

Natilia LA ROCHELLE (17)



Timo PENNANEN, Franchisé à La Rochelle:

« Le bois, le matériau de Demain »

Après une carrière professionnelle dans l'industrie et la commercialisation des produits en Bois dans divers secteurs d'activités, Timo PENNANEN a rejoint le réseau NATILIA.

Aujourd'hui, il ouvre son point de vente à la Rochelle (17). Témoignage.

Pourquoi avoir intégré un système de franchise ?

J'ai intégré un système de franchise principalement pour trois raisons:

La première est la transmission d'un savoir faire. Effectivement cette dernière est rapide grâce une formation adaptée par les services « métiers ».

La seconde concerne le produit et le concept qui ont déjà été testés et le succès est au rendez-vous.

Enfin, la troisième raison porte sur l'accompagnement global des principaux services Métiers :commercial, juridique, marketing, technique et administratif qui nous donnent un avantage considérable pour s'organiser et être opérationnels le plus vite possible.

En général la franchise permet de démarrer l'activité plus facilement et plus rapidement qu'un entrepreneur isolé.

Pourquoi avoir choisi NATILIA ?

Je suis une personne écologiquement engagée. Effectivement, je mène des actions personnelles pour la protection de l'environnement. Ayant travaillé dans le commerce du bois pendant plus de 20 ans, je connais ses avantages et j'apprécie particulièrement ce matériau de demain. De plus, outre l'aspect écologique, j'ai une bonne expérience au niveau du management, dans la gestion d'entreprise et dans l'immobilier. Je pense que Natilia propose un produit avec un bon rapport prix/prestations pour le marché Français.

Qu'avez vous pensé de la formation prodiguée par A.S.T Groupe?

La formation était bien organisée et relativement complète, ce qui permet de démarrer l'activité dans de bonnes conditions .

Natilia La ROCHELLE (17)

Quels conseils donneriez-vous à un futur franchisé NATILIA ?

Il faut être prêt financièrement (budget global min. 150 000 €) et Il faut être passionné de l'immobilier et des produits écologiques !! De plus, C'est un métier où il ne faut pas compter ses heures ce qui va de soit lorsqu'on est entrepreneur indépendant.

Comment se porte votre activité aujourd'hui ?

Quelles sont vos perspectives à venir ?

L'activité a démarré à peu près comme je l'avais imaginé. Après quelques semaines d'activité, j'ai eu des contacts qualifiés, dont 5 très sérieux et j'ai bon espoir de pouvoir concrétiser quelques uns de ces contacts courant septembre.

Je vais embaucher mon premier commercial en septembre et mon objectif est de vendre minimum 50 maisons en 2012 sur mon secteur.



Franchise de La Rochelle Septembre 2010