Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 31 octobre 2026

Réseau Quartier d'Affaires : un succès qui essaime de ville en ville



Avec le lancement de ses clubs de Bourges et Manosque le mois dernier ainsi que ceux de Montpellier et Arles avant l'été, le réseau Quartier d'Affaires compte désormais plus d'une trentaine de clubs* en France. A contrepied des réseaux uniquement axés sur le business, ce dernier entend aussi mettre en avant la convivialité et le plaisir de la rencontre au cœur de son action. Avec un autre atout, l'interconnexion entre les clubs afin d'offrir le maximum d'échanges entre ses membres.

« Notre particularité est de proposer à nos membres la possibilité de découvrir tous les clubs du réseau, insiste Jérémy Piallat, président et fondateur de Quartier d'Affaires. Comme tous les réseaux d'affaires nous nous recommandons entre nous mais, au-delà, nous souhaitons créer de l'émulation, du partage d'expérience et de l'entraide. Que les gens apprennent à mieux se connaître. »

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 31 octobre 2026

Prenant la forme d'un journal économique à son origine en 2010, Quartier d'Affaires est exclusivement devenu un réseau d'entrepreneurs à partir de 2015 en se développant principalement au début sur le bassin de vie d'Avignon puis le Vaucluse et le Grand Sud.

> « Un état d'esprit qui m'a marqué. »
>
> *Loïc Merlin*

« C'est un réseau que j'ai découvert un peu par hasard, reconnaît Loïc Merlin, dirigeant de LM Consult, une société basée à Vedène spécialisée dans le conseil et tout particulièrement la vérification de la taxe foncière pour les locaux professionnels. A la base, je suis adhérent depuis 2018. J'ai accroché de suite avec le principe d'avoir le temps de discuter avec les gens, de ne pas avoir de contraintes comme on peut le voir dans d'autres réseaux. Et puis il y a eu le Covid… A ce moment-là, Jérémy a proposé de nombreuses visioconférences dans une période qui était très floue. Où les entrepreneurs ne savaient pas trop comment cela allait se passer et que les informations étaient diffusées au compte-gouttes. Grâce à ses visios avec des avocats fiscalistes ou bien encore la banque de France, nous avons pu bénéficier de beaucoup de conseils. Au final, de nombreuses entreprises ont pu avancer plus efficacement dans un contexte anxiogène. C'est cet état d'esprit qui m'a marqué. »

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 31 octobre 2026



Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 31 octobre 2026



Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 31 octobre 2026

Visite d’entreprise chez Roche Bobois. Crédit : DR

Proposer de l’humain

Suite à cette période de confinement, Quartier d’Affaires essaime à Apt, Orange puis Aix-en-Provence. Une période où Loïc Merlin, qui a une véritable appétence pour les réseaux, et Jérémy Piallat mettent ensemble en place un process pour les animateurs.

« Aujourd’hui, je collabore au suivi des animateurs et du développement, précise Loïc Merlin. Mon rôle consiste à accompagner les animateurs et les former afin de savoir comment créer un club, le gérer et en assurer le suivi. Cela peut être à un rythme hebdomadaire, tous les 15 jours… C’est en fonction des personnes, mais l’objectif c’est de ne pas les laisser seuls. Cela s’inscrit dans l’ADN de Quartier d’Affaires qui consiste à proposer quelque chose de très simple, de très humain. Car nous nous adressons à des chefs d’entreprise qui ont des boites à faire tourner comme nous, donc on sait ce que c’est d’avoir des contraintes. »

« Tous ceux qui contribuent au développement de Quartier d’Affaires ainsi que nos animateurs de clubs sont des chefs d’entreprise ou des indépendants, insiste Jérémy Piallat. Ils prennent sur leur temps personnel et ce sont des personnes qui vivent de leur travail par ailleurs. Même si le réseau leur est utile à eux-mêmes pour développer leur activité, ils donnent beaucoup de temps aux autres. Ils ne vivent cependant pas de ça, cela nous a paru essentiel. La promesse de Quartier d’Affaires, c’est vraiment de créer du lien avec d’autres dirigeants et d’élargir son réseau. Pour cela nous avons tout un tas de formats de rencontres qui le permettent. »



Créé en Vaucluse, le réseau, qui compte plus d’une trentaine de clubs en France, poursuit son essor

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 31 octobre 2026

vers le reste de l'Hexagone. Crédit : DR

Plus de 800 événements annuels

Aujourd'hui, le réseau s'articule autour de plusieurs formats de rencontre. Le format phare ce sont les rencontres tous les 15 jours, entre midi et 14 heures, dans un lieu convivial (hôtel, restaurant, golf) où chez les adhérents pour des visites de leur entreprise avec un traiteur sur place. Il y a aussi des conférences à thème mensuelles lors de matinales petit-déjeuner (8h30 à 10h30) ou lors de brunch (12h à 13h30). Des rendez-vous ponctués par un tour de salle poursuivi ensuite par des échanges autour d'un buffet.

« Les matinales, c'est un format particulièrement demandé par artisans les artisans qui interviennent sur des chantiers. Cela leur évite de couper la journée », précise Jérémy Piallat.

Enfin, il y a des rencontres interclub régionaux ou départementaux à un rythme trimestriel. Au programme de ces événements : grand cocktail, rapide prise de parole et mise en avant des animateurs. « Cela permet de travailler à l'interconnexion des clubs puisque là, tous les membres de tous les clubs sont invités », poursuit le créateur du réseau.

En tout, la trentaine de club de Quartier d'Affaires proposent plus de 800 rencontres annuelles à ses adhérents.

S'extraire du quotidien et soutenir son territoire

« Nous voulons une grande mixité au sein de nos clubs avec des TPE et PME mais aussi de plus grandes entreprises, insiste Jérémy Piallat. Nous avons beaucoup d'entreprises d'artisanat de 7-8 salariés, des sociétés de services aussi et 25% de nos adhérents comptent plus de 20 collaborateurs. Nous avons aussi des entreprises de 150 salariés. Bien sûr, nous n'avons pas le PDG à chaque réunion. En revanche, ils se servent de nous pour trouver des fournisseurs ou dénicher le bon artisan afin d'intervenir dans leurs locaux. Ce sont des gens qui viennent parce qu'ils ont la volonté de s'inscrire dans le territoire et qu'ils veulent faire travailler les boîtes du coin. C'est ce qu'ils viennent chercher dans Quartier d'Affaires.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839
Pour toujours en savoir plus, lisez **www.echodumardi.com**, le seul média économique 100% Vaucluse habilité à publier les annonces légales, les appels d'offres et les ventes aux enchères !

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839



Une soirée grand format aux Fines Roches à Châteauneuf-du-Pape. Crédit : Quartier d'Affaires/DR

> « Adhérer à un réseau de chef d'entreprise c'est un acte de bonne gestion. »
>
> *Jérémy Piallat, président fondateur de Quartier d'Affaires*

« Mais en tant que chef d'entreprise, ceux-là ont aussi compris qu'il fallait avoir du recul sur les choses, poursuit Jérémy Piallat. Qu'aller à un déjeuner une fois tous les 15 jours, cela permettait de sortir la tête du guidon, de s'extraire du quotidien, de partager des expériences. Et c'est là que les idées émergent. C'est quand on échange avec les autres, notamment sur les problèmes que les autres ont pu déjà connaître, car nous n'avons pas les solutions à tout. Beaucoup de gens viennent pour cela, pour confronter les expériences dans la convivialité. C'est une tendance forte, surtout depuis l'isolement que les entrepreneurs ont pu vivre pendant la période Covid. Adhérer à un réseau de chef d'entreprise c'est donc un acte de bonne gestion. »

La force de l'interconnexion

Quartier d'Affaires ne se contente pas d'essaimer les clubs les uns après les autres. L'objectif est aussi de sortir les chefs d'entreprise de leur isolement.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

« Notre stratégie, c'est que tous les clubs soient à 30 minutes les uns des autres, détaille Jérémy Piallat. Et quand on adhère à l'un de nos clubs on peut aussi aller visiter les autres clubs au moins une fois. Aujourd'hui, notre réseau c'est 30 clubs interconnectés, mais à terme nous ambitionnons d'en avoir plus d'une centaine, voire deux au moins par département sur l'ensemble de la France. »
« Qui va créer son réseau tout seul ?, interroge Loïc Merlin. Développer un réseau cela prend du temps et c'est compliqué, nous le savons tous. Donc, avoir la possibilité d'aller visiter les autres clubs, c'est assez rare dans l'offre des réseaux. Ici, c'est vraiment ce qui a fait la différence. »

Présentation lors d'une soirée au Castel à Villeneuve-lès-Avignon.

L'école des patrons
« Nous aimerions que Quartier d'Affaires cela soit aussi l'école des patrons, insiste Jérémy Piallat. Parce que les patrons de TPE, PME, ils n'ont pas tous fait HEC, des écoles de management ou une maîtrise de droit. Certain n'ont pas fait d'études du tout. Mais ce sont des excellents professionnels qui savent qu'ils ne savent pas tout et qu'ils peuvent apprendre des autres. Et apprendre des autres, c'est ce que nous faisons tout le temps en mettant en avant ce qui fait notre ADN c'est à dire créer de la bienveillance et ne pas avoir de contraintes pour faciliter les rapports entre les gens. »

« Notre force c'est que nous sommes des chefs d'entreprise comme l'ensemble de nos adhérents, complète Loïc Merlin. Nous sommes confrontés à la même réalité : la trésorerie, aller chercher des clients, l'Urssaf… Tout le quotidien d'un entrepreneur. Venir à Quartier d'Affaires, c'est avoir un moment où l'on sait que l'on va souffler un peu, que l'on va trouver des réponses à ses questions et, surtout que l'on n'aura pas de pression. Nous avons suffisamment d'obligation pour ne pas rajouter du stress aux gens. »
« Notre slogan cela pourrait être : venez avec plaisir, conclu Jérémy Pialat. Le plaisir c'est très important car nous avons déjà assez d'impératifs dans la vie personnelle et professionnelle. »

> « Le réseau, c'est merveilleux. »

Au final, le fondateur de Quartier d'Affaires l'affirme : « Il faut faire partie d'un réseau. Le réseau, c'est merveilleux. Peu importe le réseau, c'est ce qui fait la différence entre un entrepreneur qui réussit et un pour qui cela est plus difficile. Je suis convaincu que la différence, c'est le réseau. Il y a le travail, évidemment. Il y a le bon sens, le sérieux, la constance, la persévérance, mais son réseau c'est essentiel. Allez où vous voulez, mais soyez curieux et ne restez pas seuls. »

Laurent Garcia

**Aix-en-Provence, Alpilles, Apt, Arles, Bagnols-sur-Cèze, Baronnies-Ventoux, Bourges, Carpentras, Grand Avignon, Lyon, Luberon, Manosque, Marseille-Centre, Marseille-Nord, Montélimar, Montpellier-Nord, Nice, Nîmes-Métropole, Orange, Paris, Pertuis, Rennes, Saint-Jean-De-Védas, Salon-de-Provence, Sisteron, Toulon, Toulouse, Uzès, Valence, Vedène et Villeneuve-Les Angles.*