vos objectifs.

Ce que nous regardons : votre état d'esprit.

ÉTAPE 4 – DÉCISION ET ADHÉSION

Le fondateur tranche chaque admission. Si votre candidature correspond aux valeurs du Cercle, vous recevez sa décision et les conditions de la formule qui vous correspond.

Ce que vous obtenez : une réponse claire, sous 72 heures.

ÉTAPE 5 – INTÉGRATION

Le jour de votre adhésion, l'espace membre s'ouvre, avec le Salon et son groupe WhatsApp, le carnet d'adresses et la voie des emblèmes. Au troisième jour, vous passez trente minutes avec le fondateur : c'est là que se choisissent les trois présentations de vos deux premières semaines.

Ce qui commence ici : des présentations choisies pour votre projet du moment.

Silver, Gold ou VIP.

Une formule pour chaque étape de votre parcours.

« Première invitation »

Membre Silver

La première porte du Cercle :
le groupe des membres,
le carnet d'adresses et
les modules du Club.

- ✓ Le Salon et son groupe WhatsApp
- ✓ Le carnet d'adresses, hors Conciergerie : plus de 2 500 adresses, dans plus de cinquante destinations et vingt pays, sur quatre continents
- ✓ Le Club sur Skool
- ✓ Certains événements en présentiel, avec participation aux frais
- ✓ La voie des emblèmes
- ✓ La cooptation

« Reçu à la table »

Membre Gold

Le Cercle au complet : la lecture
du dimanche, la Conciergerie,
l'Atelier et la porte Capital.

- ✓ Tout de la formule Silver
- ✓ L'Oracle, chaque dimanche soir : une lecture de la semaine, chaque chiffre vérifié deux fois à sa source
- ✓ La Conciergerie, pour le voyage et les événements
- ✓ Les rencontres élargies
- ✓ L'Atelier : un projet précis, mené avec le Cercle
- ✓ La priorité dans les mises en relation
- ✓ La porte Capital, pour lever, investir ou céder

« Hôte d'honneur »

Membre VIP

Sur invitation du fondateur. Le
Gold au complet, servi en priorité.

- ✓ Tout de la formule Gold
- ✓ L'Oracle sur demande, analyse rendue sous 24 heures
- ✓ La Conciergerie prioritaire, et le sourcing horloger : elle s'adresse directement aux maisons horlogères
- ✓ La porte Capital en trois volets : levée de fonds, opérations de capital-investissement avec nos partenaires, mise en relation directe
- ✓ Les invitations restreintes
- ✓ Le Coffret du Cercle, remis en main propre

Les trois formules sont annuelles, et leurs conditions se disent de vive voix, à l'entretien d'admission.
Le Cercle réunit ses membres une ou deux fois par an, et relaie les événements de son réseau.

Ce qui se remet en main propre.

L'appartenance, de la main à la main.



Une boîte laquée vert forêt, doublée de velours, lauriers embossés or au couvercle. Elle se monte pour son destinataire, et son nom se grave sur le couvercle.

- ✓ **La carte**
Gravée à votre nom. Elle vous fait passer, et ouvre ce que votre rang ouvre.
- ✓ **Le pin's**
Votre emblème, du Requin à l'Aigle. Il change le jour où vous montez.
- ✓ **Le poinçon**
Pour sceller vos plis à la cire.
- ✓ **Le stylo plume**
Il signe ce que vous engagez au nom du Cercle.
- ✓ **Le mot de bienvenue**
Écrit pour vous, scellé au cachet du Cercle.
- ✓ **De quoi marquer le soir**
Le Cercle demande avant : un cigare, ou ce qui vous ressemble.

Réservé au rang VIP. Un représentant du Cercle vous le remet en main propre, après votre intégration.

Une adresse, et le contact qui va avec.

Où dîner quand le contrat se signe au dessert. Où dormir quand on part en famille. Où emmener quelqu'un pour que le lieu parle à votre place.

Plus de 2 500 adresses, dans plus de cinquante destinations et vingt pays, sur quatre continents.

Chaque adresse a été vue avant d'entrer au carnet, et chacune vient avec son contact : le Cercle vous donne la porte, et le nom de qui l'ouvre. Le carnet s'ouvre dès la formule Silver ; les adresses de la Conciergerie s'y ajoutent en Gold et en VIP.

CE QUE VOUS Y TROUVEZ

Restaurants

Hôtels

À voir

Boutiques

Cafés et salons de thé

Bars et clubs

Musées

Clubs de plage

Bien-être

AVEC LA CONCIERGERIE, EN GOLD ET EN VIP

Vols en classe affaires et en première

Villas

Vols privés

Conciergerie et chauffeurs

LES DESTINATIONS LES MIEUX SERVIES

Londres

Tokyo

Paris

Dubaï

Miami

Milan

Séoul

Copenhague

Côte d'Azur

New York

Marseille

Los Angeles

Saint-Moritz

Monaco

Genève

Europe · Asie · Moyen-Orient · Amériques et Caraïbes · Afrique du Nord

Du Requin à l'Aigle.

Sept emblèmes jalonnent la vie d'un membre. Ils se constatent, palier après palier.



Requin

PALIER 01



Loup

PALIER 02



Crocodile

PALIER 03



Ours

PALIER 04



Lion

PALIER 05



Gorille

PALIER 06



Aigle

PALIER 07

*Au rang VIP, le pin's se remet
à chaque passage de palier,
et la chevalière couronne
l'Aigle.*

CE QUI FAIT MONTER

Trois choses se regardent, et elles seules : **la présence**, dans les semaines calmes comme dans celles où vous demandez ; **l'apport**, ce que vous mettez dans le Cercle ; **la tenue**, la manière, et ce qui reste entre nous.

COMMENT CELA SE DÉCIDE

Deux fois par an, en janvier et en juillet, le Cercle relit la voie de chacun. Un passage s'annonce en privé, au membre concerné. Un palier acquis reste acquis. Le détail des critères se partage à l'intérieur du Cercle.

Six collaborations nées dans le Cercle.

Une sélection, parmi celles que le Cercle a documentées.

COLLABORATION 01

Hôtel Le Marquis · Paris

Une rencontre, et +18 % de rendement.

Thibault, expert en cryptomonnaies, et Gaetan, closer, se sont rencontrés lors d'un événement du Cercle. Gaetan lui a confié 10 000 euros en gestion de portefeuille.

Rendement obtenu : +18 %. L'opportunité est née d'une simple conversation.

COLLABORATION 02

Paris · Réseau du Cercle

Un événement, un contrat signé.

Harold, d'un fonds d'investissement, a recommandé au Cercle ses associés Alvin et Josue. Bacha les a présentés à Mary Lou, gestionnaire de patrimoine.

Une structure a été créée, et un contrat d'un an signé, avec un accompagnement complet.

COLLABORATION 03

Réseau du Cercle · Chine

Un besoin exprimé, 4 000 unités par mois.

Un membre cherchait à importer des SSD et de la mémoire vive depuis la Chine. Bacha l'a présenté à Hiba, agent sino-marocaine en contact direct avec les usines.

Résultat : 4 000 unités par mois au prix fabricant, en commande récurrente.

COLLABORATION 04

Soirée du Cercle · Paris

Un blocage levé, une expatriation structurée.

Metis voulait s'expatrier et cherchait par où commencer. Bacha l'a présenté à Alex, spécialiste de l'expatriation, qui compte plus de 200 clients à l'international.

Une stratégie d'expatriation a été structurée, et tous deux ont lancé une collaboration.

COLLABORATION 05

Marseille · Réseau du Cercle

Un groupe, deux trajectoires transformées.

Gino, expert en bourse, travaillait seul ; Aris, salarié, cherchait une issue. Tous deux se sont retrouvés au Cercle. Aris s'est imprégné trois mois, puis il est passé à l'action.

Aris a signé un contrat de long terme, Gino a trouvé son cercle, et ils se sont mis à préparer l'Hyrox ensemble.

COLLABORATION 06

Séminaire de Marseille · Réseau du Cercle

Une rencontre, et +25 % de retour sur investissement.

Kevin, entrepreneur de l'éducation à plus de 30 000 euros par mois, et Giovanni, rentier de l'immobilier et stratège du numérique, ont repéré un marché du podcast. Ils ont structuré un plan d'affaires, et la banque a validé le financement.

Rentable dès la première année : +25 % de retour sur investissement, pour 12 % prévus. Le capital de départ a été multiplié.



Intégrer le Cercle

Un entretien d'admission de trente minutes, puis la décision du fondateur.

Réponse sous 72 heures

lbc-cercle.com · contact@lbc-cercle.com

Trois façons de contribuer au Cercle.

Excellence · Réciprocité · Impact

FAIRE PROGRESSER LES
MEMBRES

Partenaire Expert

CRITÈRES D'ENTRÉE

- Une expertise reconnue dans son domaine
- Une image cohérente avec le positionnement du Cercle
- Le goût de transmettre, avec pédagogie et clarté

ENGAGEMENTS

- Une intervention par mois au moins : direct, atelier ou audit
- Une présence aux principaux événements du Cercle
- Une opportunité apportée par mois au moins

CE QUE VOUS GAGNEZ

- ✓ Des clients qualifiés
- ✓ Une place reconnue dans le réseau
- ✓ Une visibilité auprès des membres
- ✓ Les affaires qui naissent entre membres

PRÉSENTER DES PROFILS DE
QUALITÉ

Partenaire Ambassadeur

CRITÈRES D'ENTRÉE

- Un réseau actif d'entrepreneurs et d'investisseurs
- Une bonne image et une vraie crédibilité
- Des valeurs alignées sur celles du Cercle
- L'art de recommander à bon escient

ENGAGEMENTS

- Présenter chaque mois des membres qualifiés
- Représenter le Cercle : événements, contenus, réseau
- Tenir le niveau des profils présentés

CE QUE VOUS GAGNEZ

- ✓ Une commission ou un avantage pour chaque membre admis
- ✓ Un accès privilégié au réseau du Cercle
- ✓ Des opportunités d'affaires réservées
- ✓ Le statut d'ambassadeur

APPORTER UN FINANCEMENT OU
DES AVANTAGES

Partenaire Sponsor

CRITÈRES D'ENTRÉE

- Une marque cohérente avec le positionnement du Cercle
- Un produit ou un service utile aux membres
- Une capacité financière réelle

ENGAGEMENTS

- Une contribution financière, des avantages concrets, ou les deux
- Des remises, des invitations ou des services offerts aux membres
- Une présence à certains événements
- Le respect de l'image du Cercle

CE QUE VOUS GAGNEZ

- ✓ Une visibilité choisie
- ✓ Une audience de dirigeants et d'investisseurs
- ✓ Un positionnement haut de gamme
- ✓ Des mises en relation avec les membres concernés

Vous vous reconnaissez dans l'un de ces profils ?

Écrivez-nous : contact@lbc-cercle.com · lbc-cercle.com

Des entrepreneurs qui gravitent autour du LBC.

Certains ont participé à nos événements ou font partie de notre réseau étendu.

Le Lutopie Business Club gravite autour de personnalités reconnues dans leurs domaines – entrepreneurs, investisseurs, créateurs et coachs. Certains ont participé à nos événements, d'autres font partie de notre réseau étendu. Ces profils illustrent la qualité et la diversité de l'écosystème LBC.

880K

Yomi Denzel

@yomidenzel
Entrepreneur

467K

David Laroche

@davidlaroche_
Coach CEOs · Fondateur Paradox

309K

Katty Invintage

@katty_invintage
Créatrice · @kattyboutique

142K

Malik Cissé

@malik_cisse
Discipline · Lifestyle · Sports

112K

Ulysse tif

@ulyse.tif
Trading alternatif · Entrepreneur

86.9K

Théophile Eliet

@theophileliet
Co-founder · Private Equity

68.6K

Jérémy Négrier

@jeremy.negrier
Immobilier · Fondateur Brikiz.ai

47.1K

Silouane Pascal

@iamsilouane
Founder @24h.with

27.4K

Ethan Duvin

@etnbusiness
SaaS & IA · saashouse.ai

16K

Marc Masure

@mmacrypto
Investisseur · Crypto & Web3

7.1K

Francis Lelong

@francislelongfr
CEO Alegria · IA & Nocode

2M+ d'abonnés cumulés au sein de l'écosystème LBC

Entrepreneurs · Investisseurs · Créateurs · Coachs · 13 pays



Ce qui se dit dans le Cercle
reste dans le Cercle.

Intégrer le Cercle

Un entretien d'admission de trente minutes, à réserver sur lbc-cercle.com



LUTOPIE BUSINESS CLUB · CERCLE PRIVÉ D'AFFAIRES À L'INTERNATIONAL

Bienvenue parmi les vôtres.

Intégrer le Cercle

Un entretien d'admission de trente minutes, puis la décision du fondateur,
sous 72 heures.



Scannez pour réserver votre entretien.

lbc-cercle.com/Integrer.html

LA LETTRE DU CERCLE · Le Cercle des Fondateurs, chaque semaine : inscription sur lbc-cercle.com
Instagram @lutopiebusinessclub · [linkedin.com/company/lutopiebusinessclub](https://www.linkedin.com/company/lutopiebusinessclub) · contact@lbc-cercle.com



LUTOPIE BUSINESS CLUB · CERCLE PRIVÉ D'AFFAIRES À L'INTERNATIONAL