

QUESTIONNAIRE FRANCHISE – PYRENNES ATLANTIQUES (64)
21 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 ?

Thomas Peyssart, 29 ans, je suis franchisé indépendant Passtime pour le département des Pyrénées-Atlantiques. J'ai suivi un cursus scolaire classique jusqu'au Bac Scientifique puis avec une formation en alternance dans l'industrie où j'ai commencé à rentrer dans la vie active. J'ai construit ensuite au fur et à mesure mon expérience professionnelle dans la vente en tant qu'assistant de direction dans la restauration rapide puis en tant que responsable de rayon en grande surface de bricolage. Je souhaitais trouver une activité qui me plaise et devenir mon propre patron depuis longtemps jusqu'au jour où j'ai découvert le concept Passtime.

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

C'est sur un site de franchise que j'ai découvert cette franchise qui m'a de suite intéressé et en rentrant dans le détail du fonctionnement du concept, je me suis vite aperçu que c'était ce que je cherchais depuis longtemps et qu'il ne fallait pas que je laisse passer cette occasion, mon département étant encore libre. J'ai donc fait ma demande de documentation directement à partir du site Passtime que j'ai reçu rapidement et j'ai donc pu approfondir mes recherches.

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) ?

J'ai eu l'agréable surprise d'être contacté par le franchiseur qui m'annonçait que ma candidature avait été retenue et qu'il souhaitait me rencontrer pour en savoir un peu plus. Je me suis donc déplacé sur Perpignan où l'entretien s'est déroulé et j'ai trouvé des réponses à toutes mes questions, ce qui ne faisait que confirmer mon souhait d'intégrer le réseau. Etant de nature prudent et créant mon entreprise pour la première fois, j'ai apprécié de pouvoir exercer mon activité à domicile pour préserver une vie de famille, de ne pas avoir besoin de local ni de salarié ainsi que des conditions financières d'accès très raisonnable pour la rentabilité du concept. Il est rare de trouver toutes ces conditions de travail dans une seule activité ce qui fait de Passtime une des franchises leader sur le marché.

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

Suite à mon entretien, j'ai donc eu une réponse favorable rapidement et le franchiseur m'a fourni tous les documents nécessaires pour ma réflexion comme prévu par la loi Doubin. J'ai donc pu analyser les bilans, lire et relire les termes du contrat et vérifier la bonne santé du département « mère ». J'ai contacté d'autres franchisés pour avoir quelques détails techniques et concrets sur la vie quotidienne

au sein du réseau et au bout de 2 semaines de réflexion, j'ai confirmé mon souhait et nous avons signé le contrat.

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

La transmission du savoir faire et de 10 années d'expérience est primordial pour assurer la viabilité de chaque franchise, beaucoup d'autres se sont cassé la figure en essayant de reproduire le concept mais n'y sont pas arrivés faute de compétences et d'expérience.

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

Tout à fait, le franchiseur est présent à chaque instant de la vie de nos entreprises, que ce soit pendant la phase de partenariat ou de commercialisation. Il veille au respect du concept et à la cohésion entre tous ce qui nous rend encore plus fort et nous fournis tous les éléments nécessaires au fonctionnement de nos entreprises.

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 ?

Un forum a été créé où chacun peut s'exprimer et faire partager son avis et son expérience, ce qui permet aux nouveaux arrivants d'apprendre chaque jour de nouvelles choses et d'être constamment en lien avec les autres départements. Une bible du mode opératoire de la franchise qui détaille toutes les astuces et les méthodes du réseau nous est remise lors de la formation initiale et un espace administration nous est dédié pour pouvoir créer nos fiches partenaires et alimenter notre site internet.

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 ?

Des Supers Franchisés (SF) sont désignés par région pour accompagner tout au long de l'année les nouveaux ainsi que les « anciens » franchisés dans leurs démarches de partenariat et de commercialisation. Des audioconférences sont donc organisées chaque semaine ou tous les 15 jours pour nous permettre de partager nos expériences et de parler de la situation de chaque département. Ce moment est très appréciable pour ne pas s'enfermer dans sa bulle et rester connecté avec les franchisés qui nous entourent car nous travaillons souvent ensemble que ce soit pour des partenariats multi-départements ou pour commercialiser dans des entreprises présentes sur plusieurs départements.

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 et l'assistance du réseau est notre force principale, le franchiseur tient ses engagements et chacun apporte sa pierre à l'édifice, c'est bien pour cela que le

réseau grandit aussi bien et aussi vite, ces avantages m'ont permis de rentabiliser mon entreprise rapidement et je ne pense pas que j'y serais arrivé sans en avoir bénéficié.

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 ?

Pour ce début d'activité, mon chiffre d'affaire dépasse mes espérances et mes prévisions. Il faut également penser à se créer une trésorerie car c'est une activité saisonnière qui présente des périodes plus calme.

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 ?

Ayant une bonne connaissance de la concurrence nationale et locale dont il faut toujours avoir conscience, Passtime est un concept unique et il n'existe pas d'équivalence en termes de rapport qualité/prix sur le marché. Il faut maintenant se faire connaître dans chaque département et beaucoup de franchisé ont déjà détrôné certains supports de réductions moins qualitatif, c'est un travail de chaque instant et qui porte ses fruits si on s'en donne les moyens.

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 ?

Absolument, c'est une aventure que je n'aurais raté pour rien d'autres et j'ai eu la chance de pouvoir représenter mon département, la vie de salarié n'est pas si loin que ça et pourtant déjà beaucoup de chemin parcouru grâce à l'ensemble du réseau. On a inévitablement toujours quelques appréhension quand on démarre sa première entreprise mais celles-ci sont rapidement balayées et remplacé par la satisfaction d'un travail accompli et la récompense de tous les efforts fournis chaque jour : c'est une passion, alors n'hésitez pas à venir la partager avec nous.