

**QUESTIONNAIRE FRANCHISE – TARN ET GARONNE & LOT**  
**21 JUIN 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 ?

Je suis Maryla SERGENT, franchisee Passtime pour le 82 et le 46. Ayant changée de région avec toute ma famille, et quittée ma position de Secrétaire de Direction Bilingue, j'étais à la recherche d'un nouvel emploi. J'avais déjà eu quelques expériences dans la vente auparavant, et mon ancien poste me donnait l'expérience de contacts et relations extérieurs.

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

Par le biais d'internet : j'ai rempli un questionnaire de candidature et j'ai obtenu un rendez vous avec les 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) ?

La première rencontre s'est bien passée, le franchiseur a répondu à toutes mes attentes. J'ai choisi particulièrement cette franchise car le concept m'a séduite, le prix initial de départ était intéressant et je cherchais une activité indépendante à domicile.

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

Pendant ce délai, j'ai contacté quelques franchisees déjà en place qui m'ont convaincue de mon choix.

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

Non, pas si facilement ! Les connaissances et expériences du franchiseur ont une réelle valeur.

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

Oui, tous les conseils, aides et encadrement ont effectivement été donnés comme prévu.

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 ?

Après un stage initial au siège, on nous a conseillé et encadré chaque semaine pendant la période de partenariat. Les franchiseurs ont passé deux jours avec nous dans nos départements respectifs pour nous conseiller davantage et nous montrer leurs techniques sur le terrain.

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 ?

Je contacte régulièrement les autres membres du réseau, et cela se passe très bien. On peut se donner des conseils, et parler de nos difficultés, ou expériences sur le terrain, etc... Nous nous soutenons mutuellement.

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 ?

Oui, la formation nous a donné les éléments nécessaires pour se sentir à l'aise vis-à-vis du travail à accomplir (partenariat et commercialisation). En plus, dans le réseau on peut se concerter sans problème entre franchisés et avec le franchiseur.

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 ?

Oui, j'ai réussi à dépasser le prévisionnel initial.

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, c'est un concept bien fondé, bien carré, et trouve bien sa place auprès des particuliers à travers les entreprises, CE, amicales rencontrés. C'est un produit qui plaît beaucoup ; une fois testé, le taux de fidélité est très élevé.

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 ?

Oui, je ne regrette en aucun cas mon choix. Tous les secteurs sont différents, plus ou moins facile, mais avec le temps, ce concept trouvera, j'espère, sa place au niveau national, grâce au réseau qui s'est fortement développé.