

QUESTIONNAIRE FRANCHISE – INDRE & LOIRE (37)

19 MAI 2010

Auriez-vous l'amabilité de nous dire qui vous êtes et de nous expliquer, en quelques mots, votre parcours professionnel jusqu'à la découverte de ce réseau ?

Je suis Laure RAGUENEAU 25 ans, je suis franchisee Passtime® pour le département de l'Indre et Loire (37). Je n'ai pas de diplôme spécifique dans le commerce, mais j'ai occupé plusieurs postes dans le commerce et également dans la vente à domicile. Je souhaité me mettre à mon compte, je me suis donc orienté sur le choix de cette franchise pour profiter de leur expérience.

Par quels moyens avez-vous connus cette franchise et comment êtes-vous entré en contact avec elle ?

Sur internet, par le biais de site de franchise, mais également par une amie qui avait un Guide Passtime®, j'ai demandé un dossier d'inscription et d'explication de la Franchise Passtime®, que j'ai rempli puis j'ai reçu quelques temps après une lettre m'indiquant un rendez vous avec les franchiseurs.

Pouvez-vous nous commenter la rencontre initiale avec le franchiseur et nous dire ce qui a déterminé votre choix pour cette franchise plutôt qu'une autre (ou pour un de ces concurrents) ?

J'ai rencontré les franchiseurs à Perpignan. Je me suis présenté et expliqué mes motivations pour leur franchise. Je me suis sentie écouté, en confiance et rassuré sur le sérieux du réseau. C'est un domaine d'activité que je recherché et qui me correspondait complètement à mes attentes.

Comment avez-vous mis à profit les délais de réflexion prévue par la loi Doubin ?

Je n'ai pas forcément profité de ce délai de réflexion prévue par cette loi.

Pensez-vous que vous auriez pu réussir aussi aisément sans l'assistance du franchiseur ?

Non, ca c'est sur sans leur assistance je ne pense pas avoir pu réussir aussi aisément cette activité et obtenir ce résultat.

Est-ce que le franchiseur à respecter tous ses engagements initiaux et est-ce qu'il continue à assumer son rôle ?

Oui tout à fait, grâce à l'esprit réseau et tous les outils mis à notre disposition ca nous permet d'avancer sans faire n'importe quoi !

Quels outils votre franchiseur a mis à votre disposition lors du lancement de votre entreprise ? Diriez-vous qu'ils ont été suffisants ? Et sinon pourquoi ?

Au début nous avons une semaine de formation à Perpignan, puis nous pouvons profiter d'un forum, d'audioconférences ce qui permet de demander des conseils et de poser tout les questions qui passe par la tête. Nous avons également accès à l'informatique (infographie, site...) ce qui n'est pas négligeable quand ont est « débutant » en informatique !

À présent que vous êtes en activité, êtes-vous en contact avec d'autres franchisés du réseau ? Et dans l'affirmative comment cela se passe avec eux ?

Oui nous sommes toujours en contact grâce aux audioconférences qui sont vraiment indispensable quand ont à des interrogations, mais aussi tout simplement pour échanger. Il y à également le forum qui est une vrai source d'idée, d'échange et de convivialité.

Qu'est-ce que vous pourriez nous dire au sujet de la formation et de l'assistance dans ce réseau ? En êtes-vous satisfait ? Et sinon pourquoi ?

La formation permet de parler de tout sur le concept pour la phase de partenariat, comme pour la phase de commercialisation. Ou même tout autre questions liées à la franchise Passtime®. Un mode opératoire nous est donné dès le début de la formation afin de pouvoir reprendre en détail les différentes phases. Puis après nous avons accès au forum et aux audioconférences.

Si vous avez établi un prévisionnel, êtes-vous en conformité avec celui-ci ? Dans le cas contraire, les perspectives de chiffres d'affaires vous paraissent-elles bonnes malgré tout ?

Après à peine 3 mois de commercialisation, c'est un peu tôt pour donner un résultat mais c'est quand même très positif et j'ai également beaucoup de contacts pour la suite.

Diriez-vous, aujourd'hui, que le concept est bien placé sur le marché ? Et est-ce que cela correspond à l'étude que vous auriez pu réaliser en amont ?

Oui le concept est très bien placé sur le marché. Et permet aux adhérents de pouvoir obtenir de fortes réductions dans des moments ou tout le monde veux faire des économies, mais aussi de permettre aux partenaires de fidéliser les clients grâce aux offres permanentes.

Pour finir, accepteriez-vous de vous engager à nouveau avec votre franchiseur si vous pouviez revenir en arrière ? Et si oui, que pourriez-vous dire aux postulants pour les convaincre de signer à leurs tours avec cette enseigne ?

Oui et avec plaisir !! Bien sur il faut aimer le contact, le challenge, mais aussi être organisé et avoir plein d'énergie ! À bientôt à nos côtés...