

**QUESTIONNAIRE FRANCHISE – Haute Saône & Territoire de Belfort
18 MAI 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 ?

Alain SANDOZ, 32 ans, marié et 2 enfants. Depuis l'âge de 19 ans, je travaillais pour un grand groupe automobile français. J'ai commencé en tant qu'agent de fabrication sur une ligne de montage jusqu'à devenir moniteur et prendre sous ma responsabilité une dizaine de personnes ainsi que la qualité des éléments produits par ceux-ci.

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

Un beau matin, je suis allé dans un bureau de presse pour acheter le journal et là !! Je suis tombé sur le magazine de la franchise, je l'ai feuilleté et j'ai découvert un article sur la franchise Passtime. J'ai passé quelques mois à étudier la faisabilité sur mes départements tout en conservant mon emploi et ensuite, j'ai envoyé ma candidature.

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) ?

Un moment mémorable pour moi !! Ce fût un grand tournant dans ma vie professionnelle. Notre première rencontre s'est très bien passée, les franchiseurs ont su me mettre à l'aise et n'ont fait que conforter l'idée que j'avais de Passtime. Sur les quelques franchises que j'ai contactées, Passtime reste la seule que j'ai retenu car l'investissement initial était accessible et vite rentable. Le réseau est très dynamique et jeune, ce qui correspond à ce que je recherchais.

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

J'ai contacté plusieurs membres du réseau pour avoir des renseignements divers, mais j'étais totalement conquis par Passtime. Je n'avais qu'une hâte !! Connaître la réponse des franchiseurs concernant ma candidature.

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

Peut-être, mais pas aussi aisément. N'étant pas commercial à la base, j'avais tout à apprendre. Leur assistance m'a été très utile tout au long du démarrage. J'ai pu bénéficier de leur expérience qu'ils ont acquise ces dix dernières années. Ils ont également mis des outils de communication ultramodernes à notre disposition.

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

Oui, ils assument totalement leurs rôles, ils sont très réactifs. Ils ont su nous donner « la banane » dès le départ.

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 avons tous reçu le mode opératoire lors de notre formation à Perpignan, il nous a suffi de le suivre à la lettre. Nous avons également à notre disposition des outils très performants : un forum uniquement dédié à Passtime, des audioconférences toutes les semaines. Il y a un réel esprit de réseau.

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, je suis en contact au quotidien avec les autres franchisés du réseau, nous sommes très solidaires les uns envers les autres. Les audioconférences nous permettent d'échanger nos expériences et nos idées. Ensuite, il y a le forum qui nous permet de poser toutes sortes de questions qui nous viennent au quotidien. Il y a un réel esprit d'équipe et une fois que l'on connaît tout le monde, on a qu'une hâte, c'est de se rencontrer, ce qui a pu se faire lors du séminaire au mois de mars, c'était génial de tous pouvoir se rencontrer !!

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 s'est très bien passée. Elle avait surtout pour but de nous mettre à l'aise et de nous éclairer sur le chemin à suivre. Les franchiseurs nous ont fait part de leur expérience et ont répondu aux questions que l'on pouvait encore se poser. On est tous ressortis de cette formation avec un grand dynamisme.

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 ?

J'ai effectivement établi un prévisionnel, pour l'instant ce n'est que du bonheur !! J'ai commercialisé le Passtime dans mes départements depuis seulement 3 mois et j'ai déjà amorti l'investissement initial, de quoi être optimiste pour la suite des événements.

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 est très bien placé sur le marché, surtout dans le contexte économique actuel. Les gens ont un grand besoin de s'évader et de se divertir à moindre coût. Le Passtime leur propose d'énormes réductions dans les restaurants, les loisirs et les commerces, que dire de plus !!

Nous offrons du bonheur aux gens !!

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 ?

Sans aucune hésitation !!

Si vous aimez le contact humain, si vous désirez être indépendant, si vous avez de l'audace et si vous êtes motivé, n'hésitez pas à nous rejoindre !!