

**QUESTIONNAIRE FRANCHISE – AUDE (11) & ARIEGE (09)
22 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 Sébastien, je suis franchisé exclusif Passtime pour les départements de l'Aude et de l'Ariège. J'ai une expérience de plus de 10 ans dans le commerce, après avoir fait mes classes dans de grandes enseignes de magasin de sport comme vendeur, puis responsable rayon, j'ai géré 2 points de vente pendant 6 ans.

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

J'ai connu la franchise Passtime par les sites spécialisés. J'avais déjà repéré le potentiel du concept il y a 2 ans et début 2010, en voyant le développement de la société, j'ai pris contact avec le franchiseur. Les départements de l'Aude et de l'Ariège étaient par chance encore disponible, je ne voulais pas laisser passer cette occasion.

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) ?

15 jours après avoir échangé par mail et par téléphone, je me suis rendu au siège de Perpignan. L'accueil a été très convivial et on a immédiatement répondu à toutes mes questions. Mon choix, à cette époque, était déjà très clair, après de multiples recherches sur le web et au niveau local, aucun concurrent ne proposait un concept aussi abouti et en phase avec la demande du marché.

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

Je ne pense pas. Son savoir faire et son expérience m'a été d'une aide précieuse, surtout pour une première édition.

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

Tout à fait, le franchiseur m'a transmis son savoir faire et évité beaucoup d'erreur au démarrage. Par la suite, il a toujours été joignable et disponible dès que j'en ai eu besoin. Encore aujourd'hui, on échange beaucoup.

6) 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 ?

Après une formation au siège de Perpignan, le franchiseur m'a remis « la bible », indispensable pour bien démarrer l'activité. L'outil informatique est simple d'utilisation et permet de rentrer immédiatement dans le vif du sujet.

7) 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 ?

Tous les franchisés sont très actifs sur le forum. On partage beaucoup, on s'appelle... Des liens se créent à distance. Il me tarde vraiment le séminaire pour pouvoir les voir, ou revoir pour certain. Un bon week end en perspective.

8) 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 ?

Comme j'ai pu le dire précédemment je suis entièrement satisfait de la formation et de l'assistance des franchiseurs.

9) 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 ?

Au bout de 3 mois d'activités, je suis en avance sur mon prévisionnel et mon carnet de RDV bien rempli me donne beaucoup d'espoir pour la suite.

10) 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 est très bien placé sur le marché. C'est le plus complet, le mieux ciblé et un rapport qualité/prix exceptionnel pour l'adhérent.

11) 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 !!! Il reste très peu de département disponible, alors je leur dirais juste de ne pas manquer l'occasion et de nous rejoindre très vite. Ils ne le regretteront pas...