

QUESTIONNAIRE FRANCHISE (22/11/2009)

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 ?

Céline Courtaud, 29 ans. Franchisée indépendante Passtime® de la Haute-Vienne (87). Originnaire de Paris mais habite depuis maintenant 8 ans près de Limoges. J'étais cadre commerciale dans une entreprise de téléphonie mobile pendant près de 7 ans jusqu'au jour où j'ai pris la décision de quitter cette entreprise pour profiter de ma famille. Je me suis orienté tout naturellement sur le choix d'une franchise pour profiter de leur savoir-faire et de leur expérience acquis ses 10 dernières années.

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

Par internet, divers sites de franchises. J'ai fait une demande de formulaire d'inscription.

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) ?

J'ai rencontré mes franchiseurs au mois de février 2009, l'entretien c'est très bien passé, ils ont répondu à toutes les questions que je me posais : l'accompagnement, la rentabilité, le fonctionnement du réseau,...et mon surtout rassurer sur le sérieux du réseau.

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

J'ai profité de ce délai pour faire un prévisionnel, j'ai également pris contact avec d'autres franchisés pour avoir un avis sur ce qu'ils vivaient au quotidien. Et j'ai commencé à m'organiser pour cette nouvelle aventure.

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

Absolument pas, le savoir-faire des franchiseurs, est la clé du succès. Ce concept a été étudié pendant des années avant d'aboutir à ce résultat.

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

Oui complètement, nous avons un accompagnement important grâce aux outils mis en place comme le forum et les audioconférences que nous avons régulièrement.

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 ?

Tout d'abord une semaine de formation puis des audioconférences qui avaient lieu toutes les semaines encadrées par d' « anciens » franchisés. Une base informatique commune extrêmement simplifiée pour enregistrer nos partenaires. Lors du démarrage de la commercialisation une assistance terrain pendant 2 jours a été mise en place. Un forum est aussi à notre disposition pour échanger sur divers sujets.

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, nous sommes en contact entre franchisés. L'échange est très constructif puisque cela nous permet de nous comparer entre département et de corriger nos actions menées sur notre secteur.

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 se passe à Perpignan pendant 1 semaine, le mode opératoire nous est remis dès le premier jour et nous abordons tous les sujets en détails (la phase de partenariat puis de commercialisation, les aspects juridiques et comptables de notre future entreprise,...). Nous repartons avec toutes les clés en main.

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 ?

Il me paraît pour le moment prématuré de répondre à cette question, puisque j'attaque mon 3^{ème} mois de commercialisation, mais je suis pour le moment satisfait de mes premiers résultats qui restent dans les objectifs que je m'étais fixé.

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, il est très bien positionné puisque c'est le seul à proposer un support aussi complet (restaurants, loisirs et commerces) avec de très fortes remises. Et qui satisfait aussi les partenaires grâce aux offres permanentes qui fidélisent la clientèle PASSTIME.

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, sans hésiter... Les 3 atouts essentiels pour réussir avec ce réseau à mon avis : c'est d'avoir un profil commercial être organisé, autonome et audacieux.