



Ensemble, on achète mieux

"Agir pour changer le monde", c'est le thème du congrès qu'a organisé le Cèdre pour fêter ses 15 ans d'existence. Mais c'est aussi sur ce fondement qu'Eric Chevallier a créé son entreprise et l'a faite prospérer.

Le Cèdre. Plus qu'un arbre, un symbole biblique et plus qu'une entreprise, une philosophie. Alors que la plupart des entreprises connaissent la crise, le Cèdre enregistre une croissance annuelle de 20 % et recrute chaque année entre 10 et 15 personnes supplémentaires. Installée dans les anciens haras de la ville de Paray-le-Monial, cette entreprise est un groupement d'achats spécialisé dans l'optimisation des services généraux des entreprises. Au total, elle est présente sur 80 marchés (fournitures de bureaux, alimentaire, nettoyage, assurances, véhicules, photocopieurs, ascenseurs...) représentant 200 fournisseurs et un volume d'achats de 300 millions d'euros.

"Ensemble, on achète mieux", explique François Mahuzies, chargé de communication. "Eric Chevallier, le fondateur de cette entreprise, est parti de ce constat en 1998 pour créer son entreprise". Travaillant, à l'époque, pour le pèlerinage de Paray-le-Monial, il doit acheter un photocopieur. Après une étude technique et financière, il s'aperçoit très vite que d'autres organismes ont effectué les mêmes démarches que lui et que tous ont payé un prix différent. Les fondations du



Pendant une commission de négociation, les chefs de marché et les adhérents négocient l'offre des fournisseurs ■

Cèdre sont alors posées et le premier réseau commercial sur lequel l'entreprise se positionnera, sera les structures religieuses. "Plus de 4 000 structures chrétiennes passent aujourd'hui par le Cèdre pour effectuer leurs achats". Depuis 2008, 3 nouveaux réseaux (PME/PMI, campings et associations) se sont ajoutés à ce premier segment et font qu'aujourd'hui, 5 000 adhérents bénéficient des services du Cèdre. "En Saône-et-Loire, les entreprises comme Emile Henry, Ducerf, Rave ou encore Fauchon Baudot nous ont confié la négociation de leurs frais généraux. Elles nous font confiance car elles n'ont pas 30 personnes à temps plein pour négocier leurs achats et n'ont pas un marché de 30 000 extincteurs ou 12 millions d'euros de fournitures de bureau à débattre avec les fournisseurs".

Le cœur de métier du Cèdre consiste donc à négocier des conditions commerciales très avantageuses pour le compte de ses adhérents, via des marchés d'une durée de 2 ans, et de les accompagner ensuite dans leurs relations avec les fournisseurs référen-

cés. "Notre métier est de travailler sur le prix mais pas uniquement. L'entreprise repose sur des valeurs humaines qu'Eric Chevallier a insufflé à l'entreprise dès sa création et qui sont les bases de toutes bonnes relations commerciales : esprit de confiance, coopération et solidarité". Pour cela, le Cèdre a mis en place toute une organisation commerciale structurée par rapport à ses 4 grands réseaux avec des chefs de marchés et des assistant(e)s ainsi qu'une trentaine de délégué(e)s régionaux qui sont en permanence sur le terrain. Au total, le Cèdre emploie 92 personnes. "Nous sommes aujourd'hui le premier créateur d'emploi de la région de Paray-le-Monial", conclut François Mahuzies.

Infos +

www.lecedre.fr

REPÈRES

Le Cèdre à Paray-le-Monial

- 92 collaborateurs.
- 5 423 adhérents (dont 4 353 structures chrétiennes, 383 entreprises, 328 campings et 359 associations).
- 200 fournisseurs sur 80 marchés.
- 300 millions d'euros en volume d'achat pour les adhérents en 2013.



Eric CHEVALLIER,
Président fondateur du Cèdre ■

