

**QUESTIONNAIRE FRANCHISE – LOIRE (42)**  
**14 MAI 2010**

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 ?

**JP GUILLERMAIN** : Marié, 2 enfants, 43 ans. Automaticien dans l'industrie en bureau d'étude durant 20 ans. Lorsque je me suis retrouvé sans emploi après un licenciement, j'ai voulu rebondir immédiatement, mais finalement cela m'a pris du temps et lorsque j'ai découvert Passtime j'ai su tout de suite que c'était ce qu'il fallait que je fasse. C'est sans doute cette détermination qui a décidé les franchiseurs à m'accorder leur confiance, malgré mon inexpérience dans le domaine commercial.

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

**JP GUILLERMAIN** : Sur un site spécialisé. Je recherchais une franchise, je souhaitais créer mon entreprise mais sans partir dans l'inconnue. J'ai postulé par 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 ses concurrents) ?

**JP GUILLERMAIN** : J'ai rencontré les franchiseurs de Passtime en juillet 2009 à Perpignan. Je savais que le concept original du Passtime et l'activité qui en découlait me correspondait tout à fait, et la rencontre n'a finalement que confirmé ce que je savais déjà. Ce n'est pas une décision facile à prendre, que de créer son entreprise après 20 ans de salariat, mais le concept Passtime, la formation et l'assistance du réseau ont su effacer tous mes doutes.

Pouvoir travailler à son rythme, librement et sans contraintes. Mon épouse est infirmière, avec des horaires décalés, alors souvent j'emmène les enfants à l'école ou je vais les chercher et le fait de pouvoir gérer mon temps de travail me plaisait beaucoup. Et puis un autre intérêt, de taille, les droits d'entrée sont raisonnables, en cette période ce n'est pas négligeable.

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

**JP GUILLERMAIN** : Avec l'accord des franchiseurs, j'ai contacté plusieurs franchisés Passtime, pour approfondir les différents aspects du concept, leurs réponses correspondaient à mes attentes.

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

**JP GUILLERMAIN** : Sans hésiter Non. Personnellement je n'avais aucune expérience commerciale et quand on le regarde de plus près, par certains aspects, le

concept est « pointu ». Avec les années, le franchiseur a mis en place une méthodologie et lorsqu'on la suit « ça marche » immédiatement.

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

**JP GUILLERMAIN :** Oui, là aussi sans hésitation. C'est pratiquement du clé en main. De plus le concept continue d'évoluer et grâce au forum, les franchiseurs nous écoutent, partagent leur expérience accumulée depuis 10 ans et prennent en compte nos remarques et nos attentes.

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 ?

**JP GUILLERMAIN :** Tout d'abord « la bible », c'est le premier élément que l'on nous remet, s'en imprégner et la suivre à la lettre et c'est gagné. Un site internet complet et fonctionnel. Et surtout toutes les semaines une audio conférence avec un « super franchisé » et d'autres franchisés, nouveaux et anciens, permettant de confronter ses propres expériences et d'avancer très vite. Enfin, depuis peu, un forum qui permet, tous ensemble, de faire évoluer le concept et de partager ses idées.

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 ?

**JP GUILLERMAIN :** Oui, régulièrement. On s'appelle, on prend des nouvelles, quand c'est nécessaire, on s'encourage; comme on pourrait le faire dans sa propre famille. Une fois par an, on se retrouve lors d'un séminaire, et on prend vraiment tous du plaisir à se revoir.

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 ?

**JP GUILLERMAIN :** La formation est succincte mais suffisante. Cela permet surtout de mettre le pied à l'étrier et d'attaquer « tambour battant » les partenariats dès le lundi suivant.

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 ?

**JP GUILLERMAIN :** Je n'avais pas vraiment réalisé de prévisionnel, plutôt un objectif à atteindre, afin de vivre aisément et d'amortir les droits d'entrée. Après deux mois de commercialisation, l'objectif fixé (pour une période d'un an) est quasiment atteint, l'avenir s'annonce donc plutôt bien.

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 ?

**JP GUILLERMAIN** : Oui, certainement. Après 2 mois de diffusion du Passtime dans mon département, je reçois tous les jours des appels de particuliers ou de comité d'entreprise qui souhaitent savoir comment se procurer le guide, c'est dire si le concept est original et plait beaucoup.

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 leur tour avec cette enseigne ?

**JP GUILLERMAIN** : Plutôt deux fois qu'une. C'est une activité qui, parfois, peut sembler envahissante, puisque je travail à partir de mon domicile, je reçois des appels à la maison et j'ai même quelques bons clients qui viennent chercher leurs guides chez moi. Mais c'est ce qui me plait, le contact est permanent et toujours convivial.