



Interview Franchisé 19/11/2008

INTEGRATION :

Toute-la-franchise.com : Pouvez-vous vous présenter ? (nom, prénom, titre, cursus en quelques mots)

CAMIN Lionel : franchisé indépendant pour la Côte d'or (21).

Suite à un changement d'orientation professionnelle après mes études (licence AES), j'ai décidé de travailler dans le privé plutôt que le public où je me dirigeais par mon cursus. J'ai donc fait mon expérience au fil des différents emplois que j'ai occupés, alternant entre du management de centre de profit ou plus succinctement emploi de commercial.

TLF : Comment êtes-vous entré en contact avec votre enseigne ?

L'idée de devenir indépendant en tête, je recherchais des idées notamment sur les sites de franchises et je suis donc entré en contact avec Passtime suite à ces recherches. Contact par mail puis rendez-vous pour faire connaissance, etc...

TLF : Comment s'est déroulée la période entre votre premier contact et vos débuts ? Pourquoi avoir créé votre société avec le support de votre franchiseur ?

Le fait de devenir indépendant ne se fait pas du jour au lendemain, c'est une décision importante qui doit être réfléchie. Suite à mes premiers contacts avec Passtime, j'ai étayé mon étude de marché avec mes recherches et les renseignements qu'ils m'ont donné, de façon à voir la faisabilité du projet sur mon département. Le fait de se baser sur un concept déjà rodé, permet d'éviter certains pièges, de bénéficier d'une expérience, et d'économies grâce au réseau.

TLF : Votre franchiseur a-t-il concrètement respecté tous les points sur lesquels il s'était engagé ?

Pour une nouvelle franchise qui démarre, c'est comme pour une nouvelle entreprise, tout n'est pas parfait dès le départ, toutefois, ce fut une aide précieuse au démarrage et par la suite aussi qui me fut apportée. Le réseau se structure de plus en plus et de mieux en mieux, au fil des nouveaux franchisés.

TLF : Avez-vous consulté des concurrents de votre enseigne ? Si oui, pourquoi avoir choisi cette enseigne ?

Je n'ai pas contacté de concurrents mais je les ai étudiés.

En termes de concurrence, il n'y a pas vraiment photo : Passtime est ce qu'il y a de plus complet et de plus avantageux pour le client, dans cette gamme de produit et de prestation.

TLF : Quels sont les services que vous apporte votre franchiseur au démarrage de votre activité ?

Expérience, techniques de commercialisation, site internet, un produit éprouvé, visites sur le terrain, conférences audio régulières pour l'échange et faire des bilans, économie très importante pour les coûts de fabrication, un réseau qui tend à se développer et donc à gagner en notoriété, ou encore un soutien moral car il ne faut pas se voiler la face, les premières années ne sont pas simples, car il y a un véritable travail de fond au départ pour faire connaître Passtime auprès des partenaires comme de la clientèle.

TLF : Etiez-vous de la « profession » avant de vous lancer ? Si non, pourquoi avez-vous changé de secteur d'activité ?

J'ai touché au travail de commercial mais sans aucune formation au préalable, je me suis formé sur le terrain principalement, avec ce que cela implique.

C'est un travail intéressant, très agréable au quotidien, fatiguant et usant parfois mais tellement gratifiant quand on le fait pour soi.

ACTIVITE :

TLF : Avez-vous besoin de votre franchiseur dans le cadre de votre activité ? Répond-il à votre attente ?

Au quotidien le franchiseur pourra apporter conseil et soutien, si on lui demande, cela dit, pour le travail de tous les jours, on est les seuls maîtres à bord. En ce qui me concerne, oui cela répond à mes attentes.

TLF : Comment se passe les relations avec vos collègues franchisés ?

On se voit une fois par an lors d'un séminaire, cela dit on peut échanger avec eux, quand on le souhaite par internet ou téléphone, en plus des conférences audio sont organisées régulièrement, justement pour l'échange en petits groupes.

TLF : L'esprit « réseau » est-il réellement effectif ? (développez)

Il faut noter que le réseau Passtime n'en est qu'à ses débuts, plus le réseau va s'étendre, plus il y aura de franchisés, plus il y aura d'échanges et par ce fait l'esprit « réseau » va se créer de lui-même, cela dit on en ressent déjà les effets.

TLF : La formation vous a-t-elle permis concrètement de démarrer votre activité dans des conditions optimales ? (développez)

Pour ma part, n'ayant pas eu une formation commerciale pure et dure, il a fallu que j'apprenne aussi au quotidien et sur le terrain le travail, la formation quand elle était quand même plus axée sur le produit et aux spécificités de notre activité.

TLF : En termes de Chiffre d'affaires, avez-vous atteint vos objectifs ? (développez)

Au niveau des objectifs, sur la 1^{ère} année, je n'ai pas réalisé les objectifs que je m'étais fixé : plusieurs raisons à cela, le manque d'expérience, le fait qu'il s'agit d'une réelle implantation de produit sur nos secteurs. La 2nde année quant à elle s'annonce beaucoup plus en adéquation avec mes objectifs sur les premiers mois d'exercice de celle-ci.

TLF : Quelles actions menez-vous pour développer votre C.A et vos clients ?

La 1^{ère} consiste tout d'abord à avoir un produit (guide départemental) attractif pour la clientèle en termes de qualité des offres proposées et du nombre de partenaires référencés.

Ensuite cela passe par la communication que l'on peut faire afin de faire connaître le Passtime, et ainsi gagner en notoriété. Enfin, cela passe par le travail de tous les jours, sur mes rendez-vous avec des entreprises clientes et des nouvelles prospectées.

TLF : Avec le recul, le concept est-il bien positionné et bien justifié sur votre marché ? (développez)

Absolument. Sans être chauvin, par rapport à la concurrence, Passtime est ce qui se fait de mieux en termes d'offres et de produit, globalement et en toute objectivité, c'est le meilleur rapport qualité-prix pour le client.

TLF : L'analyse que vous avez menée avant de rejoindre votre franchiseur corrobore-t-elle avec votre vécu sur le terrain ? (développez)

Une étude de marché ne reflète jamais la réalité du terrain, tant que l'on ne s'y est pas « frotté », il y a toujours des données que l'on ne maîtrise pas. Cela dit on s'en rapproche et surtout on s'adapte...

TLF : Auriez-vous pu mener à bien votre activité si vous aviez dû la créer seul ? (développez)
Cela aurait demandé beaucoup plus de travail, de temps et forcément d'argent.

TLF : Si c'était à refaire, signeriez-vous à nouveau avec votre franchiseur ?
Oui.

TLF : Quels conseils donneriez-vous à tous les candidats intéressés par votre enseigne ?
Être sûr de leur choix, bien étudier leur marché, leur potentiel personnel, et être convaincu par Passtime évidemment.

C'est un travail de terrain, qui demande un véritable engagement personnel notamment les premières années comme toute activité qui démarre.
Cela dit, le jeu en vaut vraiment la chandelle.