

TEMOIGNAGE D'AYMERIC, CHEF D'EXPANSION RESEAU

On est l'ambassadeur de l'enseigne auprès des institutions extérieures, ce qui veut dire que nous avons des contacts réguliers avec les mairies, avec les agglomérations, avec les chambres de commerce. On leur présente notre plan de développement et on essaie de les faire adhérer à notre projet global d'entreprise.

Le métier d'animateur réseau développement (ou chef d'expansion réseau) est historique chez Système U.

On faisait du **développement quantitatif**, c'est-à-dire du développement de mètres carrés nouveaux dans les points de vente.

Aujourd'hui, cela a changé, cela a évolué. On garde toujours cette base de travail mais sur certains secteurs ou sur certains sites, les mètres carrés sont saturés donc aujourd'hui, il faut chercher de nouvelles pistes de réflexion pour gagner des parts de marché et on fait, pour certains magasins, du **développement qualitatif**.

Ca, c'est un vrai document de travail, c'est un document qui fait partie des incontournables de notre métier. C'est le plan local d'urbanisme de la ville de Laval.

Alors là par exemple, ce que vous voyez ici en mauve, ce sont des zones d'urbanisations futures, ce sont des zones aujourd'hui qui sont vierges mais dans lesquelles la ville souhaite amener de l'équipement. Cela peut être de l'habitat, des écoles, cela peut être aussi des entreprises et par conséquent il peut y avoir de la place pour envisager la création d'un commerce.

Pour être un bon d'animateur réseau développement (ou chef d'expansion réseau), **il faut être combatif** parce que les projets prennent souvent beaucoup de temps donc il faut savoir être persévérant pour les mener à bien.

Je pense qu'**il faut aussi être inventif**, parce que parfois il faut trouver des nouveautés ou des choses qui soient un peu originales pour faire avancer un projet.