

QUESTIONNAIRE FRANCHISE (23/11/2009)

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 ?

C'est un peu particulier puisque nous avons pris la franchise du département 31 en couple.

Zoubir Bassi : 40 ans, depuis l'âge de 18 ans, je suis autonome dans mes activités, (propriétaire d'un vidéo club, d'un magasin d'électroménager, d'une entreprise dans le bâtiment, d'une entreprise de ventes d'espace publicitaires) j'aime gérer mon temps être mon propre patron, j'ai aussi une expérience d'agent commercial pour divers entreprises. Il y a trois ans avec mon épouse on décide de quitter la région parisienne pour Toulouse, j'ai trouvé un emploi d'agent commercial auprès d'une entreprise dont le siège est à Paris mais j'avais l'idée de redevenir mon propre patron alors j'ai consulté les sites de franchises et voilà aujourd'hui, je suis franchisé Passtime.

Janine Bassi : 40 ans, mon expérience est essentiellement dans le commerce, au départ vendeuse ensuite responsable de magasin. Depuis mon mariage, j'ai toujours été associée avec mon mari dans les différentes entreprises que l'on a créées. En règle générale lui gère la partie commerciale et moi la partie administrative. A notre arrivée à Toulouse, on a eu envie de recommencer l'aventure de travailler ensemble, ce qui nous permet de concilier vie de famille et activité professionnelle.

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

Nous étions à la recherche d'un concept innovant, donc on regardait régulièrement les sites spécialisés dans la franchise et Passtime nous a tout de suite plu donc on a envoyé une demande d'information.

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) ?

Ce qui a déterminé notre choix c'est dans un premier temps le prix pas trop élevé de la franchise, de plus il n'y avait pas de concurrent direct dans notre département et bien sûr une assistance au quotidien des franchiseurs, on est indépendant mais pas seul. Et le plus important c'est que l'on adhère totalement au guide, en tant que consommateur c'est un produit qui nous semblait vraiment complet.

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

Nous l'avons mis à profit pour demander des informations aux franchisés Passtime et pour essayer de connaître la concurrence.

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

Non, puisque l'on a choisi une franchise pour justement bénéficier d'un soutien logistique et humain, c'est vraiment un travail d'équipe.

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

À aujourd'hui tout se déroule comme prévue.

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 ?

Alors à notre disposition nous avons un logiciel très efficace, des audio conférences, des séminaires, un forum et une présence sur le terrain au début de la commercialisation. A aujourd'hui cela nous convient puisque notre activité fonctionne bien.

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 souvent en contact, dans un premier temps par le biais des audio conférences qui regroupent environ 5 départements. Et aussi lors de manifestation ponctuelle, par exemple avec 4 autres départements nous avons partagé un stand sur un salon des CE à Toulouse cela nous a permis de bénéficier d'un tarif moins élevé et de montrer la dynamique du club Passtime. Pour préparer ce salon nous avons organisé une réunion suivi d'un repas à notre domicile, ce qui permet de consolider le travail en équipe.

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 déroule à Perpignan sur plusieurs jours, cela permet de vraiment s'imprégner du concept, on y rencontre les futurs franchisés comme nous ce qui est rassurant puisqu'ils croient au même produit. Les franchiseurs nous font bénéficier de leur expérience (de 10 ans), donc c'est positif.

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 ?

Oui nous avons établi un prévisionnel, à aujourd'hui notre chiffre d'affaires est à un bon niveau. Mais il faut compter un bon mois entre le début de la commercialisation et les premiers revenus, surtout si l'on s'attaque à de gros CE dont les délais de réponse sont longs. Si l'on veut des revenus immédiatement il suffit de contacter les entreprise de moins de 50 salariés comme le préconise les franchiseurs.

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 les chiffres sont là pour le prouver, notre site reçoit énormément de visite.

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, si c'était à refaire nous résignerions et ce que nous pouvons dire aux postulants c'est qu'il n'y a pas d'arnaque tout est clair, des droits d'entrées pas élevés, c'est un très bon produit qui plaît lorsque nous le proposons mais c'est comme pour tout, seul votre travail paiera. Si vous souhaitez être votre propre patron, travailler à votre rythme tout en bénéficiant de l'aide des franchiseurs, alors il ne faut pas hésiter.