

QUESTIONNAIRE FRANCHISE – HAUTE-SAVOIE (74)
5 Décembre 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 ?

Serge Bouquet, 49 ans franchisé pour le département de la Haute-Savoie (74). J'ai créé ma première société à l'âge de 27 ans et mon parcours professionnel est assez hétéroclite ; gérant d'un vidéo-club fin des années 80, ensuite une société de marquage adhésif et enfin sur les 14 dernières années une société de publicité par l'objet.

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

En consultant divers sites internet spécialisés dans la franchise. Tout simplement en faisant une demande de renseignements complémentaires par mail.

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) ?

Moi je fonctionne au feeling, et là ; c'était top, ambiance chaleureuse et décontractée mais professionnelle. Toutes mes questions ont trouvé une réponse et je me suis dit que j'avais bien fait de venir jusqu'à Perpignan. Garder mon indépendance, pouvoir travailler de chez moi, un concept unique, un investissement faible, une marge confortable, préserver sa vie de famille, un réseau stable (10 ans déjà), des perspectives de développement, une envie commune de bâtir sur du solide, une dynamique engendrée par un réseau en pleine expansion, voilà quelques raisons qui ont déterminé mon choix.

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

En fait, j'étais déjà convaincu, mais j'ai quand même pris des renseignements auprès de franchisés déjà en place. Cela m'a tout simplement conforté dans mes choix et j'attendais avec impatience la décision du franchiseur sur ma candidature.

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

Clairement, non. Comme je l'ai dit tout à l'heure, j'ai une certaine expérience en matière de création d'entreprise et c'est toujours plus difficile quand on est tout seul. L'acquisition du savoir et du savoir-faire prend des années, le soutien du franchiseur m'a permis de gagner du temps et de l'argent et m'évite de partir dans des directions qui ne seraient pas les bonnes.

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

Complètement, il n'y a pas de « mauvaise surprise », je pensais après notre première rencontre, que cette entreprise était sérieuse et honnête, j'en ai la certitude aujourd'hui. Le franchiseur est toujours disponible et les réponses aux questions (que l'on peut se poser au fil des jours) sont toujours très rapides.

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 premier outil que j'ai eu entre les mains est le mode opératoire, en quelque sorte le couteau suisse du concept, un concentré de ce qu'il faut savoir pour mettre toutes les chances de son côté. Le site intranet qui nous permet de construire notre guide au jour le jour associé à un forum interne très efficace. Les audioconférences régionales régulières pour le suivi terrain. Le site internet France pour la notoriété et le sérieux pendant la phase de création du guide et ensuite sa commercialisation. Tous ces outils facilitent le travail au quotidien du nouveau franchisé, mais aussi des anciens, ils contribuent grandement à la réussite de Passtime®

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 ?

Le contact avec les autres franchisés est constant, par le biais de notre forum, ou chacun s'exprime, pour poser une question, pour donner une info utile pour les autres, pour lancer une idée de communication sur des départements limitrophes, pour un coup de pouce sur un salon, pour partager les expériences etc... Mais aussi lors de notre séminaire annuel, que personne ne veut rater. Malgré l'indépendance de chacun nous formons un groupe très solidaire avec déjà de belles amitiés entre beaucoup d'entre nous.

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 est faite de manière simple et efficace sur une semaine, l'accent est mis sur les divers éléments qui vont nous permettre d'être performants dès les premiers rendez-vous avec nos partenaires et par la suite avec nos clients, avec entre autre l'apprentissage du mode opératoire, mais aussi des outils internet pour la création du guide. Dès le début de l'activité, l'assistance est présente avec les audioconférences hebdomadaires, l'accompagnement sur le terrain pour le début de l'activité commerciale et la possibilité de joindre le franchiseur en permanence.

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 trois mois de commercialisation, je suis même en avance sur mon prévisionnel, j'ai déjà mon retour sur investissement et mes premiers salaires sont à la hauteur de mes espérances. La première année s'annonce déjà comme une très

bonne année et pour un chef d'entreprise qui démarre, ne pas se soucier de sa trésorerie et se focaliser sur ses partenaires et ses clients ce n'est pas négligeable.

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 ?

Non seulement le concept est très bien placé sur le marché, mais je suis persuadé qu'il est le meilleur de son secteur, quoi de mieux, que d'apporter du pouvoir d'achat et du plaisir à une grande majorité des gens, dans les domaines qui les intéressent tous les jours et pour toute la famille ou entre amis. « Sortez plus, dépensez moins » ce slogan interpelle forcément une grande majorité d'entre nous. Et que dire de l'apport de nouveaux clients pour nos partenaires, pas d'investissement pour eux en terme de publicité et des clients qui viennent chez eux jusqu'à 6 personnes. Une utilisation simple du guide et de la carte nationale, bien relayé par un site internet efficace. Une couverture nationale et un franchiseur qui ne dort pas sur ces acquis et qui travaille tous les jours en concertation avec l'ensemble de ses franchisés pour faire évoluer le concept.

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 ?

Absolument, sans aucune hésitation. Il ne reste plus beaucoup de secteurs disponibles, donc dépêchez-vous, sur mon département, à ma connaissance 3 personnes regrettent d'avoir hésité avant de contacter le franchiseur, maintenant c'est trop tard, je ne le lâche plus. Je pense aussi que les meilleures années sont à venir, alors ne ratez pas le train. Si vous avez le sens du contact humain, si votre vie de famille est importante, si vous voulez intégrer une équipe dynamique et soudée. Si vous voulez que votre travail soit un loisir, Passtime[®] est fait pour vous. Ce sont pour l'instant plus de 70 personnes qui seront très heureuses de vous compter au sein d'un réseau qui gagne.