

**QUESTIONNAIRE FRANCHISE – CHARENTE-MARITIME (17)**  
**10 JUIN 2011**

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 ?

Laurent LE MEILLOUR, j'ai 45 ans, marié, sans enfant. Salarié durant 24 ans dont 18 ans de cadre commercial dans l'alimentaire et l'hôtellerie de plein air. Je souhaitais vivre l'aventure de l'entrepreneur en bénéficiant de l'expertise d'un réseau.

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

Via internet, j'ai demandé simplement une documentation et j'ai ensuite postulé pour le département de La Charente Maritime.

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) ?

L'entretien s'est déroulé sur Perpignan dans une ambiance conviviale, j'ai ainsi validé la structure du réseau et son mode de fonctionnement. Le montant des droits d'entrée reste abordable, je n'ai étudié aucun autre dossier de franchise car c'est le concept Passtime qui m'a interpellé puis intéressé.

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

Uniquement pour contacter et rencontrer certains franchisés et ainsi valider le bien fondé du concept au quotidien.

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

Non, le gain de temps et le gain financier sont réels en bénéficiant du concept clé en mains.

6) Est-ce que le franchiseur à respecter 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 ?

Une formation de 4 jours durant laquelle on vous transmet le mode opératoire et le savoir faire du réseau, ceci permet effectivement de démarrer plus sereinement son 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 je suis régulièrement en contact téléphonique avec mes homologues, ou par l'intermédiaire du forum internet que je fréquente beaucoup moins par contre. L'esprit réseau, les échanges d'expérience permettent à chacun d'avancer plus rapidement, en fonction de ses choix et des spécificités de son secteur.

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 ?

Durant la conception du guide nous avons chaque semaine une audio conférence animée et encadrée par un ancien franchisé. Le forum est aussi là pour échanger et bénéficier des expériences et du vécu de chacun, ceci permet d'être rapidement opérationnel sur le terrain.

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 ?

Je n'ai pas eu le temps d'établir un prévisionnel, ma décision d'intégrer le réseau ayant été rapidement prise après la découverte du concept Passtime.

Après 3 mois de commercialisation, le retour sur investissement est déjà réalisé et bien dépassé, ce qui rassure très largement et me motive pour les mois et années à venir.

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 tient la route, il est éprouvé et rencontre un accueil positif chez les clients. En rapport à l'investissement de départ, « le jeu » vaut la chandelle et permet rapidement de trouver la sérénité dont chacun à besoin après avoir traversé une période de doute lors de la création de sa première activité personnelle.

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 je m'engagerais pour cette aventure personnelle dans le cadre du réseau. Le travail quotidien est sympa et varié. Orienté vers le plaisir, le produit est convivial et agréable à présenter. Ceci étant la réussite de votre entreprise ne passera que par un travail personnel soutenu et une rigueur quotidienne dans la gestion de votre emploi du temps.