

Interview Mademoiselle Pelletier, franchisee Double Cheese

• **INTEGRATION :**

Franchise Domicile : Pouvez-vous vous présenter ?

Sandra Pelletier, cursus école de commerce.

FD : Comment êtes-vous entrée en contact avec l'enseigne ?

J'ai fait des recherches sur internet et j'ai pris contact par mail.

FD : Comment s'est déroulée la période entre votre premier contact et vos débuts ? Pourquoi avoir créé votre société avec le support de votre franchiseur ?

Entre la prise de contact et le lancement de l'activité, il s'est passé peu de temps. Mon conjoint et moi-même avons dans les projets de créer une entreprise avec un investissement modéré.

A l'époque de notre rencontre avec les réseaux de Franchise Domicile, notre budget ne nous permettait pas de pouvoir acheter une franchise. Finalement nous nous sommes tournés vers un autre réseau, plus accessible financièrement, et nous avons été très déçus.

C'est M. Bouthillier qui a repris contact avec nous, et qui nous a proposé de rejoindre le réseau et avec tous les avantages et le professionnalisme que représente la société Franchise Domicile.

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

Le franchiseur a été à l'écoute de nos difficultés et de nos attentes. Il a respecté ses engagements. Franchise Domicile, c'est de la disponibilité, de la réactivité, le tout, avec le sourire.

FD : Avez-vous consulté des concurrents de votre enseigne ? Si oui, pourquoi avoir choisi cette enseigne ?

Oui nous avons réalisé une veille concurrentielle et pour ne rien vous cacher, j'ai fait partie un moment de l'enseigne concurrente espagnole. L'investissement initial était moins important. Nous regrettons d'avoir attaché trop d'importance à cela. Certes, l'investissement était moindre, mais le SAV, lui, n'a jamais existé! La différence est nette chez Franchise Domicile qui présente déjà l'avantage d'être domiciliée en France.

FD : Quels sont les services que vous apporte votre franchiseur au démarrage de votre activité ?

Les services sont très variés. J'ai réalisé une animation que M. Bouthillier m'avait confiée, et c'est à ce moment là que j'ai pu mesurer l'impact de Double Cheese.

Les autres services sont également : le suivi personnalisé, la formation, l'aide précieuse du service infographie que propose Franchise Domicile.

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

Non, je n'étais pas de la profession mais j'ai fait des études de commerce. Le désir de vouloir être son propre patron et venu d'un projet commun avec mon conjoint.



• **ACTIVITE** :

FD : Avez-vous besoin de votre franchiseur dans le cadre de votre activité ? Répond-il à votre attente ?

Oui, je pense c'est un élément essentiel du démarrage de l'activité. Nous ne sommes pas tous des autodidactes, et dans mon cas le franchiseur a été la solution pour concrétiser mon projet d'entreprendre. Oui, il répond entièrement à mes attentes.

FD : Comment se passe les relations avec vos collègues franchisés ?

J'ai des contacts ponctuels avec les membres du réseau Double Cheese. Il est intéressant de partager les expériences, qu'elles soient bonnes ou mauvaises.

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

Du point de vue techniques de fabrication et d'installation du matériel la formation est efficace. En ce qui concerne la création graphique, pour ma part c'est ce qui m'handicape un peu, mais le franchiseur est là pour m'aider.

FD : En termes de Chiffre d'affaires, avez-vous atteint vos objectifs ?

Oui, mes résultats sont en progression constante. Les clients de Double Cheese sont fidèles et reviennent régulièrement vers moi pour leurs événements. Je suis satisfaite de mon niveau de revenus.

FD : Quelles actions menez-vous pour développer votre C.A et vos clients ?

Pour développer mon CA, j'ai commencé par me présenter aux grandes entreprises de la région puis à faire des partenariats de différentes natures.

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

Oui, le concept est bien positionné et se justifie sur un marché de l'événementiel qui est en recherche perpétuelle de nouveaux concepts. Il est vrai que c'est milieu assez fermé, mais il faut savoir pousser des portes!

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

Ayant déjà exploité le concept sous une autre marque, je n'ai pas eu besoin d'analyser, mais plutôt de faire un comparatif entre deux services et personnes.

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

Comme je l'ai souligné précédemment, je n'ai pas une nature autodidacte, mais je sais travailler seule et prendre mes décisions. Le fait d'avoir une structure qui répond à mes questions et qui sait me guider me convient et me soulage dans mon projet.

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

Sans hésiter, c'est un réseau sérieux et professionnel.