

QUESTIONNAIRE FRANCHISE – VENDEE (85)
12 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 ?

Je suis Cathy TABOURET 37 ans, mariée 3 enfants (13,10 et 7 ans). Je suis franchisee PASSTIME® pour le département de la Vendée (85). J'ai effectué un BTS Force de Vente et j'ai occupé les postes d'assistante commerciale et responsable marketing. J'ai toujours souhaité me mettre à mon compte mais ce n'est pas toujours facile de trouver le bon équilibre entre le travail et la famille.

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

C'est en surfant sur internet que j'ai trouvé PASSTIME® et je dois dire que j'ai tout de suite été attirée par le concept. J'ai envoyé une demande de contact et j'ai reçu un dossier très complet dans lequel était détaillée l'activité PASSTIME®. J'ai rempli ce dossier rapidement... il n'était pas question pour moi de ne pas développer ce concept sur mon département ! Une dizaine de jours plus tard, un courrier des franchiseurs m'annonçait que ma candidature était retenue.

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 au siège sur Perpignan et mon mari était également convié à ce rendez-vous. Nous nous sommes présentés et avons échangé sur les attentes des uns et des autres. Le courant est tout de suite bien passé et j'ai obtenu une réponse à toutes mes interrogations : le discours est clair et rassurant. Mon choix s'est porté sur PASSTIME® pour tous les avantages que la franchise proposait : pas de local commercial, un investissement raisonnable et surtout un domaine d'activité qui correspondait à mes attentes.

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

J'ai pris contact avec un comptable pour établir un prévisionnel.

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

Peut-être qu'il m'aurait été possible de réussir ... mais pas aussi rapidement. Pour une 1^{ère} année d'activité, j'obtiens déjà des résultats satisfaisants en terme de chiffre d'affaires et des contacts très prometteurs !

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

Tous les engagements ont été respectés et aucune surprise dans les mois suivants : on se sent vraiment soutenu grâce à l'esprit «réseau».

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 ?

Il y a des moyens de communication efficaces comme les audio-conférences, le forum ... L'outil informatique mis à disposition pour mettre en page le futur guide départemental est très opérationnel : c'est un gain de temps appréciable et cela nous autorise à ne pas être des «pros» en infographie !

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 suis toujours en contact avec d'autres franchisés du réseau par le biais des audio-conférences qui nous permettent d'échanger sur nos expériences et également avec l'aide du forum sur lequel chacun peut s'exprimer. C'est d'ailleurs très rassurant : nous vivons tous la même chose sur le terrain et il est facile de comprendre les réussites et difficultés de chacun : il y a d'ailleurs forcément un franchisé qui connaît la réponse à telle ou telle question. C'est également un réel plaisir de se retrouver pour échanger nos expériences lors du séminaire annuel.

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 permet d'aborder tous les aspects du concept (argumentaire, recherche de partenaires, commercialisation...) et chaque session de formation nous permet de tisser des liens entre nous franchisés... Par la suite, l'assistance est présente en continue avec les différents moyens de communication (audio-conférence, forum).

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 ?

Après 2 mois de commercialisation, le bilan est tout à fait positif... et les contacts actuels permettent de confirmer les prévisions.

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, le concept est bien placé sur le marché et permet aux adhérents de bénéficier de fortes réductions dans 3 domaines d'activité : la restauration, les loisirs et les commerces. Un concept dans l'ère du temps où chacun cherche à faire des économies !

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 ne regrette absolument pas mon choix. Quand on aime le contact et que l'on souhaite créer sa propre activité, PASSTIME vous permet de franchir le pas. C'est une activité vraiment gratifiante et qui vous permet une évolution rapide, ce qui n'est pas forcément le cas dans toutes les créations d'entreprise.