

## 2<sup>e</sup> CONGRES ET 9<sup>e</sup> TROPHÉE CEDRE

**CEDRE**

Club EUROPÉEN  
DES DIRECTEURS DE RÉSEAU

Mardi 23 octobre 2001, de 14 heures à 19 heures 30,  
à la Tour GAN Paris-La-Défense,  
Directeurs de Réseau, assistez au

## 2<sup>e</sup> Congrès des Directeurs de Réseau et de la Franchise

### et au 9<sup>e</sup> Trophée CEDRE

(Meilleur Directeur de Réseau 2001)

Major Partenaire : GAN



Partenaires associés : SIAGI - SUN INTERNATIONAL - AIR MAURITIUS  
MRI WORLDWIDE - GROUPE LUCIEN BARRIERE

Partenaire Presse : Défis

Partenaire Communication : Infinités

**"100 franchisés en 3 ans" Comment y arriver ?**

Président de séance : Gabriel JOSEPH-DEZAIZE,

Rédacteur en Chef du Magazine DEFIS

Animé par : Maître Olivier GAST,

Président du CEDRE



*Ce séminaire se veut interactif et laissera au travers des tables rondes une large priorité aux débats et aux échanges d'expérience entre les développeurs.*

---

**14 heures précises**

**Introduction : Maître Olivier GAST**

*Les conséquences de l'après 11 septembre sur la Franchise et la distribution*

---

**1<sup>er</sup> Table ronde - 14 heures 15**

*L'approche marketing et commerciale*

*Comment recruter les franchisés ? Où et avec qui recruter ?*

*Comment optimiser le développement des relations inter-réseau ?*

*Quels outils d'aide à la commercialisation ?*

*La gestion intelligente du territoire : accélérateur de développement ?*

*Animateur principal :*

Jean-Claude PUERTO, PDG UCAR (performance 80 franchisés en 1 an)

*Intervenants :*

- Roger REMERY, ancien élève Polytechnique, fondateur PROSCOP
- Yves CLERO, HEC MARKETING LAB
- Nelly DERENNE, Directeur Général PHYSIOMINS
- Marc AUBLET, Directeur du Réseau FRANCK PROVOST

---

**2<sup>e</sup> Table ronde - 15 heures 15**

*L'approche judiciaire*

*La règle des 80/20 : Comment maîtriser le rapport de forces ?*

*Comment gérer et éviter les contentieux ? Assurance des contentieux du Franchiseur.*

*Animateur principal :*

Gérard RIGOLLET, Responsable des Assurances Collectives GAN

*Intervenants :*

- Geneviève LETHU
- Maître Rémi de BALMANN, Avocat à la Cour

---

**16 heures 15 Pause café**

---

### 3<sup>e</sup> Table ronde - 16 heures 35

#### *L'approche psychologique*

*Animateur principal :*

Daniel MACE, Directeur de Réseau RENT A CAR (performance 200 agences en 3 ans)

*Le développement, un certain état d'esprit.*

*Intervenants :*

- Franck PROVOST (performance 200 salons en 4 ans)
- Guy HOQUET, PDG GUY HOQUET L'IMMOBILIER (performance 200 franchisés en 3 ans)
- Jean-François OLAGNON, PDG PHYSIOMINS (performance 130 franchisés en 4 ans)
- Joël NIVELLEAU, Directeur du Développement RAPID' FLORE (performance 110 franchisés en 4 ans)

---

### 4<sup>e</sup> Table ronde - 17 heures 30

#### *L'approche financière*

*Le business plan développement, faut-il faire appel aux banques traditionnelles, aux business angels ou aux institutions de capital-risque ?*

Avec la participation exceptionnelle de Marcel FRYDMAN, PDG MARIONNAUD

*Animateur principal :*

Gérard CHAPALAIN, Consultant Associé GAST-FINANCE

*Intervenants :*

- Eric BACHOU, Directeur des Relations Partenariales SIAGI
- Edouard SIMONNET, UBS (Union des Banques Suisses) Paris
- Pascale BEGAT, Expert Comptable, Commissaire aux Comptes, spécialiste de la Franchise
- Gilles PERONY, Responsable du Secteur Distribution BANEXI CAPITAL et PARTENAIRES

