EBOOK · NOIR CIRCLE

Où rencontrer un homme riche

Où aller, quand y aller et quoi faire une fois sur place : les 3 cercles, les lieux, les événements, 10 phrases d'ouverture, les applis sélectives, le budget, un plan de 30 jours et les guides de 6 villes.

Noir Circle

Avant de commencer

Cet ebook répond à une seule question : **où aller, et quoi faire une fois sur place**, pour croiser des hommes établis, sérieux et disponibles. Il ne te demande pas de changer de personnalité ni de dépenser une fortune. Il te demande de changer d'environnement, avec méthode.

Comment l'utiliser

1. Lis-le une première fois en entier (environ 45 minutes).
2. Fais le choix de ta ville et de tes 3 lieux réguliers (chapitre 2 et 3).
3. Suis le plan de 30 jours (chapitre 9), une case à la fois.
4. Garde les check-lists de la fin sous la main avant chaque sortie.

Trois idées à garder en tête

- **La fréquence bat l'intensité.** Une sortie bien choisie chaque semaine pendant 3 mois vaut mieux qu'un week-end de luxe une fois par an. On rencontre les gens là où on revient.
- **Tu n'es pas là pour chasser.** Tu es là pour vivre quelque chose qui t'intéresse dans un lieu où ils se trouvent aussi. C'est ce qui rend les rencontres naturelles, et c'est ce que les hommes sérieux remarquent.
- **Ce que tu cherches, c'est un homme fiable.** Ces lieux te donnent accès à des hommes qui ont construit quelque chose. À toi ensuite de vérifier le reste : le sérieux, la gentillesse, la disponibilité. Le chapitre 8 t'aide à faire le tri.

> Note honnête : les établissements cités changent vite (fermetures, changements de clientèle). Vérifie toujours qu'un lieu est ouvert et fréquenté avant d'y aller. Cet ebook te donne une méthode qui reste vraie, même quand les adresses changent.

1. La règle des 3 cercles

Un homme établi partage son temps entre trois mondes. Chacun est une porte d'entrée différente.

Cercle	Ce que c'est	Où le trouver	Facilité d'accès
1. Son travail	Là où il gagne sa vie	Conférences, salons, networking, déjeuners d'affaires	Assez facile
2. Ses loisirs	Là où il se détend	Golf, padel, tennis, voile, ski, vin, art	Moyenne
3. Sa vie sociale	Ses amis, ses dîners, ses causes	Galas, dîners privés, clubs, amis communs	Difficile au début

Pourquoi le cercle 3 est le plus puissant

Quand tu es présentée par une personne qu'il connaît, tu n'es plus « une inconnue ». Tu arrives avec une recommandation implicite. C'est pour ça que la majorité des couples se forment encore par des amis.

Comment passer d'un cercle à l'autre

Personne n'entre directement dans le cercle 3. On y arrive par des **ponts** :

- **Le pont « activité »** : tu t'inscris à un club (padel, golf, voile). Au bout de quelques semaines, tu connais des membres. Ils t'invitent à un tournoi, puis à un dîner.
- **Le pont « bénévolat »** : tu aides une fondation ou une association soutenue par des familles aisées. Tu rencontres les organisateurs, puis les donateurs.
- **Le pont « travail »** : tu travailles, même ponctuellement, dans un secteur où ils évoluent (événementiel, hôtellerie de luxe, immobilier, art, yachting). Tu as une raison légitime d'être là.
- **Le pont « amies »** : tu dis à 3 ou 4 amies de confiance que tu cherches une relation sérieuse avec un homme posé et établi. C'est simple, et c'est souvent ce qui marche le mieux.

Exercice

- [ ] Écris le nom de 3 personnes de ton entourage qui fréquentent déjà un de ces cercles.
- [ ] Choisis le pont qui te ressemble le plus et note une action concrète pour cette semaine.

2. Choisir ta ville

Tu n'as pas besoin de déménager. Tu as besoin d'une **ville cible** : celle où tu vis, ou une ville proche où tu peux passer des week-ends.

Ville	Pourquoi	Profil type	Budget de sortie
Dubaï	Concentration d'entrepreneurs et d'expatriés aisés	Entrepreneurs, investisseurs, expats 30-50 ans	Élevé
Monaco	Plus forte densité de millionnaires au monde	Résidents fortunés, plus âgés, très discrets	Très élevé
Genève / Zurich	Banque, gestion de fortune, multinationales	Banquiers, cadres dirigeants, héritiers	Élevé
Londres	Finance, tech, immobilier	Financiers, entrepreneurs tech	Élevé
Paris	Luxe, grandes familles, business	Héritiers, entrepreneurs, cadres supérieurs	Moyen à élevé
Miami	Finance, immobilier, tech	Profils variés, rythme rapide	Élevé

Comment choisir

Pose-toi ces 4 questions, dans l'ordre :

1. **Où vis-tu aujourd'hui ?** Ta propre ville a presque toujours un quartier d'affaires, des hôtels haut de gamme et des clubs de sport. Commence là.
2. **Quelle langue parles-tu ?** Tu seras plus à l'aise, plus drôle et plus toi-même dans ta langue.
3. **Quel type d'homme te correspond ?** Plus jeune et entrepreneur (Dubaï, Miami, Londres), plus posé et discret (Genève, Monaco), plus culturel (Paris).
4. **Quel est ton budget réel ?** Mieux vaut sortir chaque semaine dans ta ville que deux fois par an à Monaco.

> La bonne stratégie pour la plupart des femmes : **ta ville toute l'année**, et **une ville cible 2 à 4 fois par an**, calée sur un grand événement (voir le chapitre 10).

Exercice

- [ ] Ma ville du quotidien : _ _ _ _

- [ ] Ma ville cible pour un week-end : ____
- [ ] Le premier événement que je vise là-bas : ____

3. Les lieux, un par un

Pour chaque type de lieu : quand y aller, comment t'y comporter, et quoi faire une fois sur place.

Les bars d'hôtels haut de gamme

- **Quand :** du mardi au jeudi, entre 18 h et 20 h 30. C'est l'heure où les hommes d'affaires en déplacement ou en fin de réunion prennent un verre. Le week-end, la clientèle est plus touristique et en couple.
- **Où t'asseoir :** au comptoir ou à une petite table près du bar, jamais dans un coin. Au comptoir, la conversation est naturelle.
- **Quoi faire :** commande un verre (un seul suffit, à boire lentement), sors un livre ou ton carnet, et échange quelques mots avec le barman. Un barman qui te connaît te présente aux habitués.
- **À éviter :** le téléphone en permanence, les tenues de soirée trop marquées, venir à 4 amies (on ne t'aborde pas en groupe).

Les restaurants d'affaires, le midi

- **Quand :** du lundi au vendredi, 12 h 30 - 14 h, dans le quartier financier de ta ville.
- **Quoi faire :** déjeune seule ou avec une amie, au bar si le restaurant en a un. Beaucoup de ces adresses proposent un menu du midi bien moins cher que le soir.
- **L'avantage :** les hommes y sont détendus, pressés mais disponibles, et reviennent souvent aux mêmes adresses. Si tu y vas régulièrement, tu deviens un visage connu.

Les clubs de sport : padel, tennis, golf

- **Le padel** est aujourd'hui la meilleure porte d'entrée : sport facile à apprendre, très social, très prisé des entrepreneurs, et les parties se jouent à 4, donc on rencontre forcément.
- **Comment entrer :** prends des cours collectifs, puis inscris-toi aux soirées « américaines » ou aux tournois amicaux du club. Ce sont des moments faits pour rencontrer.
- **Le golf :** prends des cours dans un club réputé. Le club-house et le practice sont des lieux de conversation. Il faut 2 à 3 mois pour être à l'aise, et c'est un investissement qui dure.
- **Ce qui marche :** rester boire un verre après la partie. C'est là que tout se passe.

Les vernissages, les ventes aux enchères et les salons d'art

- **Où les trouver :** inscris-toi aux newsletters des galeries et des maisons de ventes de ta ville. Les vernissages sont souvent gratuits et ouverts.
- **Quoi faire :** regarde vraiment les œuvres. Une question sincère (« Vous connaissez son travail ? ») est la phrase d'ouverture la plus naturelle qui existe.
- **Les ventes aux enchères :** les expositions avant les ventes sont souvent ouvertes au public. Tu n'as rien à acheter pour y aller.

Les salons d'aéroport et les voyages

- Si tu voyages, accumule des points pour accéder aux salons (cartes bancaires, programmes de fidélité). Les hommes d'affaires y attendent, seuls, avec du temps.
- En avion, en classe affaires quand c'est possible (surclassement avec des points), la conversation commence souvent d'elle-même.

Les clubs privés

- Certains clubs privés acceptent des candidatures (avec parrainage ou dossier). D'autres organisent des soirées ouvertes aux invités.
- Le plus simple : t'y faire inviter par un membre rencontré au padel, au travail ou par une amie.

4. Les événements

Les événements sont les meilleurs accélérateurs : en une soirée, tu croises plus d'hommes établis qu'en un mois de sorties.

Les types d'événements

Type	Exemples	Comment y accéder
Business	Conférences tech, finance, immobilier, salons professionnels	Billet visiteur, souvent abordable, parfois gratuit
Sport	Tournois de tennis, régates, polo, concours hippiques	Billets grand public, puis espaces hospitalité si possible
Culture	Vernissages, foires d'art, ventes aux enchères	Souvent gratuit sur inscription
Caritatif	Galas, dîners de bienfaisance, ventes de charité	Billet, bénévolat, ou invitation

Comment les trouver

- Les agendas des chambres de commerce (notamment les chambres de commerce françaises à l'étranger) et des clubs d'affaires.
- Eventbrite et LinkedIn, en cherchant « networking », « investors », « real estate », « entrepreneurs » + ta ville.
- Les sites des grands hôtels, qui accueillent beaucoup d'événements.
- Les fondations et associations locales, pour les galas.

Le gala : y aller sans connaître personne

1. **Le bénévolat d'abord.** La plupart des galas cherchent des bénévoles pour l'accueil, le placement ou la vente aux enchères. Tu es dans la salle, avec un rôle, et tout le monde te parle.
2. **Si tu as un billet,** arrive tôt : on parle plus facilement quand la salle est encore calme.
3. **Parle d'abord aux organisateurs.** Ils connaissent tout le monde et adorent présenter les gens.
4. **Intéresse-toi à la cause.** C'est la conversation la plus naturelle de la soirée, et elle montre qui tu es.

5. **Ne reste pas plus de 10 minutes** avec la même personne si la conversation ne prend pas. Circuler, c'est normal.

Le salon professionnel

- Choisis un secteur où l'argent circule : immobilier, finance, tech, luxe, yachting.
- Prépare une raison d'être là : curiosité professionnelle, projet, recherche d'informations. Elle peut être simple et vraie.
- Les meilleurs moments : les pauses café, les cocktails de fin de journée et les dîners en marge du salon.

5. Une fois sur place : engager la conversation

Le lieu ne fait que la moitié du travail. L'autre moitié, c'est ton attitude.

La posture qui attire la conversation

- **Être disponible :** pas de téléphone à la main, le regard qui se lève, un sourire facile.
- **Être seule ou à deux,** pas en groupe.
- **Être occupée à quelque chose d'intéressant :** un livre, une œuvre que tu regardes, un match que tu suis.
- **Soutenir un regard 2 secondes et sourire.** C'est le signal le plus simple, et le plus efficace, pour qu'un homme vienne te parler.

10 phrases d'ouverture naturelles

> « Vous avez déjà goûté leur spécialité ? J'hésite. »
>
> « Vous connaissez le travail de cet artiste ? »
>
> « Vous êtes ici pour la conférence ? Laquelle vous a le plus intéressé ? »
>
> « C'est votre club ? Je viens de commencer, je cherche encore mes repères. »
>
> « Je ne connais personne ce soir, vous êtes là pour qui, vous ? »
>
> « Vous avez l'air de connaître l'endroit. Qu'est-ce que vous me conseilleriez ? »
>
> « Vous avez suivi la vente ? Je n'ai rien compris aux enchères. »
>
> « Belle partie. Vous jouez depuis longtemps ? »
>
> « Ils servent toujours aussi tard, ici ? »
>
> « Vous connaissez bien la ville ? Je cherche une bonne adresse pour demain. »

La règle : une question simple, liée à ce qui se passe autour de vous. Pas de compliment sur son apparence, pas de question sur son métier en premier.

Quoi dire ensuite

- **Parle de ce que tu vis :** ton travail, ta passion, un voyage, ce que tu lis. Un homme établi est attiré par une femme qui a une vie à elle.
- **Pose des questions ouvertes :** « Qu'est-ce qui vous a amené ici ? », « Qu'est-ce qui vous plaît dans ce que vous faites ? ».
- **Ne parle jamais d'argent,** ni du sien ni du tien. Pas de question sur sa voiture, sa maison ou ses revenus.

Conclure avec élégance

- Après 15 à 20 minutes agréables, c'est toi qui conclus : « J'ai été ravie de vous parler, je dois rejoindre une amie. »
- S'il est intéressé, il demandera ton numéro. S'il ne le fait pas, tu peux dire : « On se recroisera peut-être ici, je viens souvent le jeudi. »
- Partir la première, c'est laisser une bonne impression et l'envie de te revoir.

6. Les applications

Les applis sélectives ne remplacent pas les sorties, mais elles les complètent très bien : elles filtrent à ta place.

Appli	Particularité	Pour qui	Note
The League	Profils liés au parcours professionnel, liste d'attente	Professionnels ambitieux	La plus adaptée pour une relation sérieuse
Raya	Sur candidature et parrainage, très sélective	Milieux créatifs et connus	Difficile d'accès
Inner Circle	Sélection à l'entrée, présente en Europe	Actifs urbains	Bon compromis
Luxy	Positionnée sur les profils aisés	Hommes aisés	Attention aux profils qui cherchent juste du « fun »
Hinge	Grand public, orientée relation sérieuse	Tout le monde	Utile en filtrant bien

> À éviter si tu cherches une relation durable : les sites de « sugar dating ». Les hommes qui y sont cherchent une relation payée, pas une compagne.

Être acceptée sur les applis sélectives

Les applis sélectives refusent surtout les profils **incomplets**, **flous** ou **peu soignés**. Pour maximiser tes chances :

1. **Complète 100 % du profil** : métier, études, centres d'intérêt, prompts.
2. **Relie ton profil professionnel** quand l'appli le propose : il rassure la sélection.
3. **Mets 5 à 6 photos récentes et de qualité** (voir ci-dessous).
4. **Demande un parrainage** à une amie déjà membre : c'est souvent ce qui fait passer la liste d'attente plus vite.
5. **Sois patiente** : les listes d'attente peuvent durer plusieurs semaines. Pendant ce temps, utilise Hinge.

Le profil qui fonctionne

- **Photos :** un portrait souriant en lumière naturelle ; une photo en pied élégante ; une en voyage ; une en activité (sport, cuisine, lecture) ; une avec des amies (où l'on te

reconnaît facilement).

- **Bio :** courte et positive. Ce que tu fais, ce que tu aimes, ce que tu cherches.

> Exemple : « Chargée de projet le jour, apprentie golfeuse le week-end. J'aime les dîners qui finissent tard et les voyages préparés à la dernière minute. Je cherche quelqu'un de posé, drôle, avec qui construire quelque chose. »

- **Jamais** « je cherche un homme qui a réussi financièrement » : c'est la phrase qui fait fuir les vrais.

Les premiers messages

- Rebondis sur un détail de son profil : « Tu as l'air d'aimer la voile. Tu navigues où, en général ? »
- Propose un vrai rendez-vous rapidement (après 5 à 10 messages), dans un lieu public, en journée ou en début de soirée.
- Si quelqu'un refuse de se voir ou de faire un appel vidéo après plusieurs semaines, passe à autre chose.

7. Avec un petit budget

Fréquenter ces lieux ne demande pas d'avoir leur niveau de vie. Voici comment faire avec un budget raisonnable.

Les astuces qui changent tout

- **Un seul verre, bien choisi,** au bar d'un grand hôtel, coûte moins cher qu'une soirée en boîte. Bois-le lentement, c'est ton ticket d'entrée pour une heure.
- **Le menu du midi** des restaurants d'affaires coûte souvent bien moins cher que le dîner.
- **Les vernissages, les expositions avant ventes et beaucoup de conférences** sont gratuits.
- **Le bénévolat** dans les galas et les événements te donne accès sans payer de billet.
- **Les cours collectifs** de padel ou de golf coûtent bien moins cher que les cours particuliers.
- **Les programmes de fidélité** (cartes, compagnies aériennes, hôtels) peuvent t'ouvrir des salons d'aéroport et des surclassements.
- **Une tenue polyvalente de qualité** vaut mieux que dix tenues bon marché.

Trois budgets types par mois

Budget	Ce que tu peux faire
Environ 150 €	2 verres en bar d'hôtel, 2 vernissages gratuits, 1 déjeuner d'affaires, Hinge
Environ 300 €	1 sortie par semaine, cours collectifs de padel, 1 appli premium, 1 événement business
Environ 500 €	1 à 2 sorties par semaine, club de sport, 1 appli premium, 1 gala ou un week-end tous les 2 mois

Considère ce budget comme un investissement limité dans le temps, avec un objectif clair : rencontrer, pas paraître.

8. Ta sécurité et les faux profils

Les lieux haut de gamme attirent aussi des hommes qui **jouent** à être riches, ou qui ne sont pas disponibles.

Les signaux d'alerte

- Il parle beaucoup d'argent, de voitures, de montres, dès le premier échange.
- Il reste flou sur son métier ou sa vie (« je fais un peu de tout »).
- Il refuse les appels vidéo, ou ne te présente jamais à personne.
- Il n'est joignable qu'à certaines heures (souvent le signe d'une famille ailleurs).
- Il te demande de l'argent, un « investissement » ou un service financier, sous n'importe quel prétexte.

Les vérifications simples

- [ ] Son nom complet et son profil professionnel correspondent à ce qu'il raconte.
- [ ] Vous avez fait au moins un appel vidéo avant de vous voir.
- [ ] Les premiers rendez-vous sont dans des lieux publics, et une amie sait où tu es.
- [ ] Tu rentres par tes propres moyens.
- [ ] Au bout de quelques semaines, tu as rencontré au moins un de ses amis.

> Règle d'or : un homme sérieux respecte ta prudence. Celui qui s'en agace vient de te donner une information précieuse.

9. Ton plan d'action de 30 jours

Une case par jour ou presque. Coche au fur et à mesure.

Semaine 1 : préparer

- [ ] Choisir ma ville du quotidien et ma ville cible (chapitre 2).
- [ ] Repérer 3 lieux réguliers : un bar d'hôtel, un restaurant d'affaires, un club de sport.
- [ ] Prévenir 3 amies de confiance que je cherche une relation sérieuse.
- [ ] Préparer 2 tenues : une pour le jour, une pour le soir.
- [ ] Refaire mes photos et ma bio (chapitre 6).

Semaine 2 : s'installer

- [ ] Première sortie dans un bar d'hôtel (mardi, mercredi ou jeudi, 18 h - 20 h 30).
- [ ] Premier déjeuner dans le quartier d'affaires.
- [ ] Inscription à un cours collectif de padel, de tennis ou de golf.
- [ ] Inscription à 2 applis (une sélective + Hinge).
- [ ] Inscription aux newsletters de 3 galeries ou maisons de ventes.

Semaine 3 : multiplier les occasions

- [ ] Deuxième passage dans les mêmes lieux (on commence à te reconnaître).
- [ ] Un vernissage ou une exposition avant vente.
- [ ] Repérer un événement business et un gala dans les 60 prochains jours.
- [ ] Me proposer comme bénévole pour un gala ou un événement caritatif.
- [ ] Utiliser au moins 3 phrases d'ouverture du chapitre 5.

Semaine 4 : approfondir

- [ ] Rester boire un verre après le cours de sport.
- [ ] Accepter ou proposer un premier rendez-vous (en lieu public).
- [ ] Préparer mon premier week-end dans ma ville cible (chapitre 10).
- [ ] Faire le bilan : quels lieux m'ont plu ? Où ai-je eu les meilleures conversations ?
- [ ] Garder les 2 meilleurs lieux, remplacer celui qui n'a rien donné.

> Ce qui compte n'est pas le nombre de rencontres du premier mois, mais l'habitude que tu installes. Les résultats arrivent avec la régularité.

10. Les guides de 6 villes

Chaque ville a ses codes, ses saisons et ses lieux. Les établissements changent vite : vérifie toujours qu'un lieu est ouvert et fréquenté avant d'y aller.

Dubaï

- **Quartiers :** DIFC (finance), Downtown, Dubai Marina, Palm Jumeirah, Jumeirah.
- **Saison haute :** octobre à avril. L'été, beaucoup de résidents aisés partent.
- **Où aller :** bars et restaurants du DIFC après le travail, lobbies des grands hôtels, brunchs du vendredi haut de gamme, beach clubs en journée, clubs de padel et de golf (Emirates Golf Club, Jumeirah Golf Estates).
- **Événements :** conférences tech, finance et crypto, salons immobiliers, Dubai International Boat Show, galas caritatifs, courses hippiques (Dubai World Cup).
- **Codes :** tenue couverte et élégante en journée, discrétion en public, respect de la culture locale.
- **Attention :** beaucoup d'hommes ont une famille ailleurs. Vérification obligatoire (chapitre 8).
- **Ta première soirée :** un verre au DIFC en semaine, puis un dîner dans un restaurant du quartier.

Monaco

- **Quartiers :** Monte-Carlo, port Hercule, Fontvieille.
- **Saison haute :** mai à septembre (Grand Prix en mai, Yacht Show en septembre).
- **Où aller :** bars des grands hôtels de la place du Casino, terrasses du port, clubs de plage.
- **Événements :** Grand Prix de Formule 1, Monaco Yacht Show, Bal de la Rose et galas caritatifs, tournoi de tennis Masters.
- **Codes :** très discret, très élégant, le moindre excès se remarque.
- **Attention :** petite ville, tout se sait. Ta réputation te précède en quelques semaines.
- **Ta première soirée :** un verre en terrasse face au port en fin d'après-midi, puis un bar d'hôtel de la place du Casino.

Genève

- **Quartiers :** rive gauche, quartier des banques, Cologny.
- **Saison :** toute l'année, ski l'hiver dans les stations voisines.

- **Où aller :** bars d'hôtels sur les quais, restaurants d'affaires le midi, clubs de voile du Léman.
- **Événements :** salons horlogers, conférences financières, ventes aux enchères de montres et de bijoux.
- **Codes :** sobriété absolue, ponctualité, réserve. L'argent ne se montre pas.
- **Bonus :** Gstaad, Verbier, Saint-Moritz en hiver.
- **Ta première soirée :** un déjeuner dans le quartier des banques, puis un verre sur les quais en fin de journée.

Londres

- **Quartiers :** Mayfair, Kensington, Chelsea, la City et Canary Wharf (finance).
- **Saison :** toute l'année, « social season » en été.
- **Où aller :** bars d'hôtels de Mayfair, restaurants de la City le midi, clubs privés (sur invitation ou candidature).
- **Événements :** Royal Ascot, Wimbledon, Henley Royal Regatta, polo, Frieze (art), galas caritatifs.
- **Codes :** humour, culture, dress codes stricts aux événements (Ascot).
- **Ta première soirée :** un verre dans un bar d'hôtel de Mayfair un mercredi ou un jeudi.

Paris

- **Quartiers :** 8e, 16e, 7e, Saint-Germain.
- **Saison :** septembre à juin.
- **Où aller :** bars des palaces, restaurants d'affaires du 8e le midi, vernissages de galeries, clubs de tennis et de golf de l'Ouest parisien.
- **Événements :** Fashion Week, Roland-Garros, Art Basel Paris, ventes aux enchères, Prix de l'Arc de Triomphe, galas caritatifs.
- **Codes :** culture et conversation avant tout, élégance naturelle, pas d'ostentation.
- **Bonus :** Courchevel et Megève l'hiver, Saint-Tropez et Cannes l'été.
- **Ta première soirée :** un vernissage rive gauche, puis un verre dans le bar d'un palace.

Miami

- **Quartiers :** Brickell (finance), Miami Beach, Coral Gables, Key Biscayne.
- **Saison haute :** novembre à avril.
- **Où aller :** rooftops de Brickell, restaurants haut de gamme, marinas, clubs de tennis et de padel.

- **Événements :** Art Basel Miami Beach (décembre), Miami International Boat Show, Grand Prix de F1, conférences crypto et tech.
- **Codes :** plus décontracté, plus « show », mais les hommes sérieux restent discrets.
- **Attention :** beaucoup de flambeurs et de faux riches. Relis le chapitre 8 avant d'y aller.
- **Ta première soirée :** un rooftop de Brickell en semaine, après le travail.

Préparer un week-end dans une ville cible

- [ ] Choisir une date qui coïncide avec un événement (salon, gala, compétition).
- [ ] Réserver un hôtel correct dans le bon quartier, ou au minimum passer du temps dans les lieux haut de gamme.
- [ ] Planifier 3 lieux : un déjeuner d'affaires, un bar d'hôtel en soirée, un événement.
- [ ] Activer les applis 3 jours avant d'arriver, en mode voyage.
- [ ] Y aller avec une amie de confiance si possible.

11. Tes check-lists

Avant chaque sortie

- [ ] Je sais pourquoi je vais là (un verre, une expo, un match, un événement).
- [ ] Ma tenue correspond au lieu (voir ci-dessous).
- [ ] Mon téléphone reste dans mon sac.
- [ ] J'ai en tête 2 phrases d'ouverture.
- [ ] Une amie sait où je suis.

La bonne tenue selon le lieu

Lieu	Tenue
Bar d'hôtel en semaine	Élégant et simple : une robe sobre ou un pantalon bien coupé, peu de bijoux
Déjeuner d'affaires	Tenue de travail soignée
Club de sport	Tenue de sport propre et sobre, puis une tenue simple pour le verre après
Vernissage	Une touche personnelle (une couleur, un accessoire), qui ouvre la conversation
Gala	Respecter le dress code indiqué, sans en faire trop

Après chaque sortie (2 minutes)

- [ ] Avec qui ai-je parlé ? Qu'ai-je appris sur le lieu ?
- [ ] Est-ce que j'y retourne ? Quel jour, quelle heure ?
- [ ] Quelle phrase d'ouverture a le mieux fonctionné ?

Et ensuite ?

Cet ebook te dit où aller et comment t'y prendre sur place. C'est la première étape, et c'est souvent celle qui manque le plus.

Avec ta commande, tu fais partie du **Cercle** : chaque mois, tu reçois par email un nouvel ebook Noir Circle sur un sujet précis. Le premier, dans 30 jours, prend le relais exactement là où celui-ci s'arrête : **du premier regard au deuxième rendez-vous**.

Prends soin de toi, et bonnes sorties.

Noir Circle · Document réservé aux acheteuses · Reproduction et partage interdits