

<http://www.toute-la-franchise.com/news-474091-interview-franchise-troc-com-roman.html>

Interview du franchisé Troc.com de Roman : Troc.com, " un excellent réseau d'échange et de partage"
Mathieu Mefta a ouvert son magasin Troc.com en franchise voici un an à Romans-sur-Isère.
L'entrepreneur a accepté de revenir sur son parcours pour Toute la Franchise.

Mathieu Mefta franchisé Troc.com
Toute la franchise : Pouvez-vous vous présenter en quelques mots ?

Mathieu Mefta : Agé de 28 ans, j'ai eu la chance et l'opportunité de pouvoir acheter un fonds de commerce sous l'enseigne Troc.com il y a 1 an.

TLF : Pourquoi avoir créé votre société avec le support de votre franchiseur ? Avez-vous consulté des concurrents de votre enseigne ?

MM : Je n'ai pas consulté de concurrents car Troc.com est le « leader Européen » dans son domaine.

TLF : Etiez-vous de la profession avant de vous lancer ? Si non, pourquoi avez-vous changé de secteur d'activité ?

MM : Oui, 10 ans dans le secteur de la vente d'occasion, j'ai commencé cette aventure en tant que vendeur apprenti.

TLF : Comment avez-vous été et êtes-vous toujours accompagné dans votre activité ?

MM : J'ai obtenu un accompagnement pour le montage de mon « business plan » lors de la reprise du magasin. Au quotidien le franchiseur nous apporte un suivi informatique très réactif avec un site internet mise à jour quotidiennement. Un futur logiciel est en cours d'élaboration. Un service communication, juridique, mais aussi un suivi d'animation géré par des animateurs de réseau très présents. En quelques mots, Troc.com me propose un suivi efficace et permanent.

TLF : La formation vous a-t-elle permis concrètement de démarrer votre activité dans des conditions optimales ?

MM : J'ai été formé directement en magasin.

TLF : Votre franchiseur a-t-il concrètement respecté tous les points sur lesquels il s'était engagé ?

MM : Oui

TLF : Comment se passent les relations avec vos collègues franchisés ? L'esprit réseau est-il réellement effectif ?

MM : C'est un excellent réseau d'échange et de partage, notre franchiseur propose des réunions de travail et d'échange régulièrement mais aussi un congrès annuel ce qui crée une certaine cohésion de groupe (amicale et professionnelle).

TLF : En termes de chiffre d'affaires, avez-vous atteint vos objectifs ?

MM : Oui

TLF : Quelles actions menez-vous pour développer votre CA et vos clients ?

MM : De la nouveauté comme par exemple le service vide maison, une nouvelle façade extérieure, de la PLV intérieure modernisée, des services oubliés comme le transport mais aussi l'estimation à domicile. De plus en plus de nouvelles références (neuves) sont présentes en magasin.

TLF : Avec le recul, le concept est-il bien positionné et bien justifié sur votre marché ?

MM : Oui c'est un excellent concept pour nous et pour l'acheteur/vendeur de biens d'occasion.

TLF : L'analyse que vous avez menée avant de rejoindre votre franchiseur corrobore-t-elle votre vécu sur le terrain ?

MM : Mon analyse a été fondée sur mon expérience en magasin et sur la confiance accordée à Troc.com.

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

MM : Non, seul Troc.com « leader Européen de l'occasion » est capable de vous proposer cela.

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

MM : Oui.

TLF : Quels conseils donneriez-vous à tous les candidats intéressés par votre enseigne ?

MM : Ne surtout pas hésiter, Troc.com est une grande famille. L'enseigne est rodée et connaît très bien le marché de l'occasion. La force de Troc.com est son développement.