juillet 2022

Edoni

Christian Rosescu, sept ans de présidence

Lors de l'Assemblée Générale de l'association Edoni du 30 juin 2022, son président M. Christian Rosescu a passé le témoin à Vianney Hamoir, une autre personnalité du commerce interindustriel. Un événement qui nous donne l'occasion de revenir sur l'action du dirigeant sortant, à la tête de l'association depuis mars 2015.

BBI : Tout d'abord, M. Rosescu, pouvez-vous nous rappeler votre parcours professionnel.

Christian Rosescu : Après une formation à l'Ecole Polytechnique en Roumanie, j'ai débuté ma carrière professionnelle comme responsable maintenance et ingénieur de fabrication. J'ai ensuite évolué en tant que responsable d'un bureau d'étude et de développement. En 1990, je suis arrivé en France où j'ai tout d'abord suivi une formation en installations électrique à l'Apave de Reims avant de poursuivre sur une année de cursus dans le management industriel à HEC (Jouy-en-Josas). Grâce à ce bagage, j'ai enchaîné plusieurs postes techniques et commerciaux avant d'entrer en 1998 chez Fontana. J'ai évolué dans le groupe jusqu'à devenir directeur commercial et marketing de GFD, marque bien connue de la quincaillerie et de la fourniture industrielle.

BBI : Qu'est-ce qui vous a incité à participer au projet Edoni ?

Christian Rosescu : La société GFD fait partie des membres fondateurs d'Edoni et en tant que directeur commercial, je la représentais auprès de cette instance. Au fur et à mesure des réunions, je me suis impliqué dans les travaux et la gestion dans l'association, au début comme trésorier et en participant à différentes commissions. Tout naturellement, au vu de mon engagement, son président Éric Pommeret m'a demandé de réfléchir pour prendre sa succession.

BBI : C'était une fonction que vous envisagiez ?

Christian Rosescu : Pas du tout. Au début, j'ai commencé par décliner sa proposition. Il m'était difficilement envisageable de fonctionner conjointement en tant que directeur commercial et président actif d'Edoni. Toutefois, après plusieurs demandes, j'ai consulté ma direction générale à ce sujet et j'ai eu son accord pour que je puisse dédier deux jours par mois à Edoni. C'était peu, mais ceci plus un week-end par-ci par-là, j'ai pensé que ce devrait aller.

J'ai donc accepté de poser ma candidature et j'ai été élu président. A la première réunion du Bureau, j'ai posé aux membres la question : « Qu'attendez-vous de ma part ? ». La réponse de Paul Kempf, ex-président du Gifec et secrétaire général d'Edoni a été : « Fais-nous rêver ! ». J'avais carte blanche pour proposer mon projet. Le 30 avril 2015, j'ai convoqué une réunion de Bureau exceptionnelle au cours de laquelle j'ai présenté mon projet pour l'association avec cette alternative : ou il était accepté à l'unanimité, ou je donnais ma démission…

BBI : Un ultimatum en quelque sorte. Pourquoi une telle exigence ?

Christian Rosescu : En vérité, après plusieurs années passées dans le rouge, Edoni aurait dû fermer les bans et mon rôle aurait dû être de déposer le bilan et de liquider l'association. Toutefois, j'avais et j'ai toujours la ferme conviction que le travail d'Edoni est d'utilité publique (nationale) et qui plus est, s'inscrit dans l'air du

temps : la standardisation des échanges entre les fournisseurs et les distributeurs. Par ailleurs, j'ai toujours adoré faire les choses réputées « impossibles »

BBI : Quelles sont donc les premières mesures que vous avez enclenchées pour Edoni ?

Christian Rosescu : Premièrement, pour moi, le dépôt de bilan n'était pas envisageable. Deuxièmement, faisant le constat que la mobilisation des fabricants autour d'un langage commun de transmission des données produits n'avait pas fonctionné, il fallait choisir un autre vecteur pour son déploiement, en l'occurrence la distribution, car celle-ci est plus structurée.

Mes quatre axes d'action furent : construire un référentiel prenant en compte les besoins du monde de la quincaillerie, de la fourniture industrielle et de la distribution des matériaux et le faire valider par les adhérents ; diminuer les frais de fonctionnement ; augmenter les recettes notamment au travers de l'adhésion des distributeurs, premiers bénéficiaires de la mise en place d'une standardisation ; mettre en place une politique de communication (refonte du logo, nouveau site internet, newsletters…). Et tout ceci sans oublier la création de commissions de travail. Le projet a été accepté à l'unanimité.

BBI : Quelles sont les principales réalisations que vous avez menées à bien au sein d'Edoni ?

Christian Rosescu : Tout d'abord le...

Veuillez vous identifier pour consulter la totalité de l'article.

Vous avez perdu votre n° d'abonné. N'hésitez pas à nous contacter. Valider

Vous n'avez pas de n° d'abonné ?
Abonnez-vous pour bénéficier de nos revues et l'accès à l'intégralité des articles !

S'abonner à la revue