

**QUESTIONNAIRE FRANCHISE – DEUX-SEVRES (79)
8 DECEMBRE 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 ?

Je m'appelle Emmanuel Fallourd, j'ai 39 ans, je suis marié et j'ai 2 garçons de 10 et 8 ans. Mon parcours professionnel c'est fait essentiellement dans le domaine commercial : j'ai commencé en porte à porte, puis ensuite dans la vente aux C.E, et avant de rejoindre le réseau Passtime, j'ai été durant 3 ans dans la publicité par l'objet.

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

Depuis quelques années, je m'étais abonné à des sites Internet sur la franchise. Je cherchais à m'installer en franchise depuis pas mal de temps et j'ai découvert le réseau Passtime qui m'a tout de suite plu. Mais j'ai quand même pris mon temps, car je n'ai contacté les franchiseurs que 2 ans après avoir découvert le concept ! Je les suivais de très près et lorsque j'ai vu que les départements se remplissaient à vue d'œil, j'ai décidé de leur envoyer un dossier en septembre 2009

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 c'est passé à Perpignan en Octobre 2009 dans leurs locaux. Tout de suite, ils ont su me mettre à l'aise. Ils ont répondu à mes questions. Tout était clair, sans ambiguïté. Le concept répondait bien à ce que je m'imaginais. Suite à notre entretien, je me suis dit : si je me lance dans l'aventure de la franchise, ce sera avec Passtime.

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

Durant le délai de réflexion, j'ai contacté quelques membres du réseau pour connaître leur ressenti ainsi que me conforter dans mon choix.

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

Absolument pas. Les franchiseurs ont très bien étudié le concept, ils l'ont rodé et cela nous est d'une grande aide pour notre démarrage.

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

Oui, tout a fait. Tout au long de la phase de partenariat bien sûr, mais également durant les 1ers mois de commercialisation. De plus, ils mettent des outils à notre disposition, tel qu'un forum qui nous permet d'échanger entre franchisés. Et également des audioconférences régulières.

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 ?

Comme indiqué précédemment, les audioconférences et la mise en place du forum sont très importantes. Cela nous permet d'être en contact permanent, il y a toujours une réponse à nos questions.

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 bien sûr. Tout d'abord lors des audioconférences avec le référent (appelé Super Franchisé), qui me suit avec 2 autres « nouveaux » depuis le début, et ensuite avec d'autres collègues qui ont suivi la formation en même temps que moi. Evidemment, nous sommes plus proches avec certains, compte tenu notamment de la proximité géographique. Et bien sûr, il y a le forum.

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 se déroule sur 1 semaine à Perpignan, et ensuite nous avons régulièrement des audioconférences en petit groupe de 4 ou 5 autres franchisés. C'est très satisfaisant car cela nous permet de nous sentir moins seul. Et 1 fois par an, nous nous retrouvons tous lors d'un séminaire

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 ?

J'ai bien sûr fait un prévisionnel, et je dois dire qu'après 3 mois de commercialisation, le chiffre d'affaire réalisé est encourageant.

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 Passtime est très bien placé sur le marché. C'est le seul guide dans lequel 3 catégories sont répertoriées : les restaurants, les loisirs et les commerces avec des offres de réductions très importantes. Et les résultats dans le réseau sont là pour le confirmer.

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 ?

Sans aucune hésitation : oui ! Mon conseil aux futurs postulants : vous aimez le contact, les challenges, vous avez la fibre commerciale et vous souhaitez vivre pleinement de votre activité ? Alors rejoignez-nous ! Mais dépêchez-vous car il ne reste plus que très peu de département.