

## QUESTIONNAIRE FRANCHISE (14/11/2009)

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 ?

Cyril Enjalbert : Franchisé et gérant Passtime Tarn 81 : Après des activités commerciales saisonnières dans la grande distribution, puis des études à la fac de sport : titulaire d'une Licence STAPS, et d'un Brevet d'état Educateur sportif Tennis j'ai enseigné le Tennis et la préparation physique en tant que moniteur de Tennis pendant 5 ans dans les Yvelines(78) puis en tant que Responsable Sportif et moniteur dans un Club de Tennis pendant 6 ans dans l'Aveyron (12), avant de me reconverter et de me former pour rejoindre le réseau Passtime

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

Tout simplement à travers les différents sites dédiés aux Franchises puis ensuite directement auprès des Franchiseurs.

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) ?

Pour plusieurs raisons :

- Le concept en lui-même : excellent et direct, **très complet et à mes yeux le plus intéressant sur le marché**
- Le contact avec les franchisés déjà en place
- La croyance en la croissance et au développement de Passtime
- Les ambitions des Franchiseurs ainsi que les valeurs avancées de l'esprit réseau

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

Dans un premier temps en partageant mes réflexions avec des personnes de confiance de mon entourage puis en prenant contact avec les franchisés déjà en place. Pour ensuite se projeter au niveau de la rentabilité de l'activité : CA et Prévisionnels.

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

Tout est réalisable lorsqu'on détient une bonne idée...Mais c'est beaucoup plus long, plus onéreux en investissement, et il faut maîtriser à la fois des compétences techniques et commerciales, que la franchise a déjà expérimentées et mises en place pour tout le réseau.

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

Oui, **tous les engagements initiaux sont respectés.**

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 ?

Plusieurs outils

Le site Web

Des supports de Communication

Le manuel de la franchise Passtime : dit la Bible Passtime

Un forum de discussion interne pour tout le réseau (mis en place depuis peu et très apprécié)

Ces outils sont indispensables, en espérant des nouveautés qui émergeront suite aux réflexions de chacun d'entre nous pour faire évoluer le réseau. Déjà le site va connaître quelques modifications pour le rendre encore plus complet...

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 ?

C'est un des points forts du réseau Passtime : j'ai de nombreux contacts, en plus des audioconférences régulières, et d'excellents rapports avec mes collègues Franchisés. **On avance tous ensemble en partageant nos expériences**, ce qui nous permet de gagner du temps et de travailler ensemble.

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 ?

Pour ma part je suis satisfait dans l'ensemble, j'attends plus au niveau des partenariats nationaux négociés avec des grosses structures de loisirs et de commerces. Mais tout se construit et s'améliore pour proposer des offres encore plus intéressantes et diversifiées dans l'avenir afin de faciliter la commercialisation et intéresser le plus grand nombre

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 ?

Personnellement je suis très satisfait : **Après 2 mois et demi** de commercialisation **j'ai dépassé mon CA prévisionnel de l'année**. Cela demande un investissement total, mais qui laisse espérer des perspectives intéressantes pour l'avenir...A suivre

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 ?

Je crois vraiment que le concept peut être encore amélioré sur quelques détails mais qu'il est déjà bien abouti et très bien pensé. Le plus complet sur le marché., très

apprécié au quotidien autant par les partenaires que par les utilisateurs. Le plus difficile étant de faire connaître Passtime, une fois connu et compris le concept plaît énormément...

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,**

À condition de croire au concept et de très bien connaître son secteur avant de s'engager, car la conception du guide et le choix des partenaires est très important afin de proposer un guide diversifié avec de bonnes adresses. La première année demande beaucoup d'investissement personnel. Si vous êtes motivé avec l'esprit réseau alors bienvenu dans la famille Passtime.