



Interview Franchisé 19/11/2008

INTEGRATION :

Toute-la-franchise.com : Pouvez-vous vous présenter ? (nom, prénom, titre, cursus en quelques mots)

Ravel Jérôme 26 ans marié 1 enfant titulaire d'un BTS Force de vente. Franchisé exclusif du département du Gard (30).

TLF : Comment êtes-vous entré en contact avec votre enseigne ?

Par mail pour recevoir des informations complémentaires puis directement par téléphone pour les questions bien précises

TLF : Comment s'est déroulée la période entre votre premier contact et vos débuts ? Pourquoi avoir créé votre société avec le support de votre franchiseur ?

La période entre le premier contact et le début d'activité a duré environ 3 mois. La notion de franchise permet d'avoir des informations concrètes sur le marché, la concurrence et ainsi bénéficier de l'expérience de la franchise pour gagner du temps.

TLF : Votre franchiseur a-t-il concrètement respecté tous les points sur lesquels il s'était engagé ?

Oui à savoir une formation complète, une bible, un suivi et une présence importante, et un site internet

TLF : Avez-vous consulté des concurrents de votre enseigne ? Si oui, pourquoi avoir choisi cette enseigne ?

Non

TLF : Quels sont les services que vous apporte votre franchiseur au démarrage de votre activité ?

Leur expérience riche de 10ans, toutes les informations pour réussir les différentes phases de notre travail à savoir la phase de recherche de partenaires et celle de commercialisation, toutes les informations juridiques en termes de contrat et la possibilité de mettre en ligne notre guide sur internet sans aucune difficulté

TLF : Étiez-vous de la « profession » avant de vous lancer ? Si non, pourquoi avez-vous changé de secteur d'activité ?

Oui commercial terrain dans les systèmes de sécurité et avant commercial en site internet

ACTIVITE :

TLF : Avez-vous besoin de votre franchiseur dans le cadre de votre activité ? Répond-il à votre attente ?

Oui même si cela n'est pas obligatoire ils sont toujours présent pour répondre à nos moindres questions.

TLF : Comment se passe les relations avec vos collègues franchisés ?

Parfait on se retrouve régulièrement en conférence afin de se raconter notre semaine ou mois pour faire bénéficier à tous de nos expériences. Et de plus en plus on sera amené à travailler ensemble notamment pour les départements limitrophes

TLF : L'esprit « réseau » est il réellement effectif ? (développez)

Oui puisque aujourd'hui on est amené de travailler de plus en plus avec des départements limitrophe au notre.

TLF : La formation vous a-t-elle permis concrètement de démarrer votre activité dans des conditions optimales ? (développez)

Tout à fait, grâce à une formation de 3 ou 4 jours et une bible qui résume cette formation nous avons toutes les informations nécessaires en main pour attaquer rapidement.

TLF : En termes de Chiffre d'affaires, avez-vous atteint vos objectifs ?

Comme pour toute création, l'objectif de la première année est de rentabiliser son investissement. Aujourd'hui après seulement 2 mois de commercialisation effective du guide tous a été rentabilisé.

TLF : Quelles actions menez-vous pour développer votre C.A et vos clients ?

Démarche classique de commercialisation (phoning, prise de rendez vous, salon diverse, publicité tous les moyens sont bon pour se faire connaître)

TLF : Avec le recul, le concept est il bien positionné et bien justifié sur votre marché ?

Le marché des comités d'entreprise est chargé mais proposer de fortes réductions chez plus de 70 partenaires différents d'un même département intéresse forcément. En ce temps de crise proposé des réductions aux employés ou directement aux particuliers est forcément un atout pour vendre.

TLF : L'analyse que vous avez menée avant de rejoindre votre franchiseur corrobore t'elle avec votre vécu sur le terrain ?

Oui largement réalisable la première année même si tout est à faire.

TLF : Auriez vous pu mener à bien votre activité si vous aviez du la créer seul ? (développez)

Je pense que cela aurait été possible mais au lieu de débiter immédiatement il aurait fallu travailler sur le concept et la création au moins 2 ou 3 ans. Pour trouver la forme, le contenu, les imprimeurs,....

TLF : Si c'était à refaire, signeriez-vous à nouveau avec votre franchiseur ?

Oui sans réfléchir cette fois ci.

TLF : Quels conseils donneriez-vous à tous les candidats intéressés par votre enseigne ?

Une fibre commerciale, une envie de créer sa propre entreprise. Vous aimez le contact et vous avez un bon sens relationnel : lancez vous !