

écial Salon!

11

Michel Perseil
Meilleur
Directeur
de Réseau

Au cours du dernier Salon de la Franchise, Le Cèdre a couronné le meilleur Directeur de Réseau de l'année 1996 : Claude-Michel Perseil, responsable de Goldy-Les Montres. Portrait.



Quel est le secret de votre métier de Directeur de Réseau ?

Il n'en existe pas. Il faut beaucoup travailler et être intransigeant quant à la sélection des hommes et des sites. Je considère que 8 à 12 mois sont nécessaires pour finaliser un projet. Je préconise également avant tout engagement définitif de faire faire au candidat franchisé un stage de qualification de 8 jours entièrement gratuit. Ce modeste investissement de la part du franchiseur permettra souvent d'éviter le pire.

Avez-vous commis des erreurs, et quelle est votre plus grande fierté ?

Des erreurs, j'en ai commis, des échecs, j'en ai connus. Je les ai toujours assumés, refusant comme certains de rejeter la faute sur le franchisé. Après tout, si tel candidat était mauvais, pourquoi l'avoir choisi ? J'ai dû ouvrir environ 350 points de vente créant par là même près de 1 000 emplois. Ma fierté est que beaucoup de ces franchisés existent encore aujourd'hui. ■

L'Officiel de la Franchise : Quel fut votre premier contact avec la franchise ?

Claude-Michel Perseil : J'ai intégré Rodier en 1967, en tant qu'inspecteur commercial, dont la mission consistait à développer et à animer un réseau de boutiques en franchise. Très rapidement, je tombais amoureux de ce métier par son côté artisanal. Pour réussir, il fallait aimer la «belle ouvrage», et ceci est encore d'actualité

trente ans plus tard. Rien de mécanique ni d'automatique dans cette profession, chaque cas étant unique. A travers la réussite de vos franchisés, c'est votre propre réussite que vous bâtissez.

Quels autres réseaux de franchise avez-vous connus ?

En 1975, je devins Directeur de Réseau chez Daniel Hechter. J'y ai découvert l'univers des créateurs, avec son mélange d'inspiration, de génie parfois

et souvent d'improvisation. Mais, à trente ans, on croit tout savoir et je créais ma propre société de conseil en franchise. Pendant quatre ans, je pris en charge le développement d'Hédiard, Culinarion, Baloon. Puis je rejoignis Plein Pot et passais ensuite chez Kazed. Enfin depuis trois ans, j'ai rejoint Goldy Les Montres. De quatre succursales et un franchisé à mon arrivée, son nombre de points de vente est passé aujourd'hui à 24.

Le Cèdre

Le Cèdre (Club Européen des Directeurs de Réseaux) a été créé en 1991 à l'initiative de six Directeurs de Réseaux. Il a pour vocation de faire reconnaître cette profession et de la rassembler en favorisant entre ses membres des réflexions et des échanges.

Il organise entre autres plusieurs dîners-débats annuels et décerne chaque année le Trophée du Meilleur Directeur de Réseau.

Les lauréats des années précédentes ont été :

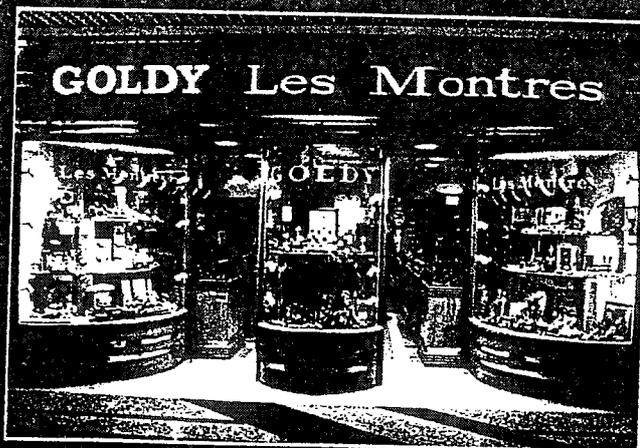
- **1993 :**
Philippe Schuller,
L'Éléphant Bleu
- **1994 :**
M. Rousseau, Camaieu
- **1995 :**
René Prévost, Speedy
- **1996 :**
Didier Le Tannou,
Saint-Algue.

Goldy-les-Montres

Bernard Grégoire, bijoutier traditionnel, lança en 1988 à Evreux le premier magasin uniquement consacré à la vente de montres (mais de toutes les montres !) : ce fut la naissance de **Goldy-les-Montres**. Le succès fut tel qu'en 1993 apparaissait la première boutique franchisée.

Un an plus tard, Bernard Grégoire s'assura la collaboration de **Claude Michel Perseil**.

Aujourd'hui, membre de la FFF, Goldy-les-Montres compte 25 boutiques, dont 20 en franchise et une à l'étranger. Aux boutiques proprement dites, l'enseigne vient d'ajouter un petit frère.



En effet, Goldy-les-Montres sera désormais présente en kiosques, dans les centres commerciaux ne justifiant pas l'implantation d'une boutique,

et en deuxième implantation dans les centres commerciaux régionaux dès lors qu'il existe déjà une première boutique Goldy-les-Montres.