

**QUESTIONNAIRE FRANCHISE – ALPES-MARITIMES (06)  
7 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 ?

Aurore PFISTER, j'ai 28 ans et me suis engagée dans l'aventure Passtime l'année dernière. Après un bref parcours dans l'enseignement, j'ai travaillé 3 ans en tant que chargée de développement touristique pour une commune de l'arrière pays niçois. Me sentant rapidement à l'étroit dans mes fonctions, l'idée de me mettre à mon compte et d'être mon propre patron m'attirait de plus en plus.

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

Étant originaire d'Alsace je connaissais notre concurrent Passeport Gourmand qui y est implanté depuis de nombreuses années et étais moi même utilisatrice du guide. J'ai donc d'abord souhaité m'engager avec Passeport Gourmand. C'est en faisant des recherches sur leur concurrence que j'ai découvert Passtime.

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 suis donc allée à Perpignan rencontrer les franchiseurs qui m'ont présenté plus en détail le produit ainsi que le réseau et les projets pour l'avenir. Étant déjà convaincue par le produit mon choix entre Passeport Gourmand et Passtime a surtout été déterminé par le dynamisme de l'équipe et du réseau.

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

A vrai dire, tout avait été fait bien avant déjà... les calculs et prévisionnels...j'étais sûre de mon choix. J'ai donc tout simplement attendu de pouvoir signer mon contrat!

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

Non, d'où l'intérêt d'être en franchise! L'aide et l'assistance des franchiseurs est très importante lorsqu'on se lance. C'est leur rôle, vous faciliter la vie.

6) Est-ce que le franchiseur a respecté 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 ?

Tout d'abord une formation initiale de quelques jours et la remise d'un mode opératoire. Ensuite, toute l'infographie est à disposition des franchisés... ce qui nous évite, non seulement de longues heures de travail supplémentaire mais également un coût non négligeable. Un site internet est également créé pour chaque franchisé qui le gère ensuite personnellement. Les franchiseurs nous apportent l'essentiel...Le reste se fait au jour le jour sur le terrain.

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 ?

Bien sûr, nous sommes tous en contact permanent et c'est ce qui fait la force de cette franchise. C'est très important de pouvoir compter sur les conseils et les expériences des uns et des autres. Nous sommes tous très soudés. Un forum a d'ailleurs été mis en place afin de nous permettre d'échanger rapidement sur n'importe quel sujet. C'est un soutien essentiel dans une activité comme celle là

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 ?

Encore une fois, comme je l'ai déjà dit la formation est importante mais c'est sur le terrain que vous vous faites vos armes, que vous apprenez. Ensuite, le réseau (franchiseurs et franchisés) est là pour vous aider, vous conseiller. Nous nous retrouvons d'ailleurs également toutes les semaines en audio conférences animées par des anciens franchisés, ce qui nous permet d'entretenir l'esprit d'équipe et la motivation.

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 suis encore au tout début de ma commercialisation et ne pense pas avoir encore de recul suffisant pour pouvoir répondre à cette question. Je suis néanmoins, pour ces 3 premiers mois, dans mon prévisionnel, c'est un début 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 ?

Oui, Passtime est un produit qui marche, qui séduit de plus en plus de consommateurs. Nous sommes donc très bien placés sur le marché. Nous ouvrons chaque année entre 10 et 20 départements, c'est une force.

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 hésiter. Passtime est une enseigne jeune et dynamique. Que dire aux postulant ? Outre le fait que c'est un métier passionnant...que les département restants se font rares ! C'est une chance de pouvoir faire partie d'un tel réseau.