

QUESTIONNAIRE FRANCHISE – HAUTE-MARNE (52)
14 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 ?
Richard MARTIN, 38 ans, marié, 3 enfants. Depuis la fin de mes études (Comptabilité et Gestion), j'ai exercé dans le monde du transport routier de marchandise sous température dirigée. J'ai commencé comme Comptable avant de devenir Directeur Administratif puis Directeur d'Agence.

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

Je recherchais une franchise qui n'existait pas sur le département afin d'avoir une véritable opportunité de développement, mon indépendance mais aussi pour me rapprocher de ma famille que je ne voyais que trop peu souvent.

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) ?

Notre rencontre a été très chaleureuse et le franchiseur m'a expliqué le concept un peu plus en détail. J'ai choisi cette franchise très rapidement puisqu'elle me permet d'avoir un bon compromis travail/famille. Sur le département aucune concurrence plus ou moins proche au concept Passtime n'existait et de plus la marge commerciale dégagée est impressionnante. Le fait d'avoir des relations avec des restaurateurs, loisirs, ou commerces de mon département pour la partie partenaire me plaisait bien. Côté commercialisation également, beaucoup de rencontre enrichissante en perspective.

4) Comment avez-vous mis à profit les délais de réflexion prévue par la loi Doubin ?
Je me suis renseigné auprès d'autres franchisés Passtime pour conforter mon choix. Je dois dire d'ailleurs que j'ai été très bien accueilli et renseigné. Je me suis également renseigné sur le type de société qui serait le mieux adapté à cette activité.

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

L'assistance du franchiseur est primordiale. Vous vous sentez soutenu, vous êtes encadrés, vous êtes renseignés, informés et sans cela il aurait été plus difficile de réussir. Grâce à cela, vous démarrez plus confiant.

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

Oui bien entendu. La franchise Passtime se développe au niveau national et elle est en pleine structuration. Non seulement le franchiseur assume son rôle mais il met tout en œuvre pour continuer à améliorer le concept, à trouver des nouveaux produits, à communiquer sur la marque...

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 ?

La « bible » Passtime est un élément incontournable pour démarrer et même pour la suite. Il suffit de la suivre à la lettre en adaptant le discours au département. Vous y trouvez tous les bons arguments ce qui fait de vous un commercial Passtime en moins d'une semaine. Sans cela, il aurait fallu des semaines et des semaines afin de trouver les bons mots.

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 régulièrement, aussi bien sur le forum mis à notre disposition ou alors par téléphone, mail... Notre force, c'est d'être tous convaincus par le concept Passtime et chacun apporte sa pierre à l'édifice de jour en jour. Chacun apprend de chacun et cela nous permet de progresser beaucoup plus rapidement.

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 vous permet de bien assimiler les différentes phases du concept et elle fait de vous un commercial en puissance en moins d'une semaine pour la recherche des partenariats. Ensuite au niveau de la commercialisation, une assistance sur le terrain avec un super franchisé vous permet de rôder votre discours. Les audio-conférences avec un super franchisé sont également là pour vous venir en aide.

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 ?

Je n'aurais jamais pensé faire un aussi bon début au niveau commercialisation. Toutes mes espérances de chiffre d'affaires et de résultats sont explosées en moins de 3 mois !

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 ?

Le concept plaît énormément et même dans un petit département comme la Haute-Marne (186000 habitants). C'est vraiment un produit « clé en main » pour les comités d'entreprises mais pas seulement.

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 ne regrette en rien mon choix, bien au contraire... Si vous aimez les relations humaines, si vous aimez relever des défis, si vous aimez dépenser votre énergie au travail pour gagner aisément votre vie tout en ayant du temps libre alors n'hésitez pas à rejoindre notre belle grande famille. En conclusion vous allez vous éclater...