

**QUESTIONNAIRE FRANCHISE – INDRE (36)**  
**15 JUIN 2012**

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 ?

Jérôme LHORTOLARY, 28 ans franchisé indépendant pour les départements de la Creuse et de l'Indre. J'étais commercial dans la vente de véhicule neuf pendant près de 7 ans mais j'ai toujours eu l'idée d'être indépendant donc mon choix s'est porté sur une franchise pour bénéficier d'un savoir-faire avec un réseau en plein essor.

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

J'ai connu Passtime en cherchant sur des sites de franchises et j'ai tout simplement demandé des informations complémentaires aux franchiseurs.

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) ?

Avant de rencontrer les franchiseurs, le concept m'avait déjà convaincu. Nous avons parlé de nos différentes expériences, du réseau, du concept en répondant à toutes mes questions avec simplicité et convivialité. J'ai donc choisi cette franchise par rapport à son concept innovant « gagnant/gagnant » mais aussi l'assistance du réseau qui promet une belle perspective d'évolution.

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

J'étais déjà convaincu mais j'en ai profité pour me mettre en relation avec d'autres franchisés afin d'avoir leurs avis sur la franchise, son fonctionnement... mais aussi pour établir mon prévisionnel.

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

NON. Le concept est étudié depuis plusieurs années avant d'arriver à ce résultat. Cela nous permet de démarrer une activité rapidement avec le « savoir-faire » du franchiseur.

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

Oui, les engagements sont respectés et comme je le disais plus haut, nous avons une assistance en continue grâce aux audioconférences et au forum pour s'entraider.

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 ?

Suite à une semaine de formation à Perpignan, le franchiseur nous a mis à disposition le mode opératoire de la franchise afin de nous expliquer tous les aspects du concept. Nous avons aussi tous les outils informatiques nécessaires (et très facile d'utilisation) pour le démarrage de notre activité.

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 nous sommes toujours en contact avec les autres franchisés (forum & audioconférences), ce qui nous permet de discuter de nos différentes expériences et de faire évoluer le réseau dans le bon sens.

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 est importante pour être opérationnel dès le début d'activité et l'assistance permanente du réseau nous permet de trouver des solutions à nos problèmes et toujours dans l'esprit de faire évoluer le concept. Donc oui, très satisfaisant.

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 2 mois de commercialisation, le chiffre d'affaire réalisé est très encourageant pour la suite de l'aventure.

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, le concept est bien placé sur le marché puisqu'il est complet et permet à tout le monde un gain d'argent (partenaires, adhérents et franchisés).

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 ?

Je ne regrette absolument pas mon choix et sans hésitation, oui !

Vous aimez les challenges ? Vous voulez entrer dans un réseau solidaire et avec de belle perspective d'évolution ? Alors, n'hésitez plus ! On vous attend.