

**QUESTIONNAIRE FRANCHISE – CHARENTE (16)
2 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 ?

Emeline BARATANGE, 25 ans, franchisee indépendante Passtime pour la Charente. Après un master de droit social et une formation d'un an en alternance dans la gestion des RH, je cherchais un job près de chez moi... Un luxe pour une jeune diplômée...

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

Créer ma propre activité était un projet que je réservais pour plus tard... Et puis je me suis intéressée à la création en franchise, sécurisante quand on a 24 ans ! Le concept Passtime m'a immédiatement séduite. J'ai retiré sans tarder mon dossier de candidature. Quelques jours plus tard, je rencontrais les franchiseurs à Perpignan.

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) ?

L'entretien a duré 3 bonnes heures. Dans une atmosphère détendue, j'ai obtenu des réponses à l'ensemble de mes questions : le concept, son fonctionnement, l'accompagnement, le développement du réseau, la rentabilité etc. Les réponses des franchiseurs semblaient honnêtes, leur ambitions étaient claires. La transparence, je crois que c'est ce que l'on attend de cet entretien, je suis repartie rassurée.

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

J'en ai profité pour contacter les franchisees les plus proches géographiquement de mon département, mais aussi ceux qui développaient un secteur comparable au mien en terme de population. J'ai voulu connaître leur ressenti, savoir s'ils étaient satisfaits du réseau et de leur nouvelle activité.

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

Le franchiseur connaît parfaitement son produit. Sans lui, il est clair que l'on perdrait un temps précieux. Si l'expérience du franchiseur ne profite pas aux franchisees, à quoi bon faire choix de la franchise...

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

Oui. La volonté du franchiseur de remplir les obligations d'assistance et d'animation du réseau existe incontestablement. Cependant, les outils à disposition restent à

améliorer (quantitativement et qualitativement). Le réseau s'étend à vive allure, le franchiseur en a bien conscience et il fait son maximum pour assurer le meilleur suivi.

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 ?

La formation initiale est importante, elle permet à chacun de lever les derniers doutes. A cette occasion, chacun s'est vu remettre « une bible » reprenant les points essentiels du concept Passtime et les méthodes à appliquer. A disposition, nous avons également un espace administratif, un forum de discussions ainsi que des audioconférences régulières. Chaque franchisé débutant a un référant qui n'est autre qu'un franchisé plus expérimenté ; en début de commercialisation, ce dernier vient nous assister sur le terrain quelques jours afin d'ajuster la méthode et le discours. Ce soutien est primordial.

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 très régulièrement. La franchise me permet d'être indépendante sans être seule, c'est l'un des gros avantages. L'échange sur les méthodes de travail est aussi important que le soutien moral. Passtime, c'est une grande famille !

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 ?

Je crois l'avoir exprimé plus haut : je suis globalement satisfaite mais reste convaincue que des outils supplémentaires seraient un vrai plus.

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 3 mois de commercialisation, je suis en phase avec mon prévisionnel. Je suis très confiante pour la suite.

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 ?

Des supports proposant des réductions, il en existe sur le marché charentais, mais ce qu'offre Passtime à ses adhérents est unique : une grande variété de sorties pour séduire un large public (restos, loisirs et commerces) et des pourcentages de remise inégalés !

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 hésiter ! C'est très stimulant d'intégrer un réseau qui est en plein essor. Le plus important selon moi est d'aimer le concept sans modération et de croire à 100 % en son produit ! Evidemment, une grande autonomie dans la gestion de son travail est indispensable, de même qu'une bonne part d'organisation. Je pense sincèrement qu'un tempérament commercial trouvera son bonheur chez Passtime !