



PASS
TIME

La Franchise

Le plus bel endroit pour
votre projet professionnel...

Développez une activité
commerciale passionnante !

SOMMAIRE

Page 3	Présentation du franchiseur
Page 4	Devenez franchisé exclusif du concept Passtime
Page 5	Ce que le réseau vous apporte
Page 6 et 7	La formation Passtime
Page 8	Des avantages immédiats
Page 9	Un marché porteur
Page 10	Nos produits
Page 11	3 formules digitales
Page 12 et 13	Supports numériques
Page 14	Supports de communication
Page 15	Autres supports de communication
Page 16	Kit de démarrage de la franchise Passtime
Page 17	Passtime, Adhérent IREF
Page 18	Chiffres d'Activités réalisés sur 3 secteurs
Page 19 et 20	Témoignages des franchisés du réseau
Page 21	Ils nous font confiance
Page 22	Devenir franchisé(e) Passtime
Page 23 à 26	Formulaire de candidature

PRÉSENTATION DU FRANCHISEUR

NOM :	HPCR entreprise
FORME JURIDIQUE :	S.A.R.L
CAPITAL :	270 600, 00 €
LANCEMENT DU CONCEPT :	12 Décembre 1999
CRÉATION DE LA SOCIÉTÉ :	18 Février 2005
LANCEMENT EN FRANCHISE :	7 Mars 2007
N° SIRET :	480 953 314 00030
CODE APE :	5811Z
SIÈGE SOCIAL :	115 rue du Clos Banet 66000 PERPIGNAN E-mail : franchise@passtime.fr
EFFECTIF :	100
SECTEUR D'ACTIVITÉ :	Edition de Guides locaux et de 3 Cartes cadeaux «Liberté», «Essentiel» et «Premium».
ADHÉRENT IREF (fédération des réseaux européens de partenariat et de franchise)	
OBJET DE LA SOCIÉTÉ :	Hervé PESLIN et Christophe RENAULT fondent en février 2005 la société HPCR entreprise sous la marque commerciale CARTE PASSE-PARTOUT ; suivi en octobre 2005, du rachat de l'entreprise de Christophe RENAULT (concept PASSE-PARTOUT fondé en 1999). Ils sont les co-gérants, associés égaux et Franchiseurs actuels du concept PASSTIME.
DÉPOT DE LA MARQUE :	" Passtime " pour l'union Européenne (O.A.M.I sous le N° 005094131).
FORMATION :	Au siège social de Perpignan.
LES SERVICES :	<ul style="list-style-type: none">• Formation Initiale.• Accompagnement et support pour le recrutement des partenaires.• Accompagnement et support pour la commercialisation des produits Passtime.• Conception graphique et regroupement des partenaires Guides de chaque département pour la mise en œuvre des Cartes cadeaux.• Administration et gestion du site Internet et des applications mobiles de la marque.

UNE ACTIVITÉ COMMERCIALE PASSIONNANTE

(un réseau dynamique et innovant)

DEVENEZ FRANCHISÉ EXCLUSIF DU CONCEPT PASSTIME

Nous recherchons des personnes :



- Entreprenantes, tenaces et dynamiques.
- Ayant le goût du contact et du terrain.
- Au naturel commercial et relationnel facile.

Vous devez disposer d'un apport personnel de 12 270€ HT

Nous vous proposons de devenir l'ambassadeur exclusif de la marque Passtime dans votre département.



Vous composez votre guide départemental et le commercialisez avec les 3 Cartes cadeaux (Liberté, Essentiel et Premium) sur votre secteur.

L'activité consiste à :



1. Négocier des partenariats (gratuits) avec les professionnels du tourisme, de la restauration et du commerce dans votre département de résidence.



2. Créer et ajouter les nouveaux partenaires à l'aide des outils informatiques mis à disposition sur le portail intranet du site (passtime.fr)



3. Commercialiser le Guide Passtime et les Cartes cadeaux de votre secteur auprès des CSE, entreprises, collectivités publiques, associations, amicales, sur les salons d'exposition, par correspondance et en ligne...

Aucune compétence technique ou graphique n'est requise.

Les outils nécessaires à la réalisation de votre activité se composent :

- D'un véhicule
- D'un téléphone portable
- D'un ordinateur avec accès internet et d'un espace réduit de stockage (facilement aménageable à votre domicile). De ce fait, vous êtes ainsi, libre de travailler chez vous.

UNE MARQUE

(reconnue dans chaque département affilié),

UNE LOGISTIQUE ÉTUDIÉE ET ADAPTÉE

CE QUE LE RÉSEAU VOUS APPORTE

Des économies d'échelle sur les coûts :



- D'infographie.
- De marketing et communication.
- D'achats (tarifs de groupe ultra compétitifs par notre positionnement en centrale d'achat).
- D'impression des Guides, Cartes et Packagings.
- De supports de communication : PLV, Roll Up, Affiches, Goodies...
- De développement et de gestion du site internet vitrine et marchand et de l'application mobile.

Des avantages financiers :



- Un investissement minime.
- Une marge brute considérable.
- Une rentabilité rapide.
- Aucun local.
- Des charges de fonctionnement réduites.
- Une exclusivité territoriale.

Un accompagnement continu :



- Des conseils en création d'entreprise.
- Une formation complète sur l'activité commerciale.
- Une formation technique aux différents outils mis à disposition.
- Une assistance permanente.
- Une information permanente (communiqués réguliers des franchiseurs, **grande convention nationale annuelle réunissant l'ensemble des franchisés.**)

Des moyens et des services :



- Des argumentaires commerciaux («mode opératoire» du concept Passtime avec modèles de lettres et l'ensemble de la méthodologie, modèles de contrats, documents thématiques personnalisables d'information et de communication destinés aux partenaires et clients.
- Un portail intranet personnalisé et automatisé.
- Une fidélisation remarquable de la clientèle d'année en année.
- Un panel client important.
- Des cibles clairement identifiées et un étoffement des canaux de vente.
- Des accords cadres négociés auprès d'enseignes nationales reconnues.

UNE ACTIVITÉ COMMERCIALE PASSIONNANTE

(un réseau dynamique et innovant)

LA FORMATION PASSTIME

Formation initiale :

8 journées :

2 x 3 jours en présentiel au centre de formation de Perpignan

2 x 1 jour en distanciel par visio-conférence

Phase de partenariat :

1ère session (4 jours) :

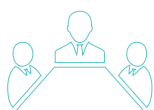
1er Jour : Accueil des candidats et directives de formation. Remise du mode opératoire Passtime. Apprentissage à la réalisation de partenariats efficaces + argumentaire commercial «partenariats».

2ème Jour : Training, mise en situation et simulation de partenariats.

Invitation à dîner.

3ème Jour : Training, formation à l'utilisation des outils Intranet (Back Office). Saisie sur votre Back Office (BO) des établissements partenaires pour l'édition du guide de votre département et mise en ligne sur le site ainsi que l'application Passtime.

4ème Jour : Training, mise en situation et simulation de partenariats + révision d'ensemble



2ème session (4 jours) :

Phase de commercialisation (vente des produits) Guide et Cartes. Livraison préalable de la seconde partie du «kit de démarrage» dédiée à la commercialisation.

1er Jour : Apprentissage à la réalisation de ventes efficaces + argumentaire commercial «ventes».

2ème Jour : Adaptation et réponses aux objections des acheteurs potentiels.

3ème Jour : Simulations de commercialisation sous la forme de sketches de ventes supervisés. Formation à l'utilisation des outils Intranet (Back Office partie commercialisation, ventes et stocks).

4ème Jour : Training, mise en situation, simulation de rdv commerciaux + révision d'ensemble



Accompagnement continu :

Phase de partenariat/Phase de commercialisation

Chaque semaine, puis une semaine sur deux, une réunion en visioconférence est organisée sur internet. L'accompagnement continu de la phase de partenariat, débute dès la première semaine après la formation initiale sur les partenariats. L'accompagnement continu de la phase de commercialisation, débute dès la première semaine après la formation initiale sur la commercialisation.

UNE ACTIVITÉ COMMERCIALE PASSIONNANTE

(un réseau dynamique et innovant)

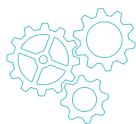
Les points suivants y sont abordés :

Phase de partenariat : (création du guide).



- Accès au Forum des membres du réseau Passtime.
- Sélection des partenaires potentiels (restaurants, loisirs et commerces).
- Analyse des nouvelles objections rencontrées sur place.
- Référencement des enseignes nationales présentes localement et facilité d'accès à ces enseignes grâce aux partenariats déjà effectués dans les autres départements.
- Création de liens entre franchisés et entraide au sein du réseau.
- Coaching pour la phase de partenariat.

Phase de commercialisation (vente des guides et cartes cadeaux).



- Accès au Forum des membres du réseau Passtime.
- Sélection des clients potentiels (entreprises, associations, collectivités, etc).
- Analyse des nouvelles objections rencontrées sur place.
- Process de vente auprès des entreprises, CSE (Comités Sociaux et Économiques), associations, amicales et collectivités.
- Coaching pour la phase de commercialisation.

Assistance permanente :

En plus de la formation initiale et de l'accompagnement continu, l'assistance demeure permanente et le nouveau franchisé trouvera toujours, en cas de besoin, un support technique et une aide des franchisés sur le forum. Pour ce faire le réseau Passtime utilise tous les outils de communication modernes et actuels : téléphone, visioconférence, formations complémentaires en distanciel ou présentiel, webinaires d'informations...

UNE ACTIVITÉ COMMERCIALE PASSIONNANTE

(un réseau dynamique et innovant)

DES AVANTAGES IMMEDIATS

Pas envie d'attendre plusieurs années avant que votre activité ne devienne rentable ? ... Optez pour un modèle économique fort et qui a fait ses preuves !

IMMÉDIATEMENT OPÉRATIONNEL !

Bien plus qu'un savoir-faire, le réseau Passtime vous apporte une formule « clés en main » grâce à des moyens reconnus et des techniques approuvées. Passtime c'est avant tout un réseau fort et uni, toujours avec vous. Vous donnant la possibilité de mener à bien une activité passionnante et très rémunératrice. Fort de 20 années d'expériences, Passtime vous offre un accompagnement régulier et rigoureux ainsi que des outils toujours plus performants, pour vous accompagner à 100% dans votre activité.

N'attendez plus, devenez franchisé
du N°1 des Guides de réduction.

Droits d'entrée :

Les droits d'entrée sont fixés à la somme forfaitaire de 5 900 € HT

Apport personnel :

L'apport personnel est de 12 270 € pour l'achat du Kit de démarrage nécessaire à la 1ère année d'activité : prestations d'infographie + mise à disposition d'outils informatisés + formation initiale + 6 000 dépliants personnalisés + 200 affiches + 300 documentations partenaires + 200 vitrophanies + 5 Guides de prospection. C.A. réalisable dès la 1ère année : 70 000 € (marge brute supérieure à 75%).



Achat des Guides et prospectus directement auprès de l'imprimeur référencé par la franchise (à titre d'exemple : coût unitaire de production d'un guide 1€ + 1 000€ environ pour 6 000 dépliants personnalisés et 200 affiches - infographie comprise dans la redevance).

Redevance mensuelle : à partir de 250 €/mois (suivant la démographie du secteur) et après 4 mois de commercialisation effective (exonération de redevance sur 4 mois).

Redevance publicitaire : 2% du chiffre d'affaires global annuel.

UNE ACTIVITÉ COMMERCIALE PASSIONNANTE

(un réseau dynamique et innovant)

UN MARCHÉ PORTEUR

La cible : tout public

Face à l'envolée croissante des prix et les envies grandissantes de consommation, Passtime met en œuvre et propose un concept intelligent, dynamique et novateur qui répond totalement à la satisfaction des besoins clients.

Le concept Passtime est le lien idéal entre le consommateur et le commerçant: il offre aux commerçants une publicité gratuite et dans un même temps, il permet aux consommateurs de bénéficier de réductions exceptionnelles sur les dépenses quotidiennes (sorties, achats...).

L'économie réalisée par les commerçants sur la publicité profite ainsi directement aux consommateurs.

C'est grâce à un engouement croissant que depuis 1999, le concept Passtime se façonne et s'affine pour devenir en mars 2007 (lancement du réseau) une enseigne qui gagne le territoire national et international.

« C'est dans cette perspective de développement que Passtime vous propose de vous associer à sa réussite. »



Le consommateur bénéficie jusqu'à 50% de réduction sur ses dépenses «restaurants, loisirs et commerces» réalisant ainsi d'importantes économies tout au long de l'année. Il peut amortir l'achat de son guide Passtime en une sortie.

Le commerçant bénéficie pour son établissement d'une visibilité sur 4 supports différents (Guide local + Carte + Application smartphone + Site internet) et ceci sans aucun coût publicitaire. Il propose en échange des remises adaptées aux clients acheteurs du Guide ou de la Carte Passtime.

NOS PRODUITS

PASS
TIME

Le guide

SORTEZ PLUS, DÉPENSEZ MOINS.
Des avantages et des réductions
prés de chez vous !

Ce Guide, format poche, est vendu en priorité
dans les collectivités (CSE, entreprises,
associations, amicales), salons d'exposition et
auprès des particuliers.

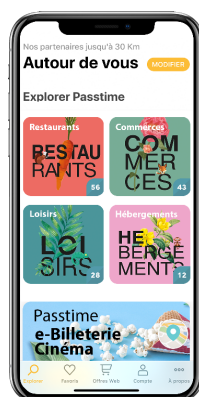
Il est composé d'offres découvertes locales à très
fortes remises (jusqu'à -50%) lors de chaque visite
initiale dans les restaurants, commerces et loisirs
ainsi que d'offres permanentes locales (-10%
minimum) valable jusqu'à 6 personnes et toute
l'année !



Prix public
59,90€

PASS
TIME

L'application



Prix public
34,90€



Prix public
59,90€



Prix public
89,80€

TOUT EN UN !

3 formules proposées avec les cartes cadeaux
Passtime :

Chaque carte à son propre code d'activation
permettant d'ouvrir l'application à la formule
choisie, soit Formule Liberté, Essentiel, Pre-
mium.

L'application propose en plus du Guide et selon
les formules choisies :

Des offres exclusives sur le web (billetterie...,
boutique en ligne, des offres permanentes en
France et DOM/TOM auprès des établissements
référéncés (restaurants, commerces et loisirs).

L'application Passtime offre auprès de nos 2
millions d'utilisateurs, une géolocalisation et une
visibilité de nos 17 000 établissements parte-
naires.

3 FORMULES DIGITALES

Prix public
34,90€



PASS
TIME

Passtime Liberté
Carte cadeau

MOBILITÉ, PROXIMITÉ, IDÉES DE SORTIES, NOUVEAUTÉS TOUT AU LONG DE L'ANNÉE.

La Carte Cadeau Passtime Liberté propose les offres web et les offres permanentes nationales auprès des établissements référencés (restaurants, commerces et loisirs). Un code d'activation spécifique à ses offres permet d'ouvrir l'application.

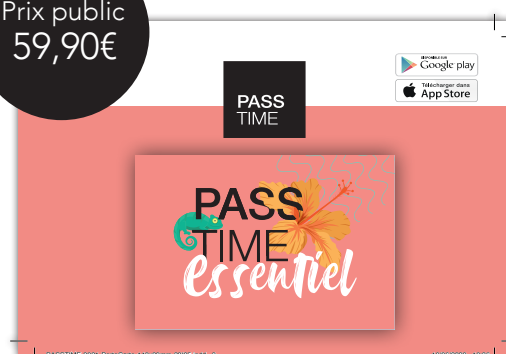
PASS
TIME

Passtime Essentiel
Carte cadeau

PROXIMITÉ, IDÉES DE SORTIES, NOUVEAUTÉS TOUT AU LONG DE L'ANNÉE.

La Carte Cadeau Passtime Essentiel est l'équivalent du guide, mais au format digital. Elle propose les offres découvertes locales et les offres permanentes locales auprès des établissements référencés (restaurants, commerces et loisirs). Un code d'activation spécifique à ses offres permet d'ouvrir l'application.

Prix public
59,90€



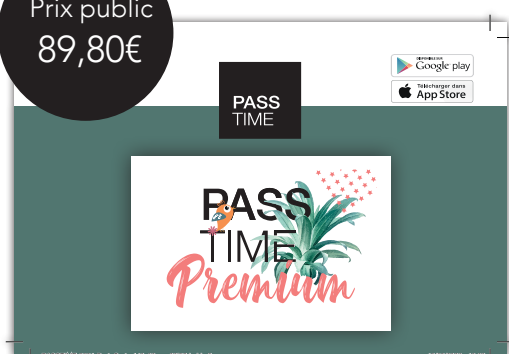
PASS
TIME

Passtime Premium
Carte cadeau

MOBILITÉ, PROXIMITÉ, IDÉES DE SORTIES, NOUVEAUTÉS TOUT AU LONG DE L'ANNÉE.

La Carte Cadeau Passtime Premium est le mix des deux premières cartes. Elle propose les offres découvertes locales, les offres permanentes locales et nationales auprès des établissements référencés (restaurants, commerces et loisirs) et aussi les offres web. Un code d'activation spécifique à ses offres permet d'ouvrir l'application.

Prix public
89,80€



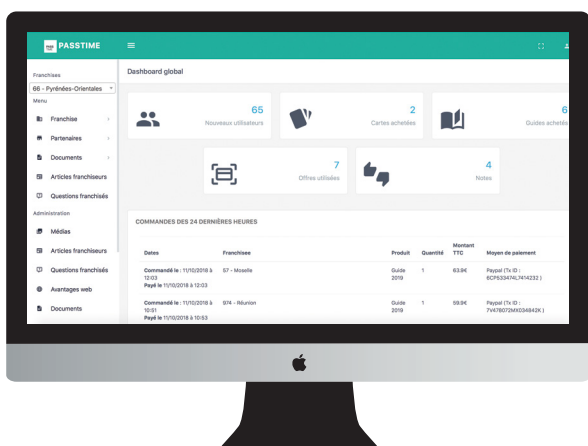
SUPPORTS NUMÉRIQUES



Le site internet

Le site Internet dispose d'une rubrique contact qui met en relation le client avec chaque secteur, il permet également d'interagir directement avec les clients et de signaler les éventuelles mises à jour de partenariats survenues en cours d'année.

Un service de paiement en ligne est à disposition pour les commandes des Guides et Cartes cadeaux Passtime pour chaque édition.



L'intranet (Back-office)

C'est un outil interne puissant au service des franchiseurs :

- Outil de saisie et de gestion des établissements partenaires locaux pour la productions des supports Passtime (Guides, Cartes cadeaux)
- Outils de pilotage des ventes
- Outil d'édition de documents personnalisés
- Outil de gestion de commande client depuis le site Passtime.fr
- Place de marché entre franchiseurs
- Outils de communication et marketing local
- Outils de communication entre franchiseurs (forum de discussion), avec les franchiseurs (communiqués, articles, questions aux franchiseurs)

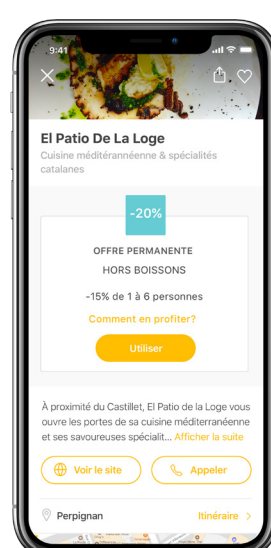
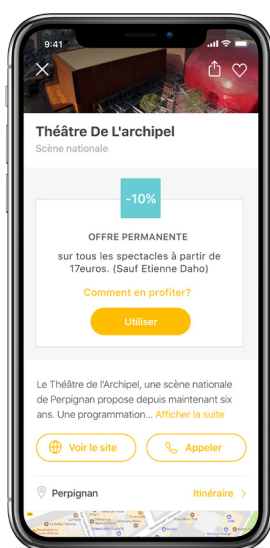
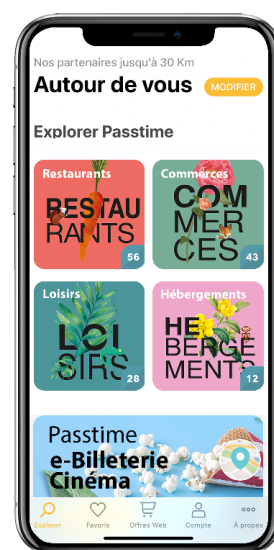
SUPPORTS NUMÉRIQUES

L'application

Ces Cartes Liberté, Essentiel, Premium donnent accès à l'Application Passtime et permettent à nos 2 millions de clients bénéficiaires de géolocaliser facilement les restaurants, commerces, activités de loisir et hébergements autour d'eux, ou lors de leurs déplacements partout en France.

Grâce au service de géolocalisation, nous guidons ainsi les clients vers, et au cœur de nos établissements partenaires !

Le grand plus de cette application : des retours statistiques sur la fréquentation des établissements à présenter aux partenaires, ainsi que sur le chiffre d'affaires réalisé par leur établissement. Mais encore, la possibilité pour chaque client de connaître les économies réalisées lors de son adhésion, de donner son avis sur chaque établissement.



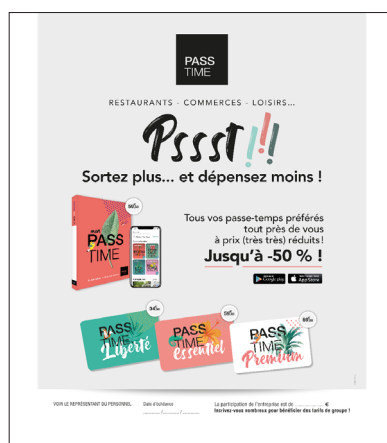
SUPPORTS DE COMMUNICATION

Phases de commercialisation / partenariats



Dépliants détaillés

6 000 dépliants personnalisés avec vos coordonnées valorisent le concept Passtime. Ils sont distribués dans les collectivités (CSE, entreprises, associations, amicales), sur les salons d'exposition. Ils sont un véritable support de commercialisation.



Affichage

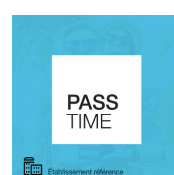
Des affiches au format A3 ou forme carré 40 x 40cm viennent compléter les dépliants. Elles sont mises en avant dans les collectivités et points de vente. (200 affiches sont fournies dans le kit de démarrage).



Plaquette Partenaire

Support de présentation aux partenaires

Vitrophane



AUTRES SUPPORTS DE COMMUNICATION

Nous vous proposons aussi de nombreux supports de communication complémentaires, pour toujours plus satisfaire vos besoins.

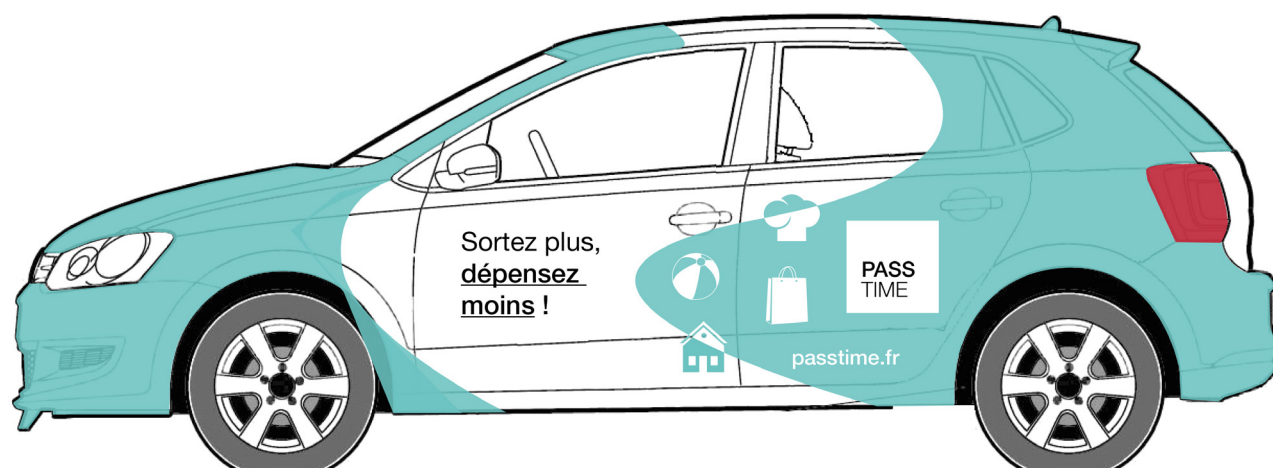
LE PACK COMMUNICATION



Le Pack Communication se compose de plusieurs produits d'aide à la vente pour faciliter et enrichir votre commercialisation. Il comprend deux catégories :

Le Pack Event, avec des produits pour tous vos évènements, séminaires et salons (Drapeaux, Kit salon, Covering Véhicules...)

Le Pack Goodies, avec des produits spécialement conçus pour votre clientèle et vos partenaires (Mugs, Stylo...)



LE KIT DE DÉMARRAGE

De la franchise Passtime

CE KIT DE DÉMARRAGE A ÉTÉ CONÇU POUR OFFRIR TOUS LES INGRÉDIENTS DU SUCCÈS AU FUTUR FRANCHISÉ

Il comprend tous les produits et services suivants :



- 6 000 dépliantés personnalisés.
- 200 affiches.
- 300 plaquettes partenaires.
- 200 vitrophanies partenaires.
- 5 Guides Passtime de prospection.



- Infographie des produits et documents inclus dans le « kit de démarrage ».
- Gestion de l'espace internet et intranet mis à la disposition du nouveau franchisé.
- Assistance au démarrage (formation initiale + mode opératoire.)
- Accompagnement personnalisé pendant toute la phase des partenariats.
- Accompagnement personnalisé pendant les premiers mois de commercialisation.

Note : Le « kit de démarrage » inclus également une partie des coûts de recrutement du franchisé.

PASSTIME FRANCHISE

Adhérent IREF

PRIMÉE 8 FOIS AUX CONCOURS DES MEILLEURS
FRANCHISÉS & PARTENAIRES DE FRANCE



Caroline Canac & Céline Sala (28-Secteur Eure-et-Loir) et
Philippe Courtial, Directeur Général Passtime.
Trophée « Meilleur franchisé de France 2015 »



Marc Lucas (22-35-Secteur de Saint-Malo et de Dinan) et
Roxane Albarracin, Directrice Marketing Passtime.
Trophée « Meilleur franchisé de France 2017 »

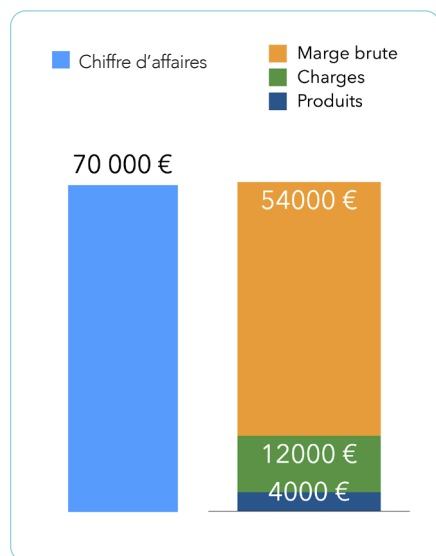
3 EXEMPLES DE CHIFFRES D'ACTIVITÉS RÉALISÉS (en franchise actuelle)

TARIFS H.T DES PRODUITS & FORMULES PASSTIME

Guide Passtime :	+/- 1€ (selon la pagination des Guides)
Formules «LIBERTÉ» :	1,30€ (hors packaging)
Formules «ESSENTIEL» :	0,91€ (hors packaging)
Formules «PREMIUM» :	2,20€ (hors packaging)
Vitrophanie établissement partenaire :	0,69€
Documentation établissement partenaire :	0,69€
Dépliant 12 pages agraphées (format A5) :	+/- selon commande globale 0,20€
Affiche A3 :	0,50€

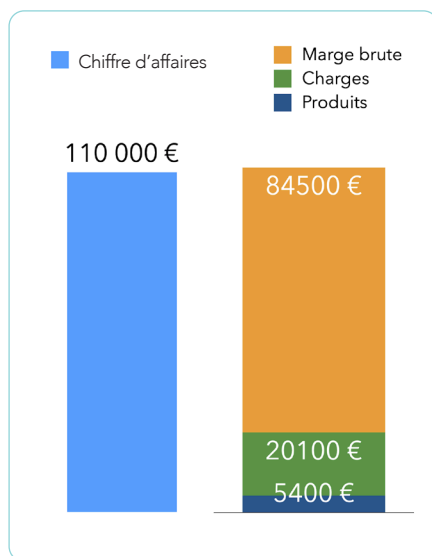
A noter : Vous disposez de la liberté de faire appel à l'imprimeur de votre choix. Les tarifs des Formules Liberté, Essentiel, Premium sont susceptibles d'évoluer chaque année.

C.A. RÉALISABLE DÈS LA 1ÈRE ANNÉE
77% de marge brute



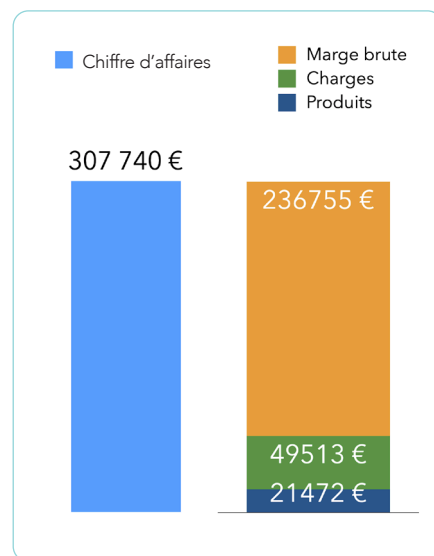
Revenu net mensuel :
3 100 €

C.A. MOYEN RÉALISÉ
76,8% de marge brute



Revenu net mensuel :
4 100 €

EXEMPLE DE C.A. RÉALISÉ
77% de marge brute



Revenu net mensuel :
13 300 €

TÉMOIGNAGES



Cyril - 44 ans, en couple avec 1 enfant - Tarn (81)

«Personnellement je suis très satisfait : «Après 2 mois et demi de commercialisation, j'ai dépassé mon CA prévisionnel de l'année». La première des raisons, c'est pour la qualité intrinsèque du concept Passtime : j'y crois et je trouve qu'il est très bien pensé pour intéresser le plus grand nombre et durer, une autre des raisons majeures, c'est l'apport technique (web- infographie- techniques commerciales...) et le fait de pouvoir échanger, avancer et faire progresser le réseau avec d'autres franchisés qui vivent la même aventure que la mienne.»



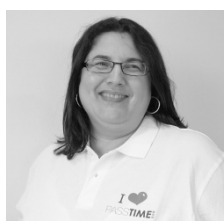
Céline - 37 ans, Pacsée avec 1 enfant - Vienne (86)

«Le concept Passtime me plaît car c'est un système sain basé sur la satisfaction de chaque partie : nos partenaires car, le coût de leur communication est proportionnel aux retours et selon les remises qu'ils accordent, nos adhérents car ils découvrent et sortent en dépensant moins, et nous, franchisés, car nous gagnons notre vie de manière agréable en alliant vie professionnelle et vie familiale. De plus, c'est une activité dont les résultats ne dépendent que de nous et de nos actions (contrairement à un commerçant qui attend les clients dans sa boutique).»



Jérôme - 34 ans, marié avec 3 enfants - Gard (30)

«J'ai choisi le réseau Passtime pour différentes raisons : Le prix de la franchise et de la redevance peu onéreuses, donc très peu de risque. Pouvoir gérer son temps de travail, peu de création d'entreprise permettent de conserver une vie de famille stable; avec Passtime c'est possible ! Et bien évidemment le souhait de créer sa propre entreprise être libre de choisir son rythme de travail, la façon de gérer ...»



Janine - 47 ans, mariée avec 1 enfant - Haute-Garonne (31)

«J'étais à la recherche d'une franchise, quand j'ai lu le concept Passtime, cela m'a tout de suite plu. Offrir des réductions sur les restaurants, loisirs et commerce, là ! c'est du réel, on ne triche pas avec le client. De plus les droits d'entrées me semblaient vraiment raisonnables. Depuis le commencement de mon activité, mon choix se confirme et je m'épanouis dans ce que je fais.»

TÉMOIGNAGES



Sébastien – 36 ans, marié avec 2 enfants – co-franchisé de la Moselle (57)
Romuald – 38 ans, marié avec 2 enfants – co-franchisé de la Moselle (57)

« Nous voulions devenir indépendant et créer notre propre société. La franchise Passtime nous a tout naturellement intéressée de part son concept original, son faible coût d'investissement et ses belles perspectives de gains. De plus, on rencontre au quotidien des personnes venant de milieux différents. On y allie plaisir et travail tout en rendant service à tous : nos partenaires en leur apportant une nouvelle clientèle et nos adhérents en contribuant à augmenter leur pouvoir d'achat. Aujourd'hui, le réseau se développe rapidement et cela crée une force nationale importante pour l'avenir de Passtime. »



Sylvie - 47 ans - Drôme (26)

« En choisissant Passtime, je voulais travailler pour un produit dans l'air du temps. Et en effet l'accueil du concept Passtime par les prospects et clients est généralement positif. L'idée de trouver des offres sur des catégories aussi distinctes que Restaurants, Loisirs, Commerce, plaît beaucoup. Ce qui séduit également, c'est la possibilité pour l'adhérent Passtime, de faire bénéficier 5 autres personnes des réductions Passtime : adhérent avec une famille ou adhérent célibataire sortant avec des amis : tout le monde y trouve son compte. »



Annie - 63 ans, divorcée avec 2 enfants - Gard (30)

« Lorsqu'en ce début d'année, je me suis retrouvée sans emploi, après un licenciement économique, il me fallait impérativement retrouver une activité sociale afin de ne pas m'ennuyer dans la campagne. Ne pouvant en ces temps de crise et vu mon âge compter sur les offres d'emploi, je décidais donc de monter ma « propre affaire ». Ma motivation : prouver qu'à 56 ans, on peut encore monter au créneau et rivaliser avec la fougue de la jeunesse. »



Laurent - 38 ans, pacsé avec 2 enfants - La réunion (974)

« Le zoreil la débarqué à la Réunion ! ». Je suis venu m'installer sur l'île avec ma famille et j'ai recherché un projet me permettant de découvrir la région sous toutes ses formes. Passtime avec son concept abouti où partenaires, clients et franchisés sont gagnants, m'a de suite attiré. J'ai ainsi pu me plonger au cœur de la vie réunionnaise tout en gardant du temps pour ma famille et les loisirs. »

ILS NOUS FONT CONFIANCE

(et sont nombreux à nous suivre)

SEPTEMBRE ET OCTOBRE 2015

5

Passtime, parrain de l'émission de télévision
C A VOUS présentée par Anne Sophie LAPIX,
du lundi au vendredi à 19h00 sur FRANCE 5.

2

Mais aussi les émissions C AU PROGRAMME
et COMMENT ÇA VA BIEN présentées
respectivement par Sophie DAVANT et Stéphane
BERN sur FRANCE 2.

QUELQUES UNS DE NOS PARTENAIRES NATIONAUX








l'amour du beau linge


la beauté libérée




Paul & Jean-Baptiste Mauvenu



DEVENIR FRANCHISÉ(E) PASSTIME

TYPE : contrat de franchise avec secteur exclusif

DURÉE : déterminée avec 6 mois de préavis en cas de cessation

Le concept Passtime, les nombreux avantages et le soutien permanent qu'apporte la Franchise Passtime vous a été résumé en quelques pages dans cette présentation ...



Alors, maintenant, il ne vous reste plus qu'à nous retourner le formulaire suivant, soit :

par email :

franchise@passtime.eu

par courrier :

Franchise Passtime
115 rue du Clos Banet
66 000 PERPIGNAN

Vous serez avisé sous quinzaine par e-mail de notre décision en vue d'un entretien individuel.

ET EN CONCLUSION...

Nous vous proposons une activité "clés en mains" ne requierant aucune compétence technique.

L'activité est passionnante, économique et rentable.

L'assistance au démarrage est performante, que ce soit de la création de l'entreprise jusqu'au démarrage concret de l'activité.
Vous conservez bien évidemment votre totale indépendance et autonomie.

FORMULAIRE DE CANDIDATURE

(Passtime) 1/4

À nous retourner à l'adresse suivante :

S.A.R.L. HPCR Entreprise - PASSTIME
au capital de 270 600 €
115 rue du Clos Banet,
66000 PERPIGNAN
Email : franchise@passtime.eu
www.passtime.fr
Siret N° 480 953 314 00030

Date du jour :

Nom :

Prénom :

Adresse :

Ville + code postal :

Téléphone fixe :

Téléphone portable :

Date de naissance :

Lieu de naissance :

Permis de conduire : ☐ oui ☐ non

(clairement écrit) Email :

Etes-vous marié(e) ? ☐ oui ☐ non

Avez-vous des enfants ? ☐ oui ☐ non Si oui, combien ?

Quel est le nom du site (ou autres supports), qui vous a permis de rentrer en contact avec nous ?

.....

Expérience professionnelle (CV recommandé) :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

FORMULAIRE DE CANDIDATURE

(Passtime) 2/4

Activité actuelle :

Avez-vous une expérience dans la vente ? ☐ oui ☐ non

Si oui, de quelle nature ?

Dans quel département souhaitez-vous vous implanter ?

Quelle serait votre ville principale d'implantation ?

FORMULAIRE DE CANDIDATURE

(Passtime) 3/4

Est-ce une première création d'entreprise ? ☐ oui ☐ non

Si non, quelle entreprise avez-vous déjà créé ?

Quel rôle souhaitez vous avoir dans votre entreprise ?

À quelle période souhaitez-vous avoir lancé votre projet ?

[illegible]

FORMULAIRE DE CANDIDATURE

(Passtime) 4/4

Quelles sont vos disponibilités financières immédiates en apport personnel pour ce projet ?

Quels éléments du concept PASSTIME vous semblent attractifs ?

Souhaitez-vous approfondir la réflexion sur un projet PASSTIME en franchise ? ☐ oui ☐ non

Etes-vous en contact avec d'autres franchises ? et dans quels secteurs d'activité ?

Nous vous remercions d'avoir répondu à ces questions.
Nous vous garantissons l'entière confidentialité des informations reçues
et leur stricte utilisation dans le cadre de l'activité Passtime.

PASS
TIME

<https://franchise.passtime.eu/fr>