

QUESTIONNAIRE FRANCHISE – MEUSE (55) + ARDENNES (08)
10 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 ?

Christophe AUBRY, 25 ans, célibataire. Fils de commerçants indépendants, j'ai toujours eu l'ambition de pouvoir un jour créer mon entreprise. J'ai quitté les études à 18 ans pour entrer dans le monde professionnel afin de pouvoir gagner ma vie. J'ai travaillé essentiellement en intérim pour obtenir un salaire plus élevé. Ensuite, poussé par mon ambition financière, j'ai passé mes permis PL et SPL pour travailler dans le monde du transport. Pendant toutes ces années, j'ai économisé afin d'avoir un apport suffisant pour créer mon entreprise. J'ai effectué une formation de création d'entreprise car je devais créer un point chaud. L'affaire ne sait pas conclue donc je me suis mis à chercher des idées sur internet.

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

En naviguant sur internet, je suis tombé sur un site de franchise. Et là je me suis dit que démarrer une activité avec la force d'un réseau, des conseils, des expériences pour une première création, pourquoi pas ? Par contre, nombreuses sont les franchises qui demandent d'énormes sommes pour les droits d'entrées. Et je suis tombé sur Passtime, une franchise abordable et très intéressante. J'ai envoyé sans attendre mon dossier de candidature.

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 avec les franchiseurs m'a permise de renforcer mon choix sur cette demande. J'étais persuadé du fonctionnement et des perspectives d'avenir du concept. Mes questions avaient trouvé leurs réponses et j'étais prêt à m'engager dans ce réseau jeune et dynamique, qui demandait un investissement total de départ très raisonnable par rapport à la rentabilité.

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

Honnêtement, ma décision était prise. Elle était ferme et définitive. J'attendais avec impatience la réponse des franchiseurs concernant ma candidature.

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

Je n'ai pas de formation, ni d'expérience commerciale, et je ne connaissais pas non plus le monde de la publicité. Jamais je ne me serai lancé vers ce milieu si je n'avais pas connu Passtime. De plus, 8 ans ont permis aux franchiseurs pour arriver à un concept solide et fiable avant de pouvoir l'étendre dans les autres départements.

Nous bénéficions ainsi du résultat de durs labeurs et d'une expérience qui nous permet de partir droit dès le départ. Ce qui nous permet également d'obtenir une bonne rentabilité dès les premiers mois de commercialisation.

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

OUI, il assume complètement son rôle en dynamisant le réseau, et en mettant en place des éléments modernes de communication qui nous permettent de consolider le réseau et d'avoir une assistance continue.

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 ?

On a effectué une formation commerciale au siège situé à Perpignan où une bible de la franchise Passtime nous a été remise. Malgré que je n'ai aucune formation de départ, elle m'a été très suffisante pour commencer mon activité.

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 ?

Bien sur que oui ! Le réseau est très soudé, c'est ce qui fait notre force. Tout d'abord, un forum est à notre disposition au quotidien pour échanger de nombreuses informations qui sont importantes à l'avancement du concept au niveau national. Ensuite, régulièrement, nous nous entretenons par groupe de franchisés lors d'audioconférences, supervisé par un Super Franchisé. Puis, un séminaire annuel est organisé par les franchiseurs afin de tous se rencontrer et échanger nos expériences en toute convivialité. Ajoutez à cela les coups de téléphone et les rencontres avec « les voisins » tout au long de l'année. Ca se passe super bien !

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 ?

Pendant la formation, nous étions 13 nouveaux « Passtimeurs » à se rencontrer, et les franchiseurs étaient là pour nous mettre à l'aise. A ce moment là, on se sent moins seul et on se rend vite compte de l'esprit réseau. En fin de formation, on a rencontré 2 « anciens », qui étaient là pour nous rassurer en nous expliquant leur expérience. Avec les outils mis à disposition, l'assistance nécessaire en cas de besoin est rapide.

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 ?

Tellement persuadé du concept, et n'ayant pas de réelle concurrence sur mon secteur, je n'ai pas établi de prévisionnel. Après 2 mois de commercialisation seulement, et contre toutes attentes, j'ai déjà plus que récupéré mon investissement de départ. Ce qui promet une excellente 1^{ère} année !

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 ?

Le concept est très bien placé sur le marché. Il répond complètement aux attentes des consommateurs. Le Passtime propose de la diversité avec des offres défiant toutes concurrences, à un prix très abordable et vite amorti par l'utilisateur. Dès le départ, j'étais persuadé de l'impact lors de la commercialisation et je ne m'étais pas trompé.

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 ?

Je signerai plutôt 2 fois qu'une ! Si vous avez envie d'être indépendant, d'entrer dans un réseau solide et dynamique, de gérer votre emploi du temps, de rencontrer des personnes intéressantes, de rentrer vite dans votre investissement et générer un bénéfice attrayant, alors n'hésitez pas ! Aucun diplôme n'est nécessaire pour cette activité. Le sens du relationnel et la fibre commerciale sont les atouts indéniables pour la réussite.