

# Interview de Thierry Valentin,

Franchisé Cartridge World à Rezé

Le 17 août 2010



Thierry VALENTIN, franchisé à Rezé (à droite) et son salarié Vincent VALENTIN

## *Q1 : Quel est votre parcours professionnel ?*

Je viens d'un domaine totalement atypique puisque j'étais Coordinateur de production pour une entreprise leader mondial en dosimétrie passive assurant le suivi de personnes exposées aux rayonnements ionisants.

## *Q2 : Pourquoi avoir choisi ce secteur et plus particulièrement ce réseau ?*

J'ai découvert l'enseigne à Oxford en Angleterre lors d'un déplacement au siège de mon entreprise. J'ai pu voir

dans ce pays l'importance de l'implantation du réseau Cartridge World, il m'a semblé évident que la France avait le même besoin, au-delà de l'aspect économique, l'aspect écologique est aujourd'hui primordial.

## *Q3 : Quels sont les services que vous ont apporté votre franchiseur au démarrage de votre activité ?*

Tout d'abord la formation technique, il faut savoir lorsque j'ai ouvert mon magasin Cartridge World (à part lorsque j'achetais mes cartouches pour les installer dans mon imprimante), je n'avais aucune connaissance technique sur les différents produits. Cartridge World a mis en place une formation technique dans son centre de développement qui est essentiel à l'activité.

La mise en place et l'ouverture de votre magasin sont effectuées avec des personnes du siège et bien évidemment la notoriété de l'enseigne est un des points clefs pour les débuts.

## *Q4 : Auriez-vous pu mener à bien votre activité si vous aviez dû la créer seul ?*

Non, il ne faut pas oublier que vous avez à faire essentiellement à des professionnels ou des particuliers en quête permanente de conseils et d'orientations techniques, donc si vous n'avez pas un groupe comme Cartridge World qui suit l'évolution des nouvelles technologies pour respecter les règles des constructeurs, vous devenez alors un vendeur de compatibles.

## *Q5 : Pour vous, en temps que franchisé depuis 2 ans, quels sont les atouts de l'appartenance au réseau Cartridge World ?*

Je pense qu'on a fait le tour des principaux atouts de Cartridge World mais le plus important reste la notoriété qui renforce la viabilité de notre projet dans le temps, et l'enseigne n'est qu'au début de son développement.

## *Q6 : Si c'était à refaire, signeriez-vous à nouveau avec votre franchiseur ?*

Oui, d'ailleurs je vais certainement m'engager pour l'ouverture d'un 2<sup>ème</sup> point de vente d'ici la fin de l'année

## *Q7 : Quels conseils donneriez-vous à tous les candidats intéressés par Cartridge World ?*

A partir du moment où ils ont bien fait le choix de l'activité, c'est cette enseigne qu'il faut choisir pour exercer ce métier.