

QUESTIONNAIRE FRANCHISE - AIN (01)
10 MAI 2012

1) 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 Carmen Robin, 44 ans, franchisée sur le département de l'Ain. J'ai auparavant occupé des fonctions commerciales dans le domaine de la communication dans une entreprise à notoriété internationale, et ce pendant une quinzaine d'années.

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

J'ai connu Passtime par l'intermédiaire du précédent franchisé sur mon département, qui était un ami. J'ai racheté son contrat de franchise et après accord des franchiseurs j'ai repris le secteur.

3) 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) ?

La rencontre avec les franchiseurs s'est très bien passée, un entretien convivial, peut être un peu particulier par rapport à mes autres collègues, dans la mesure où je rachetais un contrat en cours. En ce qui me concerne, je n'avais aucunement envisagé auparavant de devenir franchisée. C'est vraiment le concept Passtime qui m'a séduite, d'ailleurs je ne me suis renseignée auprès d'aucune autre enseigne pour faire un comparatif de conditions.

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

J'ai contacté certains de mes collègues dans le réseau pour « échanger », et probablement me rassurer sur ma décision. En réalité, j'ai très peu réfléchi Je tenais vraiment à pratiquer cette activité !

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

Les franchiseurs m'ont proposé de participer à la formation initiale, alors que ce n'était pas prévu dans le cadre du rachat de mon contrat, et effectivement cela m'a aidé dans la recherche de partenaires présents dans mon édition. Je dois avouer que sans cette formation, j'aurais eu beaucoup plus de mal à réaliser mon 1^{er} guide. Je remercie d'ailleurs particulièrement, Caroline, directrice des ventes, qui a toujours su se montrer disponible pour répondre à toutes mes questions et m'accompagner dans certains moments de « doute » !

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

À ce jour, les franchiseurs ont effectivement respecté leurs engagements. Même si parfois, j'ai envie que certaines évolutions se déroulent plus rapidement, je pense qu'ils sont à l'écoute des membres du réseau

7) 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 ?

Le principal «outil » a été la formation initiale à laquelle j'ai participé. Dans le cas d'un rachat de contrat de franchise, l'assistance au démarrage doit être prise en charge par le vendeur et non pas par le franchiseur, mon cas est donc un peu particulier.

8) 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 ?

Tous les membres du réseau sont en contact soit direct, soit par l'intermédiaire d'un forum qui nous est dédié. Les échanges sont très fréquents et riches en partage. Cela se passe dans un esprit amical et convivial. Toutes les personnes avec qui je suis en contact sont toujours disponibles pour un conseil, ou partager une expérience, en ce qui me concerne je trouve que c'est indispensable surtout lorsqu'on démarre une activité.

9) 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 ?

Au sujet de la formation, elle m'a été très utile au départ comme je l'ai déjà indiqué. Elle était centrée sur la recherche de partenaires pour l'élaboration du guide, il manquait, à mon sens, une formation sur la partie commercialisation : comment fonctionne un Comité d'entreprise, à quelle clientèle doit-on s'adresser, les prises de rendez vous Ce vide va être comblé pour tous les nouveaux arrivants avec 2 formations : l'une sur la recherche de partenariats, l'autre sur la partie vente, ce qui est une très bonne chose.

10) 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 ?

J'avais effectivement établi un prévisionnel que j'ai atteint. De plus, je suis très optimiste quant à l'évolution de mon Chiffre d'affaires, il me reste beaucoup de pistes à « explorer » sur mon secteur. L'accueil fait au Passtime auprès de mes prospects a toujours été positif. Je dirai qu'à ce jour, je n'ai exploité qu'une petite partie de mes clients potentiels ... les perspectives sont donc plus que bonnes !

11) 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 ?

Je pense que le concept Passtime est très bien placé avec des offres vraiment intéressantes dans un climat de « crise » ! La concurrence est malgré tout à prendre réellement en compte et à surveiller de près. C'est le cas dans toute activité commerciale. Le développement rapide de nouveaux produits dans la gamme Passtime sera, à mon sens, un levier supplémentaire de vente et une source de revenus complémentaire.

12) 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 ?

Sans aucune hésitation oui !

C'est une activité tout à fait rémunératrice, intéressante en terme de contacts aussi bien avec nos partenaires qu'avec nos clients, qui permet, en fonction de l'organisation de chacun, de préserver sa vie familiale. Je pense également qu'elle peut être pratiquée par des personnes venant d'horizons très différents !

En conclusion : Passtime, à consommer sans modération !!