

QUESTIONNAIRE FRANCHISE – DORDOGNE (24)
11 MAI 2012

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 ?

Karim MILOUDI, j'ai 39 ans et je suis responsable de l'édition de la Dordogne. Après divers postes dans le domaine juridique, j'ai occupé des fonctions de cadre dans la fonction publique.

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

Le moyen qui m'a permis de connaître cette franchise est internet, en effet ayant eu une idée de ce qu'il manquait sur mon département, je me suis lancé dans la recherche d'un concept correspondant à mes attentes et j'ai découvert PASSTIME, dès lors j'ai envoyé mon dossier de candidature aux franchiseurs afin d'obtenir une entrevue.

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 avec les franchiseurs s'est déroulée dans un climat à la fois convivial et professionnel. En outre, l'unicité du concept à laquelle se greffe une rentabilité prégnante n'ont fait que me complaire dans l'idée de vouloir contribuer au développement de PASSTIME. Enfin, concernant une éventuelle concurrence qui aurait pu m'intéresser, il y en a pas.

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

Le délai de réflexion a été mis à profit afin de préparer sans aucune hésitation mon avenir au sein de l'Equipe PASSTIME, car le lien de confiance avait été créé (d'autant plus l'un des fondateurs de la Franchise est Périgourdin).

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

Il est, à mon sens, difficilement imaginable de réussir un tel concept (numéro 1 des guides de réductions en France) seul. L'un des atouts de Passtime est son expérience ainsi que son esprit de corps. Cette assistance de tous les instants est d'autant plus appréciable que je ne suis pas issu d'une formation commerciale pure.

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

Les franchiseurs se sont engagés verbalement et par contrat à être présents auprès des franchisés. Leur sérieux et leur envie de voir le Réseau PASSTIME prospérer se ressent au quotidien pour la réussite de tous.

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 ?

Les outils mis à ma disposition sont multiples, d'abord une formation initiale au siège de PASSTIME, au cours de laquelle nous sont dispensés de manière intensive et exhaustive tous les éléments nous permettant aisément de commencer notre phase de partenariat à l'issue. Il est à noter que mon appréhension due au fait de mon cursus à dominante juridique a été très rapidement dissipé grâce aux outils fournis. De plus on nous remet la bible du franchisé qui est constituée la pierre angulaire de notre formation continue, cette dernière est alimentée par des audio-conférences périodique qui nous permet de jalonner l'évolution de nos entreprises. Enfin un forum dédié aux franchiseurs est indispensable pour mettre en exergue la force du Réseau PASSTIME, autrement dit , l'esprit de corps qui l'amène.

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 ?

Le réseau PASSTIME c'est pour les franchisés « Sortez plus (de votre solitude) et dépensez moins (d'énergie) », en d'autres mots le Forum permet réellement de ne jamais être seul car la solidarité chez PASSTIME n'est pas un vain mot, c'est à proprement parlé la panacée pour tous les maux que nous pourrions rencontrer dans notre activité et il en découle une économie d'énergie non négligeable pour répondre à d'éventuelles questions et cette énergie économisée sert à se consacrer de manière sereine à l'essor de l'entreprise.

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 est le creuset à partir duquel nous développons notre activité comme je l'ai indiqué sans cette structuration il serait à tout le moins hardu de réussir. L'assistance qui en est la continuité est omniprésente tant du point de vue de la technique, de l'infographie que de l'informatique. J'en suis 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-elles bonnes malgré tout ?

Les résultats obtenus ne sont pas conformes à mon prévisionnel puisque il a été allégrement dépassé, l'engouement que suscite le réseau (qui couvre la quasi totalité du territoire nationale et le Luxembourg) n'est qu'un indicateur parmi d'autres de son excellente santé.

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 ?

A l'heure actuelle, PASSTIME est un concept inhérent au contexte économique dans lequel nous sommes, il fait parti du quotidien des ménages qui y trouvent le moyen de pouvoir bénéficier d'extrêmes réductions dans des domaines aussi variés que la restauration, les commerces et les loisirs, et tout cela à proximité de leur domicile. Le marché est tel que PASSTIME n'a pas réellement besoin de correspondre à une étude mais à un constat de tous les jours.

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 ?

J'accepterai de m'en engager à nouveau avec les franchiseurs car tout a été conforme aux engagements pris et il est, à l'heure actuelle, fondamentale de pouvoir avancer en confiance. Aux postulants, je conseillerais déjà de se hâter au regard des secteurs disponibles qui se réduisent inexorablement, ensuite s'ils souhaitent s'intégrer dans une activité dynamique, plaisante, enrichissante, sans négliger leur vie de famille et bien qu'ils poussent la porte de PASSTIME et il verront qu'au-delà des mots, PASSTIME est réellement un concept unique et novateur. Cependant il ne faut pas perdre de vue que la création d'entreprise nécessite beaucoup d'investissement personnel, mais le résultat est au bout et il est proportionnel au temps consacré, à la motivation et à l'organisation de chacun.