

## LE CEDRE

## UN CLUB DE MANAGERS

*Le Club Européen des Directeurs de Réseaux créé il y a 18 mois, compte une cinquantaine de membres. Deux de ses fondateurs expliquent ci-dessous leurs objectifs.*

**D**e jeunes entrepreneurs ambitieux décident, pour accélérer leur développement, d'utiliser la franchise comme stratégie en 1982.

De grandes entreprises industrielles confient la distribution de leurs produits à des franchisés indépendants. Le Salon de la Franchise se crée. Bref, le système est prêt pour connaître un boom spectaculaire.

Durant les années 80, cette forme de distribution va donner naissance à la création de milliers d'entreprises.

Pourtant, le développement anarchique de ces réseaux ne s'est pas fait sans dérapage.

Pour beaucoup d'entre elles, la franchise était la solution miracle et elles n'ont pas toujours donné à leur partenaire tous les outils pour réussir.

Bien souvent, elles ne bénéficiaient pas de compétences et de l'expérience du management des réseaux. Elles n'avaient pas les hommes susceptibles d'organiser le développement puis la gestion du réseau.

Aujourd'hui, malgré une conjoncture rendue difficile par la baisse de la consommation des ménages, de nouveaux concepts voient le jour (notamment dans le secteur des services) et contrairement à ce que l'on pouvait voir il y a dix ans, sont managées par de vrais professionnels et qui maîtrisent parfaitement le pilotage des réseaux.

Ce sont souvent de véritables managers qui ont acquis, durant ces dix dernières années, une expérience unique.

Ils se sont regroupés d'ailleurs aujourd'hui dans le cadre d'un club : le CEDRE (Club Européen des Directeurs de Réseau).

Créé lors du dernier SIF (Salon International de la Franchise, 1992), le CEDRE comprend aujourd'hui quarante membres, venus de réseaux de franchise, de concessions, de coopératives et de groupements de tous genres mais dont le dénominateur commun est de maîtriser une technologie des réseaux afin d'apporter à ceux-ci un maximum d'efficacité dans leur développement et dans leur management.

Une des vocations des directeurs de réseau est de rassembler les partenaires économiques pour leur rappeler que : "il n'est riche que d'homme".

Et que si l'environnement économique est morose, dépressif et récessif, les directeurs de réseau, forts de leur position, fonction, compétences croient fondamentalement en une valeur qui est l'essence de leur mission : l'enthousiasme et le développement.

Si la France est le pays leader en Europe dans la technologie des réseaux, c'est grâce en partie à ces directeurs de réseau (Assistants Franchise, Directeurs de Franchise, Directeurs du Développement ou de l'Expansion, Directeurs commerciaux, etc...), qui, souvent, dans l'ombre, ont pu et su surlever des montagnes !

Et comme en période de crise, on sait que le nombre de candidats franchisés augmente (les commerçants indépendants prennent conscience de l'importance d'adhérer à un réseau et les cadres d'entreprise menacés par l'instabilité de leur emploi sont attirés par la création d'entreprises), tout porte à croire que l'on va connaître à nouveau : un franchisé-boom, mais celui-ci sera beaucoup mieux maîtrisé.

**Philippe Brocart**  
**Maître Olivier Gast**  
**Membres fondateurs**  
**du Cedre**