

Le Cèdre

mode d'emploi

Liée à l'essor des réseaux de commerce, un nouveau métier s'est développée dans les 15 dernières années : celle de Directeur de Réseau, que ce soit en franchise, Succursales, Chaînes Volontaires, Groupements, ou toute forme de partenariat. En 1991, se créait le Club Européen des Directeurs de Réseau (Cèdre), dans le but de regrouper les responsables de Réseau, Management et Développement.



Le Cèdre entend définir et valoriser la profession de Directeur de Réseau. En effet, ces professionnels ont aujourd'hui divers titres, statuts et/ou positions hiérarchiques (Directeur ou Responsable de Franchise ou Concession, Directeur Développement, Commercial ou d'Expansion...).

Il souhaite favoriser une réflexion et l'émanation de propositions sur les structures et les fonctions de Directeur de Réseau, son champ d'action et sa déontologie en l'harmonisant au niveau européen, agissant ainsi au service de la profession et en liaison avec les chefs d'entreprises, les Fédérations professionnelles, la presse économique et les pouvoirs publics.

Un travail théorique et pratique

Le Cèdre organise des manifestations regroupant des acteurs économiques et politiques permettant d'étendre

son action dans un but constructif, fédérateur et européen.

Des dîners-débats faisant intervenir des invités de prestige et des spécialistes de haut niveau sont régulièrement proposés aux membres et non-membres de l'association.

Une Bourse du travail a été également mise en place, permettant que les actifs apportent leur soutien et des propositions aux directeurs de réseaux en recherche de poste.

Enfin, le Cèdre a créé le Trophée du Meilleur Directeur de Réseau de l'Année, qui est décerné dans le cadre du Salon International de la Franchise (notre photo).

Quelles sont les fonctions d'un Directeur de Réseau ?

Le Directeur de Réseau est un médiateur, à égale distance des franchisés et du franchi-

Qui sont-ils ?

- Un Directeur de Réseau sur deux manage une franchise. Les autres sont à la tête d'un réseau de succursales (16%), d'adhérents (16%), de concessions (9%) ou d'autres formes de partenariat.
- 35% des Directeurs de Réseau exercent cette fonction depuis plus de 10 ans, et 23% entre 5 et 10 ans.
- Trois Directeurs de Réseau sur quatre ont une formation du type des grandes écoles de commerce.
- Ils gagnent en moyenne entre 300 et 350 K€ annuels. (d'après une enquête réalisée par le Cèdre).

seur. Son rôle consiste à obtenir du franchiseur les moyens nécessaires à l'assistance que demande le franchisé, et à obtenir de ce dernier la mise en pratique du savoir-faire du franchiseur.

Il est à la croisée des chemins. C'est une fonction souvent conflictuelle. Mais c'est cela qui est intéressant ! Il y a dans ce métier un côté négociation permanente entre deux parties qui en même temps s'attirent et s'opposent.

Cette activité se double d'un important travail de développement de la marque, de communication externe et interne, de relations publiques, de recherche d'emplacements : c'est une fonction polyvalente à 200 %. Le Directeur de Réseau doit être architecte, financier, homme de communication, vendeur.

La Loi Doubin a fait évoluer ce métier. Depuis 5 ans, il devient moins facile de vendre. La situation économique s'est dégradée. Le consommateur a changé, il exige un meilleur rapport qualité/prix. Il exerce une demande de plus en plus pressante sur le franchisé, qui a besoin de plus d'assistance. Cela se répercute sur le Directeur de Réseau, qui doit dépenser deux fois plus de travail, d'énergie, d'ingéniosité, pour arriver au même résultat que dans le passé. ■