

QUESTIONNAIRE FRANCHISE – VOSGES (88)
11 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 ?

Elisabeth DOS SANTOS, 34 ans, maman de 2 enfants, franchisée indépendante pour le département des Vosges (88). Durant plusieurs années, j'ai occupé différents postes : responsable de magasin, formatrice pour adultes et dernièrement responsable de secteur dans le domaine de l'aide à la personne. Malgré tous ces postes enrichissants, j'ai toujours souhaité être indépendante...

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

Je souhaitais créer mon activité et être indépendante. Je me suis intéressée à la création d'entreprise, surtout en franchise pour être épaulé. J'ai parcouru différents sites spécifiques aux franchises sur internet et le concept Passtime m'a immédiatement séduite !

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) ?

En rencontrant les franchiseurs à Perpignan, mon choix était quasiment fait. La rencontre s'est bien très bien passé car ils ont répondu à toutes mes questions : assistance, rentabilité, commercialisation, le réseau...

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

J'ai profité de ce délai pour faire un bilan prévisionnel, connaître mon secteur et mes concurrents potentiels. J'ai également pris contact avec d'autres franchisés autour de mon département pour connaître leur ressenti, leur quotidien dans cette activité et au sein du réseau.

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

Absolument pas ! Le savoir-faire des franchiseurs est vraiment la clé du succès de Passtime : ils apportent leurs connaissances autant pour la phase de partenariat que pour celle de la commercialisation à travers leur mode opératoire.

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

Oui, tous les engagements ont été respectés

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 ?

Une semaine de formation et ensuite des audio-conférences hebdomadaires avec d'anciens « supers franchisés ». Lors du démarrage de la commercialisation, une assistance de 2 jours. Une base informatique ainsi qu'un forum nous permettent d'être opérationnel rapidement et d'échanger sur divers sujets.

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, c'est un contact permanent : appels, mails, forum. On est indépendant mais pas seul ! C'est très important de pouvoir compter sur les conseils et les expériences des uns et des autres.

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 dure une semaine à Perpignan. Un mode opératoire, appelé « Bible » nous est remis. Nous abordons différents sujets liés à notre future activité : la phase de partenariat ainsi que la commercialisation.

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 ?

Après 3 mois de commercialisation, je suis très satisfaite de mon chiffre d'affaires qui est vraiment en phase avec mon prévisionnel.

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 plus complet (restaurants, loisirs et commerces), le mieux ciblé et avec un rapport qualité / prix exceptionnel pour l'adhérent du Passtime.

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 ?

Oui, sans aucune hésitation !

Si votre secteur est (encore) libre, que vous aimez le contact avec la clientèle, les challenges et que vous êtes organisé et dynamique, alors n'hésitez plus, rejoignez-nous !