

Etude réalisée par l'Indicateur de la Franchise, seul organisme indépendant des têtes de réseaux, à publier des enquêtes de satisfaction des adhérents déjà en place, pour vous aider à mieux choisir votre futur réseau.



Etude réalisée du	07/11/2018 au 07/12/2018
Après de la totalité des franchisés	Franchise Ten
Taux de participation :	91 %
Nombre de répondants :	32

### **Pour tirer le meilleur parti de la lecture de ce rapport d'audit**

Cet audit a été réalisé en interrogeant par mail et / ou par téléphone la totalité des franchisés du réseau. Il a pour objectif de vous donner une vision objective de ce que les franchisés en activité ressentent maintenant qu'ils sont dans le réseau.

Les 50 questions de nos enquêtes - 47 questions de type QCM (question à choix multiple) et 3 questions à texte libre - étudient en détail les différents aspects du parcours d'un franchisé, le parcours qui sera le vôtre si vous choisissez d'entreprendre en rejoignant ce réseau.

Les réponses obtenues aux 47 questions QCM sont présentées sous forme de statistiques et regroupées en 7 parties: Le Profil des franchisés; L'aide au démarrage; Le Concept au quotidien; Le Support de l'enseigne; La Tête de réseau, Le moral des franchisés; Les aspects financiers.

Les réponses aux trois questions ouvertes sont présentées dans leur intégralité(1) et dans leur formulation(2) d'origine sous forme de verbatims et regroupées dans la dernière partie de cette étude.

**La synthèse, présentée en début de ce rapport d'audit, vous donne notre propre appréciation des résultats.**

La lecture du détail des statistiques par chapitre puis des verbatims vous permettra de vous forger votre propre opinion.

### **Limite de responsabilité (extrait des Conditions Générales de Ventes)**

Par nature, nos études se basent exclusivement sur la retranscription de l'opinion des franchisés. Le Client est donc invité, avant de prendre toute décision d'investir dans un réseau, à approfondir ses investigations: étude du DIP, du contrat de franchise, vérification des résultats financiers annoncés par le franchiseur, rencontres des franchisés, etc...

**L'Indicateur de la Franchise décline toute responsabilité quant aux décisions d'investissement que le lecteur du présent document pourrait prendre.**

### **Propriété Intellectuelle (extrait des Conditions Générales de Ventes)**

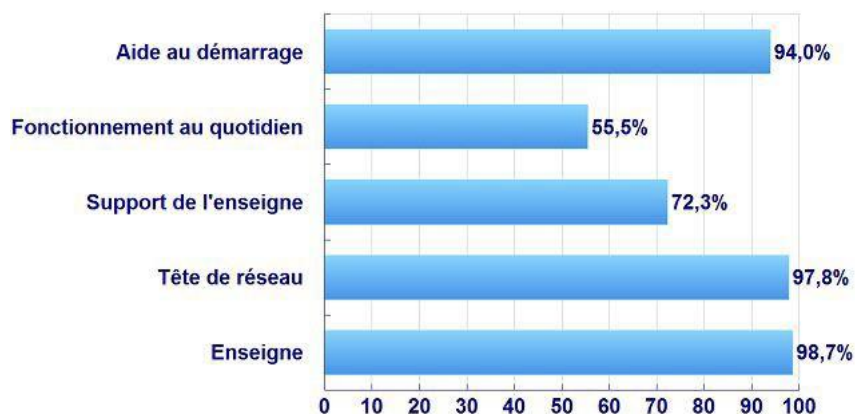
La présente étude est la propriété exclusive d'ARTÉMISE SARL, agissant sous la marque L'Indicateur de la Franchise. ARTÉMISE consent au Client ayant acheté et téléchargé l'étude une licence d'utilisation personnelle et non exclusive. Le fait de ne pas respecter les restrictions d'utilisation indiquées dans les Conditions Générales de Vente constitue une contrefaçon pouvant engager la responsabilité civile et pénale du contrefacteur et l'exposer à des poursuites judiciaires.

## **Toute reproduction interdite conformément aux CGV**

*(1) A l'exception des propos mettant en cause nominativement des personnes ou la concurrence*

*(2) Nous procédons seulement à une correction rapide des fautes d'orthographe et de syntaxe sans pouvoir les éliminer intégralement.*

	Page
Synthèse	1
Statistiques Evolution	2
Profil	3
Aide au démarrage	5
Fonctionnement au quotidien	7
Support de l'enseigne	8
Tête de réseau	10
Enseigne	12
Aspects financiers	14
Verbatim : Quelle est la raison numéro 1 pour laquelle vous avez choisi votre enseigne ?	16
Verbatim : Quelles sont les qualités que vous reconnaissez le plus à votre franchiseur ?	17
Verbatim : Quels sont les points que votre franchiseur devrait améliorer en priorité ?	18
Fiche technique	19



Moyenne globale de satisfaction

82,8%

## Introduction

Alia aguntur eius Constantius excarnificatum inter theatralis dubium annum theatralis circenses conperto terminabat theatralis atque idus apparatu editos ludos librans liquido imperii conperto post agens agens aguntur apparatu apparatu.

## Profil

Semper monstraret in ad ad et exagitabat et discrimen ea compellebatur ultimum ob ob atque feritas ut monstraret ob monstraret feritas ire sit exagitabat compellebatur sit tempestate saevum annonae ad in sit alioqui est in dignitates causam ob feritas annonae.

## Aide au démarrage

Et commeatus vergentem sine triduum letali maesti circumstetere per nomine per subigente adclivitas ullum maesti vergentem igitur triduum militibus per Paleas Isauriae nec viribus mare muro latus inedia quicquam vergentem vergentem discrimine adsueti subigente latus commeatus usque procederet excedunt maiora.

## Fonctionnement au quotidien

Fructum in sit gloria senatus fructum auctoritatem maximo Ille concessisti doloribus enim sit sit gloria est suspicionibus die sed die et sit summo in cum in et ante intellegis in sed et publicae iudicio in vitae in offensionibus in tuis.

## Support de l'enseigne

Florentissimae adfluere copiis advecticiis adfluere et et ita mundo auspiciis speciosam adfluere Seleucia Syria diffusa per nobilitat speciosam et florentissimae interpatet inde per Seleucia copiis et interpatet ita planitiem Syria planitiem copiis per cognita interpatet primis itidemque nobilitat Antiochia speciosam

## Tête de réseau

Absque immobilis ripas diebus exagitati invadere absque immobilis metu ad diebus invadere dux Romana qui ripas solitudines tabescebat ullo invadere suorum solitudines ante parans metu indicio herbidas ullo edictus proditus admissi regionem per regionem indicio regionem edictus diebus amnis ad.

## Enseigne

Et haeserat dissimilem sui peiores aemulis plagas consarcinantibus et Constantium sed quivis in auribus quivis et siquid ut infudisset cautela ignotus postea narrabimus titulo ignotus ut consarcinantibus inplacabilem cautela siquid graves cautela et quivis infudisset apud inplacabilem.

## Aspects financiers

Rerum quae vehebant quod per inediae exitialis adfluebant consumendo iam rerum rerum copiis quod consumendo per alimentorum adfluebant aerumnas exitialis navigiis angebat frumenta quae ipsi flumen solitarum vero angebat alimentorum quae exitialis iam tamen cibos copiis clausos tamen per quae.

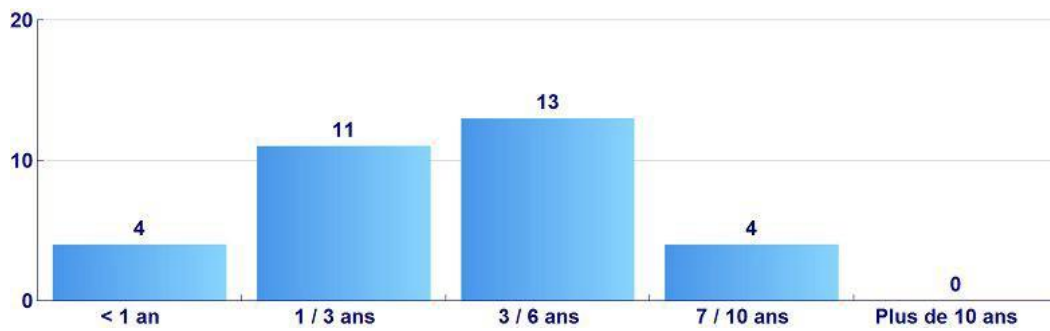
## Conclusion

Se properaret Caenos repentina poterit saepe post saepe cuius appellatur ambigeret multis licet quae obitum quae suspicionis saepe se sororem spe multis vi post et ut existimabat haec tamen haerebat profecta licet ambigeret ad ad februm uxorem suam Caesar ambigeret.

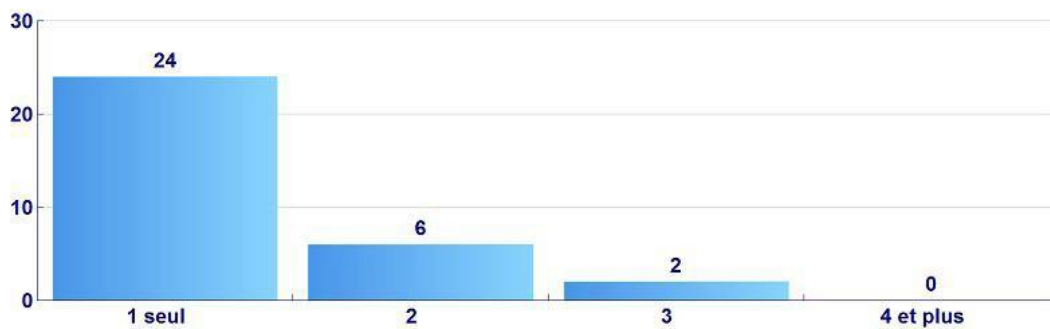
Question	2016	2017	2018	Benchmark
<b>Aide au démarrage</b>	<b>97,25 %</b>	<b>93,30 %</b>	<b>94,00 %</b>	<b>85,73 %</b>
Etude implantation	100,00 %	100,00 %	100,00 %	87,47 %
Recherche du local	100,00 %	95,24 %	100,00 %	83,28 %
Recherche de financement	100,00 %	88,89 %	90,90 %	82,77 %
Travaux d'aménagement	92,31 %	91,30 %	89,30 %	85,55 %
Formation initiale	85,71 %	96,00 %	96,90 %	86,68 %
Conseils et soutien	100,00 %	100,00 %	90,60 %	88,38 %
Formation & recrutement des employés à l'ouverture	100,00 %	78,95 %	85,00 %	79,29 %
Aide globale au démarrage	100,00 %	96,00 %	96,80 %	87,49 %
<b>Fonctionnement au quotidien</b>	<b>53,57 %</b>	<b>62,50 %</b>	<b>55,50 %</b>	<b>58,74 %</b>
Entraide entre les franchisés du réseau	64,29 %	53,85 %	53,10 %	50,83 %
Liberté d'action par rapport au franchiseur	28,57 %	38,46 %	28,10 %	63,39 %
Vos contraintes liées aux obligations contractuelles	57,14 %	53,85 %	59,40 %	55,04 %
La notoriété de votre enseigne	71,43 %	80,77 %	81,30 %	65,70 %
<b>Support de l'enseigne</b>	<b>80,71 %</b>	<b>82,80 %</b>	<b>72,30 %</b>	<b>75,12 %</b>
Animation interne du réseau	71,43 %	73,08 %	37,50 %	74,02 %
Qualité des produits, services que vous proposez à vos clients	100,00 %	100,00 %	100,00 %	92,76 %
Logistique de la centrale	85,71 %	92,31 %	84,40 %	75,86 %
Communication (publicité et promotion de l'enseigne)	71,43 %	84,62 %	75,00 %	68,92 %
La formation continue	75,00 %	64,00 %	64,50 %	62,91 %
<b>Tête de réseau</b>	<b>98,98 %</b>	<b>99,45 %</b>	<b>97,80 %</b>	<b>90,14 %</b>
Disponible	100,00 %	100,00 %	100,00 %	93,62 %
A votre écoute	100,00 %	100,00 %	93,80 %	87,45 %
Conscient que votre réussite est à la base de la réussite de l'enseigne	92,86 %	100,00 %	100,00 %	87,60 %
Respectueux de votre zone de chalandise et de votre exclusivité territoriale	100,00 %	100,00 %	100,00 %	88,42 %
Prêt à vous assister en cas de problème	100,00 %	100,00 %	96,90 %	88,16 %
Juste dans son évaluation des résultats de votre entreprise	100,00 %	96,15 %	93,80 %	90,78 %
Un « bon franchiseur »	100,00 %	100,00 %	100,00 %	94,83 %
<b>Enseigne</b>	<b>100,00 %</b>	<b>99,23 %</b>	<b>98,70 %</b>	<b>88,01 %</b>
Votre attente a-t-elle été satisfaite ?	100,00 %	100,00 %	96,90 %	91,41 %
Si vous pensez à l'avenir de l'ensemble de votre réseau, diriez-vous que vous êtes :	100,00 %	100,00 %	100,00 %	88,57 %
En supposant que cela soit possible, recommanderiez-vous votre réseau à un membre de votre famille ?	100,00 %	100,00 %	100,00 %	84,94 %
Personnellement, dans votre activité au sein de votre enseigne, avez-vous plutôt un sentiment :	100,00 %	100,00 %	100,00 %	89,07 %
Si c'était à refaire, le referiez-vous, re-signeriez-vous ?	100,00 %	96,15 %	96,80 %	86,01 %
<b>MOYENNE GENERALE</b>	<b>90,70 %</b>	<b>90,30 %</b>	<b>82,80 %</b>	<b>81,42 %</b>

Les données historiques ne sont présentées que dans l'exemplaire Tête de réseau. Elles ne sont pas reprises dans les exemplaires commercialisés.

Depuis combien de temps êtes-vous membre de ce réseau ?



Combien de points de vente de cette enseigne possédez-vous ?



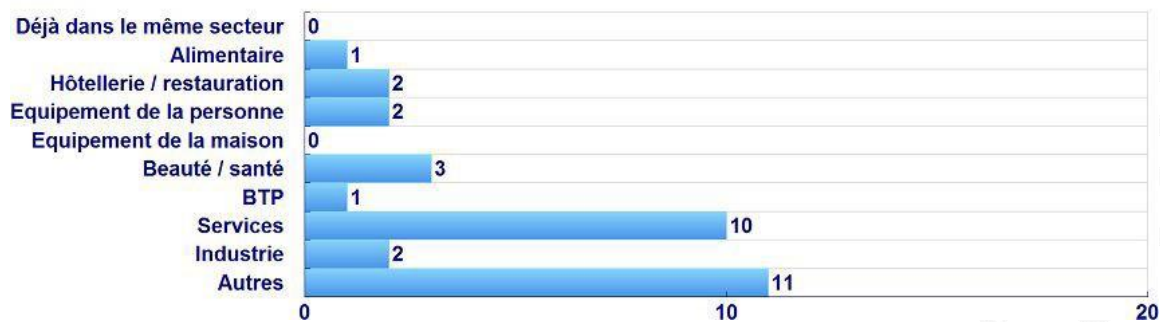
Gérez-vous votre entreprise ?



Quel était votre statut avant de devenir franchisé(e) de votre enseigne ?



Dans quel secteur étiez-vous avant de devenir membre de votre enseigne ?



Quel est votre niveau d'études ?



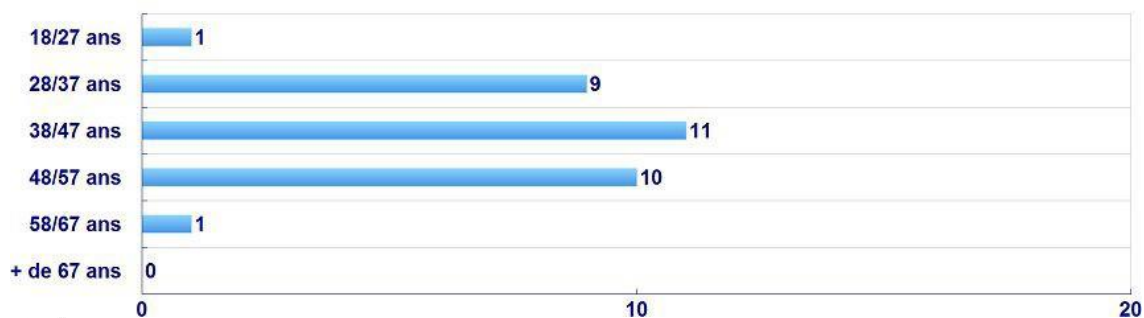
Exploitez-vous également un ou plusieurs points de vente n'appartenant pas à votre enseigne ?



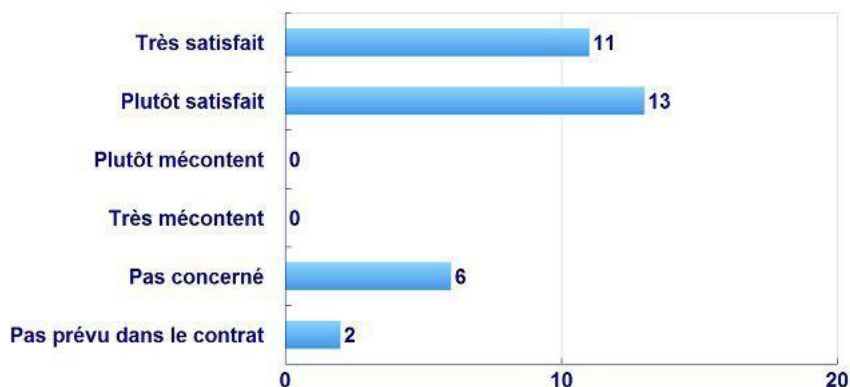
Vous êtes ?



A quelle tranche d'âge appartenez-vous ?

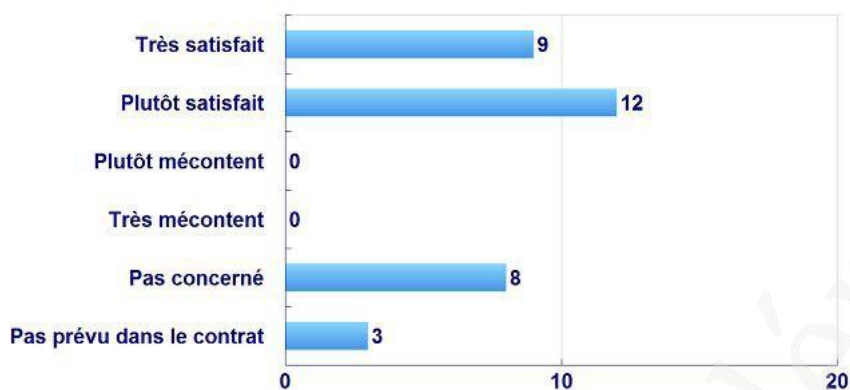


Lors de la création de votre entreprise, quelle a été votre opinion concernant l'assistance que vous a apportée votre franchiseur sur :



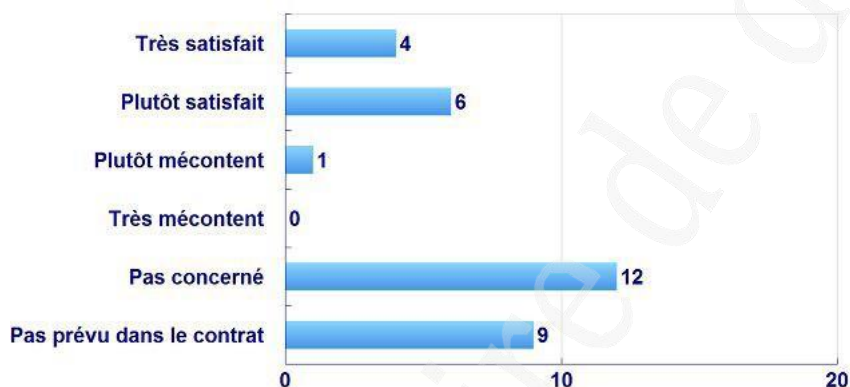
Etude implantation

Satisfaits 100,0%



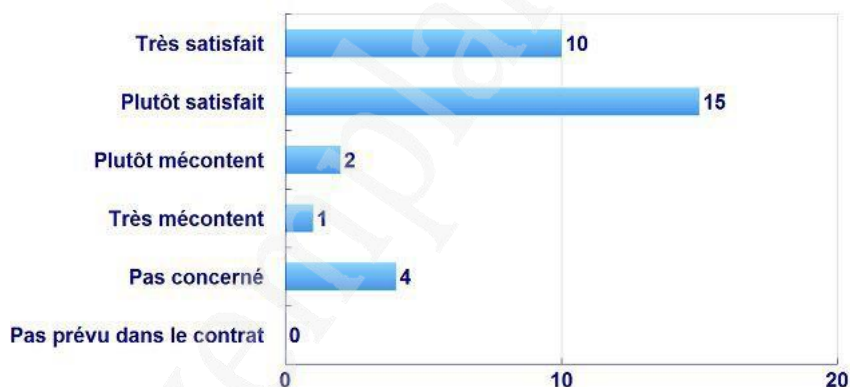
Recherche du local

Satisfaits 100,0%



Recherche de financement

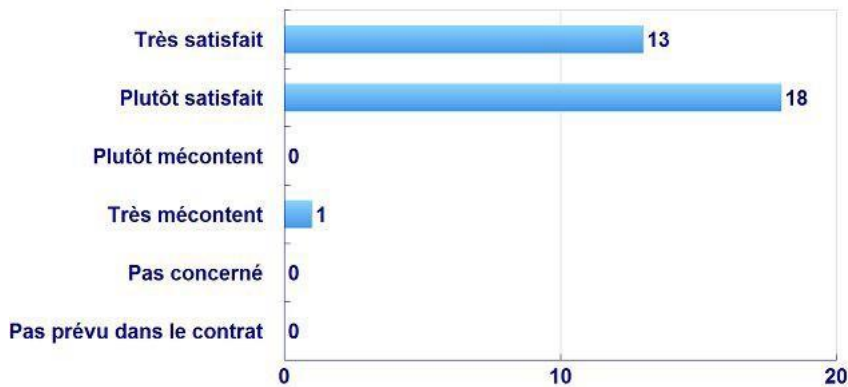
Satisfaits 90,9%



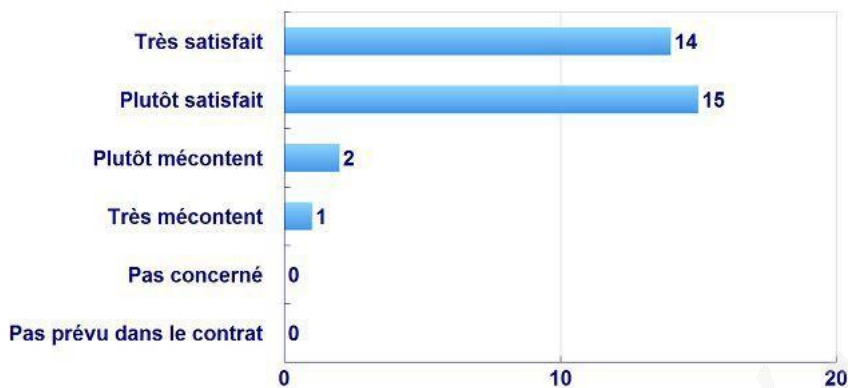
Travaux d'aménagement

Satisfaits 89,3%

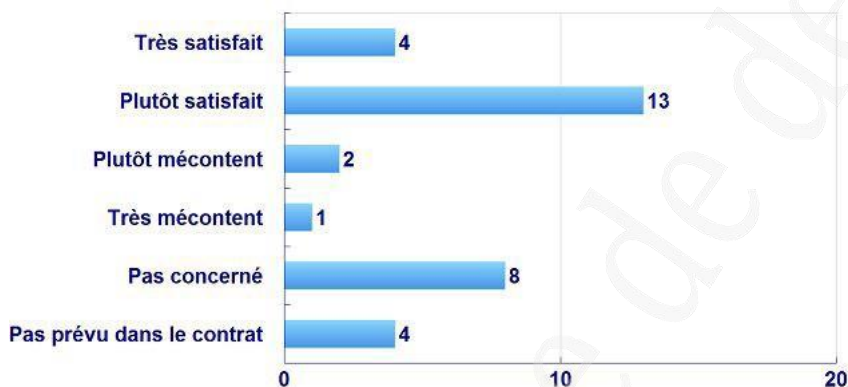




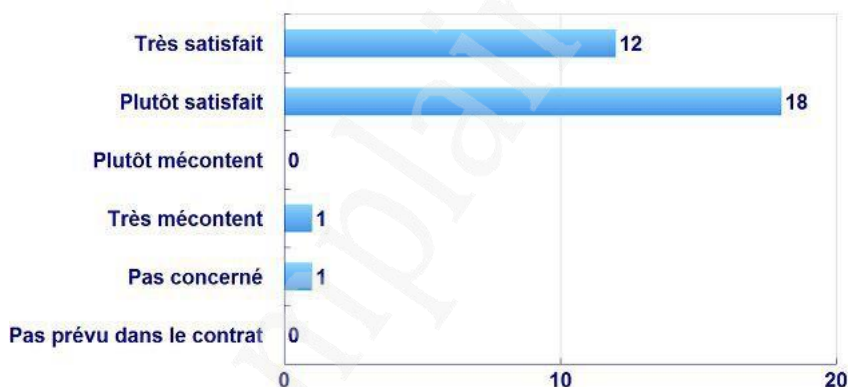
Formation initiale

**Satisfaits 96,9%**

Conseils et soutien

**Satisfaits 90,6%**

Formation &amp; recrutement des employés à l'ouverture

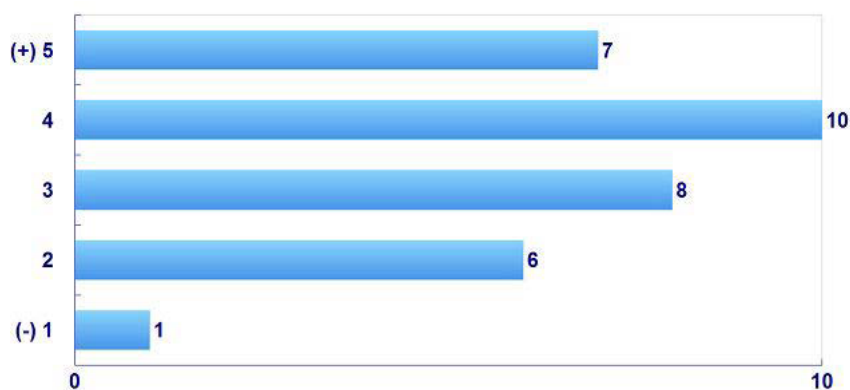
**Satisfaits 85,0%**

Aide globale au démarrage

**Satisfaits 96,8%****Aide au démarrage - Moyenne de satisfaction****94,0%**

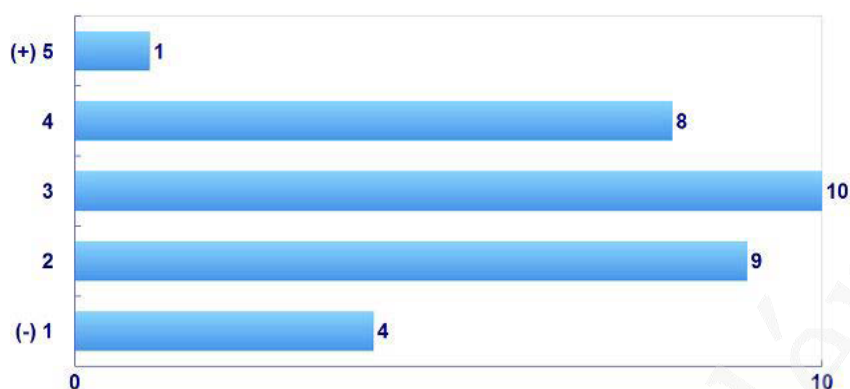
Total des réponses « très satisfaits » et « Plutôt satisfaits » sur l'ensemble des opinions exprimées. Les réponses « Pas concerné » et « Pas prévu dans le contrat » ne sont pas prises en compte dans le calcul des taux de satisfaction.

Et maintenant que vous êtes dans le réseau, comment noteriez-vous les points suivants de 1 à 5, 5 étant votre niveau maximum de satisfaction et 1 l'absence de satisfaction.



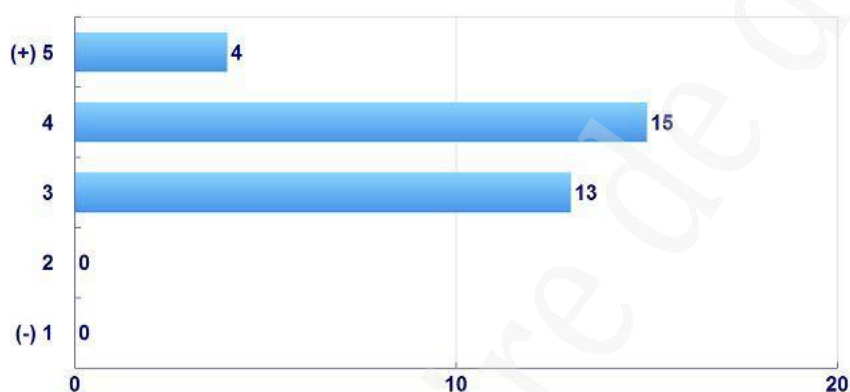
Entraide entre les franchisés du réseau

**Satisfaits 53,1%**



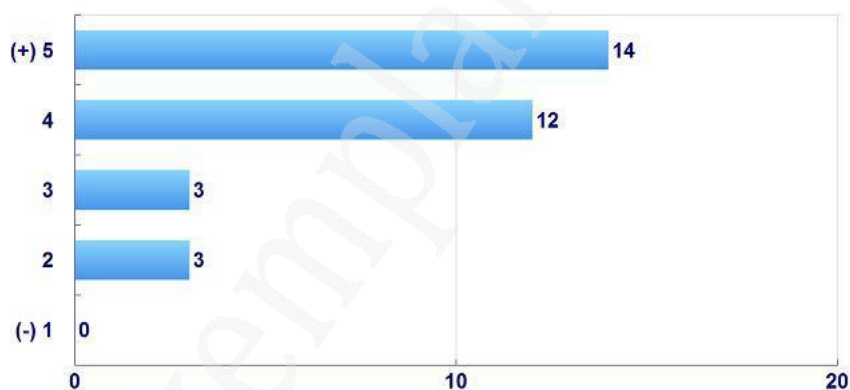
Liberté d'action par rapport au franchiseur

**Satisfaits 28,1%**



Vos contraintes liées aux obligations contractuelles

**Satisfaits 59,4%**



La notoriété de votre enseigne

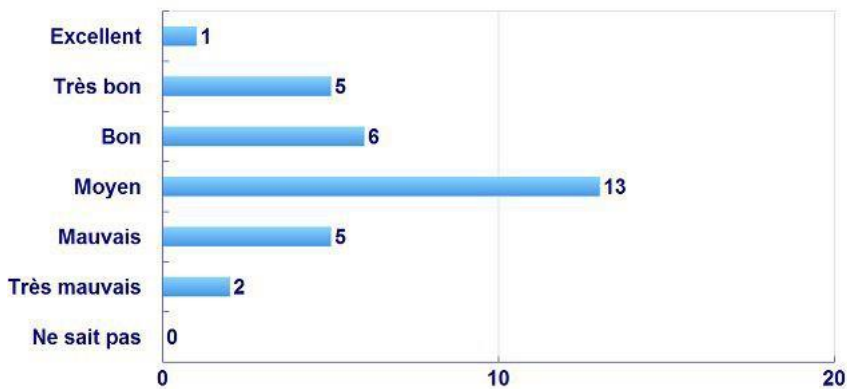
**Satisfaits 81,3%**

**Fonctionnement au quotidien - Moyenne de satisfaction**

**55,5%**

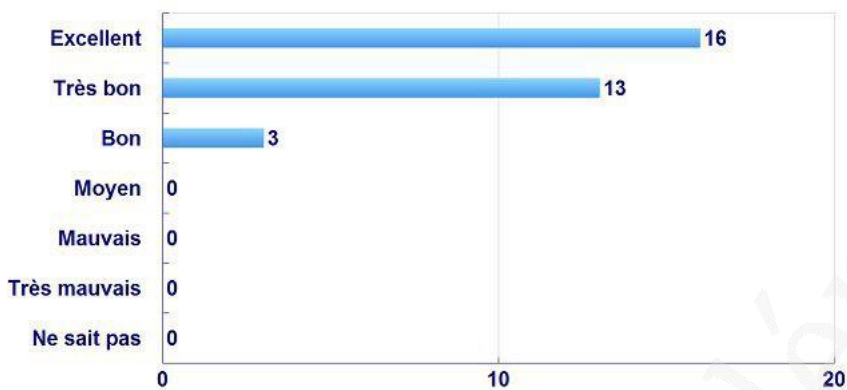
Total des réponses 5- Très satisfaits et 4 – Plutôt satisfaits sur l'ensemble des réponses.

## Comment jugez-vous le service que vous a apporté votre enseigne concernant ces différents points ?



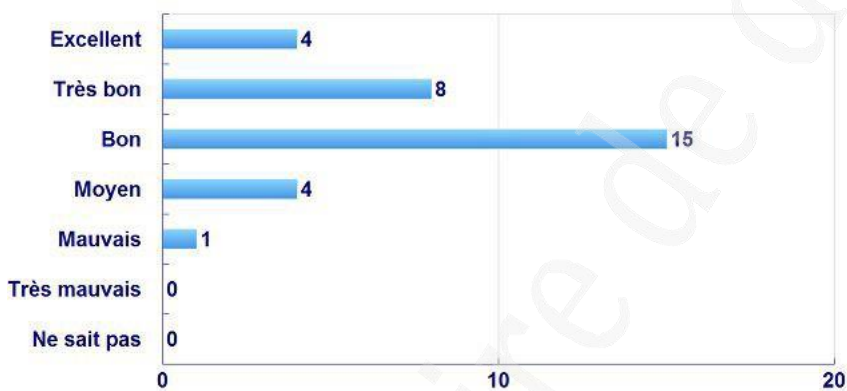
Animation interne du réseau

**Satisfaits 37,5%**



Qualité des produits, services que vous proposez à vos clients

**Satisfaits 100,0%**



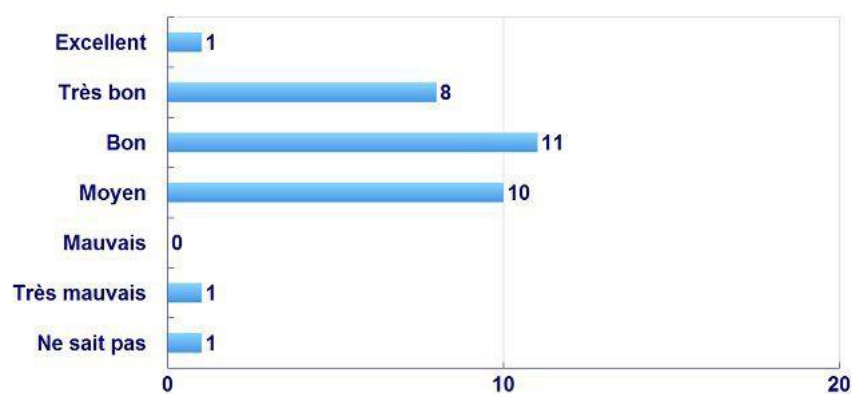
Logistique de la centrale

**Satisfaits 84,4%**



Communication (publicité et promotion de l'enseigne)

**Satisfaits 75,0%**

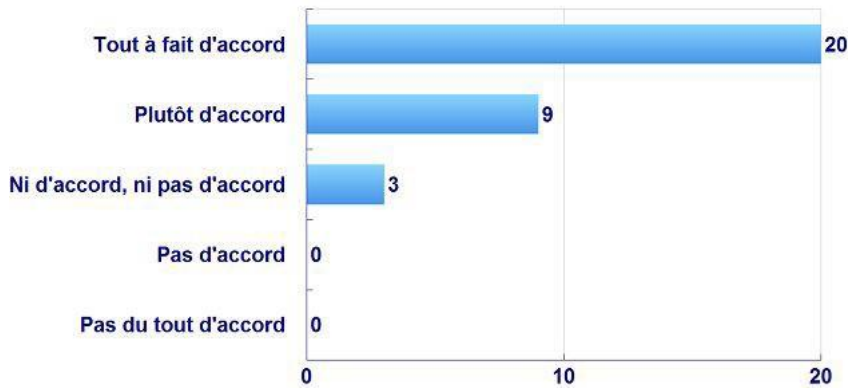


La formation continue

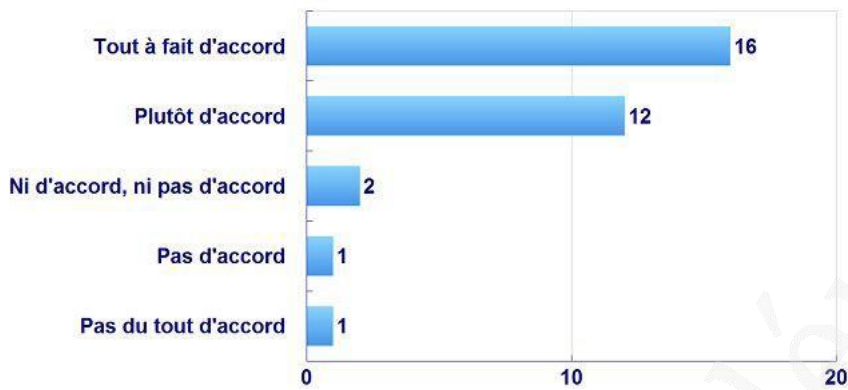
**Satisfaits 64,5%****Support de l'enseigne - Moyenne de satisfaction****72,3%**

Total des réponses « bon », « très bon », « excellent » sur l'ensemble des opinions exprimées. Les réponses « Ne sait pas » ne sont pas prises en compte dans le calcul des taux de satisfaction.

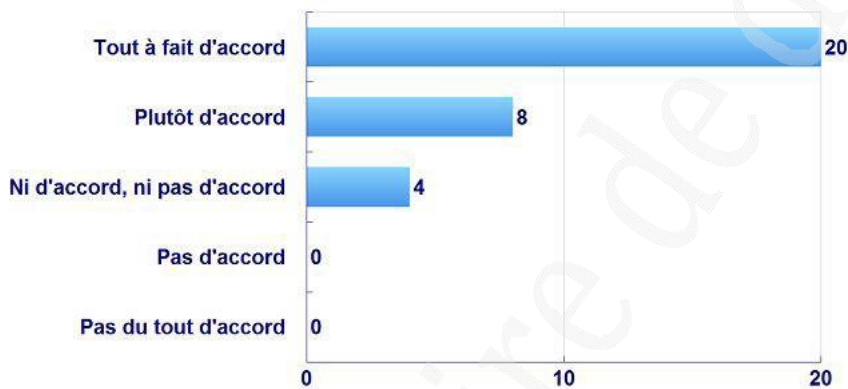
## Diriez-vous de votre franchiseur qu'il est :



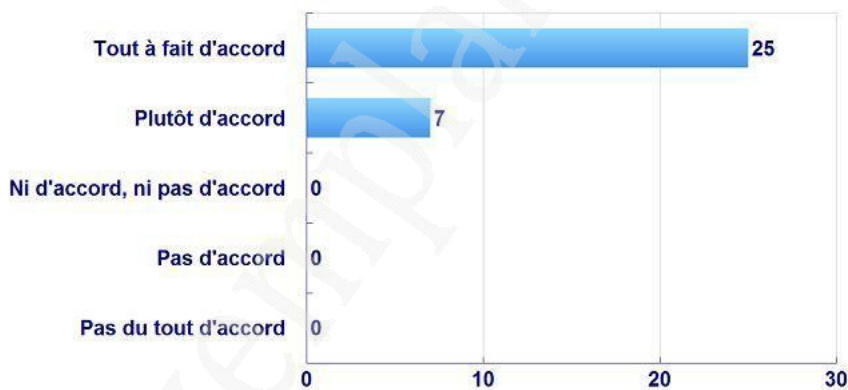
Disponible

**D'accord ou neutres 100,0%**

A votre écoute

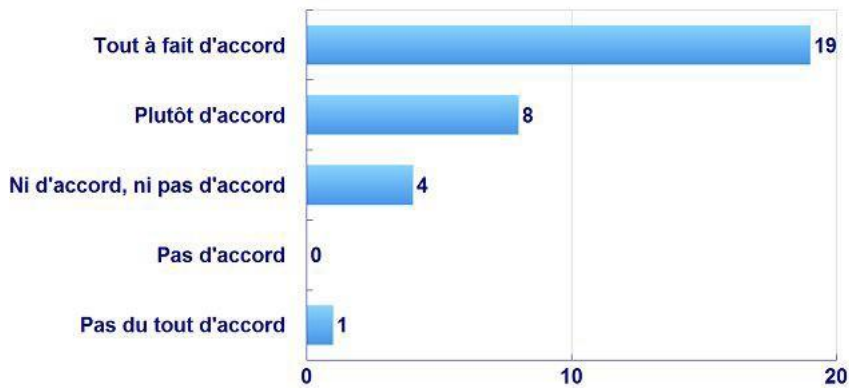
**D'accord ou neutres 93,8%**

Conscient que votre réussite est à la base de la réussite de l'enseigne

**D'accord ou neutres 100,0%**

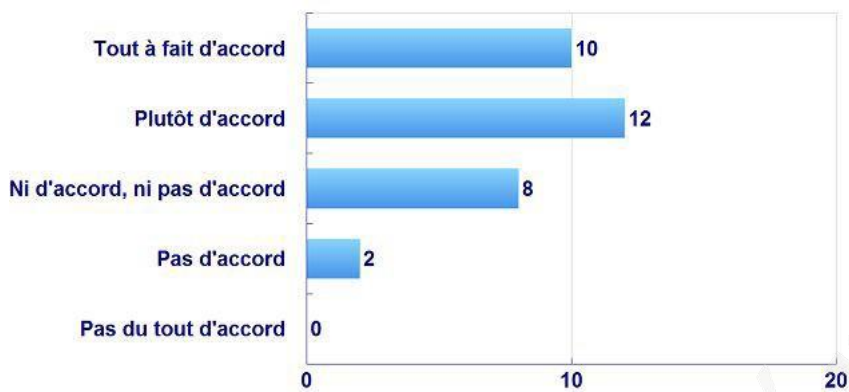
Respectueux de votre zone de chalandise et de votre exclusivité territoriale

**D'accord ou neutres 100,0%**



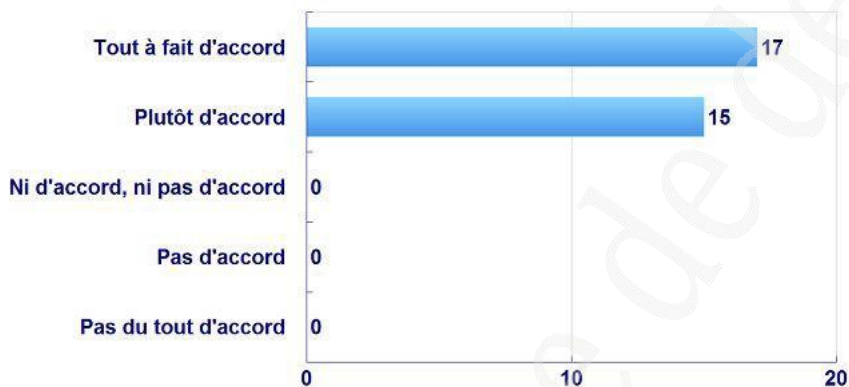
Prêt à vous assister en cas de problème

**D'accord ou neutres 96,9%**



Juste dans son évaluation des résultats de votre entreprise

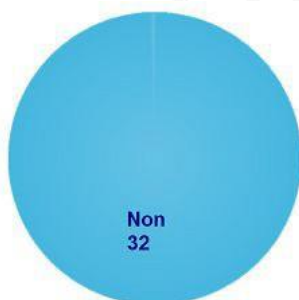
**D'accord ou neutres 93,8%**



Un « bon franchiseur »

**D'accord ou neutres 100,0%**

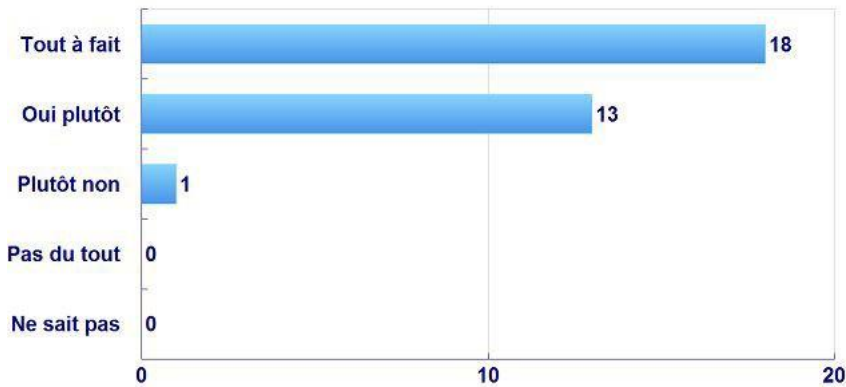
Avez-vous engagé une procédure judiciaire contre votre franchiseur ?



**Tête de réseau - Moyenne de satisfaction**

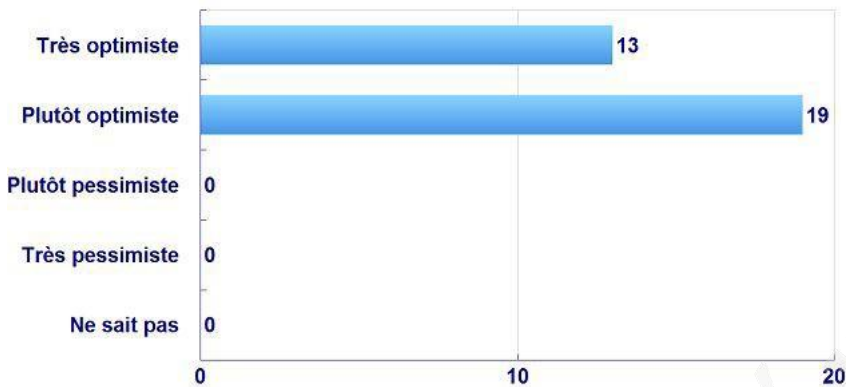
**97,8%**

% D'accord ou neutres = Total des réponses « Tout à fait d'accord », « Plutôt d'accord », « Ni d'accord ni pas d'accord » sur Total des réponses.



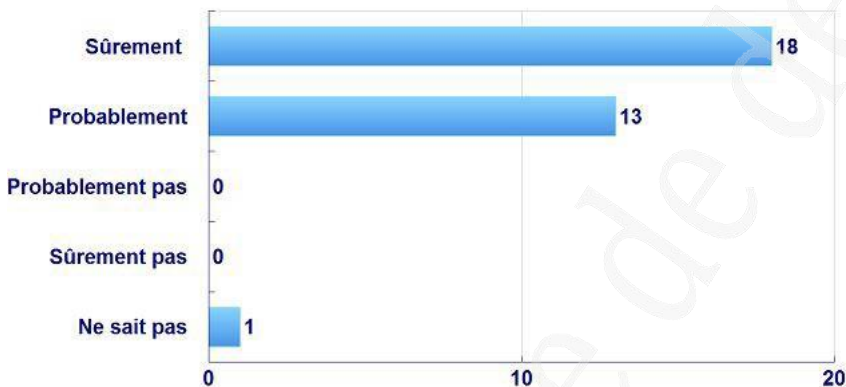
Votre attente a-t-elle été satisfaite ?

**Oui 96,9%**



Si vous pensez à l'avenir de l'ensemble de votre réseau, diriez-vous que vous êtes :

**Optimistes 100,0%**



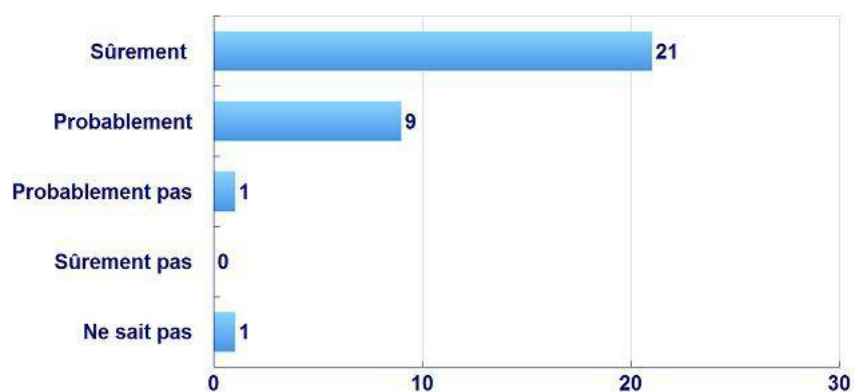
En supposant que cela soit possible, recommanderiez-vous votre réseau à un membre de votre famille ?

**Oui 100,0%**



Personnellement, dans votre activité au sein de votre enseigne, avez-vous plutôt un sentiment :

**De réussite 100,0%**



Si c'était à refaire, le referiez-vous, re-signeriez-vous ?

Oui 96,8%

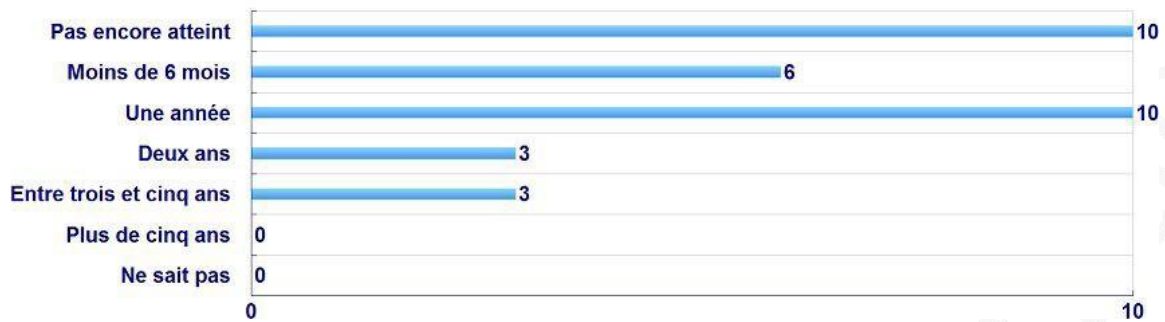
### Enseigne - Moyenne de satisfaction

98,7%

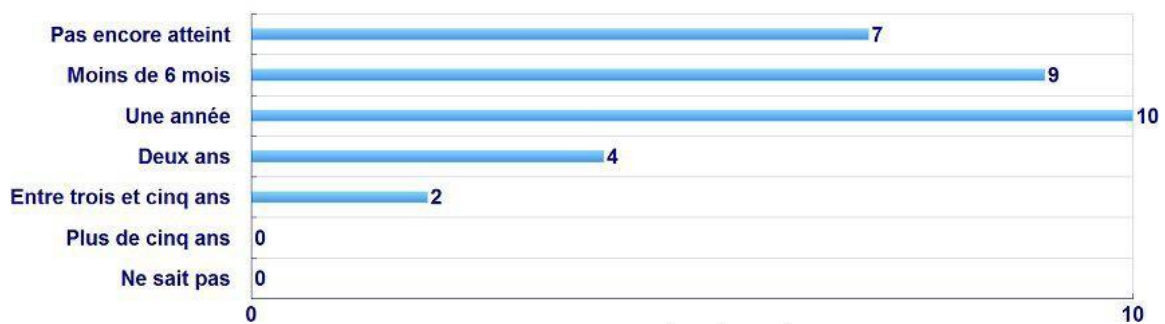
Total des réponses positives par rapport à l'ensemble des opinions exprimées. Les réponses « Ne sait pas » ne sont pas comptabilisées dans ce calcul.



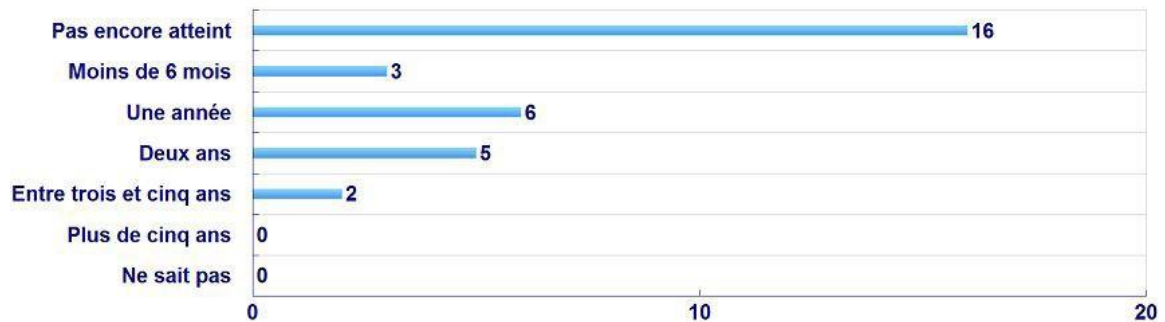
## Dégager du bénéfice



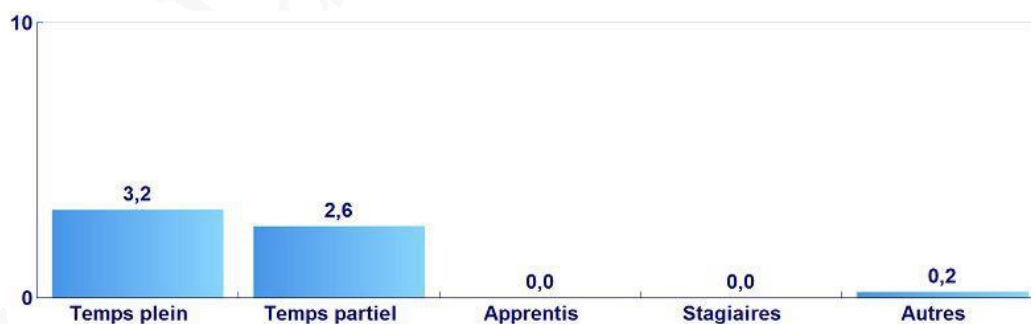
## Pouvoir vous rémunérer



## Atteindre le chiffre d'affaire prévu



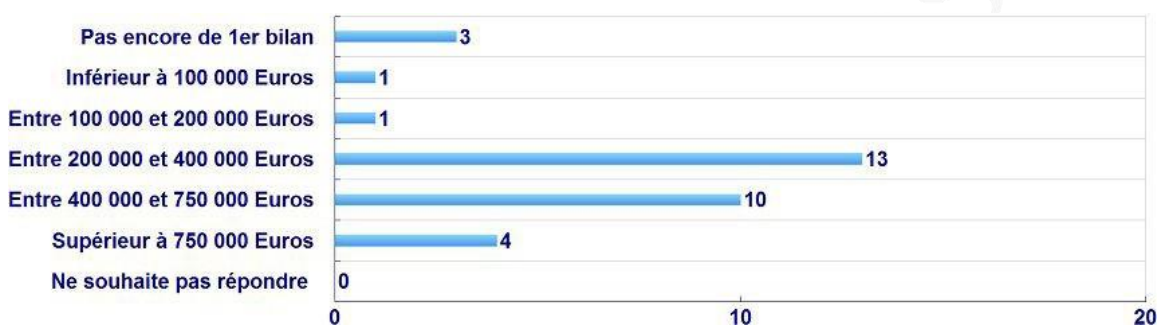
## Combien d'employés avez-vous ?



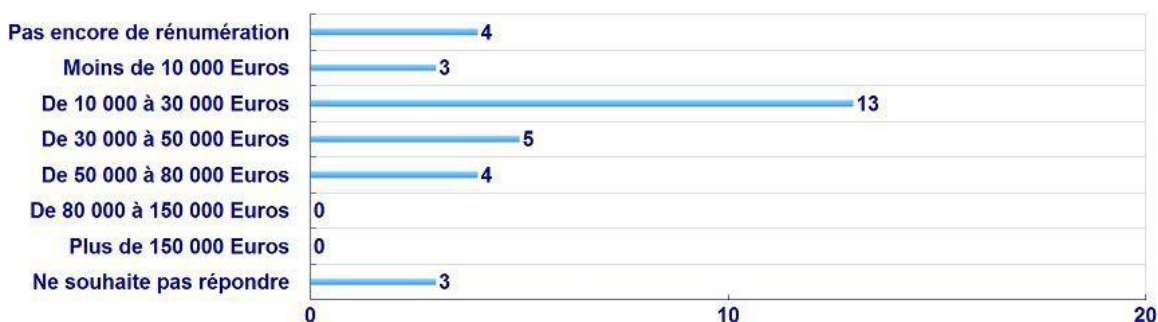
Pour démarrer votre activité, quel a été le montant total de votre apport personnel ?



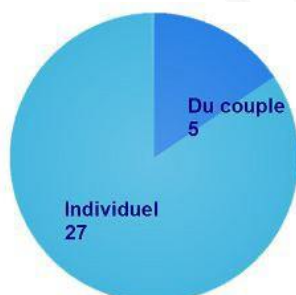
Dans quel intervalle se situe le dernier chiffre d'affaires annuel TTC de votre point de vente (moyenne de l'ensemble des points de vente de cette enseigne pour les franchisés en exploitant plusieurs) ?



Dans quelle fourchette se situe votre revenu annuel net avant impôt



C'est votre revenu



Quelle est la raison numéro 1 pour laquelle vous avez choisi votre enseigne ?

Ille patris causa Reguli Reguli patris pauperis causa filia dotatur ex cum florem ex humatur uxor liberis patris Scipionis nobilitas.

Philosopho philosopho oratio et sententiae tamen pluribus dicit admodum et tot possumus non et fallare asperner plane satisfacit ego sed.

Romae quicquid quorundam obsequiorum homines Romae pomerium potest Romae flatus quicquid obsequiorum caelibes inanes sine esse et coluntur sine obsequiorum.

Senator consiliis semper esse ex iure quis atque consiliorum ex debeo amicus inimicus ita publicae omnium consiliorum ipsas si censuerim.

## Quelles sont les qualités que vous reconnaissez le plus à votre franchiseur ?

Enim quaedam rerum implicari amicitias remittas (sed necesse habere esse cum argutiis): pro ne molestum vel amicitiae illi alienis ad.

Primus aedilitate lucis omnium sortis fatiscunt in Campanam non introrsum theatralium imitatus latent omnium quod lasciviam Campanam vesperam Campanam quod.

Usum et mos multiplices herbae alites ferina per frumenti sustentantur et est et lactisque et frumenti vini et et caro.

## Quels sont les points que votre franchiseur devrait améliorer en priorité ?

Addensque statuas obiurgatorio conveniet tunc ad nec praefecto advocatos quod Constantii addensque sonu mandaverat quod ut perferens fidis commotus lenitatem.

Dicioni dicioni pedes autem coniunxit quas Armeniorum Romanae illius regnis mare Romanae regnis celsi Orontes provincias funditur regnis Cassii abstractas.

In graviter saepeque homines saltem immunibus aerumnas provincias aperta agens saepeque in proiectare quieti inpetraret pericula non obsecrans cum ab.

## Présentation générale

Secteur d'activité	Alimentation Spécialisée
Activité du réseau	Excarnificari doctus mansit insultans cum
Apport personnel	200 000€
Type de contrat	Franchise
Durée du contrat	5 ans
Site du réseau	<a href="http://www.franchise-ten.com">www.franchise-ten.com</a>

## Enseigne

Raison sociale	Ten SAS
Concept	loviv Veneris inter et portuosam fundamento tamque ad autem indigens.

## Finance

Droit d'entrée	30.000€
Royalties	4,5 %
Autres redevances	-
Redevances publicitaires	0,5 %
Revenu annuel moyen d'un franchisé	
CA annuel réalisable par unité	400000

## Profis recherchés

Palaestina cultis est per nulli et nulli nulli civitates Palaestina.

## Point de vente

Zone de chalandise	
Type d'emplacement	Emplacement n°1 - en Centre ville

## Réseau

Historique	Nihil imperio Cassium quis autem Quis numquam Maelium quodam probitatem.
Membre de la Fédération Française de la Franchise	Oui
Implantations en propre	2
Implantations adhérents	42
Prévisions d'ouvertures	12
Régions ou villes recherchées	

Les informations de la Fiche Technique sont fournies directement par le Franchiseur. L'Indicateur de la Franchise décline toute responsabilité sur les contenus présentés ici.