

QUESTIONNAIRE FRANCHISE – HAUT-RHIN (68)
15 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 m'appelle Sophie CHAPOT, j'ai 43 ans et je suis franchisée sur le département du Haut-Rhin (68). Titulaire d'un BTS de Tourisme, j'ai travaillé pendant 20 ans en agence de voyages.

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

J'ai connu Passtime sur un salon des CE où je tenais un stand pour mon employeur précédent. Il y avait un stand Passtime sur ce salon avec les franchisés du Bas-Rhin et de Lorraine. J'ai tout de suite été intéressée par le concept et j'ai d'emblée vu l'intérêt que ce produit suscitait auprès des CE. Les franchisés présents, accueillants et dynamiques, m'ont parlé ouvertement de toutes les facettes de cette activité. Par chance, mon département étant encore vacant, j'ai envoyé un dossier de candidature aux franchiseurs.

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) ?

Peu de temps après l'envoi de ma candidature, j'ai été reçu par les franchiseurs à Perpignan. L'accueil a été très sympathique et m'a conforté dans mon envie d'intégrer cette franchise. Les facteurs déterminants dans le choix de la franchise Passtime ont été les suivants : concept produit, charges limitées (stock, voiture, ordi + tél), compatibilité avec le statut d'autoentreprise, gains relativement élevés possibles.

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

J'ai contacté un expert comptable avec qui j'ai dressé un business plan sur 3 ans ainsi que des banques car je souhaitais contracter un prêt partiel. Ce dernier m'a été consenti sans problème, ce qui, par les temps qui court, est loin d'être évident, preuve que c'est un concept qui séduit.

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

Me mettre à mon compte n'avait jusqu'alors jamais été une priorité pour moi car je ne m'en croyais pas capable. Grâce aux franchiseurs et au soutien des nombreux franchisés plus anciens, je me suis sentie épaulée et en confiance.

6) Est-ce que le franchiseur a respecté tous ses engagements initiaux et est-ce qu'il

continue à assumer son rôle ?

Le franchiseur a, à ce jour, respecté ses engagements.

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 ?

Formation initiale, mode opératoire, forum entre franchisés, accompagnement d'un « ancien » pendant 48h sur le terrain, audio-conférences, stage ou séminaire annuel; on est bien encadré lors du lancement.

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, je suis régulièrement en contact avec d'autres franchisés et cela se passe toujours très bien. Il est important de partager nos expériences, de nous échanger des contacts et des tuyaux aussi bien lors des partenariats que de la commercialisation. C'est là toute la richesse d'un réseau.

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 initiale est indispensable pour bien comprendre et appréhender le concept. Les audio-conférences sont très bénéfiques même si leur rythme est moins soutenu au fur et à mesure de notre ancienneté.

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 ?

Oui

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 le concept Passtime est toujours le mieux placé sur le marché car il est le seul, à ce jour, à englober 3 secteurs : la restauration, les loisirs et les commerces. Il faut cependant se montrer vigilant et réactif car la concurrence est rude !

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 ?

Si c'était à refaire, je me réengagerai sans hésiter dans l'aventure Passtime car c'est une activité double (phase de partenariats et de commercialisation), riche de découvertes et de rencontres. De plus, elle laisse pas mal de temps libre pour une rémunération tout à fait honorable.