



Interview Franchisé 19/11/2008

INTEGRATION :

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

Corinne Conte, franchisee exclusive pour le département de l'Hérault (34)
BTS force de Vente, DEUG LEA
Salariée pendant plus de 12 ans dans une grande entreprise française de télécommunication en tant que vendeur en boutique et au téléphone.

TLF : Comment êtes-vous entré en contact avec votre enseigne ?
J'ai pris connaissance du concept Passtime® sur un site de franchises

TLF : Comment s'est déroulée la période entre votre premier contact et vos débuts ? Pourquoi avoir créé votre société avec le support de votre franchiseur ?
J'ai tout d'abord reçu de la part du franchiseur un dossier de candidature, puis nous nous sommes rencontrés. J'ai ensuite pris quelques semaines pour étudier un plan d'affaires. Après signature du contrat de franchise j'ai eu une formation par le franchiseur et j'ai enfin démarré mon activité. La franchise m'apporte ses connaissances, son savoir faire et un soutien moral.

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

TLF : Avez-vous consulté des concurrents de votre enseigne ? Si oui, pourquoi avoir choisi cette enseigne ?
Non. J'ai de suite adhéré au concept Passtime® et à leur façon de travailler.

TLF : Quels sont les services que vous apporte votre franchiseur au démarrage de votre activité ?
Comme je l'ai dit plus haut, le franchiseur m'apporte son savoir faire, son expérience, une formation et surtout du soutien qui permet de ne pas se sentir seul.

TLF : Etiez-vous de la « profession » avant de vous lancer ? Si non, pourquoi avez-vous changé de secteur d'activité ?
Oui, dans un domaine différent mais le commerce est mon métier.

ACTIVITE :

TLF : Avez-vous besoin de votre franchiseur dans le cadre de votre activité ? Répond-il à votre attente ?

Oui, son expérience m'apporte tous les jours sur le terrain.

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

Très bien. Nous nous aidons mutuellement. Nous communiquons beaucoup pour échanger nos « petits trucs », et les réunions organisées par notre franchiseur nous permet de maintenir ce contact.

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

Oui, et nous faisons tous au mieux pour maintenir cela. Il est important à mon avis dans une activité où nous sommes seuls de ne pas justement se sentir trop isolé, et là l'esprit réseau joue son rôle.

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

Oui. J'ai démarré mon activité de suite après la formation franchise. La formation a été primordiale, et le soutien quotidien pendant cette période du franchiseur aussi.

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

Oui. Pour l'instant les objectifs que je me suis fixée dans mon plan d'affaires sont atteints.

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

Des visites et des présentations de mon produit.

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

(développez)

Oui, même dans une période difficile, notre produit a la chance de coller aux attentes du marché.

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

Oui

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

Non. Encore une fois l'expérience du franchiseur et son savoir faire sont des atouts majeurs pour mener à bien mon projet.

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 ?

Foncez !!! C'est une activité difficile parfois mais tellement constructive et motivante. De plus et c'était essentiel pour moi, compatible avec mon rôle de maman de 2 jeunes enfants.