

**QUESTIONNAIRE FRANCHISE – AUBE (10)**  
**3 DECEMBRE 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 ?*

Je m'appelle Arnaud Monnin, j'ai 44 ans et suis responsable de l'édition de l'Aube (10). Mon parcours professionnel est très diversifié ayant chronologiquement occupé des postes de commercial en banque et dans la presse gratuite, de directeur de publication d'un journal gratuit, puis d'un hebdomadaire, de journaliste, de Directeur du Cabinet et de la Communication d'une ville de 16000 habitants et enfin de Directeur de la Communication et du Marketing chez un bailleur social.

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

J'ai tout simplement découvert Passtime via un site internet consacré aux franchises. J'ai donc sollicité les franchiseurs pour avoir des renseignements puis postulé en retournant le dossier de candidature Passtime.

*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 s'est particulièrement bien passée. Je n'ai personnellement pas eu affaire à d'autres franchises. Les éléments qui m'ont incité à répondre favorablement à Passtime sont multiples : les franchiseurs font preuve d'un grand enthousiasme doublé d'un sérieux et d'une sympathie particulièrement rassurants. Par ailleurs, l'originalité et l'ingéniosité du concept conjugué à sa rentabilité financière m'ont complètement convaincu. Enfin, l'idée de contribuer au développement d'un réseau promis à un bel avenir a été également déterminante.

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

Je n'ai personnellement pas eu besoin du délai de réflexion. Je n'ai même pas pris le temps de prendre contact avec d'autres franchisés. J'étais intimement convaincu, sans prétention aucune, que les franchiseurs retiendraient ma candidature aussi vite que j'avais adhéré à leur concept. Une sorte de coup de foudre. Et lorsque l'on sait que l'un des franchiseurs est aubois...

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

Bien sûr que non aussi bien dans la phase de recherche des partenaires pour constituer son guide que dans celle de commercialisation lorsqu'il s'agit de le vendre. L'expérience des franchiseurs, qui ont conçu Passtime, comme celle des premiers

franchisés, est indispensable pour ne pas commettre des erreurs et optimiser son travail.

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

Chez Passtime, pas de surprise, tout est contractualisé, précisément défini et parfaitement respecté. Quant au suivi, c'est incontestablement l'atout majeur de Passtime qui suit et encadre les franchisés avec un souci majeur : leur réussite. Adhérer à Passtime, c'est intégrer un vrai réseau qui fonctionne admirablement bien, dans une ambiance des plus sympas. J'irais jusqu'à dire que Passtime parvient un à créer un vrai esprit d'entreprise dans un réseau de franchise, une vraie performance.

*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 ?*

La première démarche du franchiseur consiste en l'organisation d'un séminaire au cours duquel une formation initiale est dispensée, formation qui constitue une base solide pour démarrer l'activité : notamment la recherche de partenaires pour constituer le guide et l'initiation informatique indispensable à la mise en page automatisée du guide. Par ailleurs, un kit d'outils de communication est également fourni. Enfin, l'accès au forum du réseau permet une intégration plus rapide. Les outils sont suffisants même si l'ampleur de plus en plus importante du réseau nécessiterait une approche plus « nationale » du concept, ce à quoi s'emploient de plus en plus les franchiseurs.

*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 ?*

L'esprit régnant au sein du réseau est particulièrement impressionnant. La solidarité, l'entraide, l'unité et même l'amitié le caractérisent. Le forum mis à disposition par les franchiseurs est un outil judicieux, très utilisé, qui permet d'être en contact permanent avec les autres franchisés, mais également et surtout de partager nos expériences respectives. Une question ? La réponse se trouve incontestablement sur le forum. Avec Passtime, on n'est jamais seul.

*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 socle indispensable au démarrage de l'activité. Je pense qu'elle devrait cependant être un peu plus pointue. Les franchisés viennent d'horizons tellement différents qu'ils ne sont pas forcément tous égaux devant leur nouveau métier. L'assistance permanente mise en place par les franchiseurs pendant la période de recherche des partenaires comme pendant la période de commercialisation du guide compense cette formation « généraliste » mais je pense que l'on pourrait cependant permettre aux franchisés de gagner du temps. Mais Passtime est un jeune réseau qui s'améliore de jour en jour.

*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 en cette première année sont largement au dessus du prévisionnel. Je les qualifierais même d'exceptionnels. Le guide a une côte de sympathie assez extraordinaire auprès des aubois et la commercialisation est un vrai bonheur. C'est une première année au-delà de mes espérances.

*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 en lui-même est parfaitement adapté à tous les marchés. J'insisterais sur la partie commerces qui est selon moi aussi importante que les restaurants et les loisirs. Ces trois rubriques, sous réserve que les partenaires soient bien choisis et de qualité, permettent de toucher tous types de clients qui n'ont alors aucune difficulté à amortir le prix d'achat de leur Passtime.

*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 ?*

Je ne regrette en aucun cas mon adhésion à la franchise Passtime, encore moins après ces débuts plus que prometteurs. Quant aux postulants éventuels, je leur dirais simplement que Passtime est un concept plus que judicieux et bien pensé. Tous les outils seront mis à leur disposition pour leur permettre d'être opérationnel rapidement, leur faciliter la tâche et leur assurer une rentabilité très appréciable. Le travail est particulièrement agréable même s'il est important la première année et l'ambiance au sein du réseau est très sympa. Passtime est un produit qui véhicule une image jeune, dynamique et très fédératrice. Et l'aventure ne fait que commencer...