

QUESTIONNAIRE FRANCHISE – SARTHE (72)
12 Décembre 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 suis Mickaël Choleau, j'ai 30 ans et je suis originaire du département de la Sarthe. Diplômé d'un baccalauréat en vente par alternance, mon expérience entre les études et le démarrage de l'activité Passtime se résume au métier de la vente automobile dans une marque française.

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

Grâce à une recherche dynamique sur des sites internet dédiés à la franchise, j'ai connu le concept Passtime avec beaucoup d'intérêt. Pour créer un premier contact, il suffit de se rendre sur le site officiel de Passtime puis de télécharger et imprimer une fiche de contact. J'ai montré mon envie et ma motivation pour aller plus en avant dans ce projet en répondant à quelques questions précises. Après quelques semaines, le franchiseur m'a contacté par téléphone pour faire le point et m'a convié à un rendez-vous d'information en compagnie de ma femme au siège social.

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) ?

Notre première rencontre s'est construite en plusieurs phases. Tout d'abord, après des présentations respectives, nous avons abordé l'ensemble du concept par une présentation générale avec une interaction questions/réponses et les visions de chacun sur le concept. L'échange était équilibré et instructif dans le sens où chaque partie communique et analyse librement l'enjeu et le potentiel de ce projet. Pour moi, c'est une phase déterminante car on arrive avec nos idées, nos questions, nos qualités et défauts avant cette rencontre pour ensuite se sentir capable ou non, objectivement, de réaliser un tel projet, c'était essentiel pour lancer la réalisation. En ce qui me concerne, je me suis arrêté sur seulement cette franchise car le concept m'a parlé pour ensuite l'imaginer concrètement. Les conditions financières étaient possibles, le concept est dans l'ère du temps et beaucoup plus fort qu'un effet de mode. Je me suis lancé dans les prévisionnels rapidement entre ma demande de candidature et notre premier rendez-vous.

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

Ce temps permet de consolider le projet. J'ai eu la chance de profiter de ce délai pendant les congés de juillet et aussi le bénéfice d'arriver dans le réseau avec des franchisés déjà en exercice avec une année pleine mais aussi des deuxièmes, troisième éditions. J'ai contacté chacun d'entre eux et tous m'ont répondu et accordé du temps pour répondre aux questions techniques, d'organisation, de savoir faire et

de chiffre d'affaires... (C'est un réseau qui veut grandir dans le même train) Ce délai est important pour mieux déterminer le projet et évaluer le potentiel financier notamment grâce aux personnes déjà en place dans ce métier.

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

Peut-être que oui ou peut-être pas... L'assistance aussi bien technique que pratique permet d'aborder l'activité à grand pas. L'assistance est, pour moi, un mélange d'expérience et savoir-faire. On peut penser dans un premier temps qu'elle est seulement rassurante mais c'est surtout une aide précieuse et efficace donc essentielle pour réussir dans ce domaine.

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

Les engagements sont aussi bien le respect du contrat, de l'accès aux outils et à l'assistance. Tous ces éléments sont bel et bien respectés. Mais il y a un autre rôle, plutôt moral et culturel, c'est l'esprit réseau. Même si le rapport entre chaque franchisé et le franchiseur est de type indépendante, cet volonté permet d'évoluer de façon positive par exemple, on peut penser qu'un produit qui fonctionne bien doit connaître aussi des restylages afin d'améliorer la qualité. Grâce au moyen mis en oeuvre comme le Forum du réseau, les idées de chacun, les conseils et les avis de chaque franchisé sont partis intégrante à notre quotidien sur le plan de la communication réseau.

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 efficaces, pour moi, se fondent sur l'expérience, c'est comme pour une machine qui obtient les bons réglages après plusieurs mois d'analyse que les méthodes deviennent une main courante performante. Les franchiseurs ont développé le concept en testant différents pratiques pour en retenir que les plus efficaces. " La bible" est l'essentiel pour assurer un bon démarrage, d'ailleurs, ce book est étudié, au siège, lors de la formation initiale de cinq jours. Le kit Passtime nous ai fourni dès la fin de formation afin de démarrer l'activité avec des contrats de partenariats, des brochures commerciales, etc... Autre outil dans l'esprit assistance est la conférence par internet bimensuelle organisé par un franchisé expérimenté, une source d'information sur le développement, l'étude des difficultés, les conseils... La gestion en tant qu'administrateur du site internet Passtime concernant nos départements respectifs pour créer les mises en page des partenaires, etc... Les outils sont fonctionnels, pratiques et idéals pour lancer l'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 ?

Oui, je suis en contact régulièrement avec d'autres franchisés, d'avantage avec ceux de ma formation et j'en suis très heureux car il est important d'échanger avec des

personnes qui comprennent notre travail. On s'écoute, on partage des idées et sans jugement car bien souvent contrairement, à l'époque, dans mon expérience professionnelle, l'esprit de compétition entre franchisés n'existe pas. Nous travaillons pour soi-même avant tout en tant qu'indépendant avec les atouts et l'expérience du réseau.

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 ?

Je suis satisfait pour les raisons évoquées précédemment et satisfait dans la mesure où la franchise permet de décoller avec des bases professionnelles fiables, et c'est ce que me proposait Passtime, de vivre rapidement une expérience enrichissante aussi bien en qualité de vie familiale et qu'en indépendant.

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 ?

J'ai établi en réalité 2 prévisionnels, l'un pour le point mort et le second pour générer de la trésorerie et sur les 9 premiers mois, la tendance est sur le second. Les perspectives sont bonnes pour l'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 dans l'ère du temps vis à vis du pouvoir d'achat ainsi qu'une profonde envie de réaliser les sorties en famille ou entre amis. Aujourd'hui, c'est possible de conjuguer le plaisir de sortir avec économies fortes. Le concept Passtime touche une clientèle tout public et tout âge, une clientèle très consommatrice sortira plus souvent par rapport à leur habitude, d'autre découvre de nouvelles tables et des idées de sorties loisirs, et certains ont la possibilité de sortir grâce au guide et faire des économies à la clef. L'objectif au quotidien est de rencontrer des pme-pmi, ce, amical, avec ou sans rendez-vous. Nous informons la nature du concept vers toutes les entreprises et les associations puisque le secteur d'activité du prospect n'a peu d'importance, le Passtime touche tout type de public donc avec un potentiel plus qu'important.

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 ?

Si je pouvais remonter la pendule pour entreprendre cette activité, ce serait un grand oui. Je fonctionne beaucoup avec de l'instinct et quand j'ai découvert le concept, j'espérais qu'il ne soit pas trop tard et que le secteur était toujours disponible. Pour ma part, l'envie de grandir professionnellement en devenant indépendant était un réel projet et grâce au concept Passtime, cela est devenu possible pour les raisons financières et matérielles. Cette activité m'enrichit sur le plan relationnel car je me sens plus libre d'esprit en tant qu'indépendant que sous contrat salarial. Le rapport

vie privée et travail est équilibré ce qui m'apporte une qualité de vie très appréciable et confortable notamment au sein de ma famille et de mes loisirs. Je pense vraiment que c'est le moment de s'intéresser au concept car aujourd'hui, Passtime se fait connaître et c'est déjà une marque. Demain, Passtime sera reconnu et deviendra une très grande marque.