



Interview du franchisé de **PRINK BRIANÇON**

Nom : **Pinquier**

Prénom : **Olivier**

Adresse : **3 Avenue du Dauphiné**

Tel : **04.92.48.57.22**

Ville : **Briançon**

E-mail : **briancon@prink.fr**

1) Comment êtes-vous devenu franchisé Prink ? Et pourquoi avez-vous décidé d'adhérer à votre réseau ?

Suite à un problème de relationnel avec mon employeur de l'époque à cause duquel j'ai été forcé de partir ; et arrivé à un âge où mon CV n'était plus pris en considération, je me suis posé la question de savoir quel secteur d'activité pouvait être encore aujourd'hui porteur et en même temps en pleine expansion. J'ai alors eu l'idée de me renseigner sur le marché des consommables pour imprimantes. Avant de « sélectionner » PRINK, j'ai bien sûr tout d'abord étudié une bonne partie des enseignes qui existaient et qui proposaient le même type de produits.

Il s'est avéré au final que PRINK possédait les meilleurs atouts vis-à-vis de ses concurrents, tant au niveau de la présentation de l'entreprise, qu'à celui de l'investissement de départ, des droits d'entrée, de l'accompagnement du projet de A à Z, des informations et de la formation données, de la logistique, de la disponibilité de toute l'équipe et de l'amabilité de cette dernière ; sans oublier l'ambiance très conviviale et amicale qui y règne constamment, tout en restant en permanence très pointue et très professionnelle dans son domaine.

2) Comment pensez-vous que les clients perçoivent l'enseigne ?

Le magasin de Briançon se situe dans un endroit assez enclavé, avec sa propre mentalité, et un tout petit peu de méfiance vis-à-vis des articles non-originaux.

Mais au bout de 6 mois d'ouverture et en règle générale, « l'accueil » de ce type d'enseigne dans cette petite ville me semble, d'après le ressenti des clients, plutôt positif, avec la sécurité d'avoir un interlocuteur SUR PLACE sans cesse à l'écoute et disponible.

C'est rassurant pour les consommateurs et il est ainsi plus facile de les orienter ou de les ré-orienter, même pour les plus réticents et même si dans un premier temps certains d'entre eux achètent de l'original.



3) Pour vous, en tant que franchisé, quels sont les atouts de l'appartenance au réseau Prink ?

- L'organisation.
- Le Professionnalisme.
- Le Sérieux.
- La compétence.
- La logistique.
- L'accompagnement.
- La disponibilité aussi bien du franchiseur que du franchisé.
- Les informations techniques sans cesse mises à jour.
- La complémentarité de l'équipe PRINK France.
- Le relationnel.
- L'agencement et le look du magasin.
- La possibilité de trouver un produit dans un lieu implanté dans sa ville.
- La possibilité pour le client de s'adresser physiquement à quelqu'un.
- Le service « SOS imprimantes », qui permet de déposer son appareil dans un magasin PRINK en cas de soucis d'impression.
- La garantie de 2 ANS sur tous les produits PRINK et l'échange immédiat et GRATUIT en cas d'éventuel dysfonctionnement du produit en lui-même.
- Les projets en cours pour faire grandir l'entreprise afin que tout le monde y trouve son compte.
- La recherche d'une satisfaction permanente à tous les niveaux.
- Le nombre de références disponibles.
- Le tout nouveau service TéléMarketing.

4) Comment se porte votre activité aujourd'hui ? Rencontrez-vous des difficultés ?

Je dis toujours aux personnes qui me demandent si : « ça marche » que je suis à l'heure actuelle « trop jeune » en tant que franchisé pour pouvoir avoir une idée très précise sur la bonne santé de mon activité.

En revanche, ce que je peux dire, par rapport au prévisionnel de départ qui a été élaboré de manière prudente, c'est que je suis très au-dessus ce qui était prévu en terme de Chiffre d'affaires :

- | | |
|-------------------|--|
| - Octobre 2010 : | 3.666,23 € (Mois d'ouverture) |
| - Novembre 2010 : | 6.391,14 €. |
| - Décembre 2010 : | 8.905,80 €. |
| - Janvier 2011 : | 10.870,88 €. |
| - Février 2011 : | 6.018,86 € (Saison touristique = moins de fréquentation) |
| - Mars 2011 : | 9.494,25 € (Au 29/03) |

Il existe bien sûr quelques difficultés diverses et variées, mais rien de vraiment insurmontable. La gestion s'apprend « sur le tas » mais il faut bien évidemment être très bien organisé pour faire face à tout ce dont nous pouvons être confrontés. Les bases du « savoir-faire » nous ont été inculquées pendant notre formation de 3 semaines, mais c'est à chacun d'entre nous de faire les efforts nécessaires pour sans cesse progresser et se perfectionner, avec l'aide de toute l'équipe de PRINK France.

Il est vrai que le marché, dans la région de Briançon, paraît être insignifiant, mais énormément de petites entreprises et de structures touristiques sont implantées sur ce territoire (jusqu'à près de 50 kms pour



certaines), et la difficulté principale est d'essayer de faire savoir dans un premier temps à tout le monde que PRINK existe.

La diffusion de la publicité pour le magasin est la plus grande problématique, du fait que la population à « aller chercher » est située sur une zone très étendue, et que l'hiver est synonyme de circulation plus difficile.

5) Quel est le principal conseil que vous donneriez à quelqu'un qui veut devenir franchisé dans votre métier ?

Il faut FONCER, Y CROIRE, ne pas être frileux, tenter l'expérience et convaincre les banques que c'est DU SOLIDE !!

La chose la plus simple à faire, c'est d'aller sur le site de PRINK et remplir une demande de renseignement pour devenir candidat.

6) En Conclusion, êtes vous satisfait d'être franchisé Prink ?

AB-SO-LU-MENT ! Mais il ne faut en aucun cas se relâcher et essayer de trouver tous les jours des idées afin de se faire connaître dans le but d'augmenter sa clientèle, car rien n'est jamais acquis ni gagné d'avance.

L'envie, le travail, le sérieux, la persévérance, le professionnalisme, la courtoisie et l'amabilité sont les qualités indispensables qui devront sans cesse être présentes chez celle ou celui qui décidera de franchir le pas ... ET QUEL PAS !!!

