

QUESTIONNAIRE FRANCHISE - SAVOIE (73)
6 Juillet 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 ?

Nicole MANTELLO, 42 ans, mariée, 3 enfants, franchisée du département de la Savoie (73). Après mes études et quelques CDD, j'ai été pendant 8 ans Responsable d'un cabinet d'assurances en tant que mandataire (non salariée). Puis, après un « congé parental » de 2 ans, j'ai changé d'orientation professionnelle pour découvrir d'autres horizons. J'ai occupé entre autres pendant 5 ans un poste de Responsable Ressources Humaines en tant que salariée et pendant 2 ans un poste d'Inspecteur en placements financiers où je manageais une équipe de commerciaux itinérants. Souhaitant « travailler pour moi » depuis longtemps, j'ai décidé à la quarantaine de franchir le pas.

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

Souhaitant être épaulée par une franchise, j'ai surfé sur internet et contacté 3 franchises susceptibles de m'intéresser : Assurances, Immobilier et Agence matrimoniale mais rien ne m'a vraiment séduite. Puis, j'ai découvert Passtime et là, ça a été le coup de cœur ! J'ai envoyé mon dossier de candidature et 14 jours plus tard, je recevais un courrier de convocation à un entretien.

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) ?

Je me suis rendue à Perpignan, accompagnée de mon mari. Il était important pour moi d'avoir son avis. Nous avons été accueillis chaleureusement. Tout de suite, j'ai apprécié la simplicité des franchiseurs et la transparence de leur propos. Cette rencontre m'a confirmée mon choix car cette franchise correspondait vraiment à mes attentes : une activité riche du point de vue relationnel, un concept innovant, une formation initiale, une aide permanente, un contact entre franchisés, un investissement financier raisonnable, une rentabilité rapide, des relations franchisés/franchiseur constructives ... et surtout le GUIDE PASSTIME : le produit m'a vraiment séduite.

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

J'avais au préalable contacté des franchisés donc j'avais les réponses à toutes mes questions. Je suis partie en vacances !!!

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

NON, EVIDEMMENT.

L'expérience et le savoir-faire du franchiseur nous évite de faire de nombreuses erreurs : c'est un gain énorme de temps et d'argent.

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

OUI, et même plus encore !!! et ça, c'est super important.

La franchise continue à se développer et le franchiseur apporte sans cesse des améliorations au concept, tout en tenant compte de l'avis des franchisés.

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 ?

Tout d'abord, une formation initiale où l'on nous remet « la bible ». Cette formation nous permet d'acquérir la méthode de prospection des partenaires et d'être opérationnel dès la semaine suivante. Puis, l'assistance d'un franchisé déjà en place qui répond à toutes nos questions nous permet d'acquérir assez rapidement une aisance professionnelle. Bien sûr, des outils informatiques ont été mis à notre disposition et tous les « documents » Passtime nécessaires.

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 ?

Par l'intermédiaire du forum, nous sommes en contact non-stop avec l'ensemble des franchisés du réseau. Régulièrement, j'ai au téléphone les franchisés de « ma promo » mais également les franchisés des départements voisins. Les maîtres mots entre franchisés : Solidarité, Entraide, Partage d'expérience, Encouragement, Sympathie, Amitié...

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 ?

Concernant la formation, tout a été dit précédemment. En ce qui concerne l'assistance, j'ai été vraiment épaulé par mon SF qui a toujours répondu à mes appels téléphoniques et qui a vraiment été disponible pour moi. J'ai simplement été un peu déçue des audio conférences car j'attendais beaucoup des partages d'expériences entre novices, mais ça n'a pas été le cas dans mon groupe.

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 spécialement établi de prévisionnel mais ce que je peux vous dire, c'est qu'en 3 mois d'activité, j'ai vendu 70% de mes guides. C'est ce que j'espérais faire en 10 mois. Tout est dit !!! Que du bonheur. De plus, toute ma famille me soutient dans cette superbe aventure. Mon mari, mes enfants parlent sans cesse de Passtime autour d'eux et pour moi, c'est très important de me sentir épauler par mon entourage.

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 ?

Ce qui est important, c'est ce que nos clients pensent de Passtime. Je peux vous dire qu'ils sont vraiment contents. Régulièrement, des personnes que je ne connais pas me contactent pour acheter le guide ou pour me rencontrer afin que je leur présente Passtime.

Pour eux, c'est enfin quelque chose de nouveau et qui correspond à leurs attentes. Pour résumer, j'étais convaincue que Passtime était un bon concept mais l'accueil qui lui est réservé (et qui m'est réservée également) sur mon département dépasse toutes mes attentes.

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 ?

Bien entendu et sans l'ombre d'une hésitation !

Osez ! Faites le pas ! Vous pouvez faire confiance à Passtime !

Vous ne serez jamais seul grâce à l'ESPRIT RESEAU. Si vous aimez le contact avec les gens, si vous êtes dynamique, persévérant, disponible et si vous suivez les consignes des franchiseurs, vous ne pourrez que réussir.

De plus, cette activité vous permettra de concilier facilement vie professionnelle et vie privée. Je souhaite à toutes les personnes qui rejoindront la grande famille Passtime de prendre autant de plaisir que moi dans leur activité de tous les jours.