



Interview Franchisé du 10/12/2008

INTEGRATION :

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

MS : 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.

TLF : Comment êtes-vous entré en contact avec votre enseigne ?

MS : Je cherchais un travail que je pouvais faire à partir de mon domicile et souhaitais créer ma propre entreprise, tout en étant encadrée par une franchise.

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 ?

MS : J'avais contacté le franchiseur qui avait répondu à toutes mes questions, ce qui était très encourageant. Je souhaitais créer mon entreprise et trouvais que cela serait moins stressant dans une franchise où on est conseillé et épaulé dans le travail.

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

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

TLF : Avez-vous consulté des concurrents de votre enseigne ? Si oui, pourquoi avoir choisi cette enseigne ?

MS : Non, soit le cout était beaucoup plus élevé, soit le produit ne me plaisait pas autant.

TLF : Quels sont les services que vous apporte votre franchiseur au démarrage de votre activité ?

MS : Après un stage initial au siège, on est conseillé et encadré toutes les semaines 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.

TLF : Etiez-vous de la « profession » avant de vous lancer ? Si non, pourquoi avez-vous changé de secteur d'activité ?

ACTIVITE : Secrétaire de Direction Bilingue. J'avais déménagé et cherchais un emploi que je pouvais faire à domicile tout en étant indépendante. Le travail avec le réseau Passtime est très prenant et il y a une ambiance de solidarité parmi les franchisés. On ne se sent pas seul !

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

MS : Je pense que les conseils et expériences du franchiseur sont indispensables quant au produit que nous vendons. Le succès en dépend ! Je suis très satisfaite du travail en réseau.

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

MS : Nous nous contactons régulièrement et nous nous soutenons mutuellement ! C'est un plus dans ce genre de travail.

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

MS : Oui, il l'est, de part les contacts fréquents que nous avons entre franchisés ainsi qu'avec le franchiseur (conseils, logistiques, etc...).

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

MS : Oui, la formation nous a donné tous 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, qui est très disponible pour donner ses conseils.

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

MS : Je suis au 3^{ème} mois de commercialisation, et suis contente du résultat jusqu'à là. N'ayant pas beaucoup de concurrence, le produit est bien reçu dans mon secteur, qui n'est pas très grand !

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

MS : Il faut être le plus actif possible et garder un rythme soutenu. Plus on fait, plus on se sent à l'aise, plus le message passe...

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

MS : Oui tout à fait. Le produit plait à une certaine catégorie de personnes, ceux qui sortent déjà, ainsi que ceux qui aimeraient avoir la possibilité de sortir davantage grâce au pouvoir d'achat que le Passtime leur apporte.

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

MS : N'ayant jamais fait ce genre de travail, le réel est peut-être un peu plus dur qu'imaginé. Ceci dit, on est bien informé sur ce qu'il faut pour réussir, et en effet, cela se passe exactement comme indiqué au départ ! De toute façon, quand on crée une entreprise, la première année n'est jamais facile et il faut être motivé pour réussir, le réseau est là pour nous épauler.

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

MS : Sans les conseils du franchiseur et son savoir faire, cette activité aurait été plus difficile et j'aurais mis plus de temps à la mettre en place, cela est sûr. Il y a des années d'expérience derrière ce produit !

TLF : Si c'était à refaire, signeriez-vous à nouveau avec votre franchiseur ?

MS : Oui, je ne regrette pas mon choix.

TLF : Quels conseils donneriez-vous à tous les candidats intéressés par votre enseigne ?

MS : Il faut bien considérer son secteur, regarder les produits concurrentiels... et les entreprises susceptibles d'être clientes lors de la commercialisation, la proximité des partenaires vis-à-vis des clients est très importante.