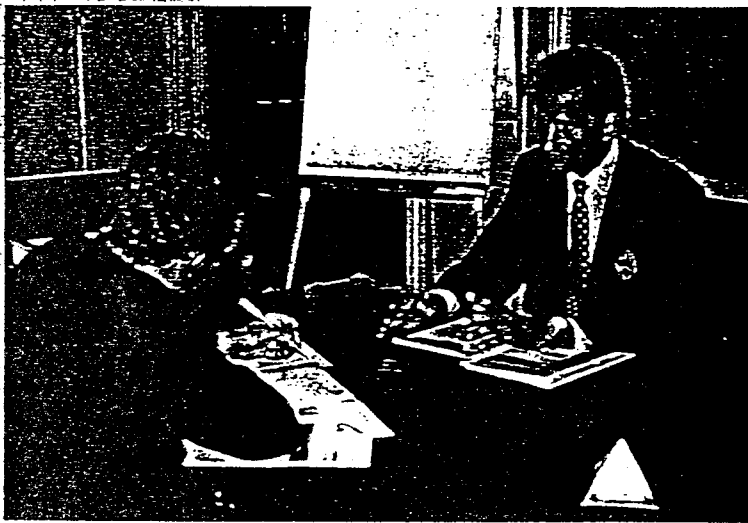


## savoir &amp; faire

Pour en savoir plus...

**LE COMMERCE  
INDÉPENDANT  
ORGANISÉ**

**OLIVIER GAST**  
PRÉSIDENT D'HONNEUR  
FONDATEUR DU CEDRE

*S&F* : Qu'est-ce que le CEDRE et quel est son objectif ?

Le CEDRE existe depuis 1991 et compte aujourd'hui 75 membres. Je suis à l'origine de sa création.

En 1983 j'avais créé l'Université Européenne de la Franchise, car dans les années 80 le développement des franchises était énorme et demandait un organisme qui puisse organiser les franchisés. Cette université européenne de la franchise étant une association 1901, elle n'avait pas les moyens d'assurer une véritable formation. Elle avait été créée en partenariat avec la chambre de commerce et d'industrie de Colmar et ce sont donc eux qui ont monté avec les IPC (institut de promotion du commerce) un département IPF : Institut de Promotion de la Franchise. Ce département a permis de sortir des promotions d'ingénieurs maîtres en technologie des réseaux.

de l'année. Il s'agit de l'Eléphant Bleu (nettoyage de voiture). La nouveauté est que ce département IPF est à ce jour transformé en IUP (Institut Universitaire Professionnalisé) Bac + 4 qui forme des ingénieurs maîtres en technologie des réseaux. Cette réalisation est très importante car, en cette période de chômage, il est indispensable que l'on offre aux étudiants qui ont des diplômes une formation concrète à la sortie. Il existe également une association qui est membre de droit du CEDRE pour les directeurs de réseaux juniors.

L'objectif du CEDRE est de réunir les directeurs de réseaux. Cette profession existait depuis plus de 15 ans, mais de manière non identifiée. Ce métier est très pointu, spécialisé mais avec une approche pluridisciplinaire : commerciale, marketing, financière, juridique et communication.

**Directeur de réseau : un métier à découvrir**

Un bon directeur de réseau se situe sous le directeur général mais devrait être au-dessus du directeur commercial. Très souvent dans les réseaux, il est directement relié à la présidence. Tout le monde en parlait mais personne ne savait ce qu'était le directeur de réseau commercial (à ne pas confondre avec le réseau informatique).

La vocation du CEDRE est donc de défendre ce métier en tant qu'encadrement compétent de l'ensemble des réseaux de commerce organisés. Le commerce indépendant organisé est une qualification nouvelle issue d'un rapport de l'Etat sur le commerce indépendant.

**LE COMMERCE  
INDÉPENDANT  
ORGANISÉ :**  
4<sup>e</sup> DU COMMERCE  
DE BIEN FAIRE  
FRANCE  
1994

# savoir & faire

**S&F : Qu'est-ce que le commerce indépendant organisé ?**

Il s'agit de la distribution d'un service ou d'un produit par des commerces indépendants organisés et reliés par une enseigne commune. Le commerce indépendant organisé représente aujourd'hui environ 40 % du commerce de détail : les franchises, les coopératives, les groupements d'achats, les concessions etc.

Le commerce de détail est comme vous le savez soutenu par le gouvernement actuel pour revitaliser les centres villes et lutter contre l'exclusion. Sachant qu'actuellement le commerce indépendant non organisé ferme ses portes, le commerce indépendant organisé est bien une des alternatives aux problèmes de chômage.

Le CEDRE entre donc dans ce champ d'application. La spécificité du CEDRE est d'être capable de fédérer des directeurs de réseaux de franchise, de concession, coopérative etc.

**S&F : Franchise et coopérative, quelle différence ?**

Il n'y a pas de réelle différence entre Intermarché, franchise et Système U, coopérative pour le consommateur. C'est le même principe : standardisation des produits, diffusion sous le même visuel etc. Ce qui change en réalité entre la franchise et la coopérative c'est que la franchise est un système capitaliste, c'est le fondateur qui en récupère capitalistiquement une part des bénéfices, alors que dans les coopératives ce sont les adhérents qui élisent le président dans le cadre d'une assemblée générale.

La vocation de CEDRE est donc d'identifier la profession. Le CEDRE est un lieu d'échanges, de débats. Nous avons des commissions de travail. Tous les deux mois nous organisons des dîners-débats, chaque année nous élisons le meilleur directeur de réseau. Cette année c'est CAMAIEUX qui a

sins en 1993. Nous organisons également un forum annuel.

**S&F : Parlez-nous de votre projet, Square de l'enseigne.**

Le Square de l'enseigne consiste à inventer la reconquête des villes d'environ 10 000 habitants par des enseignes qui regroupent plusieurs marques franchisées. Nous sommes déjà sollicités par des mairies pour ce projet, ce qui nous manque actuellement c'est l'entrepreneur qui va mettre en place ce projet. Nous espérons pouvoir commencer très bientôt.

**S&F : Que vous apporte AGEFOS PME ILE DE FRANCE votre partenaire emploi-formation ?**

Nos entreprises paient le 1 % destiné à la formation, mais elles manquent d'information. C'est Josiane Pertuis qui nous a proposé de rencontrer AGEFOS PME ILE DE FRANCE et nous a amené à informer nos directeurs de réseaux. La formation est pour nous un moyen de développement.

C'est d'ailleurs pour cette raison que nous avons organisé en partenariat avec AGEFOS PME ILE DE FRANCE un dîner-débat sur l'optimisation des budgets de formation ou comment transformer une obligation légale en investissement le 6 octobre pour que nos directeurs de réseau connaissent mieux le dispositif formation qui peut parfois paraître complexe.



Olivier GAST, 40 ans, est avocat au Barreau de Paris, fondateur du cabinet GAST. Président-fondateur de l'Université Européenne de la franchise. Auteur de plus de 150 articles sur le thème du droit de la franchise. Egalement auteur de plusieurs ouvrages, dont notamment : « Comment négocier une franchise », Editions Usines Nouvelles, 1983.

LE CEDRE,  
CLUB EUROPEEN  
DES DIRECTEURS  
DE RESEAU

Présidents,  
M. Tillau  
M. Gérard

Secrétaire générale,  
Mme. Dupertuis

Trésorier,  
Mme. Galmard