

**QUESTIONNAIRE FRANCHISE – HAUTES-ALPES (05)**  
**16 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 ?

Tatiana Roulet, 37 ans. J'étais secrétaire de direction pendant 2 ans et j'avais travaillé comme vendeuse et assistance commerciale auparavant.

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

Je me suis abonnée à la newsletter d'un site de franchises et quand j'ai lu ce que me proposait Passtime, j'ai eu un coup de coeur pour le produit. J'ai donc immédiatement envoyé mon 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) ?

La rencontre avec les franchiseurs m'a conforté dans l'idée que le produit était exceptionnel et que l'esprit réseau était incroyable.

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

J'ai téléphoné à plusieurs franchisés ayant un département plus ou moins similaire au mien afin d'avoir des informations.

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

Non, sans le mode opératoire ni la formation, ça aurait été beaucoup plus difficile voir impossible.

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

Oui, une réunion a lieu tous les ans afin d'évaluer les difficultés rencontrées et les nouveautés de Passtime.

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 ?

Toutes les semaines, une réunion avait lieu avec d'autres franchisés afin d'évaluer notre façon de procéder et éventuellement améliorer notre façon de faire. Un forum nous permet de discuter des problèmes rencontrés et de les résoudre. Et enfin, un franchisé est venu sur le terrain à mes côtés afin de me conseiller dans la

commercialisation du produit. Oui, c'était suffisant pour créer un guide attractif.

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, plusieurs. L'entente est excellente.

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 et l'assistance du réseau me permettent de toujours progresser autant dans la conception du guide que dans sa commercialisation.

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 ?

J'ai largement dépassé mon prévisionnel.

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 est très bien placé sur le marché et me permet d'exercer une activité attrayante et de rencontrer énormément de monde. L'étude réalisée en amont était donc probante.

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 ?

Je re-signerai les yeux fermés car Passtime me permet de gérer moi même mon temps de travail et de privilégier le contact client. J'ai également plus de temps à consacrer à ma vie de famille que dans n'importe quel autre emploi.