



Cercles d'affaires

Le pouvoir des coulisses



Texte:
Catherine Ernens

Dans des lieux privés haut de gamme, dirigeants et entrepreneurs se retrouvent loin des regards. Plongée dans ces univers discrets où se tissent les réseaux qui comptent.

Le dirigeant est un homme - ou une femme - terriblement seul à la tête de son entreprise. Depuis des décennies, et plus que jamais avec le développement des bulles algorithmiques, des cercles se sont créés pour que ceux qui font des affaires puissent se réunir, fraterniser, échanger. Ces lieux discrets ne sont ni corporatistes ni complotistes, nous explique-t-on d'emblée. *"Même si un politique est invité, ce sera toujours sur →*

→ du financier”, affirme Bruno Wattenbergh, expert en stratégie et entrepreneuriat qui fréquente la plupart des cercles de Wallonie et de Bruxelles. *“Les deux piliers côté francophone, c’est le Cercle de Wallonie et le B19 emmené par John-Alexander Bogaerts, qui a créé plusieurs petits clubs franchisés et participé à des missions économiques. Le Merode est plus élitiste et doit encore faire ses preuves. Les cercles locaux peuvent être intéressants, comme le Cercle du Lion à Waterloo”,* explique Bruno Wattenbergh.

Cercle ou club?

Il faut distinguer un club d’un cercle. *“Les clubs au départ étaient des lieux très british réservés aux hommes avec port de cravate obligatoire. Jeune, j’y allais avec mon père. Les hommes s’y retrouvaient pour passer un bon moment, lire les journaux. Aujourd’hui, à Bruxelles, il n’y a plus de club à proprement parler. Ce sont des cercles d’affaires, même si le nom n’est pas idéal car on n’y fait pas seulement des affaires”,* explique François Didisheim, CEO de High Level Communication et de L’Éventail.

Ces cercles servent à se confronter à ses pairs pour partager problèmes et solutions, à s’informer sur des questions sociales, fiscales, stratégiques ou financières. *“Et aussi, éventuellement, à faire des affaires, mais ce n’est pas la raison fondamentale pour laquelle les gens s’affilient à un cercle et surtout y restent sur la durée.”* En plus des cocktails et des repas d’affaires, on vient y écouter des leaders politiques ou économiques, leur poser des questions en direct, mais aussi discuter entre entrepreneurs.



Sylvie Wodon
Directrice
du Cercle du Lac



Lynn Tytgat
Directrice
de TheMerode



TheOtium Bar, au cercle TheMerode.

“Tous les cercles ne sont pas des copies les uns des autres. Il y a des cercles plus PME ou moyennes à grandes entreprises, plus élitistes, tournés vers l’amélioration continue du management et de la stratégie, plus internationaux...”, remarque Bruno Wattenbergh. Il y en a aujourd’hui de deux types: ceux à l’ancienne avec toutes sortes d’activités, y compris la restauration à l’heure du déjeuner, et d’autres, nouveaux comme le B19, qui sont sans lieu-dit ni restaurant.

Certains cercles restent très particuliers. Le C-Circle, réservé aux CEO, s’entretient entre pairs au top du top de thématiques secrètes avec l’obligation de la règle anglaise: tout ce qui est exprimé au sein du cercle n’en sort pas. L’ancestral Cercle Gaulois a été jusqu’il y a peu réservé aux seuls hommes dans un décorum strict sans téléphones ni ordinateurs. Il reste une section Otan du Cercle Gaulois qui se réunit au château Sainte-Anne pour s’entretenir de questions géopolitiques. On n’y entre que par cooptation, en étant présenté par des membres en place.

Il faut mettre la main au portefeuille: cotisation annuelle largement au-dessus de 1.500 euros en plus des événements, même si l’adhésion au B19 est plus démocratique, autour de 700 euros. Cette obligation financière est un fil rouge de tous ces clubs sélects. Au-delà du membership, de moins en moins de cercles pratiquent le ballottage (l’évaluation de chaque membre), à part le Cercle Gaulois et le Club L (de femmes). *“Nos cercles ne sont pas élitistes comme ceux de Londres, beaucoup plus chers et stricts”,* remarque François Didisheim. *“En Belgique, les membres sont des hommes et des femmes d’affaires au sens très large. Cela peut être associatif, royal, judiciaire, business...”* Cette ouverture est une question de survie. Feu le Cercle de Lorraine imposait la stricte cravate. Mal lui en a pris. Même si *“aller au Cercle Gaulois sans cravate reste très mal vu”*.

Le Cercle du Lac, la “Wallifornie” sans chichi

“Chez nous, pas de dress code strict ni d’ambiance cigare et canapé Chesterfield”, sourit Sylvie Wodon, qui dirige le Cercle du Lac. Depuis vingt ans, celui-ci bouscule les codes à Louvain-la-Neuve, célébrant cette “Wallifornie” entrepreneuriale. *“Le cercle est totalement apolitique, ouvert à toutes les opinions. Il invite tous les chefs de parti lors de débats préélectorales pour offrir une vue d’ensemble à ses membres.”* Les événements sont adaptés aux besoins des entrepreneurs: débats d’éditorialistes, start-up meetings, ouverture à la nouvelle génération.

L'objectif? Inspirer, ouvrir l'esprit et faire progresser les entrepreneurs, sans être un cercle de pouvoir au sens politique, mais un pouvoir économique d'influence. Avec des success stories à la clé: une petite entreprise a signé un contrat de plusieurs millions avec une multinationale suite à la venue d'un orateur. Créé il y a vingt ans, le Cercle du Lac a connu des débuts modestes dans un "garage d'entrepreneurs" avec un bureau improvisé et des caisses de bière pour s'asseoir. *"Le cercle a été créé pour combler un vide dans le Brabant wallon, offrant un lieu de rencontre aux entrepreneurs de la région. Celle-ci est reconnue pour son dynamisme entrepreneurial grâce à la densité de start-up, scale-up, la proximité de l'UCLouvain et des centres de recherche, ainsi que la présence de grands groupes pharmaceutiques et industriels qui génèrent un riche écosystème. On attire désormais des membres du sud de Bruxelles, du nord de Namur, du Hainaut et de Liège, qui voient l'attrait de la région pour les affaires."* L'UCLouvain, actionnaire du Cercle du Lac, favorise une collaboration étroite et un ancrage académique unique. *"La mise en relation personnalisée est notre ADN. Nous nous efforçons de comprendre les besoins de chaque membre pour le mettre en contact direct avec les bonnes personnes. C'est un networking augmenté et personnalisé, où le cercle agit comme un entremetteur professionnel."*

TheMerode: la renaissance chic

Créé pendant le Covid, TheMerode est un autre exemple de réussite. Il redéfinit avec classe et modernité feu le Cercle de Lorraine. *"TheMerode a réussi le pari de la mixité et de l'intergénérationnel. On y croise autant de costumes que de jeans et baskets"*, souligne François Didisheim.

Club privé international basé à Bruxelles, il a été fondé pendant la pandémie avec pour mission de créer une "agora" moderne. Il vise à cultiver la curiosité, les connexions et les conversations, en tissant des liens entre le monde des affaires et la culture, dans un esprit inclusif. *"Nous cultivons une philosophie des trois C, pose Lynn Tytgat, qui dirige TheMerode. Curiosité: promouvoir l'apprentissage et l'émerveillement. Connexions: faciliter le réseautage intersectoriel et créer un sentiment d'appartenance. Conversations: encourager des discussions courageuses entre personnes ayant des perspectives différentes pour favoriser la compréhension mutuelle."*

Situé dans l'historique bâtiment du même nom, TheMerode propose deux restaurants (dont "Ciao", 14/20 au Gault & Millau, ouvert au public), deux bars et un espace de travail offrant 80 places exclusivement réservées aux membres. Plus de 200



événements par an y sont organisés, couvrant la géopolitique, les affaires, la finance et dont un tiers est dédié à l'art et la culture. Cinq expositions sont montées chaque année ainsi que des collaborations avec les Beaux-Arts ou encore La Monnaie. *"Nous avons des partenariats réciproques avec des clubs soigneusement sélectionnés partageant le même ADN à New York, Londres, Paris, Milan, Madrid, Dubaï, et d'autres à venir"*, se félicite Lynn Tytgat. TheMerode a une vocation clairement internationale, appropriée à la capitale de l'Europe, avec la moitié de ses membres européens ou internationaux.

En 2025, alors que LinkedIn promet de connecter le monde entier et que l'intelligence artificielle révolutionne le business, les cercles d'affaires belges continuent de prospérer. Paradoxe? Pas vraiment. *"C'est un bon investissement en argent et en temps. Cela joue une fonction représentative de son entreprise et de son dirigeant. C'est le minimum que l'on peut faire en notoriété. Et puis, c'est une manière d'augmenter ses compétences dans certains cas"*, défend Bruno Wattenbergh. Car si la technologie facilite les contacts, elle ne remplace pas la valeur d'une poignée de main, d'une conversation autour d'un verre, d'un conseil donné en toute confidentialité. Dans un monde hyper-connecté mais paradoxalement de plus en plus atomisé, ces cercles offrent ce que les algorithmes ne peuvent reproduire: la confiance, construite dans la durée, entre pairs qui partagent les mêmes défis. *"J'utilise énormément l'IA et LinkedIn. Mais en networking, le face-à-face est imbattable"*, conclut François Didisheim. ✕