

QUESTIONNAIRE FRANCHISE (24/11/2009)

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 ?

Jérôme Ravel, 27 ans, marié et un enfant de 3 ans, franchisé Passtime du département du Gard (30) depuis 2 ans. Avant de me lancer dans l'aventure Passtime j'ai passé un BAC scientifique, puis un BTS force de vente. Comme activités professionnelles j'ai travaillé en centre auto, commercial dans la communication et les alarmes de maison.

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

J'ai connu la franchise Passtime sur un site de franchise. J'étais à la recherche d'une idée pour créer ma propre entreprise et j'ai donc fait ma recherche sur ce site. Ensuite j'ai envoyé une demande d'information directement au franchiseur par le formulaire présent sur le site de franchise. Par la suite tout c'est enchaîné rapidement avec échange de mail et de courrier.

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 initiale s'est passée au centre de formation de Perpignan en présence de Hervé Peslin et Christophe Renault les deux personnes en charges de la franchise. Ce qui m'a vraiment donné envie de me lancer dans cette aventure c'est le concept en lui-même et le suivi que proposait la franchise. Le discours également des franchiseurs très clairs, très précis, répondant à toutes les questions que je me posais instantanément et leur discours qui ne peuvent que donner envie de rentrer dans le réseau Passtime.

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

Réflexion sur la concurrence de mon secteur, sur quel statut choisir comme société en utilisant les moyens d'aide proposés comme, par exemple pour mon cas, la boutique de gestion qui m'a fait un bilan prévisionnel et l'étude du marché pour me rassurer dans ma décision.

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

Honnêtement il me paraît impossible de réussir sans l'assistance du franchiseur qui élabore un concept depuis plus de 10 ans, donc forcément, ils ont le recul nécessaire pour nous dire de suivre une démarche précise donc ça nous fait gagner énormément de temps. Également Un site Internet déjà créé est à notre disposition donc cela nous fait gagner, tout cumulé, facilement 2 ans d'étude et de réflexion.

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

Rien à redire, les engagements ont été respectés à la lettre. La mise à disposition du site Internet, le suivi régulier de notre activité par des conférences hebdomadaires nous permettant d'avancer tous ensemble, le déplacement sur notre secteur durant 2 jours pour nous aider à démarrer notre phase de commercialisation. Le suivi de chaque personne individuellement est très important pour le réseau car la réussite de chacun contribue à la réussite du concept Passtime.

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 ?

Le franchiseur a mis à notre disposition tout d'abord une semaine de formation sur le concept, le site Internet pour être visible par nos futurs prospects, un espace administration très facile d'utilisation pour créer nos BAT (Bons à Tirer) des partenaires, des conférences Hebdomadaires pour nous soutenir. Malgré le nombre croissant de départements en création, cette conférence est toujours assurée pour aider tout le monde. Avec en plus, évidemment, toutes leurs expériences sur leur propre secteur. Pour finir, une bible du Concept Passtime nous est donnée lors de la formation qui nous permet tous simplement de réussir si on l'applique.

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 souvent en contact avec les autres franchisés car j'ai en plus une fonction de « Super Franchisé » dans le réseau Passtime (c'est-à-dire que j'aide, ainsi que 3 autres SF, les franchiseurs à animer les conférences et à contribuer à la réussite de chacun). Aujourd'hui la présence de nombreux départements oblige forcément un travail en commun car des Comités d'entreprise peuvent gérer plusieurs départements d'où la nécessité de communiquer les uns avec les autres.

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 ?

Une formation claire et précise avec en appui une bible reprenant l'intégralité de cette formation. L'assistance est régulière avec des conférences hebdomadaires organisées pour voir l'avancée de chacun et répondre aux questions. Pour ma part je suis donc très satisfait.

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 t'elles bonnes malgré tout ?

En effet j'ai effectué un prévisionnel ambitieux (enfin, c'est la boutique de gestion qui me l'a établie) et aujourd'hui après 2 ans d'activités, je suis très proche de ces chiffres sachant que forcément, le but est de les améliorer d'année en année. Il est rapidement possible de se verser un salaire supérieur au Smic, voir même beaucoup

plus.

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 ?

Avec le recul de mes 2 années je peu affirmer avec certitude que le concept Passtime plait. La quasi-totalité des comités d'entreprises adhèrent au concept. Il est clair que tous n'achètent pas en intégralité pour l'ensemble des salariés mais ils acceptent en revanche de faire un affichage de façon à les informer sur le produit. On répond aujourd'hui forcément à la demande en permettant aux adhérents Passtime de sortir plus en dépensant moins. 50% de réduction, ça fait plaisir !

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 ?

Aujourd'hui je ne regrette absolument rien, je résignerai de suite et cela s'en attendre. Le concept Passtime est réellement à mes yeux le travail que je recherchais où l'on peut aisément gagner sa vie tout en profitant de sa famille et gérer son temps de travail. C'est la chance de ne plus être salarié. Les Nouveaux départements réservés témoignent de la réussite du concept, ce qui veut dire que dans 2 ans, voir 3 ans, l'intégralité du territoire sera couvert. Ce qui va aider chacun à faire connaître son guide sur son propre département. Un réseau qui reste jeune dynamique avec une progression constante de départements, donc il ne faut pas hésiter trop longtemps car votre département peu rapidement être pris.