

Interview Franchiseur Passtime® : 15 janvier 2009

Hélène CAVALIE, journaliste au magazine l'EXPRESS, interview Hervé PESLIN directeur associé Passtime® :

1) Quel est votre positionnement sur le marché ?

Hervé PESLIN : Notre positionnement s'apparente à du courtage en loisir et commerce. Nous négocions des partenariats avec des commerçants (restaurants, activités de loisirs et commerces variés) à qui nous proposons une communication gratuite dans l'un de nos guides départementaux ainsi que sur notre site Internet : www.passtime.eu

En échange nous leurs demandons de s'engager, par écrit, à consentir des réductions importantes aux adhérents du club Passtime® qui se présenteront avec leur guide. Il s'agit en fait d'un concept de publicité inversée ou ce sont, cette fois, les consommateurs qui payent pour bénéficier d'avantages tarifaires chez les commerçants.

Tout le monde y gagne ! Le commerçant qui communique à moindre coût et le consommateur qui augmente ainsi considérablement son pouvoir d'achat et de sorties.

Pour adhérer au club Passtime®, rien de plus simple, il suffit d'acheter le guide de son département où sont répertoriés tous les établissements partenaires sous la forme d'un livre illustré et documenté.

Nos guides sont vendus sur Internet, par correspondance et auprès des collectivités de toutes sortes.

Le prix du Guide Passtime® est amorti, le plus souvent, dès la première utilisation ou en deux sorties maximum.

2) Quels sont vos principaux atouts ? (notamment par rapport à vos concurrents)

Hervé PESLIN : Nos guides Passtime® présentent de nombreux avantages uniques, pour les consommateurs qui augmentent réellement et de façon spectaculaire leurs pouvoirs d'achat.

Ces avantages sont les suivants :

- Des offres découvertes comprises entre 30% et 50% à chaque visite initiale
- Des offres permanentes illimitées lors des visites suivantes (10% et +)
- Une souplesse d'utilisation remarquable pour un usage familial ou entre amis, jusqu'à 6 personnes
- De nombreux domaines d'activités (restauration, loisir et commerce).

Au moment où je vous parle, il n'existe pas de réelle concurrence sur ce créneau. Il y a bien quelques supports disparates, mais ils sont loin d'égaliser tous les avantages présents dans les guides Passtime®.

Notre atout, par rapport à d'autres concepts développés en Franchise, se situe au niveau du faible investissement requis pour créer son entreprise, de seulement 12 500 € HT (14 950 € TTC) tout compris ! Ceci est rendu possible par l'absence de local commercial et une optimisation totale des coûts. De plus, cette activité commerciale ne demande aucune compétence graphique ou littéraire pour la réalisation des guides et elle peut être exercée seule.

3) Quel est le bilan de votre réseau ? (activité, croissance, particularités, principaux avantages,...)

Hervé PESLIN : Notre démarrage en Franchise a été fulgurant avec 5 franchisés dès la première année de lancement (en 2007). L'année suivante, en 2008, nous avons retenu 11 franchisés de plus alors que, d'après les analystes, cette année écoulée a été la pire de toute pour les franchiseurs en termes de recrutement ! Et pourtant nous ne recrutons pas à la légère, nos critères de sélection étant très sévères.

Au moment où tous les secteurs semblent touchés par la crise nous réalisons dans notre département pilote, ainsi que dans ceux de nos franchisés, des records en termes de chiffres d'affaires. Ceci s'explique certainement par le positionnement de notre produit qui permet, quand tout va bien, de sortir et de consommer davantage, ou bien, en période de récession, de réaliser des économies substantielles sur ses sorties et achats de tous les jours.

Je souhaiterais ici rendre hommage à mon associé, Christophe RENAULT, le fondateur du concept Passtime® (anciennement Passpartout®) sans qui rien n'aurait été possible. Il est en effet à l'origine de cette idée formidable qu'il a su développer au fils des ans avec succès sur le secteur des Pyrénées Orientales (devenu depuis notre département pilote) de 1999 à 2005, date à laquelle je l'ai rejoint pour parfaire le concept original et le développer en franchise.

4) Quelles sont vos perspectives de développement ?

Hervé PESLIN : En sachant qu'en règle générale nous accordons l'exclusivité au niveau départemental (un franchisé pour un département), nous ambitionnons pour cette année 2009 d'atteindre les 30 départements couverts par le réseau Passtime®. D'ailleurs, à ce jour, déjà 21 départements sont ou vont être signés.

D'ici à fin 2010, si nous continuons sur cette lancée, et très franchement on ne voit pas ce qui pourrait bien nous en empêcher, nous pensons atteindre 50% du territoire national, soit une cinquantaine de départements couverts par le réseau Passtime®. Ceci nous permettra de lancer de nouveaux produits, comme un guide national qui regroupera les offres permanentes de tous les départements, ce qui offrira de nouvelles perspectives à tous nos franchisés en termes de chiffres d'affaires et de notoriétés.

Au plan international, notamment celui qui concerne le marché européen, nous avons enregistré et protégé la marque Passtime® pour toute l'union européenne dans la perspective d'étendre d'ici quelques années, le temps de parfaire notre réseau national, notre action au-delà de nos frontières. L'extension en « .eu » de notre site Internet démontre également cette volonté : www.passtime.eu

5) Quel est le profil type de votre clientèle finale ?

Hervé PESLIN : Notre clientèle se compose de particuliers qui aiment sortir et consommer, soit un marché très vaste, que nous touchons par le biais des comités d'entreprises, associations, amicales et tous types de collectivités. Certains « connaisseurs » achètent directement sur notre site Internet ou par le biais d'amis qui les parrainent.

6) Quelles sont les raisons pour lesquelles vos clients vous choisissent ?

Hervé PESLIN : Nous répondons parfaitement à la demande de nos clients-consommateurs qui demandent davantage de pouvoir d'achats (et de sorties). Avec leurs guides Passtime®, ceux-ci peuvent s'offrir, quand ils le désirent, des repas au restaurant à moitié prix, des activités de loisirs à 50% de leurs coûts réels ou des achats dans les commerces à prix promos toute l'année. Il n'est plus nécessaire d'attendre les soldes et les embouteillages en caisses !

7) Que faut-il faire pour devenir votre franchisé ? (profil, qualités requises, expérience professionnelle, études, secteur d'activité,...)

Hervé PESLIN : Il s'agit d'une activité purement commerciale qui consiste d'une part à négocier des remises avec les professionnels des secteurs concernés et d'autre part à commercialiser les guides Passtime®, ainsi réalisés, auprès des collectivités. Nous recherchons donc, avant tout, des profils commerciaux ou des personnes disposant de fortes aptitudes dans la vente.

8) Quel type d'accompagnement apportez-vous aux franchisés ? (formation ponctuelle et/ou continue, soutien logistique et humain, type d'animation, aide à la prospection, la communication et/ou au marketing, type d'accompagnement,...)

Hervé PESLIN : L'accompagnement, et tous nos franchisés en témoignent, est très complet, ce qui n'est pas un luxe car les techniques que nous avons développées au fil des 9 années d'existence du concept ne s'inventent pas et le savoir faire est bien réel. Il nous faut donc faire en sorte de le transmettre de la meilleure façon possible.

La formation est scindée en plusieurs étapes. Elle commence par une partie théorique d'une semaine dans nos locaux de Perpignan pour l'ensemble des nouveaux franchisés. Elle continue avec des conférences audio hebdomadaires pour assister le nouveau franchisé lors de la phase initiale de l'activité (recherche de partenaires). Elle se poursuit par une visite individuelle sur le secteur du franchisé, dans le but cette fois de l'assister pour la phase de commercialisation des guides Passtime®. Elle perdure ensuite avec des conférences audio hebdomadaires, puis mensuelles, regroupant anciens

et nouveaux franchisés. De plus, une fois par an nous réunissons tous les franchisés lors d'un séminaire annuel.

9) Autre point éventuel dont vous souhaitez parler...

Hervé PESLIN : Je voudrais insister sur le fait qu'aucune compétence, autre que commerciale, n'est requise pour cette activité, que celle-ci ne nécessite aucun local commercial et peut être facilement exercée de chez soi, que bien qu'il s'agisse d'une activité commerciale, nous réalisons des marges bénéficiaires qui sont proches de celles des activités de services, que le cadre de vie est préservé, nos horaires de travail étant similaires à ceux des activités de bureau (9h à 18h du lundi au vendredi, uniquement). Et il y a bien d'autres avantages encore, uniques dans le monde de la franchise, que nous vous laisserons le soin de découvrir...