

QUESTIONNAIRE FRANCHISE (21/11/2009)

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 ?

Je m'appelle David Gonce, j'ai 32 ans et je suis responsable du département du Nord de la France (59). Après une expérience professionnelle de 5 ans en grande distribution en tant que cadre commercial, j'ai souhaité créer mon entreprise mais avec le soutien d'une franchise.

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

Par internet via les sites spécifiques aux franchises. C'est en parcourant les diverses enseignes que j'ai découvert Passtime. Je suis alors rentré en contact avec les franchiseurs sur le site «[www. toute-la-franchise.com](http://www.toute-la-franchise.com) ». Nous avons convenu ensuite d'une date pour nous rencontrer et faire connaissance.

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 s'est faite à Perpignan, au centre de formation de la franchise. J'ai rencontré les deux cogérants de l'enseigne lors d'un entretien d'environ 3 heures au cours duquel nous avons pu nous présenter mutuellement et confronter nos attentes respectives.

C'est le domaine d'activité qui a tout d'abord déterminé mon choix. Ensuite, le fait d'avoir des droits d'entrée relativement faibles ainsi que des charges inhérentes à l'activité très allégées (pas de local commercial, ni de frais de personnel pour les premières années) m'ont rassuré quant au démarrage de mon entreprise.

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

En fait, j'ai dû me décider très rapidement ! En effet, les circonstances ont fait que mon entretien s'est déroulé seulement 4 jours avant la première session de formation. Désirant commencer le plus tôt possible et ne pas attendre la suivante, j'ai pris le train en marche pour ne pas perdre de temps !

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

Je ne pense pas. La franchise met à notre disposition des moyens et des avantages qui ne peuvent être accessibles sans l'existence et le poids d'un réseau.

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

Nous avons eu une semaine de formation collective qui s'est poursuivie par un accompagnement permanent et une communication efficace entre membres du réseau. Je n'ai eu, en ce sens, aucune surprise par rapport à ce qui m'avait été annoncé. Les engagements ont été tenus

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 ?

Nous assistons très régulièrement à des réunions en sous groupes qui nous permettent de nous entraider. Nous disposons également d'un forum interne qui favorise l'échange et la communication entre membres.

Concernant la création du guide, nous avons à notre disposition un outil informatique efficace et rapide qui favorise un travail productif et de qualité.

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 bien sûr, des contacts très amicaux se créent forcément et il est agréable de se retrouver en séminaire.

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 ?

L'assistance est permanente et très réactive. Le forum qui a été mis en place y est pour beaucoup aujourd'hui.

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-elles bonnes malgré tout ?

Aujourd'hui, au bout de deux mois, mes objectifs sont atteints en terme de commercialisation, mais il est évidemment trop tôt pour tirer un bilan.

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 ?

Le concept trouve parfaitement sa place notamment grâce au choix proposé et au prix annoncés qui sont pour tout deux différenciant et hors concurrence.

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 ?

Bien sûr. Si vous avez le sens commercial, de l'énergie à revendre et l'envie profonde de créer votre entreprise, Passtime vous permettra de travailler dans un domaine agréable, celui du loisir et de la restauration et de vivre au travers de rencontres riches, variées et passionnantes !