

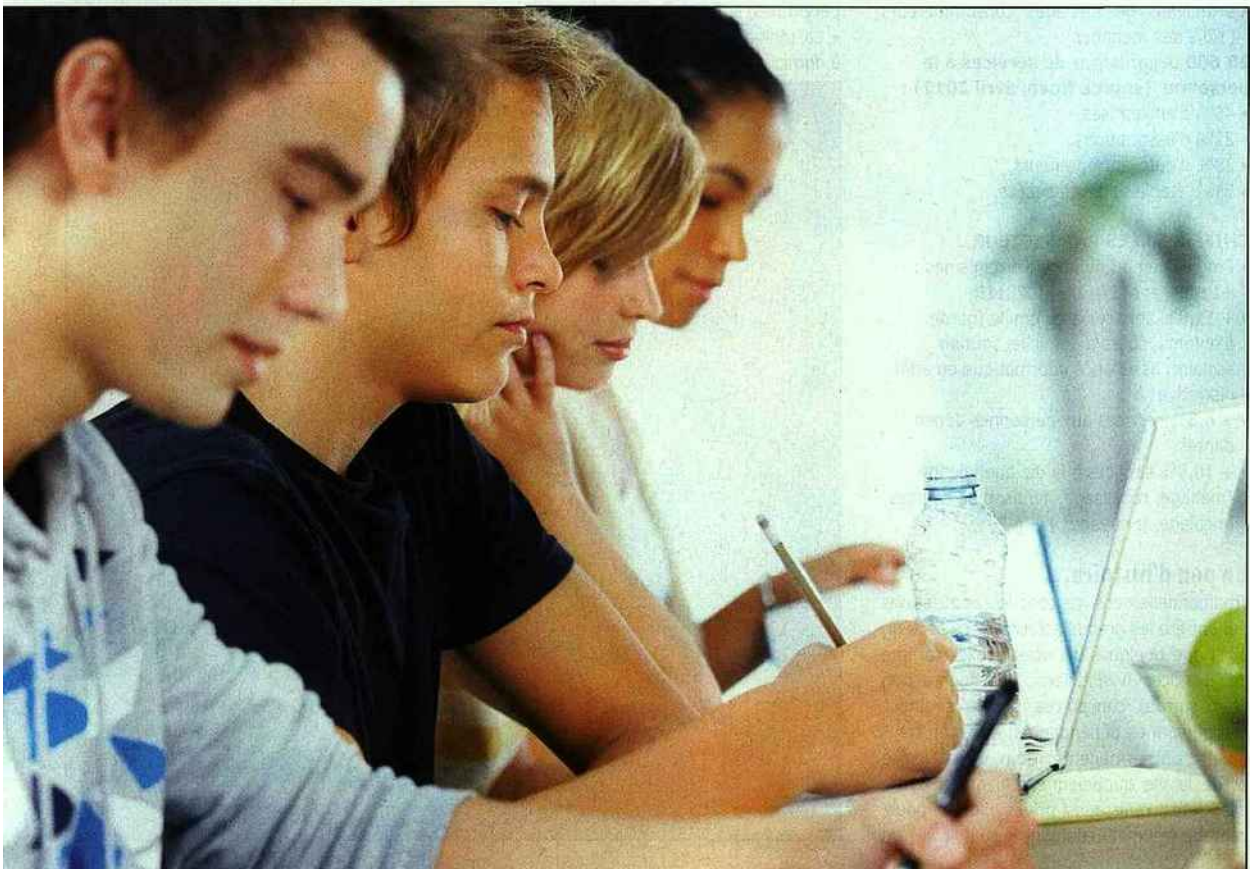


## EN CLÉS > DOSSIER SPÉCIAL

SPÉCIAL « SERVICES À LA PERSONNE »

# 30 réseaux dédiés aux particuliers de 2 500 à 100 000 €

Les services à la personne (SAP) sont devenus un marché à part entière depuis que la loi a été votée en 2005. Ils ont fortement participé à la création d'emplois ces dernières années. La franchise a fait preuve d'un dynamisme tout particulier et n'a pas attendu longtemps pour s'engouffrer dans un marché qui bénéficie d'un crédit d'impôt préservé jusqu'à présent.





Le marché est constitué de trois secteurs :

- Les services à la famille (garde d'enfants, soutien scolaire, garde-malades),
- Les services à la vie quotidienne (ménage, prestations de repas, bricolage),
- Les services aux personnes dépendantes, âgées ou handicapées.

La loi, dite Borloo, définit le champ exact des services à la personne : loi du 26 juillet 2005 et article D.129-35 du code du Travail. Il existe 21 services reconnus par le code du travail.

### Des services en plein boom

#### CHIFFRES CLÉS 2011 (SOURCE BIPE)

- 17,4 milliards d'euros de valeur ajoutée (1% du PIB),
- 1,82 milliard d'heures prestées (chiffre stable /2010),
- 2 millions de professionnels (salariés de particuliers et d'organismes),
- 887 000 emplois équivalent temps plein (soit 3,93% de l'économie française),
- 330 000 emplois créés depuis 2005,
- 4 millions de ménages consommateurs (17% des ménages).

#### 28 600 organismes de services à la personne (source Nova, avril 2012) :

- 45% d'entreprises,
- 22% d'associations,
- 28% d'auto-entrepreneurs,
- 5% d'établissements publics.

#### CHIFFRES CLÉS PAR SECTEUR

- Progression du nombre d'organismes : +11,5% avril 2012/avril 2011 :
- + 11,9% services à la famille (garde d'enfants, cours à domicile, soutien scolaire, assistance informatique ou administrative)
- + 6,8% services aux personnes dépendantes
- + 10,9% services à la vie quotidienne (ménage, repassage, livraison de courses, bricolage, jardinage...)

### Un peu d'histoire...

Traditionnellement, ce sont les associations qui ont été les grands acteurs de ce secteur, ainsi que quelques services publics comme des services hospitaliers. Mais leur action était surtout concentrée sur le segment des personnes dépendantes, de façon temporaire ou permanente. Ceux de la famille et de la vie quotidienne étaient en partie associatifs, mais aussi privés avec un pourcentage élevé de paiement « au noir ». L'un

des objectifs de la loi Borloo était d'ailleurs de remédier à ce problème. L'autre était la volonté de booster la création d'entreprises dans ce secteur avec les embauches correspondantes, sans oublier la nécessité de résoudre le problème du vieillissement de la population.

De nouvelles entreprises privées se sont créées, en partie en franchise, d'autres se sont développées de façon individuelle, mais toutes ont tablé sur les mesures de défiscalisation pour les particuliers utilisant le chèque emploi service universel (CESU). Cette mesure fiscale a donné un vrai coup de fouet au marché.

### Des tendances à la hausse

Des éléments jouent d'ailleurs en faveur d'un développement à long terme :

- Moins de 2% des salariés bénéficient en France d'un programme de services à la personne grâce à leur entreprise, alors que ce pourcentage s'élève à 20% chez certains de nos voisins européens.
- Plus de 2,7 millions de familles sont monoparentales, soit 1 enfant sur 5.
- La moitié des Français ont un ordinateur à domicile.

- 16 millions de foyers ont un jardin.
- Plus de 85% des femmes entre 25 et 49 ans travaillent.
- 1 personne sur 8 vit seule en 1999, et en 2030, une personne sur six.
- Espérance de vie de 79 ans en 2004, et de 84 ans en 2050.
- La part de personnes de plus de 60 ans dans la population française est de plus de 10%. En 2015, elle sera de 21%.
- Il est possible de se lancer assez simplement à titre individuel sous le statut d'auto-entrepreneur.
- Le manque de maisons de retraite qui pousse à aider au maintien à domicile des personnes âgées.

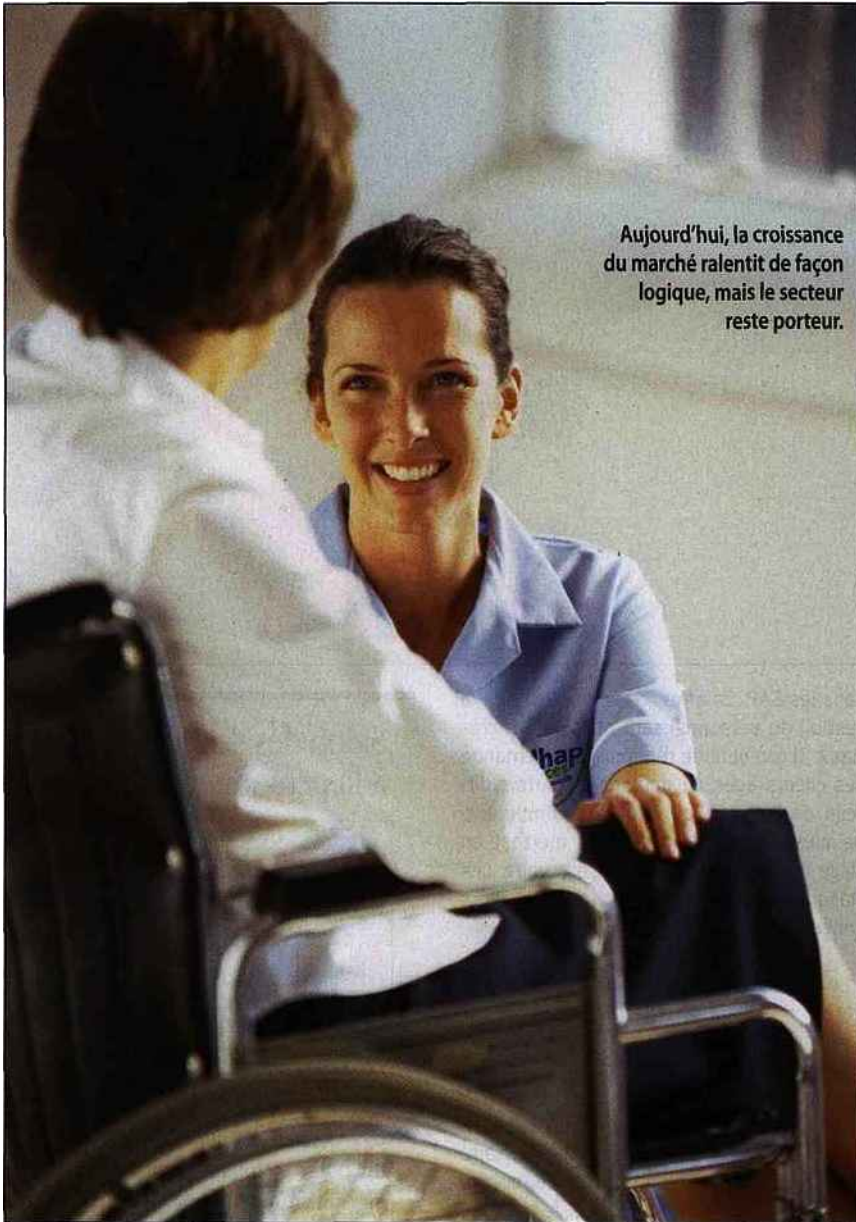
Sans oublier des facteurs plus psychosociaux tels que l'envie de respecter un meilleur équilibre entre vie professionnelle et vie privée et quelques faits précis : 70% des chutes mortelles des personnes âgées se produisent au domicile, d'où le besoin d'une assistance au quotidien.

Le changement du mode de vie familial continue de plus à se confirmer : féminisation du travail, augmentation des familles monoparentales, urbanisation, autant d'éléments qui vont vers une demande d'allé-



Le marché des SAP fait travailler près de 900 000 personnes en France.





Aujourd'hui, la croissance du marché ralentit de façon logique, mais le secteur reste porteur.

gement des tâches à domicile. Les familles recomposées sont également un réservoir de clients potentiels.

### Les perspectives 2013

Aujourd'hui, la croissance du marché ralentit de façon logique, mais le secteur reste porteur. Il est cependant fragilisé par une certaine incertitude concernant les dispositions que pourrait prendre le gouvernement en ce qui concerne le statut d'auto-entrepreneur et la poursuite de la défiscalisation partielle dont bénéficient les particuliers employeurs dans le domaine des services à la personne.

En février 2012, le taux changeait : 7% pour

les SAP à l'exception des prestations auprès des personnes handicapées et des personnes âgées dépendantes qui restent à 5,5%. Depuis, Bruxelles demande à la France de faire une distinction entre les activités. Les services considérés comme prioritaires tels que les prestations aux personnes âgées, les gardes d'enfant ou les aides ménagères pourraient garder un taux réduit (mais qui passerait quand même à 10%), tandis que les autres telles que le jardinage ou l'assistance informatiques passeraient à un taux de 19,6%.

Dans le projet de loi de financement de la Sécurité sociale pour 2013, le secteur des services à la personne a évité le pire : les

## Et la réduction d'impôt ?

Autre changement, le plafonnement du crédit ou de la réduction d'impôt passe de 18 000 euros à 10 000 euros par foyer fiscal. Au jour de rédaction de cet article, la loi de financement n'a pas encore été ratifiée par l'Assemblée Nationale et le Sénat.

taux de l'avantage fiscal et de la TVA réduite ne changeront pas. Cependant les employeurs vont être obligés de payer les cotisations sociales sur le salaire réel, ce qui signifie une hausse des cotisations pour les ménages, mais une amélioration des droits sociaux des salariés. Une mesure qui devrait rapporter 340 millions d'euros à la Sécurité sociale et 135 millions d'euros aux autres régimes sociaux selon Bercy.

### Succès pour le CESU

Le chèque emploi service universel est l'un des éléments du succès des SAP. En 2011, ce sont 644 millions d'euros de titres CESU qui ont été émis pour 864 000 bénéficiaires. 727 000 prestataires et intervenants sont concernés, dont 186 000 assistantes maternelles.

Le CESU est en partie préfinancé par les employeurs et les comités d'entreprise. Il profite essentiellement à des ménages actifs de classe moyenne ainsi qu'à des catégories sensibles (handicapés et personnes âgées). Le financement peut aussi provenir des Conseils Généraux, de compagnies d'assurances, ou de mutuelles pour la réversion de prestations sociales. Il a bénéficié à plus de 100 000 personnes en 2011, soit +28% par rapport à l'année précédente.

### Du nouveau pour les SAP

- **Nova, la base de données nationale des organismes agréés de services à la personne :**

19 863 organismes agréés au 1er janvier 2010 et 24 983 au 31 décembre 2010 ; cela donne une idée du dynamisme du secteur.

- **Dernier cahier des charges de l'agrément services à la personne**

L'arrêté du 26 décembre 2011 (JO du 30/12) fixe le nouveau cahier des charges en remplacement de l'agrément qualité défini en 2005.



Le score de bonne image des SAP ne cesse de s'améliorer : déjà de 88% en 2009, le niveau est passé à 91% en 2011. Et un élément important est à considérer par les candidats à la création d'entreprise : le secteur a mieux résisté que le reste de l'économie française à l'impact de la crise et il a continué à se développer. En 2012 et 2013, les budgets se restreignent dans les ménages, les chiffres seront donc moins optimistes.

## 30 GRANDES ENSEIGNES EN FRANCHISE

La franchise est un intervenant majeur du secteur des services à la personne. Selon la Fédération Française de la Franchise, le secteur des services à la personne regroupe 160 réseaux et 4 314 franchisés (chiffre 2010), soit au total un chiffre d'affaires de 1,61 milliard d'euros contre 1,35 milliard l'année précédente.

### Des avantages en nombre

Les atouts de la franchise sont nombreux :

- Ne pas se lancer seul est un plus. D'autant que le créateur a souvent trop à faire pour se préoccuper dans le détail des nouvelles législations, des formations nécessaires pour continuer à évoluer, des nouveaux services offerts. Avoir une équipe de veille en particulier sur tous les changements fiscaux et juridiques constitue déjà une aide précieuse.

- L'un des facteurs de succès est le fait que le franchiseur ne se lance qu'après une étude de marché approfondie et participe activement à l'adaptation du savoir-faire en fonction de l'évolution du marché, ce qui facilite le travail de l'entrepreneur.

- L'obligation pour le franchiseur d'avoir réussi avec l'implantation d'au moins 1 pilote permet de se rassurer sur le fait que les principaux obstacles ont déjà été résolus.

- L'aide au recrutement prend tout son sens

### Se lancer sans local ?

En fonction de ses capacités financières, il est même possible d'envisager de choisir un réseau qui travaille sans implantation physique. Pourquoi ne pas envisager une implantation en pépinière d'entreprises pendant la période de création ?



Le score de bonne image des SAP ne cesse de s'améliorer : déjà de 88% en 2009, le niveau est passé à 91% en 2011.

dans les SAP. En effet, ce point ainsi que la gestion du personnel sont absolument cruciaux. Il convient de répondre à la demande des clients avec du personnel (parfois difficile de trouver) qui plus est compétent. De plus en plus de franchises mettent en place des formations sérieuses, voire des plans de professionnalisation sur plusieurs années.

- Le franchiseur facilite la gestion administrative : aide pour obtenir l'agrément, et parfois au niveau des logiciels de paie, des contrats pour le personnel, etc.

- Le ticket d'entrée est raisonnable dans les SAP, du fait qu'il n'est pas du tout nécessaire d'avoir un local situé en centre-ville, encore moins en centre commercial. Si le passage a quand même son importance, il peut être compensé par une communication ciblée.

Les outils et l'assistance fournis par le franchiseur sont ainsi des éléments essentiels pour réussir dans ce secteur où les marges sont relativement faibles. Il convient donc de pouvoir se consacrer à temps plein à la prospection et au management sans avoir de soucis par ailleurs.

### Un vrai choix d'activités

Au-delà de l'aspect purement financier, le candidat à la franchise doit se poser la question du type de services qu'il souhaite apporter. En effet, parmi les réseaux, on retrouve deux grandes familles : les généralistes qui vont du jardinage à l'aide à domicile, et les

## Salon des services à la personne



La sixième édition du salon a eu lieu du 29 novembre au 1<sup>er</sup> décembre derniers et attire toujours le public, mais aussi l'attention de la presse. L'attraction a notamment été la Maison du Futur, présageant de l'intervention des robots dans nos intérieurs, y compris auprès des personnes âgées pour remplir des tâches basiques, ne nécessitant pas l'intervention humaine (comme ramasser des clés par exemple). Des robots qui ne prennent pas la place des humains ! Le prochain est déjà programmé Porte de Versailles les 5-6-7 décembre 2013 de 10 h à 18 heures.

Plus d'infos sur :  
[www.salon-services-personne.com](http://www.salon-services-personne.com)



spécialistes qui se consacrent généralement à une grande activité, soit dépendance, soit ménage/repassage.

Enfin, même si l'on n'y pense moins, il existe aussi des franchises de services aux particuliers, un peu différentes telles que les entreprises de formation, les cours à domicile, le soutien scolaire, l'informatique, les agences matrimoniales, les services cordonneries/clés, dépannage montres ou les agences de voyages qui se rapprochent plus de l'activité de commerces traditionnels. En conclusion, ce secteur reste solide, mais demeure exigeant en matière de travail et de gestion du personnel.

## 10 NOUVEAUX CONCEPTS EN PLEIN BOOM

### 1. Babychou Services

#### Concept

Comme son nom l'indique, *Babychou* est spécialisé dans la garde d'enfants à domicile dès la naissance jusqu'à 12 ans. Son offre s'articule autour de gardes régulières à temps plein ou à temps partiel, par exemple les sorties de crèches ou d'écoles, mais aussi des gardes occasionnelles (soirées, vacances, maladie). La franchise a mis en place une garantie remplacement dans le cadre d'une garde régulière. Les personnes recrutées par l'enseigne doivent également respecter une charte mise en place par l'entreprise. Lancée en franchise en 2006, l'enseigne dispose d'une quarantaine d'implantations dont la surface est de 25 m<sup>2</sup> environ. Elle est particulièrement implantée en région parisienne.



#### Chiffres clés Babychou

Droit d'entrée : 22 000 €  
Redevances : 2% la première année,  
3% la deuxième et 4% ensuite + une contribution publicitaire de 1%.  
[www.babychou.com](http://www.babychou.com)



#### Actualités

Le réseau souhaite trouver des candidats pour de nombreuses zones, en particulier le 78, le 95, le 77, le 91 ainsi que la grande moitié sud de la France. Pour ce faire, l'enseigne participe à tous les salons spécialisés et organise des babydatings pendant les mois de décembre et de janvier dans de nombreuses villes de France. Elle anime également son réseau via des ateliers, comme les goûters bio lors de la semaine du goût.

### 2. O2 Home Services

#### Concept

Une entreprise multi-services : ménage, repassage, garde d'enfants, aide à domicile pour seniors, jardinage. Un savoir-faire bien installé pour une enseigne qui dispose également d'un centre de formation agréé. Le



centre d'appels emploie une cinquantaine de conseillers pour environ 140 agences et 200 personnes au siège au total. Trois possibilités sont ouvertes aux candidats : la micro-franchise solidaire pour le jardinage et le petit bricolage, la franchise pour le ménage, le repassage, les gardes, et enfin la multi-franchise sur le second segment. Le choix dépend du candidat, mais aussi de la zone de chalandise. La société est très bien implantée, certifiée NF Services, mais ne s'est lancée en franchise qu'en 2012. Il faut disposer d'une surface d'environ 30 m<sup>2</sup>.

#### Actualités

La franchise procède à des réunions d'informations régulièrement, un peu partout en France et souhaite particulièrement s'implanter dans les villes de 7 000 à 70 000 habitants. **Guillaume Richard**, le PDG, a récemment participé à l'émission « *Patron Incognito* » diffusée en prime time sur M6 le 29 novembre dernier. Il s'est ainsi glissé à la place de ses propres employés : un beau challenge ! La franchise communique en radio et a été partenaire du train « *Bien vivre pour Bien vieillir* » qui a sillonné 14 gares en septembre 2012.

#### Chiffres clés O2 Home Service

Droit d'entrée : à partir de 11 500 €  
Redevances : 7% du CA  
[O2-franchise.fr](http://O2-franchise.fr)

### 3. Hexa Service

#### Concept

*Hexa Service* a été créé en 2006 et a décidé de s'ouvrir à la franchise en 2012 après avoir rodé son **Concept** sur quatre implantations. Son idée est née à partir d'une phrase « *Se simplifier la vie* », et ce dans les domaines très variés. La franchise est donc une généraliste du secteur qui veut s'imposer en tant qu'intervenant de proximité.

#### Actualités

Le réseau vient d'être récompensé par le Conseil Régional d'Auvergne via une subvention, le Fonds d'investissement Auvergne Durable. Le siège de l'entreprise se situe à Cournon d'Auvergne. La première franchise officielle a ouvert en juin dernier à Limoges. **Magali Waterlot** était déjà dans le secteur



**Hexa Service**

Accueil  
Qui sommes-nous ?  
Nos services  
Actualités  
Déplacements  
Vos questions  
Partenariat  
Demandes Franchise  
Nos partenaires  
Nos agences

**Bienvenue**

**Nos services**

Travaux ménagers  
Jardinage  
Bricolage  
Assistance informatique  
Entretien  
Autres Services

**Nouveau**  
Chef d'Entreprise  
Profession Libérale  
et Médicale

Simulation gratuite personnalisée

en région parisienne, et a suivi son mari en province. Ce changement de résidence l'a convaincue de se mettre à son compte. Elle a choisi délibérément un jeune réseau porteur d'avenir.

**Chiffres clés  
Hexa Service**

Droit d'entrée : à partir de 15 000 €  
Redevances : 4% la première année et 6% ensuite.  
[www.hexa-service.com](http://www.hexa-service.com)

**4. Axéo Services**

**Concept**

Enseigne généraliste, Axéo se décline en Axéo Ménage, Nounou, Jardin, Brico, Seniors, Multimédia et offre également des prestations en matière de réception, de gardiennage, de pressing, etc. L'objectif est de se positionner en tant qu'interlocuteur unique auprès de sa clientèle. Riche de 130 implantations, l'entreprise née en 2005 a d'abord pris pied en région parisienne et lyonnaise et son objectif est de devenir véritablement nationale.

**Actualités**

Réunions d'information nombreuses et régulières, avec succès puisque douze nouveaux franchisés ont été accueillis dans le courant du premier semestre 2012. **Julien Moineau**, le président fondateur, a tablé sur un minimum de 25 ouvertures, preuve en est que le secteur reste dynamique. Un point important en cette période : le réseau

**axéo services**

Engagement du service axéo

AXEO Services vous souhaite une très belle année 2013 !

**Nos services**

Service de réception  
Service de nettoyage  
Service de pressing  
Service de bricolage  
Service de jardinage  
Service de nounou  
Service de seniors  
Service de multimédia

annonçait un taux de renouvellement de ses contrats de franchise de 100% : les vingt premiers franchisés dont le contrat arrivait à échéance en 2012 ont en effet tous resigné. Un point extrêmement important en ces temps plus difficiles.

**Chiffres clés  
Axéo Services**

Droit d'entrée : 25 000 €  
Redevances : 3% + 2% de communication nationale  
[www.axeo-services.com](http://www.axeo-services.com)

**5. Déménager seul.com**

**Concept**

Un vrai **Concept** original, Déménager sans déménageurs, parti d'un constat simple : 80% des particuliers déménagent sans professionnels. L'offre est donc de fournir tout le matériel nécessaire à la démarche du client : un véhicule utilitaire, du matériel de déménagement (cartons, scotch, protections matelas, monte-meuble si nécessaire) et des conseils. Il y a aussi une possibilité d'aide pour les objets lourds tels que pianos par exemple. La franchise recrute en prio-

**demenagerseul.com**

Carton de Déménagement  
1€ par carton  
10€ par carton  
15€ par carton

100% de matériel  
100% de matériel  
100% de matériel

**Chiffres clés  
Déménager seul**

Droit d'entrée : 10 000 € et 5 000 € de formation  
Redevances : progressive, à voir  
[www.demenagerseul.com](http://www.demenagerseul.com)

rité des commerçants et se développe via un contrat de licence de marque. Aujourd'hui, plus d'une cinquantaine d'agences existent, y compris en concessions en tant qu'activité complémentaire (corners). Tout peut se faire à partir d'un bureau. Le réseau se développe depuis 2010.

**Actualités**

L'enseigne continue à recruter essentiellement via les salons, et développe des produits nouveaux tels que Giraf'box (une « boîte » de stockage à domicile) et des offres promotionnelles. Ancenis et Le Mans ont ouvert récemment et Pontarlier est en cours.

**6. Eco-navettes**

**Concept**

Voici une nouvelle société en franchise spécialisée dans le transport de voyageurs privés allant ou partant des aéroports. Ses clients sont les particuliers, les entreprises et les agences de voyages. Un service intéressant qui a démarré à Toulouse Blagnac et vise à se développer. Des conventions sont signées avec les autorités aéroportuaires.

**ECO NAVETTE**

Premier réseau de transport de voyageurs à destination des aéroports

Un service coordonné 24h / 24 et 7J/7

Navettes collectives, sans attente ou individuelles

**Demande de réservation**

1. Des confirmation de vos horaires de vol, rendez-vous Navette pour le formulaire de réservation.
2. Le véhicule de départ vous sera confirmé par téléphone votre heure de prise en charge.
3. Un chauffeur se présentera à l'aéroport et vous accompagnera à l'aéroport.
4. A votre retour, présentez-vous au chauffeur à l'aéroport. Les Navettes individuelles sont en attente.

**NAVETTES COLLECTIVES**

Jusqu'à 20% moins cher qu'un taxi traditionnel. Le prix souvent doublé à l'heure d'attente (hors de votre horaire). Délais de prise en charge de 48 heures.

**NAVETTES SANS ATTENTE**

Jusqu'à 50% moins cher qu'un transport traditionnel. Le prix souvent doublé à l'heure d'attente (hors de votre horaire). Délais de prise en charge de 48 heures.

**Votre agence**

Agence aéroport de départ :  Aéroport Toulouse - Muret

**Vos coordonnées**

Nom :

Prénom :

**Voyage aller**

Date : 08/10/2012

**Voyage retour**

Date : 08/10/2012



## Chiffres clés Eco-navettes

Droit d'entrée : entre 40 et 60 K€  
Redevances : 7,5%  
[www.eco-navette.fr](http://www.eco-navette.fr)

La vente de billets est intéressante pour les clients avec des prix nettement moins chers que les transports traditionnels. La centrale de réservation est accessible en 24/24 et 7/7.

### Actualités

Cette formule qui s'inspire des taxis dispose déjà de 6 implantations bien que lancée en juillet 2011. Eco Navette souhaite s'installer dans tous les départements services. Les projets avancent sur Paris, Marseille et Nice.

## 7. A la Ribambelle

### Concept

Son **Concept** est différent : l'organisation d'animations enfantines à domicile ou en entreprise pour les enfants de 3 à 13 ans. L'entreprise est déjà ancienne, mais a finalement décidé de se lancer en réseau en 2009. Une vingtaine d'implantations et 1 master franchise à Casablanca : goûters d'anniversaire, spectacles de Noël pour comités d'entreprises avec magie, clowns et marionnettes. Les animations sont ciblées en fonction de l'âge des enfants. Les tarifs sont d'environ 160 euros pour une quinzaine d'enfants.

## Chiffres clés A la Ribambelle

Droit d'entrée : de 3 000 à 25 000 €  
Redevances : de 350 à 600 €/mois  
[www.ribambelle.fr](http://www.ribambelle.fr)



### Actualités

L'entreprise continue à recruter sur ce créneau très particulier et ludique qui demande des candidats intéressés par l'enfance et le loisir créatif.

## 8. Atout Ménage

### Concept

**Laurent Dauplait** a créé le réseau sur les prestations ménage et repassage, qui sont le cœur du marché. Après une quinzaine d'années d'expérience, le réseau a commencé à prendre son envol il y a quatre ans. Une vingtaine d'agences sont déjà présentes et la société souhaite continuer à recruter essentiellement dans les grandes agglomérations. Le réseau n'a que quatre ans d'existence, mais compte déjà 25 agences. Les candidats se définissent comme des « *créateurs de temps* » pour leurs clients. Le développement s'effectue tant en franchise qu'en licence de marque et partenariat.

Choisissez le spécialiste  
Atout Ménage propose un service ménage et repassage à domicile.

vous souhaitez  
Nous vous proposons !  
Nous recrutons  
50% Réduction d'impôts  
Devenez  
Partenaire

2013  
année 2013

Atout Ménage est un spécialiste du ménage et du repassage à domicile. Depuis plus de 15 ans, nous sommes professionnels et nous sommes reconnus pour notre qualité de service et notre sérieux. Nous sommes agréés par le Conseil National de l'Ordre des Métiers de la Propreté et nous sommes membres de l'Association Française des Entrepreneurs de Ménage et de Repassage.

Un engagement signé par l'Etat  
Atout Ménage est un engagement signé par l'Etat qui garantit la qualité de nos prestations. Nous sommes agréés par le Conseil National de l'Ordre des Métiers de la Propreté et nous sommes membres de l'Association Française des Entrepreneurs de Ménage et de Repassage.

Damophonie

### Actualités

La franchise a su réagir face aux conditions économiques récentes et adapter son **Concept** de franchise destiné aux auto-entrepreneurs qui se développent au-delà des 1 000h/mois et ont des difficultés. *Atout Ménage* a donc mis en place un accompagnement identique à la franchise, mais avec des conditions d'accès privilégiées, étant donné qu'ils arrivent déjà avec un portefeuille clients existant.

## Chiffres clés Atout Ménage

Droit d'entrée : 15 000 € standard,  
auto-entrepreneurs entre 5 000  
et 10 000 € - Redevances : 4%  
[www.atoutmenage.fr](http://www.atoutmenage.fr)

## 9. Coach4all

### Concept

« *Référence du coaching sportif* », ce réseau international propose les services de plus de 10 coachs diplômés d'Etat dans 4 pays en Europe et au Maghreb. Un service de coach à domicile pour répondre à tous les besoins spécifiques des clients qui ne souhaitent pas ou plus fréquenter les salles de sport. Une évaluation est faite dans la régularité afin d'obtenir des résultats visibles. Après le cours, le coach demande à continuer certains exercices en semaine selon un calendrier précis. Un bon moyen pour ceux et celles qui sont quelque peu découragées par les clubs. Le matériel est fourni. Diverses formules sont proposées avec des tarifs différents, selon les demandes spécifiques de la clientèle.

coach4all  
LA FORME POUR TOUS  
La référence du coaching sportif

Actualités  
Coach4all, premier réseau international de coaching sportif avec un matériel de l'équipement d'un haut niveau de qualité à des tarifs très compétitifs.

Coach4all est à votre disposition pour vous offrir l'expérience de coaching sportif personnalisé et de qualité. Nous sommes agréés par le Conseil National de l'Ordre des Métiers de la Propreté et nous sommes membres de l'Association Française des Entrepreneurs de Ménage et de Repassage.

Coach4all est à votre disposition pour vous offrir l'expérience de coaching sportif personnalisé et de qualité. Nous sommes agréés par le Conseil National de l'Ordre des Métiers de la Propreté et nous sommes membres de l'Association Française des Entrepreneurs de Ménage et de Repassage.

Coach4all est à votre disposition pour vous offrir l'expérience de coaching sportif personnalisé et de qualité. Nous sommes agréés par le Conseil National de l'Ordre des Métiers de la Propreté et nous sommes membres de l'Association Française des Entrepreneurs de Ménage et de Repassage.

### Actualités

L'entreprise a été créée par des coachs sportifs, un médecin et un kinésithérapeute. Le **Concept** continue à s'internationaliser en Espagne et au Portugal et l'enseigne recrute des coachs sur la France. L'enseigne s'investit également dans le handicoaching destiné aux personnes à mobilité réduite qui souhaitent pratiquer une activité sportive de façon sécurisée.

En savoir plus sur Coach4all :  
[www.coach4all.fr](http://www.coach4all.fr)

## 10. Coviva

### Concept

*Coviva* livre des repas à domicile tous les jours. Spécialisée dans le portage de repas préparés par des entreprises sélectionnées par le franchiseur, chaque agence a pour mission de livrer entre 30 000 et 40 000 repas annuels sur son secteur et emploie également une vingtaine d'aides ména-





gères et une dizaine d'auxiliaires de vie. Un métier pour des franchisés qui ont une vraie fibre sociale. La franchise a été lancée fin 2007 et détient à ce jour une cinquantaine d'agences.

### Actualités

Coviva vient d'ouvrir une nouvelle agence en Alsace, et favorise la multi-franchise. L'enseigne a également sponsorisé l'émission « Des chiffres et des lettres » en octobre dernier. Un beau dynamisme pour ce réseau.

### Chiffres clés Coviva

Droit d'entrée : 15 000 €  
Redevances : 5% dégressifs  
[www.coviva.fr](http://www.coviva.fr)

## 20 RÉSEAUX DÉJÀ MATURES

### 1. Acadomia

#### Concept

Numéro 1 du soutien scolaire, Acadomia est devenu quasi incontournable avec une centaine d'agences et 100 000 élèves annuellement. Une approche personnalisée dans le cadre de cours particuliers, d'aide aux devoirs, de stages collectifs, etc. Créé en 1989, le développement a été régulier avec de nouveaux services : Mélocad pour la musique, Acadomia Orientation pour le projet professionnel, Spésup pour les classes préparatoires, Acadéos pour les adultes et Aca-



**Bastide**  
LE CONFORT MÉDICAL

Assistance téléphonique 24h/24 7j/7j  
N° Indigo 0 825 01 60 00

ACCUEIL ACHAT EN LIGNE PRESTATION LE GROUPE RESSOURCES HUMAINES DEVEZ FRANCHISÉ CONTACT

Actualités Seniors  
Tous les conseils d'aménagement gratuitement à domicile

Rechercher dans le catalogue

**Nouveau dans vos magasins Nîmes et Alès**

**UN ESPACE ORTHOPÉDIE**

PARTICULIERS  
 > Accéder à la boutique en ligne  
 > Demander nos catalogues  
 > Rechercher un point de vente

PROFESSIONNELS  
 > Accéder à la boutique en ligne  
 > Demander nos catalogues  
 > Ouvrir un compte

Votre espace client  
Identifiez-vous pour accéder à votre espace client :  
Identifiant :  
Mot de passe :  
Je m'identifie

Mot de passe oublié ? Cliquez ici  
Vous êtes nouveau client ? Cliquez ici pour créer un compte

Notre sélection de produits

COUVERTURE CHAUFFANTE 130x180 cm  
79,90 € voir  
Prix généralement constatés \*

Téléphone filaire + Mémoire  
24,80 € voir  
Prix généralement constatés \*

Fauteuil releveur CUIR LUXE  
1.250,00 € voir  
Prix généralement constatés \*

Nos points de vente Nos catalogues Nos marques propres

domia Online pour ceux qui souhaitent progresser dans une langue étrangère. Il faut compter un investissement global d'environ 100 000 euros.

### Actualités

Le groupe a entamé une démarche de diversification dans les services à la personne et compte 14 filiales dont Shiva.

### Chiffres clés Acadomia

Droit d'entrée : 50 000 €  
[www.acadomia.fr](http://www.acadomia.fr)

### 2. Bastide, le Confort Médical

#### Concept

Son activité est la vente et la location de dispositifs médicaux destinés au maintien à domicile des personnes âgées, malades ou handicapées. En contact avec les professionnels de santé, la société se développe via des implantations dans les aires urbaines de 50 000 habitants. Créé en 2007, Bastide

a lancé la franchise trente en plus tard, et dispose aujourd'hui au total d'environ 50 magasins. Le maillage se poursuit. Le réseau s'est organisé en pôles métier : collectivités, nutrition, perfusion et respiratoire.

### Actualités

Une nouvelle franchise a ouvert ses portes en 2012 à Aurillac et le réseau a mis en place une seconde formule pour permettre à des candidats ne disposant pas d'un investissement suffisant de pouvoir commencer à s'installer sans local. Ces franchisés travaillent à partir d'un véhicule pour présenter l'offre dans le maintien à domicile des personnes dépendantes. Un contrat d'un an, avant de pouvoir éventuellement ouvrir une agence physique.

### Chiffres clés Bastide

Droit d'entrée : 25 000 €  
Redevances : 5%  
[www.bastideleconfortmedical.com](http://www.bastideleconfortmedical.com)



# Family Sphere

Ensemble, au service de vos enfants

## 3. Family Sphere

### Concept

La franchise s'est spécialisée dans l'enfance : la garde d'enfants dès la naissance, le soutien scolaire à domicile, l'accompagnement des enfants à l'école ou dans les activités extra-scolaires. L'entreprise mise sur la proximité et a pour but d'installer au moins une implantation par département. Avec quelques 80 agences, le réseau est déjà bien étoffé. Ce sont 15 sociétés de services aux personnes qui se sont au départ associées pour développer la marque. Les personnes employées doivent être détentrices d'un diplôme petite enfance ou avoir déjà travaillé trois ans dans ce domaine.

### Actualités

Le réseau a obtenu le label *Qualicert* en janvier 2012. Elle vient également de renforcer son offre avec le lancement de *Perso+* : une méthode personnalisée qui prend en compte les multiples dimensions de l'élève, afin de trouver le profil de professeur idéal. Le programme a été élaboré en collaboration avec une spécialiste de la psychologie du développement soutenu par le ministère de la Recherche.

### Chiffres clés Family Sphere

Droit d'entrée : 25 500 €  
y compris formation  
Redevances : 4%  
[www.family-sphere.com](http://www.family-sphere.com)

## 4. Domicile Clean

### Concept

L'enseigne a choisi de se spécialiser dans le ménage/repassage, la garde d'enfants de

plus de trois ans, et le jardinage, soit les trois grands secteurs à forte demande selon l'INSEE. Créée en 2006 et lancée en franchise en 2008, la société dispose d'environ 70 implantations. Le pilote est à Rennes et l'enseigne devrait compter une centaine d'agences fin 2013, en se développant notamment en région Centre et dans l'Est.

### Actualités

La croissance de *Domicile Clean* est régulière, sans doute du fait que l'apport personnel reste modeste, aux alentours de 10 000 euros, le local pouvant n'être qu'un simple bureau de 10 à 15 m². Une bonne solution pour ceux dont l'investissement doit rester restreint.

Vous aimez vous simplifier la vie...  
...et avoir du temps libre ?  
...à 50% de réduction  
...à 50% de réduction

Actualités  
Comment trouver ?  
Une équipe à votre écoute  
Demandez de suite

### Chiffres clés Domicile Clean

Droit d'entrée : 12 000 €  
Redevances : 5%  
[www.domicile-clean.fr](http://www.domicile-clean.fr)

## 5. Age d'Or Services

### Concept

L'enseigne spécifie bien que le cœur de métier est la cible des personnes âgées et plus globalement le maintien à domicile. L'offre est globale incluant auxiliaires de vie, aides ménagères, retour à domicile, téléassistance, aide à la mobilité, livraisons à domicile, petit bricolage et jardinage. Créée dès le début des années 90, l'enseigne détient déjà quelques 190 implantations. Une formation de cinq semaines est fournie aux candidats.

### Actualités

La société vient d'être récompensée via le 15ème concours « *Meilleurs Franchisés* et

AGE D'OR SERVICES, une présence active à vos côtés  
0810 053 400  
AGE D'OR SERVICES  
Age d'Or Services développe un partenariat avec Audika pour mettre en place un service d'accompagnement véhiculé des clients à leurs rendez-vous chez Audika.  
En savoir plus  
AGE D'OR SERVICES  
Une présence active à vos côtés  
Pratiquer l'Autonomie  
Devenir Franchisé  
Partenaires de France  
Une question, un conseil, un devis ?  
Avantages Fiscaux

*Partenaires de France* » organisé par l'IREF. En effet, les deux franchisés de Noisy-le-Roy et Saumur, ont reçu leur prix en octobre dernier. En 2012, quatre agences franchisées ont été labellisées *Cap'Handéo*, permettant de rendre plus visibles les prestataires ayant fait des efforts spécifiques d'adaptation aux besoins des personnes handicapées. Un nouveau DG a également pris ses fonctions en mai : **Jean-Philippe Goethals**.

### Chiffres clés Age d'Or

Droit d'entrée : 19 500 €  
Redevances : 5% + 1%  
[www.agedorservices.com](http://www.agedorservices.com)

## 6. Wall Street Institute

### Concept

Comme son nom l'indique, l'enseigne est spécialisée dans la formation en anglais. Elle appartient depuis deux ans au groupe britannique *Pearson*, le leader mondial de l'édition scolaire, une bonne garantie pour les franchisés et le franchiseur. L'enseigne est internationale avec quelques 440 centres, et en France, le réseau compte environ 65 implantations. Ses ambitions sont importantes avec la volonté d'ouvrir une centaine de centres supplémentaires en dix ans. Il faut compter avec un apport personnel de 80 000 euros.

### Actualités

Le réseau s'est tourné vers le **Concept** de franchise participative : le franchiseur investit à hauteur de 20% du capital de ses fran-



Wall Street English website interface with navigation tabs: Nos formations, Nos avantages, L'anglais est votre succès, Travaux anglais, Nous contacter.

Key statistics: N°1 des cours d'anglais, 63 langues, 97% de réussite.

Call to action: **OFFERTS !** SOUS 130 €

## Chiffres clés Cours Legendre

Droit d'entrée : 16 500 €  
Redevances : 6%  
[www.franchise-cours-legendre.fr](http://www.franchise-cours-legendre.fr)

### 8. Junior Senior

#### Concept

Junior Senior propose des prestations de ménage-repassage, garde d'enfants à partir de 3 ans, petits travaux de jardinage et bricolage. Elle a aussi un service de prise en charge de la dépendance et du handicap. Créé en 1998 au Havre, le réseau a été lancé fin 2006, et ce sont aujourd'hui 67 implantations qui sont sur le territoire français. La franchise a enregistré 15% de croissance par an et emploie 3 400 salariés dans le réseau. Les agences peuvent également ouvrir des antennes, une agence principale couvrant de 40 à 80 m².

#### Actualités

La tenue officielle de l'entreprise a été créée : un tablier vert clair uni qui permet d'identifier la marque et d'insister sur le sérieux d'un personnel détenteur de savoir-faire. Une nouvelle agence a ouvert à Thonon-les-Bains.

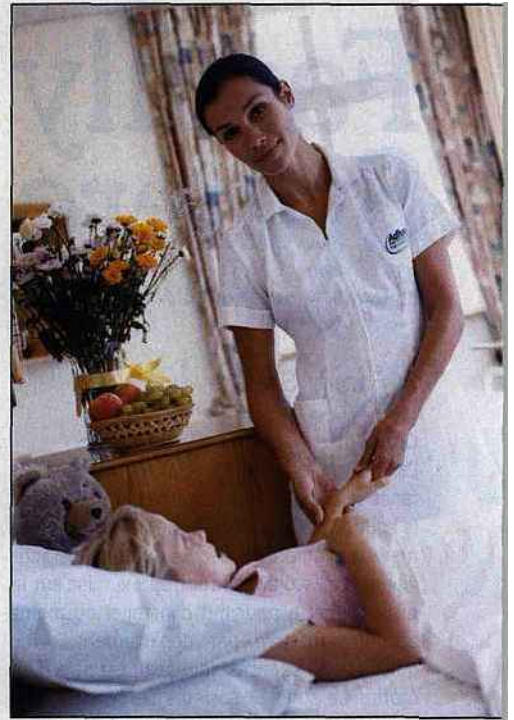
Junior Senior website interface with the slogan: "A chaque Besoin son Service".

Services listed: Auxiliaire de vie, Garde d'enfants, Aide ménagère, Jardinage / Bricolage.

Map of France showing agency locations.

## Chiffres clés Junior Senior

Droit d'entrée : 35 000 €  
Redevances : 5%  
[www.junior-senior.fr](http://www.junior-senior.fr)



### 9. Adhap Services®

#### Concept

Sa mission est de préserver l'autonomie des personnes fragilisées, quels que soient leur âge et le type de maintien à domicile. Le réseau dispose de la certification Qualicert. La franchise ouvre aussi son savoir-faire à des structures de maintien à domicile existantes. Elle offre aux professionnels installés en zones rurales l'opportunité d'adhérer au réseau en créant des relais d'hyper proximité. Contrairement à d'autres Concepts, Adhap se concentre sur l'assistance à la personne fragilisée, un professionnel de santé est présent dans chacun des centres même si la tâche du prestataire cesse lorsque l'environnement médical devient indispensable. Une prestation spécifique a été mise en place pour les malades d'Alzheimer. Lancée



Dominique Léry, Présidente, co-fondatrice d'Adhap Services.

chisés, créant ainsi un véritable partenariat. L'entreprise recherche des candidats au profil d'entrepreneur-développeur. Des zones prioritaires ont été définies telles que Brest, Angers, Rouen, Montpellier ou Perpignan.

## Chiffres clés WSI

Droit d'entrée : 80 000 € pour les zones de plus de 100 000 habitants  
Redevances : 10%  
[www.wallstreetinstitute.fr](http://www.wallstreetinstitute.fr)

### 7. Cours Legendre

#### Concept

Une franchise de soutien scolaire dans l'agence ou à domicile, qui dispose de plus de 50 années d'expérience et se situe sur le haut de gamme. Legendre est également allié à Axa depuis six ans. Troisième du secteur, il détient la certification Qualicert. Avec une vingtaine d'agences en France depuis le lancement de la franchise fin 2010, les Cours Legendre suivent quelques 22 000 familles par an et emploient 10 000 enseignants sur toute la France.

#### Actualités

Le réseau souhaite déployer une cinquantaine d'implantations d'ici 2015. Il organise régulièrement de grands jeux concours. La franchise se montre très active dans le recrutement de ses franchisés.



## Chiffres clés Adbap Services

Droit d'entrée : 27 500 €  
Redevances : 3,5% la première  
année, puis 6%.  
[www.adbapservices.fr](http://www.adbapservices.fr)

en 2000, elle dispose de plus de 110 implantations en franchise d'une surface moyenne de 60 m<sup>2</sup>, et une cinquantaine de relais de proximité. La franchise est soutenue par son actionnaire AXA.

### Actualités

Adbap prévoit de poursuivre le maillage du territoire avec 90 implantations supplémentaires d'ici 2015. Certaines villes sont prioritaires telles qu'Aix-en-Provence, Angers, Calais, Le Mans, Marseille, Montpellier, Nice, Poitiers, Toulon, et Vichy, sans oublier quelques villes de la région parisienne. L'entreprise a lancé une campagne nationale d'information et de sensibilisation auprès du grand public, avec collecte de témoignages qui seront diffusés sur France 3 au printemps 2013.

## 10. Shiva

### Concept

Shiva, la déesse tentaculaire, est l'image de cette franchise spécialisée dans le ménage et repassage à domicile. Des prestations de



L'équipe de Shiva Evian

grand nettoyage ou pour les grandes occasions sont également proposées. En complément de cette offre, Shiva propose également un service de garde d'enfant à domicile (Shiva Junior). La société a rejoint depuis 2004 le groupe *Acadomia* et peut désormais s'appuyer sur son expertise tant en termes logistiques que pour le back office. Le groupe *Acadomia* a clairement énoncé qu'il souhaitait bâtir la première offre de services à domicile. Au total, 2 500 employées de maison qualifiées travaillent pour le réseau. La franchise se charge également du suivi de la qualité des prestations via la présence de superviseurs présents sur le terrain. Elle dispose d'environ 60 implantations et continue à recruter activement, car l'objectif fixé est de 130 agences en 2015.

### Actualités

Le réseau continue à ouvrir des agences (Evian, Bourg la Reine, Cahors...). Il collabore avec Pôle Emploi afin de pouvoir travailler au mieux sur le recrutement des employés, mais aussi des candidats à la franchise avec l'aide des ateliers Création d'Entreprise de l'organisme public.

## Chiffres clés Shiva

Droit d'entrée : 15 000 €  
Redevances : 1,12% x 2 la première  
année.  
[www.shiva.fr](http://www.shiva.fr)

## 11. Kangourou Kids

### Concept

Un réseau d'agences de garde d'enfants à domicile et en crèches. La société a été créée en 2004 et le lancement en franchise a été effectué en octobre 2010. C'est le contrat de licence de marque qui a été choisi pour les futurs candidats, mais la société se développe également en propre. Le réseau rassemble une cinquantaine d'agences. L'offre consiste en la garde d'enfants à domicile et la garde partagée à deux familles. Le siège est domicilié à Rennes, l'un des cofondateurs **Eric Persin** était auparavant chez *Family Sphere* et un regroupement a eu lieu afin de créer avec d'autres chefs d'entreprises un nouveau réseau correspondant plus à leurs désirs.

### Actualités

L'enseigne continue son développement (Asnières sur Seine, Draguignan, Toulouse). Kangourou Kids a reçu pour la seconde fois le label Réseau d'Or 2012 par l'Indicateur de la Franchise, une récompense qui est donnée en fonction de la note globale de satisfaction obtenue par le réseau de franchise audité. Le réseau continue à travailler sur la certification *Qualisap*.

## Chiffres clés Kangourou Kids

Droit d'entrée : 16 500 €  
Redevances : 4%  
[www.kangouroukids.fr](http://www.kangouroukids.fr)



## 12. Domidom

### Concept

Cette franchise s'est spécialisée dans trois métiers : le maintien à domicile de personnes âgées (la dépendance est le point fort de l'enseigne), l'entretien de l'habitat et la garde d'enfants. *Domidom* a construit son expérience en particulier sur les besoins spécifiques de personnes après une hospitalisation, les patients fragilisés ou dont la dépendance est avérée. Des hôtesse de vie sont donc recrutées et accompagnent les patients de façon passagère ou permanente. On trouve ensuite dans la société des aides



Eric le Douairon, franchisé de 3 agences *Domidom*, lauréat des « Meilleurs Franchisés et Partenaires de France 2012 » de l'IREF.

ménagères, nommées « anges gardiens » pour la garde des enfants et pour finir des « hommes toutes mains » pour la réalisation de travaux de bricolage ou l'entretien du jardin.

Afin de répondre à certaines demandes de la clientèle, *Domidom* propose également la fourniture de matériel médical (*Domidom Soins*), un service de téléassistance (service

Presence Plus) et le portage de repas, en association avec *Médirest*, un service de restauration implanté dans des établissements de santé. L'IFSP (Institut de Formation des Services à la Personne), créé en 2005, est le centre de formation agréée de la franchise. Il gère la formation de départ et la formation continue. La société vient d'obtenir le renouvellement de sa certification *Qualicert* « Services aux particuliers Version 4 » par SGS, une première pour un réseau en agence propre agissant sur ce secteur !

### Actualités

*Domidom* a mis en place une formule de micro-franchise afin de pouvoir s'implanter en zone semi-rurale. Cette solution est proposée à des cadres en reconversion ou d'anciens gérants de PME ayant une connaissance de l'univers médical, afin qu'ils puissent envisager une installation, y compris lorsque la zone de chalandise est réduite.

## Chiffres clés Domidom

Droit d'entrée : 21 000 € et 10 000 €  
pour les micro-entreprises  
Redevances : 6%  
[www.domidom.fr](http://www.domidom.fr)

## 13. Merci +

### Concept

*Merci +* est un multi-spécialiste qui travaille sur le ménage, le repassage, la garde d'enfants, le jardinage. Le groupe a été créé



en 2003, la franchise lancée en 2006. Une cinquantaine d'agences sont ouvertes sur le territoire français. Le développement se fait à travers les agences propres, la franchise et la gérance. La franchise a obtenu la certification *SGS Qualicert SAP V4*, le plus haut niveau et le renouvellement a été effectué cette année, elle a aussi signé la Charte de la diversité. *Merci +* a été introduit en Bourse sur le marché *Aternext* en mars 2010 pour financer son développement.

#### Actualités

Une offre « *multi-contrats* » est proposée aux clients fidèles qui sont intéressés par plusieurs services avec un tarif dégressif. Le réseau souhaite se développer sur des agglomérations d'au moins 100 000 habitants et recherche des profils polyvalents.

### Chiffres clés *Merci +*

Droit d'entrée : 22 000 €  
[www.merciplus.fr](http://www.merciplus.fr)

## 14. Générale des Services

#### Concept

Positionné en tant qu'opérateur global de services aux particuliers, *Générale des Services* propose une offre liée au maintien à

domicile pour personnes âgées, et services aux actifs. Il s'agit de services de confort pour les personnes âgées ou handicapées, de garde d'enfants, ménage, repassage, cours à domicile, livraison à domicile, transports, petits travaux, jardinage et courtage en travaux. Créée en 1999, la franchise a été lancée huit ans plus tard. Aujourd'hui, ce sont une trentaine d'implantations qui existent en France. Avec un siège à Angers, *Générale des Services* dispose de son propre centre de formation agréé, et de la plus large gamme de services. Un numéro vert est à disposition des clients en particulier et le **Concept** « *Satisfait ou Remboursé* » est bien au point.

#### Actualités

En 2011, l'enseigne a été certifiée ISO 26 000 avec ses agences pilotes d'Angers. 22 agences sont ouvertes à ce jour. C'est en septembre de la même année que le réseau a pu lever des fonds auprès de la Région Pays-de-Loire, la Caisse des Dépôts, des banques et *OSEO* afin de pouvoir financer son développement et atteindre les 100 agences d'ici cinq ans. *Générale des Services* a aussi lancé un site de courtage en travaux : dépannage, rénovations avec 700 artisans adhérents à la charte de qualité. Un dernier point : la franchise s'équipe en véhicule électrique (*Peugeot iOn*) afin de mettre en avant son engagement environnemental.

### Chiffres clés *Générale des Services*

Droit d'entrée : 2 500 €  
Redevances : 6%  
[www.generaledesservices.com](http://www.generaledesservices.com)

## 15. Viens jouer à la maison

#### Concept

L'enseigne a été créée par **Camille Huygues-Despointes**. Maman de trois enfants, elle a créé un nouveau **Concept** : un endroit unique où l'on trouve une multi-



tude d'activités pour les plus jeunes : ateliers, goûters divers et variés, mais aussi des activités pour les mamans. Un lieu d'accueil « *comme à la maison* » installé en centre-ville où les enfants s'amuse en participant à des ateliers ludo-éducatifs. Le « *store* » inclut également de la vente d'objets sur place : décoration et jouets. Des goûters d'anniversaire, ainsi que des activités pour futures mamans sont également organisés. Le magasin pilote a vu le jour à Asnières sur Seine et rassemble 250 enfants par semaine. Enfin, un point qui devrait ravir les candidats à la franchise : le centre a été profitable dès sa première année d'exploitation.

### Chiffres clés *Viens Jouer à la maison*

Droit d'entrée : 35 000 €  
Redevances : 8%  
[www.viensjoueralamaison.com](http://www.viensjoueralamaison.com)



**Actualités**

L'enseigne a été sélectionnée au Village des nouveaux **Concepts** du SIEC, une nouvelle récompense pour un réseau qui a déjà reçu de nombreux prix. Quatre nouveaux centres ont ouvert sur l'Île-de-France en 2012 et l'enseigne a rejoint la Fédération française de la franchise.

**16. Confiez-nous...  
du temps libre pour Vous****Concept**

Une autre enseigne généraliste : L'entreprise travaille sur plusieurs types de services : ménage, repassage, maintien à domicile, jardinage, bricolage, livraison de courses, vigilance habitat, informatique, promenade et soins d'animaux, gardes d'enfants... La société a même lancé un service d'aide aux devoirs et s'ouvre également à la clientèle entreprises avec une offre complète de conciergerie, vitrerie, espaces verts, nettoyage, petits travaux, débarras. L'enseigne travaille avec une formule d'abonnement mensuel. La société est jeune puisque créée en avril 2009 avec deux agences avant de lancer la franchise six mois plus tard. Le rayon d'intervention d'une agence se limite à 20-25 kms. Aujourd'hui, une douzaine d'agences sont ouvertes.

**Actualités**

Un nouveau partenariat vient d'être signé avec *Colibriwithus* afin de déployer ce logiciel de services à la personne à toutes les agences. L'enseigne a également des projets à l'international, en commençant par le Maroc. Deux agences ont ouvert en décembre dernier à Joigny et Châtillon-sur-Loire.

**Chiffres clés  
Confiez-nous**

Droit d'entrée : 10 000 €  
Redevances : 4%  
[www.confiez-nous.fr](http://www.confiez-nous.fr)

**17. Alliance Vie****Concept**

Une autre enseigne généraliste qui met l'accent sur les personnes âgées et les handicapés. Société à taille humaine, *Alliance Vie* propose donc des aides à la toilette, à l'entretien de la maison, du linge, préparation et aide à la prise des repas, les gardes de nuit ou jours fériés, aide au lever et au coucher, accompagnement, courses, mais aussi gardes d'enfants et sorties d'école. Le réseau existe depuis septembre 2009 et propose un contrat de licence de marque. 20 agences existent déjà.

**Actualités**

L'enseigne propose une formation initiale de quatre semaines, et renforce ses positions en région parisienne en 2012. Le recrutement se poursuit.

**Chiffres clés  
Alliance Vie**

Droit d'entrée : 16 000 €  
Redevances : 5%  
[www.alliance-vie.com](http://www.alliance-vie.com)

**18. Anacours,  
« A deux on apprend mieux »**

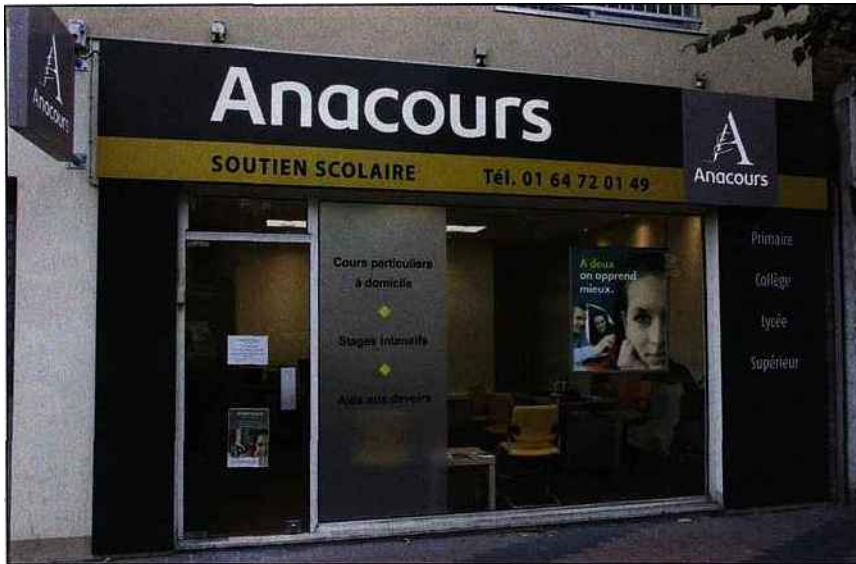
Stéphane  
Cohen,  
dirigeant  
fondateur  
d'Anacours.

**Concept**

Voici une société de soutien scolaire basée sur un tandem gagnant : élève-enseignant. *Anacours* existe depuis 1999 et a lancé son **concept** en franchise dix ans plus tard. Le réseau comprend à présent environ 25 agences. Du primaire à l'université en passant par les cours de musique à domicile et la sortie d'école, les agences

The screenshot displays the Confiez-nous website interface. At the top, it features the company logo and navigation tabs for 'Accueil', 'Services à la personne', 'Services aux entreprises', and 'Devenir Franchisé'. Below these are three main content blocks: 'Service à la personne' (highlighting 10 years of experience), 'Services aux entreprises' (offering professional services), and 'Devenir Franchisé' (explaining the franchise model). A large map of France is shown with red pins indicating the locations of various agencies across the country. A list of agency names is provided on the right side of the map, including 'Confiez-nous Orléans', 'Confiez-nous Châtillon sur Loire', 'Confiez-nous Joigny', 'Confiez-nous Elbeuf Social', 'Confiez-nous Lagny-sur-Marne', 'Confiez-nous St-Denis de La Réunion', 'Confiez-nous Troyes', 'Confiez-nous Metz', 'Confiez-nous Orléans', 'Confiez-nous Blois', and 'Confiez-nous Vendôme'. At the bottom, there is a 'Rejoignez nous' button and a small text box stating 'C'est le cadre de son développement, Confiez-nous ouvre son réseau à la France'.





offrent un service complet et suivent une méthode mise au point depuis plusieurs années. Pour s'assurer que ses cours de soutien scolaire soient efficaces, *Anacours* a développé un « *Profileur* » en collaboration avec une psychologue clinicienne. Cet outil permet d'établir le profil de l'élève à travers une série de questions. Info + : *Anacours* a signé un partenariat exclusif depuis 2003 avec les *Editions Hatier*.

sionnels en individuel ou par petits groupes. Une franchise lancée par un fondateur lui-même formateur, **Mathieu Sari**. Encore modeste, l'entreprise dispose de six centres avec un lancement en franchise en 2010. La démarche est celle d'un entrepreneur passionné qui recherche des candidats du même profil. C'est la méthode globale qui est mise en place avec cours en face à face, en visioconférence, et des exercices en ligne ; la cible privilégiée étant constituée d'adultes.

### Chiffres clés *Phileas World*

Droit d'entrée : 4 000 €  
Redevances : 1 500 € - 9%  
[www.phileas-world.fr](http://www.phileas-world.fr)

#### Actualités

L'objectif est de passer à une soixantaine d'agences en 2013 et de rechercher notamment des franchisés dans le grand sud après son ouverture sur Toulouse. La société s'engage en faveur de « *l'Ecole à l'Hôpital* », une association qui accompagne les enfants malades dans leur scolarité. Elle réalise également des études afin de se concentrer sur les métiers les plus demandés par la clientèle, comme les maths et le français en matière scolaire.

### Chiffres clés *Anacours*

Droit d'entrée : 37 600 €  
Redevances : 7%  
[www.anacours.fr](http://www.anacours.fr)

## 19. *Phileas World*

#### Concept

Un organisme de formation spécialisé en cours d'anglais pour particuliers et profes-



**Actualités**

Les derniers centres ont ouvert à Orléans-Blois et Lyon Est.

**20. Bleu Minute****Concept**

La franchise est un point de vente de services rapides : clés, cordonnerie, imprimerie, piles de montres, plaques-auto, sans oublier un service de pressing, un commerce qui s'inscrit dans les services aux particuliers. Ce réseau existe depuis plus de vingt ans et travaille en galerie commerciale ou en centre-ville. Déjà plus de 200 implantations

### Chiffres clés Bleu Minute

Droit d'entrée : Aucun  
Redevances : 250 à 500 €  
[www.bleu-minute.com](http://www.bleu-minute.com)

Le CESU a permis en grande partie à l'explosion des services à la personne.



dont environ 80 franchises. Le contrat proposé est celui de licence de marque, la surface de local nécessaire va de 20 à 50 m<sup>2</sup>. L'investissement global se situe donc aux

environs de 100 000 euros. La formation technique se déroule au sein de l'unité pilote de Caen.

**Actualités**

L'entreprise continue à recruter sur le territoire national. Ces franchises sont génératrices de marge et susceptibles d'intéresser des candidats aux différents niveaux d'investissement : en fonction de l'emplacement, des travaux nécessaires, de l'équipement pressing qui reste optionnel.

Retenez enfin que le secteur des services à la personne confirme cette année sa capacité à produire une bonne image. Il réaffirme clairement les fondements de son identité : l'aspect « *humain* » et l'utilité du secteur apparaissent aujourd'hui comme des dimensions d'image solides et incontestées. De plus, le secteur des services à la personne bénéficie d'un a priori favorable et d'un socle de confiance solide, qui constituent un terrain fertile à exploiter pour développer l'activité. Mais cette tendance positive ne doit pas masquer les points sur lesquels il faut demeurer vigilant. Aux yeux des Français en effet, le secteur des services à la personne apparaît encore comme un secteur en devenir. Le secteur des services à la personne doit donc poursuivre son travail sur son attractivité, afin d'optimiser notamment son image « employeur ». ■

Un dossier réalisé par Anne Florin

**Plus d'infos sur :**  
[www.servicessalapersonne.gouv.fr](http://www.servicessalapersonne.gouv.fr)