

QUESTIONNAIRE FRANCHISE – DOUBS (25)
4 Décembre 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 ?

Christian Parratte (52 ans) j'ai passé une grande partie de ma carrière professionnelle dans le monde horloger en Suisse et Thaïlande, Responsable Qualité, Directeur de Production, puis à Bordeaux comme Directeur Technique.

Jacqueline Parratte (51 ans) issue d'une formation hôtelière et touristique propriétaire de restaurants, responsable communication, puis commerciale dans différents domaines (décoration habitat et publicité).

À la cinquantaine, notre vie professionnelle bien remplie, les enfants ayant quitté la maison, nous souhaitons travailler ensemble, nous donner un nouveau challenge. En fait être indépendant, unir nos qualités professionnelles dans le but d'être « un bon commercial à nous deux ». Pour Christian, la rigueur, les statistiques, les prévisions et le suivi des dossiers. Pour Jacqueline la commercialisation, la communication. Notre attente : un retour rapide sur investissement, bouger, rencontrer des gens, une grande diversité dans le travail, être totalement autonome tout en bénéficiant du professionnalisme d'un réseau. Pour ce faire nous avons acheté des magazines spécialisés dans la franchise et surfer sur le Net.

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

Nous cherchions un concept innovant dans la communication, l'habitat ou l'aide à la personne. Parmi d'autres franchises, nous avons découvert Passtime dans un magazine et sur le site.

Ce concept nous a plu immédiatement, (nous sommes gourmand et gourmet), et aimons les sorties. Avec un faible investissement et retour rapide. Opérationnel rapidement.

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) ?

Après avoir complété et envoyé le questionnaire, un rendez-vous a été fixé sur Perpignan. La rencontre avec les franchiseurs n'a rien à voir avec les entretiens que nous avons connus chez d'autres franchises. Pas de poudre aux yeux, pas d'invitation au restaurant. Une rencontre en toute simplicité et convivialité dans un bureau anonyme. On était là pour parler de nos expériences, de nos attentes respectives franchiseurs- franchisés. Toutes les réponses ont été claires, précises et honnêtes. Après 3 heures d'entretien, nous sommes repartis convaincu d'avoir trouvé ce que nous cherchions.

4) Comment avez-vous mis à profit les délais de réflexion prévue par la loi Doubin ? Le délai de réflexion a servi à contacter les franchisés en place, faire notre étude de marché sur le Doubs. Établir notre prévisionnel.

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

Le concept est bien pensé, l'expérience du franchiseur et les moyens mis à disposition nous permettent de gagner rapidement notre vie, et d'éviter au maximum les erreurs de débutants. Tout cela nous a facilité la tâche.

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

Oui, leur suivi est permanent et important, afin de nous recadrer régulièrement (moins de dispersion = plus d'efficacité).

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 ?

Nous avons 3 jours de formation au siège, une bible de méthodologie nous a été remise (partenariat, commercialisation), puis toutes les semaines audioconférence avec un « ancien » qui nous rassure, nous guide, et nous motive lorsqu'il y a doute. Ces outils nous permettent d'être efficace dès le premier mois.

8) À présent que vous êtes en activité, êtes-vous en contact avec d'autres franchisés du réseau ? Et dans l'affirmatif comment cela se passe avec eux ?

Grâce au forum, nous pouvons échanger 24h sur 24, avec tous nos confrères et franchiseurs : nos idées, nos expériences, les problèmes rencontrés sur le terrain, chacun apporte sa pierre à l'édifice et ainsi une solution est tout de suite trouvée. Nous ne sommes jamais isolé, c'est sincèrement une véritable famille. L'esprit réseau est bien ancré.

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 de 3 jours nous paraissait peu. À notre retour nous avons des appréhensions, mais il s'avère que la véritable formation est faite en continu par nos « super franchisés » c'est un énorme atout.

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 trois mois de commercialisation et les commandes du 4ème mois, nous sommes en mesure d'annoncer que nous allons dépasser largement notre prévisionnel, bien au-delà de nos espérances.

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 est unique, car il fait des remises très intéressantes pour les adhérents dans trois domaines. Qui plus est, propose du permanent. La qualité du guide nous permet de détrôner la concurrence. Très bientôt nous couvrirons tous les départements. À ce moment là, nous serons Leader. Nous ne pouvons espérer mieux, le réseau regorge d'idées innovantes, et d'ambition ça n'est que le début

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 ?

Nous sommes heureux de faire partie de ce réseau plein de promesses et d'avenir. Ce que nous regrettons c'est de ne pas avoir connu Passtime plus tôt. Certes, rien n'est acquis, Il ne faut pas se croiser les bras. Nous devons nous remettre en question tous les jours, laisser nos soucis à la maison, ne pas oublier que nous apportons du bonheur. Si vous êtes organisé, battant, de nature enjouée et optimiste et si vous aimez le contact, alors n'hésitez plus, rendez vous à Perpignan.