

COMMUNIQUE DE PRESSE

12^{ème} congrès des Franchiseurs et des Directeurs de Réseau

Un grand succès pour le 19^{ème} trophée du CEDRE

« Yes we can ! »

C'est lors du 12^{ème} congrès des Franchiseurs et des Directeurs de Réseau organisé par le CEDRE le jeudi 24 janvier 2013, dans les locaux de Clear Channel, que le 19^{ème} trophée du meilleur Directeur de Réseau de l'année 2012, a été remis en présence d'une centaine d'enseignes, par Olivier GAST, Président du CEDRE/Franchiseland. Le trophée cette année a été remis à **Benjamin Bellaïche**, le récompensant ainsi pour sa réussite dans le développement du réseau de prêt à porter féminin **SUD EXPRESS**.

A 27 ans, Benjamin a ouvert, tout seul, 71 points de vente affiliés et 10 succursales en un peu plus d'un an.



Une salle bondée et trop petite !

Lauréat 2012 : Benjamin Bellaïche – SUD EXPRESS

1. Au commencement...

Le point déterminant de l'histoire de **Benjamin Bellaïche** est sa parfaite connaissance du monde du textile et particulièrement du retail. Son « trop plein d'énergie » l'a conduit à diriger sa carrière vers le concret, l'opérationnel, bref le résultat.

Après 6 mois passé à l'ISG (!!!), il a pressenti les limites de ce genre de diplôme (...) et a privilégié les connaissances ajustées à un objectif.

Benjamin voulait tout savoir sur le monde du « retail » (marketing, finance, juridique, baux commerciaux, négociation avec les centres commerciaux, recherche d'emplacements, recherche de franchisés) et avec ses qualités humaines et de séduction, il a aussi prouvé sa grande capacité à convaincre les futurs franchisés.

Il a opté pour un stage chez Celio et vers 21 ans, revient vers l'entreprise familiale **SUD EXPRESS**, à qui il a mis un TURBO !

En 16 mois, il a visité tout seul, 240 villes !

Il se lève à 5h du matin tous les jours et sillonne la France en voiture (200 000 kms/ an) ...

2. SUD EXPRESS

En quelques années, **Benjamin Bellaïche** fait le tour des départements de l'entreprise familiale, et notamment le bureau de style, la création, les produits et les collections. Mais sa jeune expertise, c'est le retail. D'ailleurs, c'est le choix stratégique de **SUD EXPRESS**. Quitter le métier de grossiste et de distributeur auprès des multimarques pour ouvrir des magasins en propre et en affiliation **SUD EXPRESS**, à 100% « image » et collection exclusive.

A 24-25 ans, Benjamin s'est lancé dans ce challenge et ce défi.

Il a même réussi à épater son père, le fondateur de **SUD EXPRESS**, Patrick Bellaïche !

Benjamin a ouvert 71 magasins en commission affiliation franchisés, et inauguré 10 succursales ce qui fait un total en 2012 d'environ 81 points de vente ouverts... en pleine crise !

Bravo Benjamin !



Benjamin Bellaïche (Sud Express) recevant son trophée du Meilleur Directeur de réseau 2012 des mains du Président du CEDRE, Olivier GAST



La traditionnelle « standing ovation » de l'impétrant !

Mais ses ambitions ne s'arrêtent pas là, Benjamin veut atteindre 500 boutiques en France dans les 3-4 années qui viennent.

SUD EXPRESS totalise aujourd'hui 180 points de vente !!!

3. Construction et réflexion

Après une longue période de gestation (30 ans environ) et de « changement de métier », l'enseigne **SUD EXPRESS** est parée aujourd'hui pour accélérer son développement.

Bel exemple en vérité de flexibilité et d'adaptabilité de l'entreprise familiale qui doit néanmoins actuellement digérer le passage à la **grande entreprise**.

YES WE CAN !

Le compte rendu technique et général du congrès vous parviendra prochainement