



(/p/interviews-des-professionnels-de-la-franchise)

Interview d'Isabelle Mirocha



()

Isabelle Mirocha est entrée en Franchise en 2006 chez Midas et elle a plusieurs fois partagé son expérience dans les ateliers du Franchise Business Club. Qu'elle en soit vivement remerciée.

Pour le tout récent groupe Interviews des professionnels de la franchise le Franchise Business Club a interviewé Isabelle Mirocha, entrée en Franchise en 2006 chez Midas. Depuis 2013 elle a plusieurs fois partagé son expérience dans les ateliers du Franchise Business Club. Qu'elle en soit vivement remerciée. Cette interview nous permet de mieux la connaître.



Mise à jour du 24 juin 2021 : Depuis quelques semaines Isabelle Mirocha est responsable de la médiation client chez Bouygues Immobilier ce qui n'enlève rien à son interview.

Bonjour Isabelle Mirocha , comment êtes-vous arrivée dans le monde de la franchise ?

Cela fait déjà 13 ans, en 2006 j'ai été recrutée par Midas Europe en tant qu'assistante internationale. Je dois dire que j'avais eu un gros coup de coeur professionnel pour l'équipe et le projet.

Vos expériences précédentes vous ont-elles été utiles dans votre carrière en franchise ?

La vie est pleine de surprises. J'avais fait un parcours commercial pour des entreprises finlandaises et suédoises, avec un axe presse. La négociation commerciale me préparait à la diplomatie nécessaire dans le monde de la franchise, j'acquiesçais les fondamentaux sans le savoir alors.

D'abord responsable Service Clients j'ai eu besoin de cette diplomatie et du sens de la relation client et j'en ai encore eu besoin en tant que responsable du recrutement des franchisés et désormais en tant que responsable de la formation.

Comment concevez-vous la franchise et votre rôle dans la franchise ?

La franchise est un univers vraiment passionnant car extrêmement axé sur l'humain avec un grand H. En franchise sans les Hommes rien n'est possible. Mon rôle a toujours été d'être un facilitateur, un pourvoyeur de solutions, un accompagnateur dynamisant, une oreille attentive et un appui pour notre réseau.

Auriez-vous des expériences à relater ? Des conseils à donner ? Un coup de gueule ?

Oui, j'ai un important conseil à donner aux acteurs de la franchise : rien n'est possible sans un partenariat main dans la main. Tout se construit sur la confiance et le respect mutuel.

Vous me demandez si j'ai des expériences à relater. Je ne vais en citer qu'une qui est représentative de ce qui m'est arrivé plusieurs fois et de ma philosophie dans la franchise: Un franchisé que j'avais recruté et que je retrouve à une convention Midas et qui me dit "C'est grâce à toi que je suis là





et je te remercie de m'avoir tout dit sur Midas, je ne suis pas déçu, c'est une belle aventure que je suis heureux de partager". (Comme dirait Georges "What else?")

Et mon coup de gueule ? Oui j'en ai un à donner. Je suis en colère vis à vis des franchiseurs qui ne se conforment pas à l'éthique attendue d'un réseau et si bien défendue par notre Fédération (la FFF) et qui font dans leur développement des choix impactant négativement leurs propres franchisés. C'est néfaste à l'image globale de tous les réseaux. Heureusement c'est de plus en plus rare et je veux remercier le Franchise Business Club de faire partie de ces organismes qui aident les franchiseurs à bien faire par l'échange des bonnes pratiques et le réseautage.

Quels sont vos objectifs désormais ?

Je veux garder à vie cet esprit de service aux franchisés et de promotion de mon enseigne Midas qui fait un travail remarquable pour son réseau, et enfin de mise en lumière de tout ce que la franchise peut apporter aux entrepreneurs qui ont soif de projets, de créations d'entreprise et de..... succès !

[#midas](/recherche?terms=midas) [#franchiseur](/recherche?terms=franchiseur) [#interview](/recherche?terms=interview)

2  1 



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter

[Connexion \(\)](#)



Commenter



[\(/membre/antoinedeman\)](/membre/antoinedeman)

Antoine Deman [\(/membre/antoinedeman\)](/membre/antoinedeman) Animateu...

La réussite du franchiseur doit en effet passer par celle des franchisés. Simple question d'honnêteté..... mais c'est aussi l'intérêt de la franchise si on veut éviter



d'être mis sous un contrôle législatif et réglementaire excessif destructeur de dynamisme. Je lis souvent que la franchise est financièrement délicate... [Voir plus](#) ()

♥ Répondre • 17/05/2019

Recommandations d'article

 [\(/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris\)](#) 28 mars 2023


Document

30454 visiteurs en mars 2023 à Franchise Expo Paris

[\(/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris\)](#)

♥

🗨️ [\(/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris\)](#)

 [\(/article/comment-devenir-un-très-bon-franchiseur-5-9\)](#) [\(/membre/jeansamper\)](#)


Article

Comment devenir un très bon franchiseur ? 5/9

[\(/article/comment-devenir-un-très-bon-franchiseur-5-9\)](#)

♥

🗨️ [\(/article/comment-devenir-un-très-bon-franchiseur-5-9\)](#)

 [\(/article/les-esperances-de-gain-comme-cause-d-engagement-du-franchisé\)](#) 24 mars 2023

Article

L'espérance de gain comme cause d'engagement du franchisé

...

2 ♥

1 🗨️ [\(/article/les-esperances-de-gain-comme-cause-d-engagement-du-franchisé\)](#)

