



Ego



BON PIED BON ŒIL

CLAUDE-MICHEL PERSEIL DÉVELOPPE GOLDY LES MONTRES

Avec Bernard Grégoire, pdt de la chaîne spécialisée Goldy Les Montres, Claude-Michel Perseil poursuit un parcours placé sous le signe de la franchise.

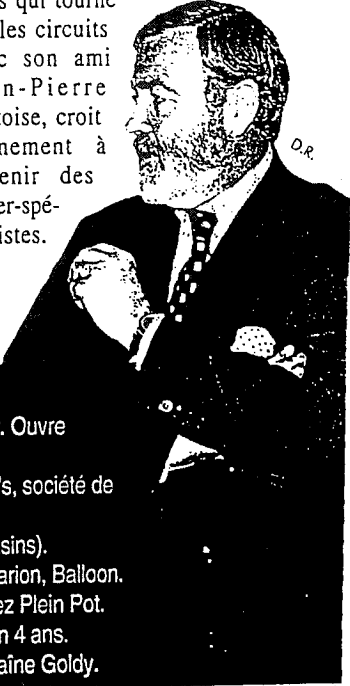
Il vient d'obtenir le titre de "Meilleur manager de réseau" décerné par ses pairs (le club européen des directeurs de réseaux) lors du dernier Salon de la franchise. Sa "gloire" soudaine n'a pas tourné la tête de Claude-Michel Perseil, qui a une longue carrière de développeur à son actif. Son métier, c'est la franchise, et il la pratique au propre comme au figuré. Avant de rejoindre en 1994 - ils se sont rencontrés dans un aéroport - Bernard Grégoire, qui a lancé le concept de la première chaîne spécialisée dans la montre, Goldy Les Montres, Claude-Michel Perseil a oulé sa bosse dans l'univers textile, chez plusieurs spécialistes de prêt-à-porter. Il a effectué un bout de chemin avec Rodier, passé sept ans de

réflexion à La Lainière de Roubaix. À une époque, se souvient-il, où il n'y avait que dix franchiseurs sur la place de Paris. Lui, l'homme de la franchise, n'a jamais voulu se mettre à son compte et devenir un franchisé. Les deux positions lui apparaissent foncièrement dissemblables. "J'aurais pu avoir maintes occasions, mais je ne l'ai jamais voulu. Je n'ai pas l'âme d'un commerçant, mais d'un développeur", argumente-t-il. Sa définition de la franchise ? "Une reprogrammation du succès." C'est pourquoi il lui paraît indispensable qu'un franchiseur digne de ce nom - ce n'est pas toujours le cas - dispose lui-même de magasins en propre pour y faire ses preuves.

Le développement du réseau Goldy Les Montres, il le souhaite

mesuré, tout en allant de l'avant : en 1994, la chaîne comptait 4 succursales et un franchisé. Aujourd'hui, le compte est bon à 26 points de vente. "Il y a quelques années, régnait la folie de l'expansion à tout va. J'ai vu des contrats qui se signaient directement sur le salon", évoquant des accords intervenus sur la salon de la franchise. Il constate alors, en restant pour une fois très sérieux : "Des échecs retentissants ont fait beaucoup de mal à la profession." Ce pas-

sionné de vieilles voitures qui tourne sur les circuits avec son ami Jean-Pierre Beltoise, croit fermement à l'avenir des hyper-spécialistes.
S.B.



■ En roue libre

- 1967** : inspecteur commercial chez Rodier. Ouvre 35 magasins et anime 60 points de vente.
- 1969** : directeur de développement de Pul's, société de La Lainière de Roubaix.
- 1975** : Daniel Hechter (ouverture de magasins).
- 1979** : conseil en franchise Hédiard, Culinarion, Balloon.
- 1983** : 30 points de vente en deux ans chez Plein Pot.
- 1988** : Les As du Placard : 40 magasins en 4 ans.
- En 1994** : dir. du développement de la chaîne Goldy.