

# LE CÈDRE

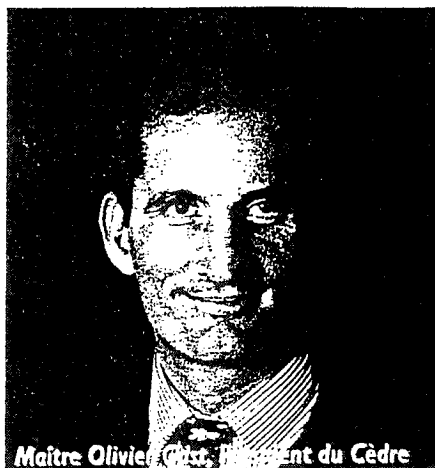
## Le club des directeurs de réseaux

■ Un nouveau métier est apparu il y a une quinzaine d'années, lié à l'essor des réseaux de commerce : la Direction de Réseau. Depuis 1992, dans le but de fédérer ces responsables, le Cèdre, Club Européen des Directeurs de Réseau, regroupe plus de 90 membres.

En France, le commerce indépendant organisé représente actuellement 50% du commerce de détail et des services marchands, avec un chiffre d'affaires de 174 milliards de frs en 1996. A partir de la franchise, qui a initié le mouvement, ont été inventés différents types de réseaux : succursales, chaînes volontaires, groupements, partenariats... La profession de management et développement de ces réseaux s'est véritablement installée depuis le début des années 1980, mais est restée quelque temps méconnue. C'est à partir de ce constat que Maître Olivier Gast, avocat spécialiste de la franchise, et six directeurs de réseau ont créé le Cèdre, Club Européen des Directeurs de Réseau, en 1992.

Aujourd'hui, forte de 90 membres, cette association a pour but de fédérer la profession en France et en Europe, de la valoriser et de faire connaître ses spécialistes. Les membres du Cèdre sont présents à titre personnel et individuel : leur objectif est de communiquer entre eux, et non au nom de leur enseigne, de réfléchir et d'échanger des points de vue sur leur fonction, son évolution, ses techniques, sa promotion.

Quel est son champ d'action ? Sa déontologie ? Comment l'harmoniser au niveau européen ?



Maître Olivier Gast, Président du Cèdre

"L'autre but de ce club est, bien sûr, de créer un maillage", souligne Olivier Gast, Président du Cèdre. "Certains diront même une mafia", sourit-il. "En fait, nous favorisons l'échange d'informations techniques sur la distribution et la concurrence dans son environnement économique, juridique et financier, mais ces constats servent aussi à l'entraide entre directeurs de réseau, comme dans tous les clubs. Nous assurons un rôle permanent de bourse du travail, où les actifs apportent leur soutien et des propositions aux responsables de réseau en recherche de poste. Les relations se nouent, naturellement et de façon informelle, entre les membres au cours des dîners-débats ou des commissions de travail que nous organisons." Par exemple, en novembre 1996, le dîner-débat avait pour thème la notion de propriété de clientèle : les clients sont-ils nécessaires à la définition du fonds de commerce ? Thème qui a beaucoup intéressé, paraît-il, la centaine d'invités présents, membres et non-membres de l'Association.

Pour promouvoir la profession dans les milieux industriels français et européens, le Cèdre exerce aussi une action d'information régulière auprès de diverses institutions, comme le Ministère de l'Economie, le Secrétariat d'Etat

des PME, du Commerce et de l'Artisanat, le CNPF, etc.. "De nos réflexions naissent régulièrement quelques idées à mettre en place avec d'autres acteurs de la vie économique", observe Olivier Gast. "Par exemple, dans des villes de moins de 30.000 habitants, là où elles n'ont pas l'habitude d'aller, il serait judicieux que quelques enseignes s'unissent en un même lieu, sur une surface d'environ 300 m<sup>2</sup>, pour former une sorte de "square de l'enseigne". Ce moyen, de plus en plus fréquent aux Etats-Unis, permettrait certainement de relancer l'activité commerciale de ces villes."

Enfin, pour mieux faire connaître le métier de directeur de réseau et récompenser l'un de ses représentants, le Cèdre décerne chaque année, au cours du Salon International de la Franchise, le Trophée du Meilleur Directeur de Réseau. En 1997, c'est Claude-Michel Perseil, Directeur du Développement de Goldy Les Montres qui était l'heureux élu.

Outre ces activités, des journées et week-end sportifs et culturels sont organisés, par exemple sous la forme de rallye touristique et de raid en Corse. Une façon de souder davantage la profession ! Rappelons-le : pour faire partie du Cèdre, la cooptation

n'est pas nécessaire, mais il est impératif, évidemment, d'exercer la fonction de directeur de réseau. Et de régler sa cotisation annuelle inférieure à 1.000 francs. ■

Lorys Lechevallier



# CEDRE