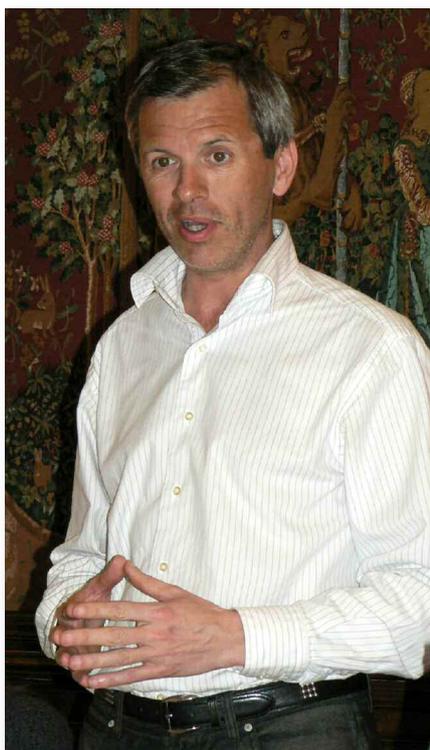




CARREFOUR DAUPHINE

Club d'Affaires

Frédéric Bedin : La crise ! Quelle crise ?



Quelle bouffée de fraîcheur entrepreneuriale ! Créer en 1986 sa première entreprise (Délires) à 19 ans pendant que l'on est (déjà) à Dauphine. Le faire avec un ami – Benoit Désveaux – qui, vingt trois ans après, l'est encore. Racheter sept ans plus tard Promo 2000 et fusionner l'ensemble en 1995 pour créer **lepublicsystème** qui pèse aujourd'hui environ 120 millions d'Euros pour 40 millions de marge brute avec plus de 350 personnes... Voilà un parcours qui aurait suffi à plus d'un. C'est mal connaître Frédéric.

Rentré il y a quelques années à l'ANAÉ (Association des Agences de Communication Événementielle), il en devient rapidement le Président. Rejoignant Croissance Plus en 2000, il est au comité directeur 4 ans plus tard et en est le Président depuis 7 mois. Beau parcours non ?

Un maître mot : La volonté. Frédéric est le « **Yes we can** » français. D'ailleurs, il aime OBAMA. Il a son dernier discours sous le bras (un livre de chevet ?). Un modèle du genre. Un plan de bataille du Chef que chacun des ministres a complété des mesures propres à son ministère quelques semaines seulement après la prise de fonction de l'équipe. Et nous ? « On n'a pas encore écrit le texte »... Bon. Ses leitmotifs ? Le marketing de l'innovation : il faut sans arrêt bousculer les producteurs qui continuent à croire que l'acheteur de voiture souhaite s'identifier à une image de puissance, de luxe, de vitesse alors que le marché – tel un banc de

poissons compact et rapide – vient de changer de direction et souhaite de la mobilité, de la non pollution et de l'économie. C'est la « dislocation » du marketing que Frédéric prône. Ce n'est plus l'argent qui est le seul critère de choix, mais le temps. On veut « affecter » son temps à ses envies et ses plaisirs. Passer une demi-journée au « Vieux Campeur » pour choisir un accessoire de ski de randonnée – sa passion – est un bonheur. Attendre une demi-heure à la caisse d'un supermarché : intolérable. Surtout quand le dit supermarché vous fiche dans la catégorie « ménagère de moins de cinquante ans » (c'est le cas de Frédéric qui fait les courses pour ses trois jeunes enfants) et vous harcèle de pubs pour... les produits d'hygiène féminine !

La crise ! Quelle crise pour ceux qui se tournent vers les marchés

de demandes en explosion totale ? L'environnement, les produits « verts », les services à la personne, la santé, l'éducation, la formation et bien d'autres secteurs qui sont en pleine croissance. Allons-y. C'est le creuset de Croissance Plus. Je me souviens qu'à Dauphine (déjà en 1968... pardon de la référence un peu datée) l'illustrissime Georges Chétochine nous disait que 80 % des produits qui existeraient dans 20 ans n'étaient pas encore connus à l'heure où il nous parlait. C'est toujours vrai.



Alors, bougeons les lignes, fluidifions, avançons hors des sentiers battus. Je crois sincèrement que c'est bien ce que fait Frédéric. Une belle leçon d'optimisme. Suivons-la, suivons-le.

Et surtout, accueillons-le à nouveau ! Tu es le bienvenu à Carrefour Dauphine, il y a une prochaine Présidence à prendre. Dans trois ans.

C'est ton rythme.
A bientôt et encore bravo.

Hervé Lassalas
Président



**Crise ou pas crise,
on peut quand même
partager le sourire !**



**Prochain dîner de Carrefour Dauphine
le lundi 6 avril où, à 20 heures,
nous recevrons Jean Veil,
avocat d'affaires international.**

Présidence : Hervé Lassalas - pluriclub@orange.fr - www.pluriclub.fr
Carrefour Dauphine - Association Loi de 1901- 47, rue Perronet - 92200 Neuilly sur Seine
Tél : 01 46 24 42 21 - Fax : 01 46 24 88 09 - www.carrefourdauphine.com