

QUESTIONNAIRE FRANCHISE – BAS-RHIN (67)
21 JANVIER 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 ?

Patrick Hamm, 46 ans, franchisé indépendant Passtime pour le département du Bas-Rhin. Après une expérience professionnelle de 14 ans au sein d'un grand groupe américain et 7 ans en tant qu'agent de voyage, je souhaitais créer ma propre entreprise afin de récolter les fruits de mon travail.

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

C'est par hasard, en consultant divers sites internet que j'ai découvert le concept Passtime. Suite à ma demande de contact, j'ai reçu un dossier de candidature que j'ai rempli très rapidement. Quelques temps plus tard, je rencontrais les franchiseurs 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 passé, ils ont répondu à toutes mes questions tel que, le fonctionnement du réseau, l'accompagnement, la rentabilité, l'assistance... . Le contact avec les franchisés, ainsi que les ambitions des franchiseurs n'a fait que confirmer mon envie d'intégrer cette grande famille.

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

Pendant ce délai de réflexion j'ai contacté et rencontré d'autres franchisés du réseau qui n'ont fait que conforter mon choix. J'ai ensuite identifié la concurrence ainsi que le potentiel de mon département.

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

L'assistance du franchiseur est indispensable, au quotidien elle nous apporte une très forte valeur ajoutée, sans celle-ci, il est évident que je n'aurais pas pu réussir aussi aisément.

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

Oui le franchiseur a respecté et continue de respecter ses engagements, le réseau est très dynamique et surtout ambitieux.

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 franchiseur a mis à ma disposition tout son savoir-faire technique et commercial, ainsi que le manuel opératoire (bible du franchiseur). Dans un premier temps c'est suffisant, à savoir que les outils évoluent quotidiennement.

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 ?

Je suis constamment en contact avec les autres franchisés du réseau cela nous permet de partager nos expériences et de développer nos compétences. Il n'y a pas de secret « l'union fait la force ».

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 nous apporte une aisance dans les différentes phases du concept et surtout, elle nous permet d'être très rapidement performant sur le terrain. De plus, l'assistance permanente des supers franchisés est importante dans notre quotidien. C'est très satisfaisant, surtout que le réseau grandit de jour en jour.

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 me suis fixé un chiffre d'affaire que j'ai rapidement atteint en appliquant la méthodologie du réseau, ceci est donc très positif pour l'avenir.

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 même très bien placé sur le marché puisque, nous sommes le 1er réseau en France de guides à fortes réductions et il y a encore de belle perspective d'évolution. Passtime est un réseau fort et uni.

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 ?

Si je pouvais revenir en arrière je m'engagerais sans hésiter dans ce réseau dynamique, au regret de ne l'avoir fait plus tôt. Vous avez la fibre commercial, vous aimez le défi au quotidien, vous avez de l'énergie à revendre, vous avez la chance que votre département soit libre, alors vous l'aurez compris, je ne peux que vous encourager à saisir l'opportunité et rejoindre notre grande famille.