

C'est dit sur Cadres & Dirigeants TV !

Retrouvez tous les mois les grandes analyses, les phrases percutantes, les petites anecdotes et les meilleurs conseils diffusés sur cadres-dirigeants.tv, votre chaîne 100 % économie, entreprise et emploi.

HAPSATOU SY,

fondatrice de l'enseigne **Ethnicia**, un réseau d'instituts de beauté, interrogée sur le fait d'être femme et dirigeante d'entreprise :



"Je pense qu'il faut que les femmes arrêtent de se dire qu'elles sont moins douées ou que c'est plus difficile d'être une femme dans l'entrepreneuriat. Pour moi, c'est un milieu où tout le monde est sur le même pied d'égalité. Et ce n'est pas parce que l'on est un homme chef d'entreprise que l'on vit la difficulté plus facilement. Chacun a ses degrés de tolérance et ce n'est pas lié au fait d'être un homme ou une femme. (...) Nous n'arrêtons pas de demander l'indépendance et le fait d'être sur le même niveau que les hommes, alors assumons-le."

TAMARA CAMILLO,

avocate à la Cour (Cabinet Gast & Menguy), concernant les nouveaux types de contentieux en franchise :



"Nous nous retrouvons avec une évolution qui est assez intéressante sur le plan européen, puisque nous avons toute la problématique du droit de la concurrence qui vient interagir dans les relations entre franchisés et franchiseurs, notamment sur les déséquilibres et les ruptures, ce que

nous n'avons pas forcément il y a quelques années. Ce sont de nouveaux articles du Code de commerce qui ont été intégrés et qui servent désormais d'appui aux franchisés pour 'challenger' leur relation commerciale avec le franchiseur et demander, à l'occasion d'une rupture de contrat ou de déséquilibres significatifs qui pourraient être constatés, des dommages substantiels."

PATRICK MARY,

directeur commercial de l'enseigne **Éléphant Bleu**, apportant son point de vue sur le fait d'implanter un réseau à l'étranger, notamment en master franchise :



"Toute la difficulté réside dans le fait de trouver le bon partenaire, le master franchisé qui aura la capacité de développer le concept dans le pays. Il devra également créer des points de vente en propre pour pouvoir amener des investisseurs à développer et acheter le concept, que vous pourrez difficilement de toute manière installer ou vendre sur un territoire étranger sans avoir, comme dans le pays d'origine, des magasins pilotes qui sont indispensables pour argumenter lors de la commercialisation du projet."

VIRGINIE AUBERT,

présidente de l'association **Entreprise et Convivialité**, nous explique le rôle de la convivialité en entreprise :

"La convivialité est faite pour permettre aux personnes d'avoir des temps d'échanges pour se connaître. (...) Si on se connaît les uns les autres, on sait que lorsque l'on aura une problématique professionnelle,



on pourra trouver en l'autre une écoute. (...) Si on connaît mieux une personne, on peut comprendre pourquoi, potentiellement, elle a une difficulté passagère. La vie n'est pas lisse. On peut très bien dans son quotidien rencontrer des soucis privés, professionnels et [la convivialité] permet une meilleure compréhension des situations. Prenons donc un peu de temps."

FRÉDÉRIK PEUCHERET,

négoceur de crise et expert en comportement, livre ses conseils aux managers en situation de conflit avec un membre de leur équipe :



"L'intérêt du manager est aussi de développer un certain nombre de compétences qui permettent de diagnostiquer, d'anticiper les facteurs de conflit, d'où le suivi individuel avec ses différents employés. Ceci étant, si un conflit émerge et qu'il est clairement affiché et exprimé, il faut tout de suite extraire l'employé de son environnement. C'est-à-dire qu'il faut privilégier le rapport individuel et l'entretien en face-à-face et ne surtout pas aborder le conflit en public."

Juliette PLOUSEAU