

## QUESTIONNAIRE FRANCHISE (25/11/2009)

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 ?

**Jean Goulven MOREL** : Marié, 3 enfants, franchisé indépendant PASSTIME pour le Finistère (29). Issu du monde sportif, en tant que sportif de haut niveau, entraîneur national, et directeur de centre nautique jusqu'à fin 2008. Je cherchais un moyen de m'exprimer librement, sans dépendre d'instance supérieure. J'ai trouvé la franchise PASSTIME, qui convenait parfaitement à mon état d'esprit.

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

**Jean Goulven MOREL** : J'avais l'idée de développer un système s'approchant du PASSTIME, mais uniquement sur les loisirs et j'ai donc recherché sur le net et dans les magazines. Je suis tombé sur le concept PASSTIME, qui recherchait à développer son réseau sur le Finistère, j'ai pris contact par mail et en un mois de temps l'aventure était lancée.

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) ?

**Jean Goulven MOREL** : La rencontre fut très officielle, mais avec une certaine décontraction. Lors de ma rencontre, j'ai découvert une équipe jeune et dynamique qui m'a réconforté et confirmé le choix sur la franchise PASSTIME.

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

**Jean Goulven MOREL** : Cette période de réflexion a été utile aussi bien pour moi que pour PASSTIME, car elle permet de prendre du recul et d'analyser vraiment à fond les tenants et les aboutissants. Pour ma part, j'avais déjà fait le choix avant, compte tenu des éléments que j'avais reçus auparavant. La rencontre a servi pour consolider mon choix.

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

**Jean Goulven MOREL** : non, je ne pense pas, j'aurais pu arriver au même résultat, mais en accusant des échecs, mais surtout du temps. PASSTIME a déjà 10 ans d'existence et a déjà essuyé des échecs et posé le pour et le contre dans ses choix. L'assistance du réseau et de son évolution est vraiment utile et indispensable, car elle permet d'éliminer les erreurs et d'avancer sereinement avec un produit qui a fait ses preuves et qui va évoluer avec la force du réseau.

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

**Jean Goulven MOREL** : le système en place avec le suivi d'un super franchisé lors des réunions téléphoniques est vraiment la force du réseau car il nous permet d'échanger et d'avoir des réponses directs à nos questions dans un délai quasi instantané.

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 ?

**Jean Goulven MOREL** : l'outil principal est le concept du guide PASSTIME lui-même avec tout ce qui s'en suit, la documentation, la passerelle internet, le forum, l'audio conférence, bref un produit clef en main qui permet de démarrer sans perte de temps.

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 ?

**Jean Goulven MOREL** : le principe du réseau PASSTIME est basé sur l'esprit de famille et donc la communication est un point fort du réseau, soit dit en passant que ce concept m'a aussi séduit pour cette raison. En effet il n'y a pas de concurrence entre les franchisés, mais au contraire un véritable engagement à partager ses informations.

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 ?

**Jean Goulven MOREL** : il est vrai que lors de la formation qui dure 5 jours nous en prenons plein la tête et la digestion peut paraître difficile, mais le suivi étant là, toutes les questions que l'on pourra se poser seront résolues lors des conférences ou sur les échanges par mail mais aussi sur le 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 t'elles bonnes malgré tout ?

**Jean Goulven MOREL** : étant de nature optimiste, je me suis toujours mis une réserve lors de la réalisation d'un prévisionnel. Il faut être serein et objectif sur son prévisionnel, qui est pour ma part réalisé sur 5 ans. Comme tout démarrage d'entreprise il ne faut pas être trop gourmand, même si l'on sait que PASSTIME a fait ses preuves. Le département que l'on va développer se verra un concept nouveau et donc à faire connaître mais avec une règle quand même, suivre la méthodologie PASSTIME. À ce jour et **après 2 mois de commercialisation mon prévisionnel a été doublé.**

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 ?

**Jean Goulven MOREL** : comme je le disais auparavant, le concept PASSTIME n'est plus à prouver, c'est la personne qui le développe dans son département qui le fera évoluer, mes surtout renforcera le réseau national afin d'être le leader sur le marché. L'étude que j'ai effectuée pour la mise en place des partenariats a été au-dessus de mes espérances, car maintenant ce sont les partenaires qui me contactent pour intégrer le guide, bref un succès.

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 ?

**Jean Goulven MOREL** : si je devais revenir en arrière, je signerai à 200%, mais je tiens quand même à préciser, que ce n'est pas de l'argent facile. Il faut quand même être travailleur, motivé et honnête envers ses partenaires. Même si il y a des hauts et des bas, l'outil mis en place par PASSTIME est indéniablement un super produit qui paie à court terme, mais s'avérera encore plus payant dans le temps, grâce à l'évolution du réseau. Pour finir je dirai que le plus gros avantage que j'ai trouvé chez PASSTIME est ma liberté et le temps de m'occuper de ma famille.