

Natilia SAINTES (17)



Pascal DAUNIT, Entrepreneur dans l'âme et Franchisé NATILIA à SAINTES

De formation technique, Pascal Daunit a assuré au début de sa carrière professionnelle l'encadrement d'unités industrielles avant d'intégrer un cabinet spécialisé dans la performance industrielle.

Travaillant ensuite en free lance, il crée une entreprise (3 salariés à ce jour) réalisant des installations liées à l'eau (postes de relevage, assainissement, récupération d'eau de pluie) avant de se lancer dans le projet ambitieux NATILIA début Juin.

Pourquoi avoir intégré un système de franchise ?

Une franchise, avant de réellement exister, se doit de prouver le bien fondé de son existence et de ses objectifs à travers la capitalisation de ses acquis avant de les transmettre. Etre franchisé, c'est donc avoir l'assurance de bénéficier des produits mais aussi d'un transfert de compétences de la part du franchiseur.

Cela permet donc de gagner du temps de façon considérable et d'être certain de ne pas faire fausse route par rapport au fait de lancer seul une activité similaire.

D'autre part, l'effet "volume" permet d'exister et de bénéficier des avantages d'une enseigne nationale tout en restant un acteur de proximité et une entreprise locale.

Pourquoi avoir choisi NATILIA ? Selon vous, quels sont les atouts d'appartenance à ce réseau ?

Natilia propose un package complet à tous points de vue pour devenir constructeur de maisons individuelles. Lorsque j'ai choisi Natilia, je ne m'attendais pas à ce que le formalisme, le produit, les compétences et l'accompagnement soient aussi complets.

D'autre part, Natilia s'appuie sur l'expérience d'AST Groupe, société cotée en bourse qui a fait ses preuves sur le marché de la maison individuelle, qui est financièrement solide et très bien structurée. Natilia est le reflet du professionnalisme d'AST Groupe.

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

Dans la formation, il y a plusieurs points abordés : l'aspect "théorique" en salle, et le côté « pratique » qui permet de suivre de vrais professionnels sur le terrain. L'accompagnement à la création et au lancement de ma franchise par les équipes de Natilia est également un plus pour le futur franchisé. Ce réseau et cette formation sont de qualités et les interlocuteurs très professionnels.

Natilia SAINTES (17)

Quels conseils donneriez-vous à un futur franchisé NATILIA ?

Allez-y les yeux « fermés » !!

Comment se porte votre activité aujourd'hui ?

Quelles sont vos perspectives à venir ?

C'est le début, la découverte, la mise en pratique et donc il faut nécessairement réaliser des ajustements. J'ai embauché une responsable commerciale pour m'aider à développer le réseau commercial et accompagner les clients dans leur projet de construction.

Les contacts Prospects se font rapidement plus nombreux. Le produit et l'approche plaisent aux clients potentiels.

Les RDV affluent et les ventes ne devraient pas tarder. Les perspectives sont réelles.



Franchise de SAINTES Juin 210