

**QUESTIONNAIRE FRANCHISE – LANDES (40)**  
**9 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 ?

Stéphanie BADER, franchisee indépendante Passtime sur le département des Landes – j'exerçais la fonction de Conseiller Vente au sein d'un groupe d'assurances quand j'ai appris la suppression de mon poste ; je n'ai pas trouvé de solution de « remplacement » qui me convienne au sein de la société et ai ainsi cherché à me mettre à mon compte au sein d'un réseau de franchise.

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

J'ai fait des recherches sur des sites internet de franchise et rapidement, j'ai fait une demande de documentation pour en savoir plus puisque le concept a tout de suite retenu mon attention.

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) ?

Nous nous sommes rencontrés à Perpignan où le franchiseur a présenté les différents aspects de la franchise et balayé un certain nombre d'interrogations que j'avais en arrivant – cela n'a que confirmé l'intérêt que je portais à ce concept et la vision que je me faisais de ce réseau.

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

J'ai pris contact avec plusieurs franchisees déjà en place, ayant plus ou moins d'ancienneté, afin d'avoir différents retours d'expérience – ils ont confirmé l'idée que je me faisais du réseau et des possibilités qu'offre ce concept ; j'ai également soumis les éléments comptables à un expert pour analyse et confirmation de la bonne santé de cette franchise.

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

Non car elle m'a été indispensable pour démarrer sur de bonnes bases et éviter de faire fausse route ! les audio conférences hebdomadaires ont été essentielles pour être efficace immédiatement et faire le relai avec la formation initiale, mais également pour échanger avec les collègues sur les réussites et difficultés de chacun.

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

Oui

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 mode opératoire de la franchise est mis à disposition de chaque franchisé lors de la formation initiale et constitue un support au quotidien – chaque franchisé dispose également d'un espace personnel sur internet afin de constituer facilement son guide, au fur et à mesure, ce qui est suffisant pour démarrer l'activité.

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, la force de ce réseau est aussi au travers des personnes qui le composent et c'est important pour moi d'avoir des échanges avec les collègues d'autres secteurs, car cela permet notamment de nous « booster » entre nous mais aussi d'échanger des idées les uns avec les autres et de bénéficier de retours d'expériences.

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 ainsi que l'assistance au démarrage de l'activité ont été essentiels pour gagner rapidement en efficacité – même si désormais la fréquence des audio conférence est moins importante, c'est tout de même important de pouvoir échanger entre collègues et franchiseur au moins une fois par mois.

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 est très bien placé sur le marché et plaît tant aux partenaires qu'aux adhérents puisque tout le monde y trouve son intérêt !

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, car si vous aimez le contact, si vous avez le goût du terrain et que vous voulez développer votre propre entreprise au sein d'un réseau dynamique, tout en gagnant votre vie et en préservant votre vie de famille, Passtime est la solution idéale !