

## Le Cèdre crée la confiance, « ce levier incroyable de performance »

**Le Cèdre est une centrale d'achat pas comme les autres. Elle partage des valeurs avec ses clients et ses fournisseurs depuis bientôt 20 ans. Son directeur, Philippe Tixier a répondu à nos questions. Pour lui, les liens créés entre partenaires et salariés sont la condition d'une croissance durable et tenable.**

### Comment est né Le Cèdre ?

Le fondateur, Éric Chevallier, l'a fondé il y a 18 ans, constatant qu'il n'existait pas de structure pour rassembler les achats de l'Église et du monde chrétien. Peu à peu, l'offre a été ouverte aux entreprises, aux associations et aux campings. Nous sommes un groupement d'achat pas tout à fait comme les autres. Par exemple, nous ne parlons pas de clients mais d'adhérents. Les structures chrétiennes adhérentes nous accompagnent dans les négociations avec les fournisseurs. Nous travaillons ensemble, responsables de l'entreprise, fournisseurs et adhérents.

### Le monde de l'achat est difficile. Avez-vous des cahiers des charges chrétiens ?

Nous cherchons à être à la pointe de la réflexion éthique. Notre conviction est qu'elle n'est pas opposée à la performance, au contraire. Ainsi, dans nos processus de négociation, nous cherchons en permanence à être le plus équitable possible. Nous intégrons dans nos cahiers des charges des éléments extra-financiers car nous sommes attachés à l'écologie intégrale, comme la politique RSE par exemple ou encore les modes de rémunération des commerciaux des entreprises qui répondent aux appels d'offres. Nous avons aussi comme règle que la rémunération du Cèdre soit la même pour tous les fournisseurs d'un type de biens et de services, ce que nous appelons un marché.

Au-delà de ces actions concrètes, nous réunissons régulièrement nos adhérents et nos fournisseurs pour que cette relation tripartite soit vertueuse dans la durée.

### Vous avez inventé l'économie collaborative avant la mode Internet autour de ces questions ?

Promouvoir la collaboration est dans notre ADN. C'est notre modèle économique, notre raison d'être : créer du lien, faire de la mise en

relation. Nous l'appliquons aussi au fonctionnement interne de l'entreprise. Nous avons rejoint le mouvement des entreprises libérées, où, par exemple, un bon manager est celui qui partage l'information et encourage les initiatives du terrain. Nous partageons les décisions et nos réussites. Nous avons un accord d'intéressement grâce auquel nous avons reversé 35 % du résultat l'an dernier. Le travail collaboratif est fécond et c'est un mode d'organisation de l'économie d'avenir.

“ Le travail collaboratif est fécond et c'est un mode d'organisation de l'économie d'avenir.

### Faire confiance aux hommes, respecter ses fournisseurs c'est aussi un moyen de gagner de l'argent ?

En 2015, la croissance était de 15 %, nous avons accueilli 500 nouveaux adhérents et notre 100<sup>e</sup> collaborateur et nous sommes présents sur près de 100 marchés. Nous sommes une entreprise, nous devons être rentables. Les relations tissées avec les adhérents, les fournisseurs et les salariés créent les conditions de la confiance, qui est un incroyable levier de performance. ■

Le Cèdre, groupement d'achat fondé en 1998 pour fédérer les structures chrétiennes (communautés, diocèses, enseignement privé...), se développe depuis cinq ans auprès des entreprises de tous secteurs. Aujourd'hui, le Cèdre regroupe près de 7 000 adhérents. Fort d'une équipe de 100 personnes, le Cèdre négocie des tarifs et des conditions commerciales avantageuses sur plus de 80 marchés (fournitures de bureau, téléphonie, photocopieurs, protection incendie...) couvrant l'ensemble des frais généraux, pour un total de plus de 310 millions d'euros d'achat en 2015. Grâce aux volumes négociés, le Cèdre permet à ses adhérents de bénéficier de conditions grands-comptes et de réaliser jusqu'à 50 % d'économies sur leurs achats.

[www.lecedre.fr](http://www.lecedre.fr)



PHILIPPE TIXIER ▲

Directeur du Cèdre.  
[www.lecedre.fr](http://www.lecedre.fr)