

# Les dîners débats du Cèdre

Très régulièrement, le Cèdre organise des dîners-débats rassemblant les acteurs de la franchise autour de thèmes fédérateurs. Citons l'opération Commerces en Fleurs (octobre 96); la propriété Commerciale (novembre 96); des moyens publicitaires au service des réseaux (octobre 96); la coo-pé-franchise (janvier 97).

2' OFFICIEL DE LA FRANCHISE

Conventions & séminaires

## Saint-Algue souffle ses 20 bougies

Le séminaire de janvier du Groupe Gérard Glémain (Saint-Algue, Intermède, Cesare, Coiff'Eco, City Look) a été l'occasion de célébrer les 20 ans du groupe en présence de ses quelque 400 franchisés.



meilleur équilibre de la masse salariale, meilleur développement multi-enseignes, meilleur développement global, etc.

### Ateliers de travail très suivis

Mais ce séminaire, qui se renouvelle chaque année, a été surtout l'occasion de séances de travail fructueuses, organisées autour de différents ateliers. L'un d'eux, obligatoire, réalise des audits par petits groupes : chaque franchisé en sort avec son prévisionnel 97. L'atelier de droit s'est assuré les services de trois avocats, très sollicités en particulier sur le droit du travail. Une sous-commission s'est penchée sur les salaires de 1 200 collaborateurs et en a conclu que leurs rémunérations étaient de 10 à 15 % au-dessus de la moyenne de la profession.

### Soirée de Gala avec Miss France

La soirée d'anniversaire, organisée avec le concours de Miss France et de Miss Saint-Algue, a été l'occasion de nombreuses remises de prix, à commencer par le Ruban d'Argent de la Franchise, remis à Gérard Glémain par Chantal Zimmer, et par le Trophée du meilleur Directeur de réseau, décerné par le Cèdre à Didier Le Tannou, Directeur Général du Groupe. De nombreux franchisés ont reçu des GGG d'Or, les Oscars maison : meilleur chiffre d'affaires, meilleure productivité.

## Hestia à Disneyland



La convention annuelle Hestia s'est déroulée en novembre dernier à Disneyland. Bilan de l'année écoulée, perspectives d'avenir et nouveautés 97 étaient au programme. C'est dans ce cadre qu'a été présenté le nouveau service dit "vente active". Ce service, déjà testé dans plusieurs agences pilotes, permet aux particuliers qui se détournent des agences immobilières, de réaliser des économies de temps et d'argent, que ce soit pour vendre ou pour acheter.