

# AU CŒUR DU MÉTIER

**Slow where it matters, fast where it counts. Les franchisés de Domino's Pizza sont passionnés par l'esprit d'entreprise et, évidemment, par les pizzas. Tout comme Fethi Tekin, de Flandre, et Sacha Pesic, de Wallonie.**

## L'HISTOIRE DE FETHI TEKIN : 'TOUT TALENT MÉRITE UN GRAND CLUB'.

**Après avoir géré sa propre pizzeria pendant 12 ans, Fethi Tekin avait atteint un plafond. Son esprit d'entreprise restait insatiable, toujours à la recherche d'un nouveau défi. Son beau-frère, Erdogan Locke, est franchisé de DP Court à Saint-Etienne. Il dit à Fethi : « Tu es comme Messi dans un petit club. Tellement de potentiel, mais tu as besoin d'un club comme Barcelone pour connaître véritablement le succès ». Cette phrase a fait réfléchir Fethi. Erdogan lui a montré Domino's. Était-ce le défi qu'il recherchait ?**

C'était un sacré défi, mais il a réussi. Avant d'ouvrir son propre magasin, Fethi n'avait

encore jamais travaillé pour Domino's. Fethi a accepté de devenir franchisé et après seulement 2 mois, il ouvrait son propre magasin à Diest. Cela a été un grand succès. C'est une période qui est passée à la vitesse de l'éclair. En à peine 6 semaines, il avait tout appris sur Domino's et sur la manière d'ouvrir son propre magasin. C'était parfois difficile au début, mais en regardant les 3 dernières années, il n'a jamais regretté sa décision.

Fethi : « J'avais envie d'y aller progressivement. D'abord faire grandir 1 magasin en une entreprise saine et seulement

**'SECRÈTEMENT, JE PENSE DÉJÀ À OUVRIR UN 3ÈME OU UN 4ÈME MAGASIN'.**

ensuite voir plus loin ». Entre-temps, son 2ème magasin est devenu réalité ; en juin 2020, il a ouvert les portes de Domino's Tessengerlo. « Secrètement, je pense déjà à ouvrir un 3ème ou un 4ème magasin ».

Selon Fethi, un certain nombre d'éléments sont très importants lorsque l'on crée sa propre entreprise au sein de Domino's. Ce dont vous avez réellement besoin, selon lui, c'est d'un véritable esprit d'entreprise associé à de la persévérance. Vous devez être capable d'acquérir beaucoup de connaissances en peu de temps et de mettre en pratique les moindres détails de Domino's. « En tant que collaborateur de Domino's, vous avez peut-être une longueur d'avance lorsque vous voulez ouvrir votre propre magasin. Mais ma croissance montre que l'on peut réussir chez Domino's même sans expérience. La preuve ? Après 6 mois, mon magasin a été désigné magasin modèle de Belgique. De nouveaux franchisés viennent aussi régulièrement chez moi en formation, et j'aime partager mes connaissances et mon expérience et tisser des liens. Ensemble, nous faisons de Domino's une grande réussite, car je ne peux évidemment pas le faire seul ».

D'ailleurs, Fethi lui-même est souvent présent sur le terrain. Il est le point de contact dans ses magasins. « Je ne parviens vraiment pas à rester en place. Je suis occupé toute la journée et je veux garder le contrôle sur certaines choses. Par exemple, j'établis moi-même tous les horaires et je m'assure d'être toujours présent lors de la formation de nouveaux collaborateurs. Je m'occupe aussi souvent des commandes, car je sais exactement ce que les magasins doivent avoir en stock. Évidemment, je peux aussi laisser ces tâches au manager du magasin, mais j'aime être impliqué dans tout ce qui se passe dans mes magasins ».

### Le conseil de Fethi aux futurs franchisés :

En une phrase : allez-y, faites-le ! Domino's est une entreprise où tout est possible. Si vous avez la volonté d'entreprendre, vous y arriverez. Domino's est une entreprise qui est en plein essor. Une entreprise où le succès futur est garanti. Ne laissez pas passer ce train, mais montez dedans !



←  
FETHI

# L'AMBITION DE SACHA PESIC

Depuis 10 ans, Sacha Pesic est membre de la famille Domino's, dont il peut se dire franchisé depuis 7 ans. Après quatre magasins, il est sur le point d'en ouvrir un cinquième. Sa vision de l'avenir ? Son objectif est d'ouvrir encore plus de magasins, de continuer à se développer, c'est la seule chose qui ne s'arrête jamais chez Domino's. Restera-t-il toujours un franchisé ? « À terme, je souhaite vendre mes magasins, puis je veux monter dans l'organisation, peut-être que je peux devenir CEO de la Belgique par exemple. Beaucoup sont passés avant moi, je sais donc que c'est possible ».

En trois ans, Sacha est passé du statut de livreur à celui de pizzaiolo, puis à celui de manager de week-end. Il connaissait Domino's sur le bout des doigts lorsqu'il a été diplômé de ses études de gestion en logistique. Il ne se voyait pas rester longtemps dans ce domaine, si bien qu'il a rapidement décidé d'ouvrir son propre magasin. « Ce qui est bien quand on travaille chez Domino's, c'est qu'on fait vraiment partie d'une famille, on a toujours l'ambition d'en faire plus, plus de ventes, plus de magasins, plus de satisfaction client, l'ambiance est tellement bonne ».

*'CE QUI EST BIEN QUAND ON TRAVAILLE CHEZ DOMINO'S, C'EST QU'ON FAIT VRAIMENT PARTIE D'UNE FAMILLE'.*

Un an plus tard, à l'âge de 23 ans, son premier objectif était atteint : son propre magasin Domino's dans le centre de Bruxelles. Le plus difficile dans l'ouverture de son propre magasin ? « Je n'avais aucune expérience au niveau administratif ou financier. Or, ces aspects sont très importants dans l'entrepreneuriat. Avec le temps, l'expérience et beaucoup de travail, tout s'est heureusement bien passé ».

Aujourd'hui, Sacha est en train d'ouvrir son cinquième magasin. « Le passage d'un à deux magasins est le plus important, c'est à ce moment-là qu'il faut réinventer tout le management. On ne peut pas être dans deux magasins à la fois, cela demande beaucoup d'organisation et ce n'est qu'ensuite qu'on apprend vraiment à déléguer et à faire confiance au personnel ». Pour réussir et continuer à se développer, l'esprit d'entreprise est

un trait de caractère important, tout comme la capacité à bien diriger une équipe. Il ne s'agit pas d'être le patron, mais aussi d'aider les autres, de récompenser, de contrôler et de motiver.

Au quotidien, en tant que franchisé, vous vous attentez surtout à améliorer vos magasins. Vous vous concentrez principalement sur les chiffres, les coûts, les ventes, le marketing, l'expansion et la formation du personnel. Sur le terrain, les managers ont la plus grande responsabilité dans les magasins de Sacha. « Je veux que les managers deviennent de véritables « chefs d'entreprise » et qu'ils fassent le plus possible eux-mêmes, mais je suis convaincu qu'en tant que franchisé, je dois avoir une vue d'ensemble. Si je me consacre trop à un de mes magasins, je n'ai pas une vue d'ensemble sur les autres magasins ».



## Le conseil de Sacha aux futurs franchisés :

« C'est de loin le meilleur moment pour se lancer en tant que franchisé chez Domino's. En 2021, la livraison est l'avenir et c'est exactement ce qui a contribué au succès de Domino's. En Belgique, nous sommes même n° 1 puisque nous avons dépassé Pizza Hut avec plus de 30 magasins. En bref, c'est maintenant qu'il faut se lancer, n'attendez pas pour atteindre vos objectifs et commencez dès aujourd'hui !

*'MÊME SI VOUS N'AVEZ AUCUN DIPLÔME, VOUS ÊTES LE BIENVENU POUR PROGRESSER CHEZ DOMINO'S, '.*

De plus, je pense que la confiance que vous avez en vous détermine réellement votre succès. Vous devez croire en votre réussite et en votre avenir. Même si vous n'avez aucun diplôme, vous êtes le bienvenu pour progresser chez Domino's, à condition de montrer ce que vous voulez et ce que vous pouvez faire ».