



Frantz Lallement

Club Européen des Directeurs
de Réseau (CEDRE)

Web : <http://www.le-cedre.org>

Date Sortie : 2003-10-30

Crédit photo : Frantz Lallement

Club d'affaires créé pour faciliter les échanges entre les directeurs de développement des Réseaux de Franchise, le CEDRE vient de décerner ses Trophées 2003, récompensant les Directeurs de Réseaux les plus performants. Cette année, le Grand Prix est allé à Frantz Lallement pour l'action menée à la tête de deux enseignes : La Boîte à Pizza (restauration rapide) et Epil Center (centres de beauté), un réseau que le jeune chef d'entreprise toulousain a racheté en février dernier.

Le 11ème trophée du "Meilleur Directeur de Réseau" a été remis à Frantz Lallement, à l'occasion du Congrès annuel du CEDRE qui, le 21 octobre, a réuni 150 Directeurs de Réseaux, développeurs et franchiseurs à la Maison des Arts et Métiers, à Paris. Ce trophée récompense celui qui, par son action et ses méthodes de management, a su influencer le plus efficacement sur le développement de l'enseigne qu'il représente.

FRANTZ LALLEMENT : DES AMBITIONS, DES IDÉES ...ET DES RÉSULTATS

Cette année, le prix couronne la politique de management menée à la tête de deux enseignes. Frantz Lallement, fondateur de La Boîte à Pizza, a en effet racheté le réseau de centres de beauté Epil Center en mars dernier. Depuis, il mène de front le management de ces deux enseignes aux activités pourtant fort différentes, en s'imposant des objectifs ambitieux.

- La Boîte à Pizza - Premier réseau de pizza 100% français, c'est la seule enseigne à avoir osé introduire une exigence gastronomique dans la restauration rapide, en proposant une carte largement ouverte aux produits du terroir. Un choix payant puisque La Boîte à Pizza, qui a lancé une douzaine de nouveaux points de vente en 2003, se situe maintenant au tout premier rang français en terme d'implantations (près de 70 franchisés) et dégage la plus forte rentabilité dans son secteur. La Boîte à Pizza constitue désormais une alternative de poids sur un marché qui était dominé par les grandes enseignes internationales, et notamment américaines.

- Epil Center - En mars 2003, lors de la reprise d'Epil Center, Frantz Lallement n'avait pas caché ses ambitions : doubler le nombre de centres (40 à l'époque) pour faire de ce réseau le numéro un français de la "beauté sans rendez-vous". Objectif d'ores et déjà atteint puisque 65 signatures de contrats de franchise ont été enregistrées depuis mars.

Le réseau, qui affiche un taux de progression de 200% depuis sa reprise par Frantz Lallement, dépassera les 100 unités opérationnelles en 2004. Et Frantz Lallement veut maintenant élargir le concept des Epil Center pour en faire des centres de beauté multiservice, alliant détente et soins.

"J'ai reproduit sur Epil Center les techniques de management et de marketing qui ont fait leurs preuves depuis 15 ans avec la Boîte à Pizza, explique Frantz Lallement. Très rapidement après la reprise, j'ai recruté une nouvelle équipe, sélectionné les produits de beauté qui seront bientôt diffusés sous la marque Epil Center et défini les priorités de développement.

Mon objectif est clair : faire d'Epil Center le premier réseau de beauté en France. Je m'en donne les moyens. Pour accélérer le rythme des ouvertures, j'ai conclu un accord de partenariat avec une entreprise qui a délégué vingt vendeurs dont la seule activité est le développement en franchise des deux réseaux, de la première prise de contact avec les candidats jusqu'à la recherche d'emplacements." Le résultat de cette politique volontariste ne s'est pas fait attendre.

MEILLEUR TAUX DE PROGRESSION : MARC SÉROUSSI (BODY ONE)

Réservé aux plus jeunes réseaux, le Trophée du "meilleur taux de progression" s'adresse aux Directeurs de Réseau dont les enseignes ont enregistré le plus fort pourcentage de progression durant l'année en cours. Pour 2003, cette récompense a été remise à Marc Séroussi, fondateur de Body One, une enseigne de lingerie-prêt à porter s'efforçant d'allier qualité des produits, choix et prix attractifs. Créée en 1998, Body One a signé 37 ouvertures en 2003, doublant largement son nombre de boutiques. Elle compte aujourd'hui 65 franchisés.

LE PREMIER TROPHÉE DU DÉVELOPPEMENT A L'INTERNATIONAL DÉCERNÉ A EDOUARD FALGUIÈRES (PHYSIOMINS)

Pour la première fois cette année, le CEDRE s'intéressait aussi au développement des réseaux à l'export, via le trophée du "Meilleur développeur à l'International". Cette récompense est revenue à Edouard Falguières, Directeur marketing international de Physiomins. Créé en 1997, Physiomins est le premier réseau européen de centres minceur avec plus de 140 centres, dont 45 à l'international (22 ouvertures à l'étranger en 2003). Il est notamment présent en Chine (17 centres), à Singapour, en République Dominicaine, au Sénégal, au Maroc, en Tunisie, au Liban, en République Tchèque, en Hongrie, au Portugal, en Espagne, en Belgique et au Luxembourg.

L'ESSENTIEL SUR LE CEDRE :

Créé il y a 10 ans par Olivier Gast, avocat, instigateur et co-rédacteur de la loi Doubin régissant les contrats de Franchise, le Club Européen des Directeurs de Réseau a pour vocation de créer une véritable synergie entre ses membres : réunions à thèmes, dîners-débats, mises en relation, séminaires, lettres d'information, magazine, congrès. Autant d'actions qui permettent aux adhérents d'échanger leurs idées et de faire progresser leur métier.