

## QUESTIONNAIRE FRANCHISE (10/12/2009)

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 ?

Corinne Comte, j'ai 35 ans et je suis maman de 2 enfants de 5 et 8 ans.

J'ai un BTS force de Vente et un Deug de Langues Etrangères Appliquées.

J'ai travaillé pendant 13 ans dans une grande société de Télécommunication à différents postes, toujours dans le domaine commercial. J'ai travaillé dans des boutiques en contact direct avec une clientèle de particuliers mais aussi de professionnels, et aussi sur des plateaux téléphoniques pour répondre aux attentes commerciales des clients mais aussi aux réclamations, facturations, sav, ...

Au bout de ces 13ans d'ancienneté, mon travail ne me satisfaisait plus, je n'y trouvais plus aucune motivation. J'ai donc pris la décision de travailler « pour moi ». Je souhaitais en toute première idée ouvrir ou reprendre un commerce.

J'ai longtemps chercher ce que je pouvais faire tant financièrement que humainement. Il était en plus important pour moi de concilier « réussite » professionnelle et éducation de mes enfants.

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

Je me suis donc mise en recherche. Et par un site de franchise, j'ai demandé plusieurs dossiers (animation de goûters d'anniversaires, garde d'enfants à domicile,...) et bien sûr Passtime®. C'est donc le « dossier » que j'ai retenu, celui qui me semblait le plus proche de mes attentes.

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) ?

La rencontre a eu lieu à Perpignan dans les locaux des franchiseurs. J'étais accompagnée de mon mari dont l'avis compte beaucoup dans mes décisions. Dès les premières minutes un bon contact s'est installé.

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

J'ai eu la chance d'être aidée de mon ancien employeur (France Telecom) pour ma création.

Pendant le délai de réflexion, j'ai donc fait un business plan pour être sûre de la rentabilité et la faisabilité de cette aventure.

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

Les franchiseurs ont répondu présents chaque fois que j'ai eu besoin, et ont répondu avec clarté et transparence.

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

Oui, malgré une évolution importante du réseau tout est mis en place pour un soutien permanent. La mise en place d'un réseau de « supers franchisés » et d'un Forum nous aide à rester en contact.

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 ?

Comme je le dis plus haut pendant la création un contact permanent m'a aidé dans mes démarches. Ensuite, une formation de plusieurs jours avec remise de la « bible » ont été d'une aide précieuse. Les réunions hebdomadaires permettent aussi de se sentir soutenu.

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 ?

Des réunions bimensuelles sont organisées. Nous nous aidons aussi mutuellement entre franchisés. Le forum du réseau permet aussi d'être toujours informé de la vie du groupe.

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 et l'assistance sont bien organisées principalement grâce aux « supers franchisés ». Les franchiseurs eux mêmes sont très réactifs quant à nos demandes. Donc oui j'en suis satisfaite.

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 ?

J'ai effectivement fait un prévisionnel. La première année je l'ai dépassé et le début de seconde année de commercialisation se déroule très bien.

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 ?

Par ma réponse de la question 10 et vu l'évolution très rapide de notre réseau, on peut effectivement dire que le concept est bien placé sur le marché.

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 m'engagerais à nouveau, avec même encore plus de certitude et moins de craintes.

De l'aide on en a, formation aussi, soutien aussi, CA dépassé par rapport au prévisionnel, travail agréable tant par les rencontres que par le choix de son organisation (comme dit un des franchiseurs : « c'est vous même qui vous faite par votre travail fourni votre propre salaire ») ... alors, vous hésitez encore ?