

QUESTIONNAIRE FRANCHISE – LOIRE ATLANTIQUE (44)
20 MAI 2010

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 ?

Anne Pierre, 34 ans, franchisée indépendante Passtime de la Loire Atlantique (44).
Après une expérience professionnelle en tant que responsable d'agence d'une société de prestations de service, je souhaitais créer ma propre entreprise et devenir indépendante.

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

En surfant sur les sites de franchises. Le concept Passtime m'a tout de suite intéressée et j'ai donc envoyé ma candidature. Quelques jours plus tard le franchiseur m'a contactée pour convenir d'un rendez-vous au centre de formation à Perpignan.

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. Dans une ambiance détendue nous avons échangé pendant 3 heures sur différents points : la franchise, le fonctionnement et l'évolution du réseau, l'accompagnement et l'assistance, la rentabilité...Leurs réponses étaient claires et sans ambiguïtés.
Etant convaincue au départ par le concept, la rencontre avec les franchiseurs n'a fait que confirmer mon envie d'intégrer le réseau Passtime et de m'engager dans cette franchise.

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

J'ai profité de cette période pour contacter d'autres franchisés afin de connaître leur expérience et leur quotidien. Ce délai m'a également permis d'établir mon prévisionnel.

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

Non. Toute l'expérience et le savoir-faire des franchiseurs nous sont accessibles immédiatement. Le concept a été très bien étudié et fait ses preuves depuis de nombreuses années, ce qui nous permet de réussir rapidement dans notre activité.

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

Oui. Le rôle de suivi et d'accompagnement est présent et très important pour la bonne évolution de notre entreprise.

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 ?

Plusieurs outils ont été mis à notre disposition : une bible expliquant en détail le concept Passtime et les méthodes de commercialisation, un espace administratif, des audioconférences régulières ainsi qu'un forum de discussions qui nous permet à tous d'échanger nos idées et de se transmettre des informations.

Tous ces outils nous permettent de démarrer rapidement notre activité dans les meilleures conditions.

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 ?

Bien sûr et c'est aussi pour cette raison que j'ai choisi la franchise Passtime ! La franchise me permet de pouvoir être indépendante sans être seule.

Il y a beaucoup d'échanges entre nous, nous partageons nos méthodes de travail, nos expériences. Le réseau est une grande famille !

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 s'est déroulée sur 4 jours dans les locaux de Perpignan avec les autres futurs franchisés. Tout le concept est décrit en détail. Les franchiseurs répondent à toutes nos interrogations. L'assistance est permanente grâce à une grande communication entre franchisés et franchiseurs. Ce mode de fonctionnement me satisfait complètement.

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 ?

Après 2 mois de commercialisation je suis en avance par rapport à mon prévisionnel. Ce qui est très encourageant pour la suite !

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 car c'est un concept innovant. Il a très bien été pensé car chacun des adhérents peut y trouver des offres qui lui correspondent. Ce concept complète certaines offres actuellement présentes sur le marché.

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 leur tour avec cette enseigne ?

Si je devais le refaire, je signerai tout de suite ! Il faut croire à 100% au concept, avoir une très forte motivation et un bon esprit réseau. Si vous avez toutes ces qualités, alors à très bientôt !