

Réseau

Des cercles d'affaires, pour quoi faire?

Les clubs d'affaires offrent l'opportunité de se construire un réseau relationnel fort utile. Visite de quelques cercles en Belgique francophone.

Le grand public connaît généralement les cercles littéraires, culturels ou sportifs, dont la vocation est de réunir des gens partageant des centres d'intérêts similaires. Les clubs d'affaires s'inspirent de cette philosophie mais, comme leur nom l'indique, avec une orientation résolument professionnelle, orientée « business ».

Ces clubs s'adressent à des entrepreneurs, des chefs d'entreprise, des managers d'entités plus importantes, à des retraités (des « sages ») et même parfois à des « juniors », en leur offrant l'opportunité de se rencontrer et de se construire ainsi un réseau relationnel potentiellement très utile.

C'est en tout cas, souligne Eric van der Schueren, le directeur général du Cercle du Lac de Louvain-la-Neuve, là que réside l'intérêt principal d'une adhésion. « *Les rencontres qu'on peut y faire, autour d'un verre, à l'occasion d'une conférence, d'une visite ou d'un parcours de golf, sont autant de contacts professionnels potentiels. Il en résulte donc une incidence positive évidente sur les affaires de l'entreprise* », assure-t-il.

Le deuxième argument, c'est l'accès à des informations variées. « *La plupart des activités déployées par le cercle sont par définition de nature à parfaire la connaissance de ceux qui y assistent* », relève-t-il, soulignant aussi que les plus audacieux y trouveront une troisième opportunité, celle de se faire (mieux) connaître, d'améliorer la visibilité de leur entreprise.

Les activités, auxquelles on participe ou pas, se suivent à un rythme soutenu. Le Cercle du Lac en propose ainsi une quinzaine par mois ; cela va de la rencontre avec un in-



terprète VIP à la conférence et/ou au débat sur des sujets d'actualité, en présence d'experts. Des réunions plus conviviales, ouvertes aux familles, ont également lieu en soirée. Ce genre d'événement draine entre 20 et 70 personnes. Les services de bar et de restauration sont également prévus. Eric van der Schueren ne pense pas que le manque de temps constitue une réelle barrière à la participation. « *Quand quelque chose est intéressant, on trouve toujours un peu de temps à y consacrer. On constate que la réticence provient surtout*

d'entrepreneurs au profil plus solitaire », explique-t-il. Pour l'heure, on recense relativement peu d'organisations de ce type en Belgique francophone : le Cercle de Lorraine, à Bruxelles, le Cercle de Wallonie, à Namur et, à mi-chemin, le petit dernier, créé en 2005, le Cercle du Lac. Rien à signaler en revanche, ou presque, dans les provinces de Liège, du Hainaut et de Luxembourg, dont les PME ne manquent pourtant pas de dynamisme. Certes, il y a bien l'une ou l'autre associations d'entrepreneurs d'une même région qui se re-

trouvent occasionnellement, comme à La Louvière, par exemple, mais aucun cercle organisé comme tel. Renseignements pris, il paraît que plusieurs initiatives sont en gestation. « *Très pris par mes affaires, je n'ai guère de temps à perdre, mais la fréquentation régulière de tels endroits m'est, sinon indispensable, du moins déterminante dans la mesure où je peux y rencontrer des gens qui me sont professionnellement utiles à mesure que les liens se tissent* », relève cet homme d'affaires qui présente la particularité

d'émarger aux trois Cercles cités. Selon lui, le club bruxellois est davantage composé de membres relativement nantis, plutôt en fin de carrière, tandis que son rival brabançon recrute surtout parmi les « *jeunes entrepreneurs en devenir qui doivent encore grandir* ». L'accent y est davantage mis sur le business, et on y cherche plus qu'ailleurs à fidéliser les jeunes diplômés, observe-t-il. ♦

Fabian Lacasse

www.cercledulac.be
www.cercledewallonie.be
www.cercledelorraine.be

Combien ça coûte ?

Contrairement à ses deux grands frères, qui ont trouvé refuge dans des bâtiments de caractère, le Cercle du Lac est logé à l'Aula Magna, sur le campus de l'UCL.

Provisoirement. « *Le dépassement de la barre de 500 membres et les bénéfices récoltés au cours des deux dernières années nous ont poussés à envisager la construction de nos propres murs, sur les hauteurs de la cité estudiantine ; cela représenterait deux millions d'euros* », se réjouit le responsable.

Le choix de l'implantation originale n'est pas innocent. La proximité de l'université ouvre naturellement des passerelles entre les mondes de la finance, des affaires et de la science. De plus, géographiquement parlant, la

situation est centrale. Enfin, les gestionnaires de l'Aula Magna souhaitent accueillir un hôte permanent. Pour devenir membre du Cercle du Lac, la solution idéale est de se faire parrainer.

Grâce au sacro-saint système du bouche-à-oreille, on en dénombre aujourd'hui plus de 530, et l'objectif de croissance annuelle est de 10 %. Ce qui n'est pas évident, compte tenu d'un « déchet » annuel traditionnel de l'ordre de 10 à 15 %. Mais l'année 2009 a bien com-

mené.

Les tarifs annuels varient de 200 à 900 euros par an, TVA comprise, selon qu'on est jeune diplômé, qu'on excipe d'une extraction académique (universitaire, dirigeant de spin off) ou que l'on est un « quidam » ordinaire. La cotisation donne accès au site et aux organisations, ainsi que le droit d'occuper gratuitement les locaux à l'occasion de réunions, sé-

minaires et autres.

« *Les rencontres qu'on peut y faire sont autant de contacts professionnels potentiels.* »

« *La moyenne d'âge de nos membres est inférieure à 50 ans ; on recense 17 % de femmes et une majorité d'entrepreneurs* », précise van der Schueren.

Le Cercle du Lac se la joue volontairement « low profile ».

« *Chez nous, on ne lave pas les voitures des*

membres, et on n'a pas davantage la volonté de jouer les tribunes politiques. La priorité, c'est de permettre aux gens de se rencontrer », fait valoir van der Schueren.

L'intéressé consacre 60 % de son temps au Cercle, qu'il a cofondé en 2005 avec quatre amis. Il dispose de deux collaboratrices – soit 1,5 équivalent temps plein – tandis que la partie horeca est sous-traitée. Le budget de fonctionnement de l'organisation atteint 0,5 million d'euros. ♦

F.L.