

# En être (ou pas)

xxx

Avec l'arrivée à Paris de Soho House, importé d'outre-Manche, le concept de club privé reprend du poil de la bête : et si la sociabilité post-Covid se jouait dans l'entre-soi choisi ? **PAR VIOLEY CHAUMINE**

Et cet automne, il s'agit de savoir si vous en êtes. Comprenez, si votre candidature a été retenue pour rejoindre le cercle des membres du premier Soho House parisien, il faut ouvrir ses portes dans le monde. Après des mois de rumeurs sur son implantation en France, le groupe anglais a enfin annoncé son inauguration dans une rue du très bobo 9<sup>e</sup> arrondissement. Plus précisément dans un ancien hôtel particulier où a vécu la famille de Jean Cocteau. Mais pour pénétrer dans les 4 000 m<sup>2</sup> au style Art déco infusé de modernité, admirer la cour arborée où sont dressées les tables du restaurant à la carte franco-marocaine, réserver l'une des 36 chambres, poser son Mac dans les salons avec marbre, bois et moulures parisiennes, il faudra s'acquitter des 1 800 euros annuels (2 200 euros pour accéder aux Soho House du monde entier) mais, avant tout, montrer patte blanche. Remplir un dossier incluant une photo, écrire une courte biographie, renvoyer vers son profil sur les réseaux sociaux, indiquer ses éventuelles connexions avec les membres mais aussi de quelle manière on peut « contribuer à la communauté ». Le dossier est ensuite validé (ou pas) par le comité des adhésions dont l'identité des membres reste secrète, sûrement pour éviter tout lobbying un brin agressif. « Nous avons mis du temps à trouver un bâtiment très français et un emplacement qui reflète l'esprit

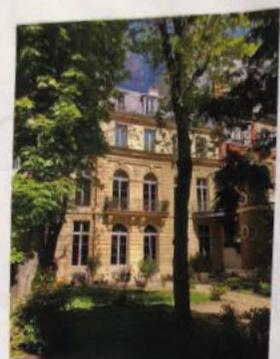
de Paris. À deux semaines de l'ouverture, nous avions déjà reçu plus de 2 000 demandes. Nous sommes à la fois nerveux et excités », confie Nick Jones, le fondateur du groupe. L'entrepreneur a du flair. C'est lui qui a l'idée, en 1995, d'ouvrir un club au-dessus de son restaurant, à Soho. « Il y a une longue tradition de gentlemen's clubs en Angleterre mais avec des règles d'entrée très strictes. J'avais envie de créer un club inclusif avec une diversité de membres et surtout sans prétention. Une maison où rencontrer des gens créatifs, un lieu avec une riche programmation, une injection en avant-première, un spectacle de stand up... Ces vingt-cinq dernières années, le monde du travail a beaucoup changé. De plus en plus d'indépendants et d'entrepreneurs ont besoin de lieux pour se rencontrer. Et le règlement intérieur est là pour garantir la tranquillité et la confidentialité des happy few : ne pas prendre ou passer d'appels téléphoniques ni utiliser d'appareil photo, de caméra ou autres dispositifs d'enregistrement vidéo, ne

jamais divulguer la présence ou identifier publiquement d'autres membres. La recette à succès a essaimé dans plusieurs villes (Lisbonne, Rome et Tel-Aviv devraient suivre ces prochains mois), mais aussi dans la campagne anglaise pour se mettre au vert tout en « réseautant ». Au total, 31 spots dans une dizaine de pays, près de 113 000 membres et presque la moitié sur liste d'attente. « Le critère n'est pas le salaire, mais ce que les gens peuvent apporter à la communauté. C'est d'ailleurs pour cette raison que nous proposons un tarif préférentiel pour les moins de 27 ans. Notre challenge, c'est de conserver la pertinence de notre communauté », poursuit-il, avant d'évoquer l'application, la version poche du club, qui a rencontré un franc succès pendant la pandémie. Simon, producteur de 42 ans, confie avoir postulé pour pouvoir organiser ses déjeuners professionnels « dans un restaurant branché où il n'est pas nécessaire de réserver deux semaines à l'avance ». Elisa, éditrice de 53 ans, connaît déjà le Soho House de Londres et compte bien y offrir son carnet d'adresses dans le nouveau site parisien, voire profiter de la salle de sport au sous-sol et assister à des projections en avant-première dans l'un des confortables fauteuils du cabaret. Une riche programmation, c'est aussi l'un des points clés de We Are, qui se définit comme une « maison d'impulsion créative », accessible sur dossier et adhésion de 1 310 euros par an ■■■

« J'avais envie de créer une maison où rencontrer des gens créatifs... De plus en plus d'indépendants et d'entrepreneurs ont besoin de lieux pour se rencontrer. » Nick Jones, fondateur

## STYLE

■■■ (600 euros pour les moins de 33 ans). Ouvert début 2020 en face du Bristol, dans un ancien hôtel particulier de 1 400 m<sup>2</sup>, We Are veut « faire rayonner les industries créatives, construire une communauté active, puissante et influente », comme le définit son cofondateur, Éric Newton, un ancien producteur. « On ne cherche pas à cultiver l'entre-soi mais à réunir des profils qui se bougent, des créatifs, des producteurs, des médias, mais aussi des entrepreneurs et des financiers. Ici, on connecte les énergies, qu'elles soient issues des pouvoirs publics, des sociétés civiles comme la Sacem, le CNC ou le Snej, mais aussi des entreprises, start-up, jeunes talents. On veut défendre la création avec un prisme industriel », explique-t-il. Aujourd'hui, ce sont quelque 700 membres qui déjeunent dans la cour, assistent à des rencontres avec Virginie Efira ou Julie Gayet et profitent du studio pour enregistrer un podcast.



Autres cercles confidentiels et privilèges de la capitale : Wh Are, au 73, rue du faubourg-Saint-Honoré, une « maison d'impulsion créative »...

« Capital relationnel ». Les membres sont privilégiés mais le lieu a aussi vocation à ouvrir au public, le dimanche notamment et pour des événements. « Nous aimons l'esprit anglo-saxon où l'on entame naturellement la conversation avec son voisin de bar. C'est cette approche que nous cherchons à favoriser ici, l'ouverture, la convivialité, les projets communs. Je passe ma vie à connecter les membres. Notre programmation est aussi à cela : participer ensemble à un concert créé du vivant », poursuit Éric Newton.



... au Saint James, dans le 16<sup>e</sup> à deux pas de l'avenue Foch.

On pensait que les clubs de membres filaient vers l'obsolescence programmée face à la puissance des réseaux sociaux, mais ils semblent avoir de l'avenir. Dans un monde numérisé où on lit ses mails à peu près n'importe où, où l'on travaille dans des cafés, sur son canapé, dans des espaces de coworking, le lien social semble avoir (re)pris une place centrale.

« Nous vivons une époque où le capital relationnel est essentiel dans les affaires. Sans carnet d'adresses, difficile de réussir. Ainsi les clubs historiques n'ont jamais aussi bien fonctionné, leurs restaurants sont pleins, les listes d'attente courent sur plusieurs années. Ces cercles restent des lieux où se retrouvent des gens de pouvoir », affirme l'historien Éric Mension-Rigau, auteur d'Enquête sur la noblesse (Perrin). Les historistes ? Le très aristocratique Jockey Club, le plus ancien (fondé en 1834), le Polo (1892), l'Automobile Club (1895), le Tir aux pigeons (1899), tous quatre histo-

riquement liés à une pratique sportive, puis la déclinaison française de l'anglais Travellers Club (1901) et, enfin, le Cercle de l'union interalliée, créé en 1917 pour favoriser les échanges entre les pays de la Triple Entente. « Dès le XIX<sup>e</sup> siècle, les clubs aristocratiques occupent une place centrale en Angleterre. Ce sont des lieux de sociabilité masculine où l'on se retrouve entre amis pour lire les journaux ou discuter sport, art ou politique. Pendant la période révolutionnaire, de nombreux aristocrates français se réfugient outre-Manche. Lorsqu'ils rentrent en France, l'anglophilie devient un critère de distinction sociale. Les aristocrates

français se passionnent pour les courses de chevaux, ont le goût des voyages et du sport élégant, font venir des nurses anglaises pour élever leurs enfants et créent le premier club français, le Jockey Club », retrace l'historien. Ils sont plus ou moins bien équipés mais abritent tous une salle à manger où les membres et leurs invités sont reçus comme nulle part ailleurs, où les femmes peuvent déjeuner mais pas candidater (à l'exception de l'Intelliellé).

« Un club à part ». Au Jockey, on met un point d'honneur à ne rien changer – surtout pas la recette du soufflé au Grand Marnier –, si ce n'est remplacé à l'identique la moquette ou la peinture des murs. Un côté vieille France assumé, même si ces dernières années, une nouvelle génération de membres quarantennaires développe diners thématiques et conférences. Au Jockey, pas de négociations ou d'ordinateur à table, on n'est pas là « pour se faire des amis mais les retrouver », comme il se dit. « Le Jockey est un club à part où l'on ne vient pas pour faire des affaires. D'ailleurs, la sélection ne passe pas par l'argent, les droits d'entrée s'élevaient à 1 110 euros, loin des 9 000 euros du Tir aux pigeons et des 15 000 euros du Polo. Très différents aussi du Travellers où l'on peut recevoir plus facilement des relations professionnelles, sortir son téléphone et échanger des cartes de visite », explique Éric Mension-Rigau. Aux portes de Paris, dans le bois de Boulogne, le Polo et le Tir aux pigeons séduisent eux. Les habitants du 16<sup>e</sup> et de Neuilly partent leurs installations sportives, leur piscine, leurs jardins et leurs terrasses. »

C'est aussi sûrement ce qui attire les membres du Saint James, qui fut un club dès 1985, avant d'accueillir un hôtel Relais & Châteaux en 1991. Fraîchement remis au goût du jour par l'architecte Laura Gonzalez, l'établissement, réputé pour ses jardins, continue d'accueillir ses 650 membres mais a quelque peu modifié sa politique, comme l'explique la directrice, Laure Pertassier. « Jusqu'à 19 heures, le lieu n'est ouvert qu'aux clients de l'hôtel et à nos membres. C'est un endroit où l'on se retrouve pour donner des rendez-vous d'affaires ou faire du sport. Mais nous avons supprimé le parrainage et nous avons éliminé les événements comme des rencontres littéraires ou des soirées musicales à la demande des membres qui cherchent à mieux se connaître. » Qui a dit que l'enter, c'était les autres ? ■