



Interview Franchisé 8/06/2009

INTEGRATION :

Toute-la-franchise.com : Pouvez-vous vous présenter ? (nom, prénom, titre, cursus en quelques mots)

Petracco Xavier, 34 ans, en couple, 2 enfants, franchisé pour le département du Lot et Garonne (47). Diplômé du secteur technique, j'ai occupé divers postes à responsabilité dans le domaine de la location TP.

TLF : Comment êtes-vous entré en contact avec votre enseigne ?

Après mettre renseigné sur les sites de franchises via internet, j'ai tout simplement demandé un complément d'information auprès de Passtime.

TLF : Comment s'est déroulée la période entre votre premier contact et vos débuts ?

Suite au premier contact au siège du Franchiseur, ils m'ont annoncé quelques jours plus tard que j'étais retenu pour le département du 47. Ma réponse positive à suivi et nous sommes revus pour la formation en Octobre avec les autres nouveaux franchisés.

TLF : Pourquoi avoir créé votre société avec le support de votre franchiseur ?

Tout simplement pour exploiter un concept qui à fait ses preuves et gagner du temps en profitant de l'expérience de celui-ci.

TLF : Votre franchiseur a-t-il concrètement respecté tous les points sur lesquels il s'était engagé ?

Oui et même plus en me proposant de manager de nouveaux franchisés.

TLF : Avez-vous consulté des concurrents de votre enseigne ? Si oui, pourquoi avoir choisi cette enseigne ?

Non.

TLF : Quels sont les services que vous apporte votre franchiseur au démarrage de votre activité ?

Une assistance nécessaire pour un bon démarrage aussi bien par téléphone, par mails et aussi par le biais d'audioconférence hebdomadaire.

TLF : Etiez-vous de la « profession » avant de vous lancer ? Si non, pourquoi avez-vous changé de secteur d'activité ?

Non, je voulais créer mon entreprise depuis un certain temps : le concept m'a séduit et j'ai foncé.

ACTIVITE :

TLF : Avez-vous besoin de votre franchiseur dans le cadre de votre activité ?

Oui, pour des échanges d'expérience.

Répond-il à votre attente ?

Oui, et toujours très rapidement.

TLF : Comment se passe les relations avec vos collègues franchisés ?

Bien, surtout avec les départements limitrophes du fait de la proximité et de l'interaction que nous avons entre nous

TLF : L'esprit « réseau » est il réellement effectif ?

Oui, surtout depuis la dernière session avec le déploiement du concept sur les autres départements.

TLF : La formation vous a-t-elle permis concrètement de démarrer votre activité dans des conditions optimales ?

Oui, cette formation est indispensable à la pleine exploitation du concept.

TLF : En termes de Chiffre d'affaires, avez-vous atteint vos objectifs ?

Oui. Après 2 mois de commercialisation, j'ai largement atteint mon objectif de CA.

TLF : Quelles actions menez-vous pour développer votre C.A et vos clients ?

Démarcher au maximum les entreprises, faire de la pub sur le local (presse, internet,) pour faire connaître le Passtime.

TLF : Avec le recul, le concept est il bien positionné et bien justifié sur votre marché ?

Oui. Un accueil favorable est réservé au concept PASSTIME de manière générale.

TLF : L'analyse que vous avez menée avant de rejoindre votre franchiseur corrobore t'elle avec votre vécu sur le terrain ?

Oui. Le loisir et le pouvoir d'achat restent des sujets qui ont du mal à se concilier. La franchise PASSTIME y répond totalement.

TLF : Auriez vous pu mener à bien votre activité si vous aviez du la créer seul ?

Oui certainement. Cependant, la franchise permet de gagner du temps et de s'assurer de l'efficacité du concept.

TLF : Si c'était à refaire, signeriez-vous à nouveau avec votre franchiseur ?

Oui,

TLF : Quels conseils donneriez-vous à tous les candidats intéressés par votre enseigne ?

Avec plus de 30 départements, le concept est réellement une opportunité pour les futurs candidats. Alors foncez !