

# LES DÉBUTS D'UN FRANCHISÉ DOM&VIE

UNE INTERVIEW DE PHILIPPE RICHARD,  
AGENCE DOM&VIE DE PORNIC

*Philippe Richard a rejoint récemment le réseau de franchise DOM&VIE sur le secteur de Pornic. Il nous partage l'expérience du démarrage récent de son activité après avoir suivi trois semaines de formation initiale et acquis tout le savoir-faire essentiel de son nouveau métier.*



**Quel a été votre parcours avant de rejoindre DOM&VIE ?**

J'ai un parcours de dirigeant de société et directeur commercial dans le transport routier pendant les 20 années qui précèdent mon intégration chez DOM&VIE.

**Qu'est-ce qui vous a décidé à devenir entrepreneur et franchisé DOM&VIE ?**

Après un long parcours dans un grand groupe, j'ai décidé de me réaliser et franchir le pas vers l'entrepreneuriat. **La franchise DOM&VIE a très rapidement répondu à mes attentes** en termes de modèle, de relation directe, d'orientation, avec des objectifs clairs. Ainsi qu'une orientation clientèle pouvant correspondre à mes attentes, et mes compétences tant commerciales que techniques.

**Qu'aimez-vous dans votre nouveau métier ? Êtes-vous satisfait de votre reconversion et des apports de la franchise ?**

Ce nouveau métier est enrichissant, avec du contact clientèle plein d'empathie, permettant d'apporter autour de soi du bien-être avec les différentes solutions proposées. Je suis satisfait de ma reconversion, **DOM&VIE m'a clairement apporté une nouvelle organisation professionnelle** en termes de gestion du temps, gestion du stress, et qui, associée à mon activité personnelle, me permet de profiter de ma famille. **La franchise est clairement une vraie solution pour celui qui veut se lancer en entrepreneuriat**, bénéficier d'une marque, d'une image, d'un savoir-faire et des services d'un siège social avec le marketing, l'infographie et la centrale d'achats qui sont de vraies forces pour démarrer : au final nous ne sommes pas seul.

### Quelles sont vos impressions sur votre démarrage ? Et votre vie en tant que franchisé ?

Je dirais que j'ai de **bonnes impressions avec DOM&VIE** après avoir fait la formation initiale de décembre. Je suis rentré directement dans le bain car je pouvais directement commencer, comme j'avais déjà créé ma société. Aujourd'hui cela correspond à ce que j'attendais. Ma vie de franchisé est assez équilibrée entre ma vie personnelle et mon activité professionnelle.

“

JE TOURNE ENTRE UN ET DEUX RENDEZ-VOUS PAR JOUR, CE QUI EST PLUTÔT TRÈS BIEN.

”

### Comment expliquez-vous votre bon démarrage ?

L'élément qui a poussé mon démarrage a été d'être déjà prêt au niveau administratif et financier avant la formation initiale. Le fait d'avoir créé mon entreprise avant la formation initiale m'a permis de **démarrer le commerce en parallèle de la formation initiale**. J'avais déjà commencé la partie administrative au cours d'août et septembre.

### Quelles recommandations feriez-vous à un candidat à la franchise ?

Venir rencontrer DOM&VIE, discuter et se projeter dans un avenir plein de ressources. L'avenir appartient à ceux qui se lèvent tôt, mais l'avenir s'est d'écrire sa propre histoire, donc **il faut oser franchir le pas**, le seul regret que l'on peut avoir, c'est de ne pas l'avoir fait plus tôt.

“

POUR 2021, JE ME SOUHAITERAIS LA RÉUSSITE !

”

### Au niveau de votre activité ?

J'essaie d'être dehors assez souvent, **je sors pour faire de la prospection** ce qui me permet de positionner mes rendez-vous. C'est un début de rythme à trouver, lorsque ça se calme au niveau des rendez-vous c'est bien aussi d'aller les provoquer. Je rentre aussi dans une autre phase où je commence l'installation de mes premiers chantiers via mes installateurs.

### Qu'est-ce qui vous plaît le plus dans votre nouvelle activité ?

Je dirais que ce qu'il me plaît le plus dans ma nouvelle activité est de **rencontrer des gens, de répondre à leur besoin et de les faire adhérer au concept** et aux changements. J'aime le contact client, étant donné que j'ai une facilité avec les personnes âgées, et aujourd'hui je me trouve utile en leur apportant ces solutions.

### Que vous souhaitez-vous pour 2021 ?

J'aimerais asseoir mes positions acquises lors de mon démarrage et l'ouverture d'un showroom pour le deuxième semestre de 2021 afin d'assurer une bonne année pour 2022.

#### Votre Contact Presse :

Blandine AUCANTE - Assistante de développement  
b.aucante@dometvie.fr - 07 79 90 77 11