

## Interview de Monsieur Legrand, franchisé Flash Dimension à Metz

Photo : M. Legrand



### **INTEGRATION :**

#### **Franchise Domicile : Pouvez-vous vous présenter ?**

Christophe LEGRAND, Coordinateur Régional, à temps partiel, d'un réseau d'associations de tourisme : En parallèle à mon activité salariée, je développe une concession Flash Dimension en micro entreprise.

#### **FD : Comment êtes-vous entré en contact avec l'enseigne ?**

CL : J'ai découvert l'enseigne sur internet, puis j'ai eu un contact direct avec le responsable du réseau.

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

CL : Mon objectif dès le départ a été de développer une activité complémentaire à mon activité salariée. Par conséquent, la facilité de prise en main de cette activité répondait bien à mes attentes.

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

CL : Oui. Que ce soit en terme d'accompagnement, de conseils, et de formation.

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

CL : J'ai choisi Flash Dimension pour la proximité relationnelle qui s'est rapidement établie avec le responsable du réseau.

#### **FD : Etiez-vous de la « profession » avant de vous lancer ? Si non, pourquoi avez-vous changé de secteur d'activité ?**

CL : Je n'ai aucune formation spécifique. Néanmoins, un esprit commercial est un pré-requis indispensable pour ce genre d'activité.

### **ACTIVITE :**

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

CL : A chaque fois que nécessaire, je peux faire facilement appel à mon franchiseur.

#### **FD : Comment se passe les relations avec vos collègues franchisés ?**

CL : Mon activité ne m'a pas amené à développer de relations avec les autres franchisés.

#### **FD : La formation vous a-t-elle permis concrètement de démarrer votre activité dans des conditions optimales ?**

CL : La formation permet de bien s'approprier le processus de fabrication du produit. La technique est accessible à tous, et se maîtrise rapidement.



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

CL : Mes objectifs ont été atteints dès la première année.

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

CL : Je vends les photos sculpture quasiment exclusivement par internet : échange de bannières, passerelles, affiliations.

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

CL : Le marché des produits dérivés photos est énorme. Il y a encore un énorme potentiel. Sur ce marché, la photo sculpture a toute sa place.

**FD : Auriez vous pu mener à bien votre activité si vous aviez du la créer seul ?**

CL : Le concept de fabrication est la clé de cette activité. Celui-ci ne peut être maîtrisé qu'avec l'apport du franchiseur.

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

CL : Oui, sans hésiter.

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

CL : De s'appuyer sur l'impact que crée instantanément le produit. Le meilleur argument de vente c'est l'originalité du produit et son impact visuel.