

Leur objectif : le cap des 100 franchises

Derrière une franchise à succès se cache souvent un directeur de réseau talentueux. Méconnu, c'est pourtant lui qui donne vie au réseau et qui le gère au quotidien. Le 23 octobre se tiendra le congrès annuel des directeurs de réseau.

Les clés du succès d'un réseau de franchise ? Une idée originale, un réseau constitué de solides partenaires, un plan de développement en béton. Car le concept ne fait pas tout et la réussite passe aussi et surtout par les hommes. Le franchiseur et les franchisés, bien sûr, mais

aussi l'équipe du franchiseur. Dans celle-ci, la tête de pont est le directeur de réseau. Souvent méconnue, cette profession est pourtant la fondation sur laquelle se construit un bon réseau de franchise.



A Daniel Macé, de Rent a Car, élu l'an passé meilleur directeur de réseau.

démarrer, un réseau doit se faire un nom, étendre sa présence au niveau national et européen. D'où l'importance de ce cap des 100 franchisés en trois ans. C'est là qu'interviennent les directeurs de réseau, ceux par lesquels ce développement rapide devient solide grâce à une anima-

tion sans faille.

Au cours de ce congrès seront donc traitées diverses questions techniques, telles que le montage financier, l'approche marketing et commerciale, le recrutement des franchisés, les outils d'aide à la commercialisation, la gestion des contentieux... Autre temps fort de ce congrès, la remise du trophée du meilleur directeur de réseau et du trophée du meilleur taux de progression 2001.

Le Cedre, dix ans d'existence au service d'une profession

Cette grand-messe de la franchise a été initiée par le Cedre. Cette association, qui fête ses dix ans cette année, a pour rôle de promouvoir la nouvelle profession de directeur de réseau, liée à l'essor des franchises. Travail sur sa déontologie et échanges d'informations techniques par le biais de commissions de travail sont quelques-uns des rôles du Cedre. Ce club participe ainsi à la professionnalisation de la franchise. Et le congrès est en passe de devenir un rendez-vous incontournable du métier. / En effet s'y rassemblent les meilleurs directeurs de réseau, donnant leurs «recettes» aux jeunes franchiseurs. ♦

Valérie Talmon

Le congrès

100 franchises en 3 ans

Programme :

14 h - 18 h : séminaire-table ronde

- L'approche financière : le business plan.
- L'approche marketing et commerciale : comment recruter les franchisés ? Où et avec qui recruter ? Comment optimiser le développement des relations inter-réseau ?
- L'approche judiciaire : comment gérer et éviter les contentieux ?
- L'approche psychologique : le développement, un certain état d'esprit.

18 h - 19 h 30 : remise des trophées

- Trophée Cedre remis au meilleur directeur de réseau 2001.
- Trophée Cedre remis au directeur de réseau ayant réalisé le meilleur taux de progression en 2001.

19 h 30 : dîner de gala et soirée dansante

Date : 23 octobre 2001.

Lieu : le congrès se déroulera à Paris-La Défense dans l'auditorium du GAN.

Inscriptions : jusqu'au 12 octobre, au CEDRE : 104, avenue Raymond-Poincaré 75116 Paris. Tél. : 01 45 02 18 88.

100 franchises, un seuil critique pour un réseau

Afin de mieux faire connaître cette profession et d'épauler les réseaux de franchise dans leur développement se tient pour la deuxième année consécutive le congrès des directeurs de réseau et de la franchise. Un événement, car cette manifestation est un outil de travail précieux pour les réseaux. Lors de ce congrès seront en effet abordées diverses questions techniques relatives au développement des réseaux. Le thème retenu cette année : «100 franchises en trois ans : comment y arriver ?». Pourquoi ce thème ? «Parce que 100 franchises en trois ans, c'est la barre à franchir pour atteindre la masse critique d'une franchise à succès. Sans ce développement, on n'a pas le bon rapport de force...», explique Maître Olivier Gast, président du Club européen des directeurs de réseau [Cedre]. Certes, mieux vaut un réseau qui se développe en douceur avec des franchisés stables. Mais, pour se