

CERCLES, RÉSEAUX, ASSOCIATIONS : LA CONCURRENCE FAIT RAGE.

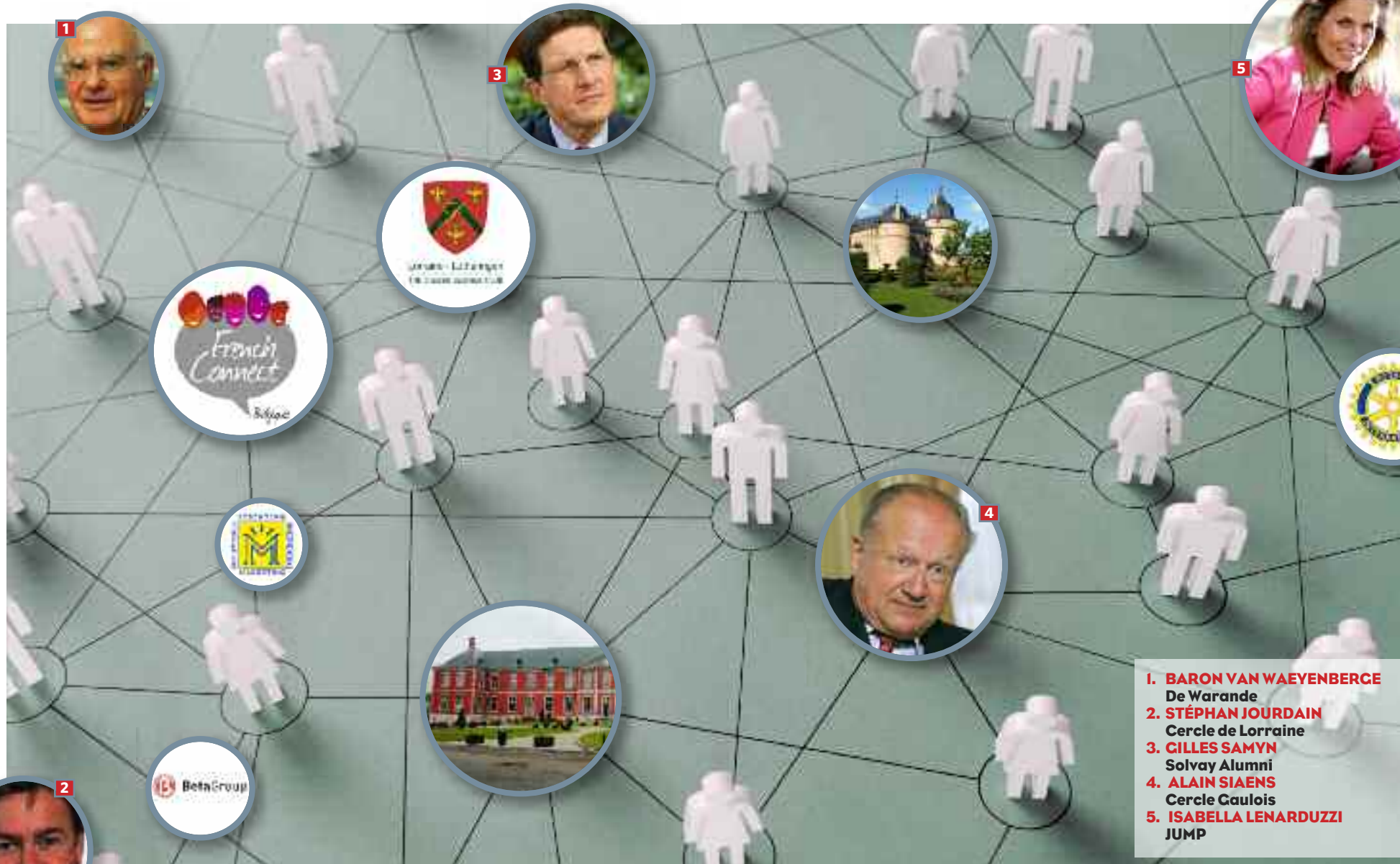
COMMENT ET POURQUOI Y ENTRER ?

Trop de réseaux tuent le réseau?

Si les cercles renommés – De Warande, Lorraine, Gaulois et consorts – continuent de drainer du beau monde, d'autres, plus petits, plus ciblés et avec des *business models* différents, ne cessent de voir le jour. La concurrence est donc de mise dans le secteur. Trends-Tendances fait le point sur l'offre belge en matière de réseaux.

CAMILLE VAN VYVE

Notre interlocuteur est un féru de « réseautage ». Jean-Michel Noë, ancien de PwC, Deloitte et banque Degroof, revenu chez Deloitte après avoir fondé Arch Corporate Finance, une société qui conseille les PME dans les opérations de fusion, acquisition, valorisation et augmentation de capital, court sans vergogne les cercles d'affaires. Il en a même fondé un lui-même, le Xème Cercle, aujourd'hui intégré au Brussels Business Club. « Cette opération de fusion fut très intéressante à mener, souligne-t-il. Elle a soulevé toute une série de questions "classiques" en la matière: qui va diriger l'entité nouvelle? Quel



- 1. **BARON VAN WAEYENBERGE**
De Warande
- 2. **STÉPHAN JOURDAIN**
Cercle de Lorraine
- 3. **CILLES SAMYN**
Solvay Alumni
- 4. **ALAIN SIAENS**
Cercle Gaulois
- 5. **ISABELLA LENARDUZZI**
JUMP

nom va-t-on retenir? Comment intégrer les deux systèmes de gestion?» La preuve que les cercles d'affaires sont des entreprises comme les autres? Sans doute. Comme les entreprises, les cercles et les réseaux se font concurrence. « Ils se

battent tous pour la même chose: le temps des patrons et managers », pointe Jean-Michel Noë. Comme les entreprises, les cercles tentent par tous les moyens de se différencier. « Certains misent sur leur service de restauration, d'autres se focalisent sur un

secteur d'activité, sur un type de population ou une région. » En tout cas, les initiatives ne manquent pas. Ces dernières années ont vu naître des réseaux en tout genre: Le Cercle du Lac, Beta Group, Jump, We Start Up, Le Cercle d'Optimistan...

Différents «business models»
Généralement, les cercles d'affaires basent leur fonctionnement sur un grand principe: la « monétarisation » du relationnel. « On paie pour avoir accès à des profils intéressants », résume Jean-Michel Noë. Mais au-delà de ça,

des différences existent. Les cercles les plus traditionnels ont leurs propres bâtiments, assortis d'un restaurant haut de gamme et de salles de conférence qui peuvent être mises à disposition de leurs membres. « En général, leur chiffre d'affaires est réparti environ à parts égales entre les cotisations – élevées, souvent situées entre 700 et 1.500 euros par an, en plus d'un droit d'entrée unique généralement du même ordre – et les recettes en provenance du restaurant, des événements et de la location des salles », indique notre expert. La cible visée est évidemment à haut pouvoir d'achat et les frais fixes imposés par les infrastructures nécessitent des rentrées importantes. « C'est en partie pour financer le renouvellement de ses infrastructures que le Cercle Sainte-Anne a par exemple vendu une parcelle de son terrain, sur laquelle seront construits des immeubles à appartements vendus en priorité aux membres », révèle notre « réseuteur ». De son côté, le Cercle de Lorraine, établi depuis une bonne année à la place Poelaert à Bruxelles, a procédé au printemps dernier à une augmentation de capital, tandis que le Cercle du Lac, à Louvain-la-Neuve, a annoncé récemment la construction d'un nouveau bâtiment dont 1.800 mètres carrés lui seront exclusivement consacrés (voir *Trends-Tendances* du 30 juin dernier).

A côté de ces cercles traditionnels et « chics » – dont fait aussi évidemment partie le Cercle de Wallonie, implanté dans deux superbes bâtiments à Namur et à Liège – on trouve des « challengers », qui disposent rarement de leurs propres infrastructures et dont la cotisation est bien moins élevée. Comme le principal enjeu de tous ces réseaux est d'attirer du monde, les nouveaux venus démarrent d'ailleurs généralement avec des formules gratuites. Lorsqu'ils ont ➤

➤ atteint un seuil minimum de membres et suffisamment fait parler d'eux, ils intègrent petit à petit des éléments payants pour pouvoir financer leur croissance et professionnaliser leur gestion. « C'est effectivement comme cela que j'avais procédé avec le Xème Cercle, confirme Jean-Michel Noë. Lorsque nous avons introduit la cotisation, la moitié des gens environ se sont montrés fidèles. Quand nous avons fusionné avec le Brussels Business Club en 2010, nous avons une quarantaine de membres fixes. »

Le sponsoring joue aussi en partie, par le biais des revues que les cercles distribuent à leurs membres. Et on voit également apparaître des événements sponsorisés: le « festival des métiers » proposé par Hermès au Cercle de Lorraine courant du mois de mai en est un bon exemple, même si on ne connaît pas la nature du *deal* qui existait entre les deux parties. « Ce genre d'initiative est plus courante dans les cercles plus petits, qui cherchent davantage à diversifier leurs sources de financement, pointe Jean-Michel Noë. Je me souviens ainsi d'un drink organisé au Cercle Val Duchesse, soutenu par Proximus, qui mettait en jeu deux Blackberry et animait un stand durant le cocktail. »

Professionnel ou privé ?

Les membres eux-mêmes ont généralement du mal à dire si leur fréquentation de cercles et clubs constitue une initiative privée ou professionnelle. Certains se voient offrir la cotisation par leur employeur en vue d'établir des contacts professionnels intéressants, d'autres la paient « de leur poche » dans le même esprit, certains s'y rendent plutôt pour le côté convivial et intellectuellement stimulant de la chose. « Généralement, les cercles adoptent un positionnement relativement clair, note Jean-Michel Noë. Ainsi, les grands cercles cités plus haut se positionnent plutôt sur le segment *business* avec un mode de gestion très professionnel; la Fondation Marketing, la BMMA, Guberna, les chambres de commerce et les autres clubs sectoriels placent encore plus l'accent sur les affaires; les Rotary et autres Aspria relèvent davan-

La Ligue des optimistes s'adjoint le Cercle d'Optimistan

D'aucuns connaissent déjà la Ligue des Optimistes du Royaume de Belgique, une asbl fondée en 2005 par Luc Simonet, un avocat fiscaliste reconverti en optimiste averti. Le Cercle d'Optimistan, qui en sera le prolongement, devrait ouvrir ses portes au premier jour du printemps 2012. La différence ? Un superbe bâtiment établi en bordure de la forêt de Soignes, propriété personnelle de Luc Simonet et de son épouse, qui servira de point de ralliement aux membres. « Beaucoup d'adhérents de la ligue m'avaient déjà manifesté leur envie de pouvoir se rassembler, explique l'intéressé. Etant donné que cela fait maintenant six ans que je travaille bénévolement et que la vente de ce bien immobilier tardait à se concrétiser, j'ai décidé de le reconverter afin de donner jour au Cercle d'Optimistan. » Mais qui dit infrastructures dit évidemment coûts. La cotisation du nouveau cercle, fixée à 1.000 euros par an, ne fait d'ailleurs pas l'unanimité.



« C'est vrai, il s'agit d'une somme importante et certains trouvent le principe contraire aux valeurs de l'optimisme que je prône, empreintes de durabilité, de simplicité et de diversité. Mais même si je suis moi-même contre l'argent en tant que tel, il s'agit d'une réalité qu'on ne peut pas nier, permettant d'une part de pérenniser l'association (ndlr: la ligue et le cercle sont chapeautés par l'association internationale des Optimistes sans Frontières) et d'autre part d'offrir un service de qualité

dans un cadre enchanteur. » Et comme un des objectifs du cercle est de « réenchanter le monde »...

Ouvert de 7h30 à 23h, le Cercle d'Optimistan comprendra un restaurant « sans chichis » alimenté notamment par des produits du potager – que les membres pourront (apprendre à) cultiver –, un piano, « parce que le seul langage officiel du cercle est la musique », des salles de réunion... et 200 paires de bottes qui serviront aux promenades hebdomadaires organisées en forêt. « Je souhaite qu'il soit un lieu d'inspiration et de développement d'intelligence collective, pour les particuliers et les entreprises qui ne veulent plus être les meilleurs du monde mais *meilleurs pour le monde* », déclare Luc Simonet. Avec déjà 350 membres inscrits, le Cercle d'Optimistan semble bien parti. « Je vise 1000 membres à l'ouverture, si possible avec un tiers de francophones, un tiers de néerlandophones et un tiers d'étrangers. J'espère aussi atteindre la parité hommes femmes et capter toutes les générations. » Pour ce faire, la cotisation sera divisée par trois pour les moins de 33 ans, les conjoints des membres et les étrangers résidant à l'étranger. Pour Luc Simonet, le cercle doit être un lieu de rencontre, « parce que la joie se puise dans les liens plutôt que dans les biens »; de réflexion, « parce qu'il y a une nécessité urgente de ramener l'éthique dans notre monde »; et de légèreté, « parce que je ne veux pas de mondanités ni de codes vestimentaires, mais d'un endroit où tout le monde se sent comme chez lui ».

tage de la sphère privée, mais avec une gestion très pro; le cercle de Val Duchesse, ou les associations d'anciens par exemple, sont plutôt entre-deux: mi-business, mi-privé, avec un mode de gestion plus souple. » Dans les cer-

cles clairement axés sur le business, la profession est souvent un critère d'entrée, la « mutualisation du carnet d'adresses » constituant un élément à haute valeur ajoutée. « Certains cercles se basent officieusement sur des « quo-

tas » pour équilibrer leur population, affirme Jean-Michel Noë: telle proportion d'avocats, de consultants, de banquiers,... est alors de rigueur. Le métier ne constitue évidemment pas un critère exclusif: si vous changez de job ou que vous perdez votre emploi, vous ne pouvez pas purement et simplement être mis à la porte... »

Comment choisir ?

« Tout est une question d'objectifs, lance Jean-Michel Noë. Vous voulez faire des affaires ? Des rencontres dans votre région ? Être reconnu ? Trouver des investisseurs pour votre projet d'entreprise ? Répondre à ces questions vous permettra déjà de faire le tri. » Votre âge et/ou votre profil joueront également: si vous êtes un starter, un jeune cadre ou un cadre moyen, un CEO ou un patron de moyenne à grande PME, vous approchez sans doute des réseaux différents. « Pour y trouver son compte, je dirais qu'il faut premièrement avoir quelque chose à échanger – une expérience, des compétences, un carnet d'adresses,... – et qu'il faut trouver du plaisir dans la socialisation en général. » Si c'est le cas, Jean-Michel Noë conseille de ne pas y aller par quatre chemins: « N'hésitez pas à demander à vos contacts s'ils font partie de clubs et, le cas échéant, à leur manifester votre intérêt pour une invitation. De nombreux cercles ont un système de recrutement basé sur la cooptation, ce qui fait que la meilleure façon d'y entrer, c'est de connaître des membres... voire les dirigeants ! » Quant à savoir s'il est intéressant de s'affilier auprès de plusieurs cercles, la réponse variera à nouveau d'une personne à l'autre: « Tout dépendra du temps que vous souhaitez consacrer à ce genre d'initiative... Et de l'argent que vous êtes prêt à débours. Car il faut bien le reconnaître, c'est souvent à ce niveau que se situe la limite. »

Des initiatives originales

Ce qui est certain, c'est que l'offre en matière de réseaux ne cesse d'augmenter. Pour se différencier, les nouveaux venus s'écartent un peu des sentiers battus, en proposant notamment

Les grands cercles et réseaux belges

Une liste (sans doute non exhaustive !) des principaux cercles et réseaux belges classés par catégories peut être consultée sur www.bizz.be ou en scannant ce code QR :



des formules plus « jeunes », plus « fun », plus ouvertes – et souvent donc, gratuites ! – ou davantage basées sur l'entrepreneuriat. Stéphanie Selliers (43 ans), une Française établie depuis deux ans à Bruxelles, a par exemple fondé French-Connect, un réseau destiné au départ aux Français établis en Belgique et désireux de s'ouvrir aux autres cultures, et qui s'est ensuite élargi à la communauté internationale bruxelloise. Lancée l'an dernier au départ du Web, French-Connect constitue une plateforme d'information et d'échange sur des sujets *business* comme de la vie quotidienne. « Mais il s'agit avant tout de stimuler les interactions sociales, c'est pourquoi les événements sont également devenus essentiels. » Le plus populaire est sans doute les « apéros-entrepreneurs », que Stéphanie Selliers organise tous les premiers jeudis du



JEAN-MICHEL NOË, senior manager chez Deloitte, est féru de « réseautage ». Il a lui-même fondé le Xème Cercle, aujourd'hui fusionné avec le Brussels Business Club.

mois. Pour l'instant, l'accès au réseau est gratuit, sa fondatrice se rémunérant essentiellement via la publicité présente sur son site. « Je veux d'abord créer une audience solide avant de faire évoluer le *business model*. Il y a peut-être d'autres options que le payant: pourquoi pas en me positionnant comme « apporteuse d'affaires » ? »

Dans le même ordre d'idées, Westartup est un réseau social destiné aux entrepreneurs (potentiels) et aux investisseurs, de tous secteurs d'activités. « Les entrepreneurs postent leur idée sur la plateforme en vue de rallier d'autres membres du réseau à leur projet. A mesure que le projet avance, ils informent la communauté qui prodigue du feedback et des conseils... voire même du financement », explique Leo Exter, l'initiateur du réseau. « De même, nous organisons régulièrement des événements et des workshops, dans un esprit fun et décontracté, toujours très orientés sur l'action. » L'accès au réseau est gratuit, seuls les workshops sont payants. Des sessions à thème sont également prévues, comme le Healthstart-up, exclusivement dédié aux projets innovants dans le secteur de la santé.

Enfin, petit nouveau dans les cercles d'affaires huppés, le club N[e]WS – pour Net [Event] Working Stadium – vient d'installer ses quartiers dans l'enceinte du stade Roi Baudouin. Présenté comme le « lien privilégié entre le monde des affaires, de la gastronomie et du sport », le club sera ouvert aux entrepreneurs, aux décideurs de grandes entreprises et aux sportifs actifs à l'échelle nationale ou internationale. Au niveau des activités, il proposera la combinaison classique des séminaires et workshops ainsi que des événements plus ludiques, essentiellement liés au monde du sport. Le chef Nicolas Rivière sera aux fourneaux dans le restaurant qui domine le stade. ©