

QUESTIONNAIRE FRANCHISE – CALVADOS (14)
7 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 ?

Guillaume Esneu 29ans Franchisé indépendant Passtime Calvados, Après 6 années de commerce chez un grossiste en plomberie Chauffage et ne voyant pas d'évolution , j'ai décidé de tout plaqué pour m'orienter vers la franchise Passtime.

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

J'ai découvert la franchise Passtime dans une salle d'attente d'un cabinet dentaire, en feuilletant un magazine sur la franchise, je suis rentré en contact par le biais d'une demande de formulaire d'inscription.

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) ?

J'ai rencontré mes franchiseurs au mois d'avril 2011, l'entretien s'est très bien passé, ils m'ont donné une réponse sous 48h, et j'attaqué ma formation la semaine suivante, ils ont répondu à toutes mes interrogations et mon surtout rassurer sur le sérieux du réseau.

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

Tout c'est fait en un week end , j'avais pris contacts avec des franchisés Passtime, et ils m'ont bien expliqué le concept, j'avais qu'une seule envie , devenir franchisé Passtime Calvados.

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

Bien évidemment que non, le savoir faire des franchiseurs et la clé du succès..Le concept a été étudié pendant plusieurs années avant de le lancer en franchise.

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

Oui, les engagements initiaux ont été respectés , nous avons un accompagnement important grâce aux outils mis en place comme le forum et les audioconférences que nous avons régulièrement.

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 ?

Tout d'abord une semaine de formation puis des audioconférences qui avaient lieu toutes les semaines encadrées par d' « anciens » franchisés. Une base informatique commune extrêmement simplifiée pour enregistrer nos partenaires. Lors du démarrage de la commercialisation une assistance terrain pendant 2 jours a été mise en place. Un forum est aussi à notre disposition pour échanger sur divers sujets.

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 ?

Oui, nous sommes en contact permanent entre franchisés. L'échange est très constructif puisque cela nous permet de nous comparer entre département et de corriger nos actions menées sur notre secteur. Le réseau Passtime est avant tout une famille, c'est grâce à chacun d'entre nous que l'on évolue.

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 ?

La formation se passe à Perpignan pendant 1 semaine, le mode opératoire nous est remis dès le premier jour et nous abordons tous les sujets en détail (la phase de partenariat puis de commercialisation, les aspects juridiques et comptables de notre future entreprise,...). Nous repartons avec toutes les clés en main.

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 t'elles bonnes malgré tout ?

Effectivement j'ai réalisé un prévisionnel, ma 1ere année de commercialisation se termine et je suis proche de mes objectifs. Les perspectives de CA pour 2013 me paraissent plus que réalisables.

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 ?

Oui, il est très bien positionné puisque c'est le seul à proposer un support aussi complet (restaurants, loisirs et commerces) avec de très fortes remises. Et qui satisfait aussi les partenaires grâce aux offres permanentes qui fidélisent la clientèle PASSTIME.

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 ?

Oui, sans hésiter... Les 3 atouts essentiels pour réussir avec ce réseau à mon avis : c'est d'avoir un profil commercial être organisé, autonome et audacieux.