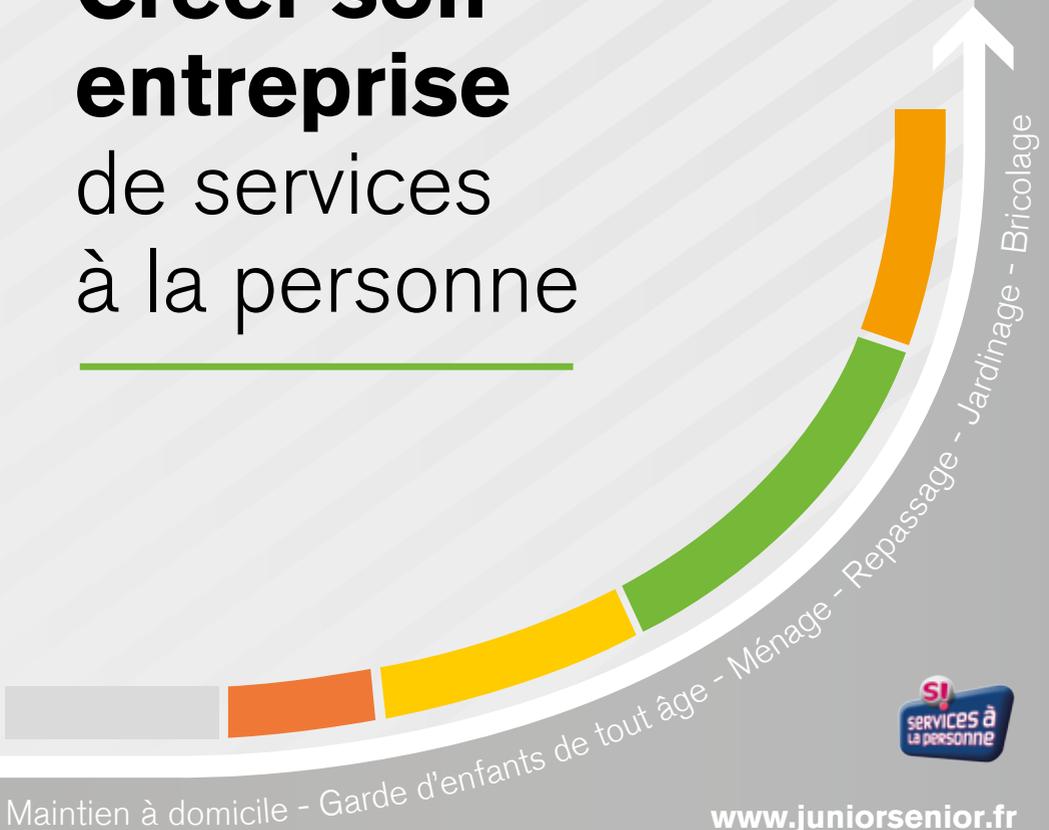




Depuis **1998**

Créer son entreprise de services à la personne



Maintien à domicile - Garde d'enfants de tout âge - Ménage - Repassage - Jardinage - Bricolage

www.juniorsenior.fr

Vous souhaitez créer votre entreprise et vous avez raison, c'est une aventure passionnante...

La création d'entreprise est un projet de vie, un aboutissement dont les raisons sont multiples mais dont la volonté est universelle : devenir son propre patron. Qu'on désire se mettre à son compte afin de quitter un emploi dans lequel on ne se retrouve plus ou que l'on souhaite créer son propre emploi, l'objectif recherché dépasse bien souvent le simple cadre financier ; il s'agit de (re)trouver du sens dans ce que l'on fait.

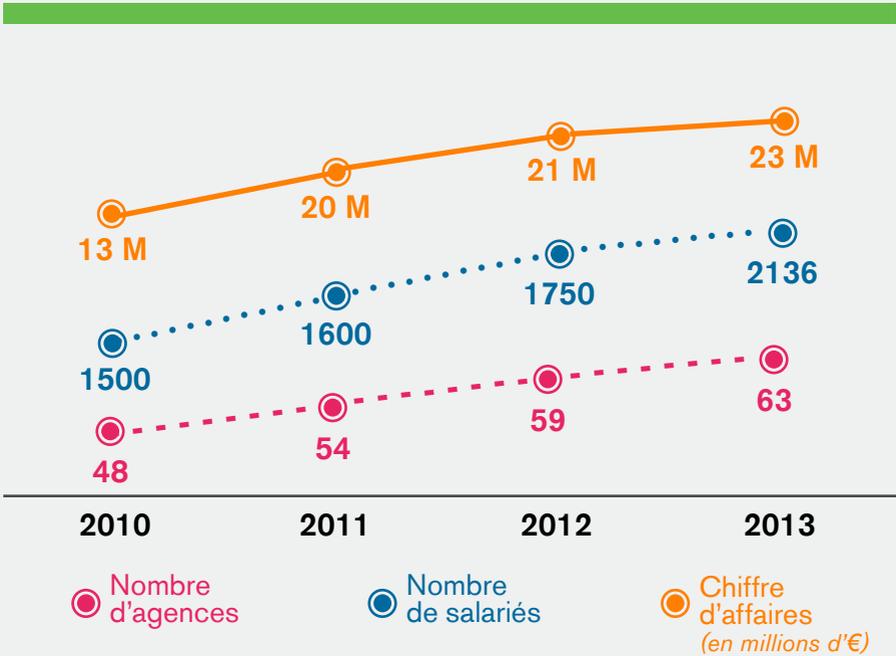
Ce choix n'est pas dénué d'obstacles et affirmer qu'il constitue un long parcours tranquille reviendrait à travestir la réalité. Mais derrière chaque difficulté se cache une expérience à acquérir,

Nous allons vous expliquer en quoi notre franchise vous aidera à concrétiser votre projet... “

des compétences à bâtir et des opportunités à saisir. En ce sens, l'entrepreneuriat constitue une véritable aventure qui requiert bon nombre de qualités.

Mais si la création d'entreprise est une aventure passionnante, il est des écueils à éviter et des raccourcis à prendre. Pour cela la franchise permet à des entrepreneurs dans l'âme d'être entourés de compétences bien spécifiques qui leur permettront d'être accompagnés tout au long de leur parcours afin de leur donner la possibilité de se focaliser sur les éléments essentiels de leurs entreprises.

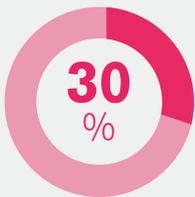
Justement, au travers de ce livret, nous allons vous expliquer en quoi notre franchise vous aidera à concrétiser votre projet, à le faire vivre, et à le pérenniser. En ce qui concerne sa réalisation et son développement, cela ne tiendra qu'à une seule chose : votre volonté.



Créée en 1998 au Havre, l'enseigne Junior Senior®, alors première société de services à la personne à voir le jour dans cette ville, s'installe sur ce marché avec comme objectif de devenir un acteur essentiel de l'économie sociale. En quelques années plusieurs agences en propre voient le jour avant que le choix du développement en franchise soit décidé en 2005 afin de faciliter son expansion. En l'espace de quelques années, plus d'une cinquantaine

d'entrepreneurs choisissent de créer leur entreprise sous l'enseigne Junior Senior®, gage de qualité, de sérieux et de suivi. Dès lors, une stratégie de croissance maîtrisée est adoptée afin d'offrir à chacun des conditions de lancement optimales ainsi qu'à tous l'accompagnement le plus qualitatif possible. Indépendamment financièrement, notre groupe se positionne parmi les leaders de l'aide à domicile et des services à la personne. Après plus de 15 ans d'existence, le pari semble réussi...

LE SECTEUR DE L'AIDE A DOMICILE



Part des personnes de plus de 60 ans en 2050 (1)



8 entreprises sur 10 ont vu leur chiffre d'affaires progresser de 2011 à 2012 (2)



Gain des entreprises de services à la personne pour l'État (3)

Le secteur des services à la personne a connu de nombreuses évolutions depuis la mise en place des avantages fiscaux institués par le plan Borloo en 2005. Mais en dépit de changements, le marché reste plus que jamais porteur du fait des

En plus de remplir une fonction sociale essentielle, les entreprises de services à la personne demeurent profitables aussi bien pour leurs créateurs que pour l'État... 🗨️

évolutions démographiques. En effet, la prise en charge de la dépendance va constituer un enjeu de société majeur, sachant que la grande majorité des Français se prononce en faveur du maintien à domicile.

Les entreprises de services à la personne, en plus de remplir une fonction sociale essentielle, demeurent profitables aussi bien pour leurs créateurs que pour l'État. Néanmoins, rejoindre un réseau national s'avère à présent crucial car seules ces structures peuvent s'adapter aux diverses perturbations législatives.

Sources :

(1) INSEE

(2) AGEFOS-PME

(3) Cabinet Oliver Wyman

Sophie SELVAIX a créé son entreprise Junior Senior® à Thonon-les-Bains (74) après une carrière de gardien de la paix en région parisienne. Elle nous raconte son parcours :

Pourquoi avoir choisi l'aide à domicile ?

Je voulais exercer une activité dans laquelle je puisse rendre service aux gens, les aider dans leur quotidien, être à leur écoute et répondre à leurs besoins.



Et pourquoi avec Junior Senior® ?

Les services proposés par l'enseigne Junior Senior® ainsi que son fonctionnement m'ont plus. Les prestations sont variées et touchent un large public. La formule proposée par le groupe me permet aussi d'associer la notion d'aide à la personne à celle de management. Cela correspond exactement à mes attentes professionnelles.

Mais en plus de ceci, le groupe est composé d'une équipe de professionnels compétents capables de nous encadrer et nous orienter au quotidien. Cela permet de se concentrer sur le principal.



Quelles furent les étapes de la création de votre enseigne ?

J'ai tout d'abord été en contact téléphonique avec Aurélien, l'assistant réseau de Junior Senior®, qui m'a présenté l'enseigne avant de m'expliquer son fonctionnement. Je lui ai décrit mes objectifs, mes motivations ainsi que mes ambitions, puis nous avons programmé une journée découverte à l'agence du Havre. J'ai pu y rencontrer les dirigeants du réseau, M. Lionel BENGOLD et M. Dimitri RUFF, et me faire une idée plus précise des différents services et de leur accompagnement au quotidien. J'y ai découvert une équipe dynamique, accueillante et disponible. Cette journée a véritablement été le déclic et m'a confortée dans mon intention de rejoindre ce groupe. C'est donc à partir de là que les démarches ont commencé, des études de faisabilité jusqu'à l'ouverture de l'agence.

Une étude d'implantation
basée sur notre expertise
et notre savoir - faire

Un accompagnement
dans la recherche du
local

Des conseils et person
dispensés p
experts (jur

➔ Le parcours

La mise en place de l'outil de gestion et de planification Junior Senior®
(gestion commerciale, suivi qualité, facturation, planification, suivi RH, réseau social interne...)

Le référencement auprès de nos partenaires (mutuelles, assurances...)

L'élaboration du dossier et l'accompagnement personnalisé pour l'**obtention de l'agrément**

De la signature du
la gestion qu

La mise en place d'actions de communication
(distribution ...)

La plate-forme Senior® qui permet l'accueil téléphonique par les agences par

➔ **Étude de projet**

➔ **Démarrage**

Un accompagnement dans votre développement

Des conseils et recommandations pour la **mise en place d'actions de communication** pertinentes et efficaces

...ils adaptés
...nalisés
...par nos
...riste, avocat...)

**L'élaboration du dossier
d'immatriculation par
notre expert juridique**
(rédaction des statuts...)

**Une forma-
tion à la tête de
réseau** (communica-
tion, RH, social, métiers des
services à la
personne...)

s du franchisé

**La mise en
place de la
signalétique,**

**Un accompagnement
lors de l'ouverture de
l'agence** (recrutement,
formation...)

**et mise à disposition du pack
communication de démarrage**
(dépliants, flyers, cartes de
visite...)

... contrat jusqu'à quotidienne

me téléphonique Junior
... permet d'optimiser
...phonique de l'ensemble des
...un argumentaire maîtrisé

**Un accompagnement
permanent** par la tête de
réseau et ses différents
services (RH, social...)

**Une
assistance
administrative
et juridique**

age de l'activité

Le quotidien

**La
participation
à la réunion
annuelle des
franchisés**

**L'élaboration de l'ensemble
des bulletins de salaire et
documents de fin de contrat**
réalisés par notre service RH

Un accompagnement
pour la **certification
NF Service**

1998

Année de création de l'enseigne

2006

Lancement en franchise

5 ans

Durée du contrat

5 jours

Formation théorique
(agence test et dans votre agence)

55 000 €

Investissement de départ

35 000 € ht

Droits d'entrée (compris dans l'investissement de départ)

20 000 €

Apport personnel

5 % du CA ht

Redevance mensuelle
(dégressive en fonction du CA)

40 à 80 m²

surface de l'agence

52

Nombre d'agences franchisées

11

Nombre d'agences en propre

100 %

Nombre d'agences agréées



Vous vous posez certainement quelques questions. Nous essayons d'y répondre...

Pourquoi un investissement de 55 000 € ?

Cette somme comprend les droits d'entrée ainsi que l'apport personnel que nous conseillons. Cet apport personnel constitue le capital social de votre société et la trésorerie afin que vous puissiez rémunérer vos intervenantes lors des premières interventions.

Que comprennent les droits d'entrée ?

Cette somme comprend un certain nombre de services comme l'étude de marché, le business plan, l'élaboration du dossier d'immatriculation et du dossier d'agrément (et non un simple accompagnement), la formation à la tête de réseau, la conception et la mise en place de la signalétique (et non une simple aide) ou encore la mise à disposition d'un pack communication (dépliants, livrets, cahiers de liaisons, blouses...). Nous estimons important de fournir le plus de services possibles aux franchisés

lors de l'ouverture de leur agence afin de leur assurer un départ optimal.

Pourquoi une redevance de 5% ?

L'objectif principal de tout entrepreneur est de minimiser celle-ci, quitte à se priver à tort d'une aide fort précieuse lorsqu'on dirige une entreprise. Chez Junior Senior® la redevance permet de vous fournir les services d'une équipe complètement intégrée et formée dans les domaines qui vous seront vitaux. Pour cela nous n'avons pas de redevance publicitaire car toute notre communication est réalisée en interne.

Pourquoi une redevance dégressive ?

Nous estimons qu'une agence, une fois un certain seuil de chiffre d'affaires atteint, a besoin d'un peu plus de disponibilités financières pour se développer. Pour cela, la redevance peut être diminuée à 4%, afin de vous aider en investissant, dans des moyens humains par exemple avec l'embauche d'une assistante, ou pour l'ouverture d'une antenne ou la mise en place d'actions de communication.



Service RH

Le service RH réalise les bulletins de salaire de vos intervenant(e)s en fin de mois, ainsi que les documents de fin de contrat. De plus, celui-ci maintient une veille sur l'actualité sociale afin de rester informé de ses régulières évolutions.



Service accueil

Le service accueil réceptionne les appels du Numéro Azur® selon une procédure adaptée, informe les bénéficiaires et vous met en relation. En cas d'absence, il vous informe de vos appels et des éventuels messages.



Service communication

Le service communication s'assure du développement de la notoriété de la marque en établissant une stratégie locale et nationale (médias online et offline), en entretenant les relations avec les partenaires, en concevant et en réalisant tous les supports de communication nécessaires (conçus à 100% en interne) selon vos besoins.



Service social

Le service social vous accompagne à l'ouverture de votre agence en vous formant à la mise en place des prestations, à l'accueil des bénéficiaires ou encore à l'identification des acteurs médico-sociaux locaux. Enfin, il s'occupe du montage des dossiers de demande d'agrément auprès de la DIRECCTE et vous accompagne dans vos rendez-vous.

Nous faisons le choix d'un accompagnement premium en mettant **à votre disposition des compétences intégrées prêtes à répondre à vos besoins ...** 🗨️



Service assistance

Le service assistance et développement renseigne les candidats à la franchise, s'occupe de réaliser les études d'implantation, veille au bon fonctionnement du réseau et vous accompagne en cas d'ouverture d'une antenne.



Service certification

Le service certification supervise la démarche de certification du réseau, veille à la mise en place de la politique qualité et des supports nécessaires par la réalisation d'audits et de diagnostics.

Le savez-vous ?

Parmi les entreprises créées en 2002, 72% des franchises et coopératives avaient toujours une activité économique trois ans plus tard, contre 66% des entreprises créées en dehors d'un réseau (1).



Dimitri RUFF
Dirigeant
réseau



Lionel BENGOLD
Dirigeant
réseau



Julie RICHARD
Responsable
paie



Nadine FONTAINE
Chargée de
paie



Cécile PETTER
Responsable
communication



Arthur FORTIN
Chargé de
communication



Marion LEGOUPIL
Responsable
qualité



Aurèle MINIER
Chargée
d'action sociale



Aurélien KOURIL
Assistant
réseau



Sophie BOURDEL
Chargée
d'accueil

POUR CONCLURE



**Intéressé(e)
par nos services
et notre accompagnement ?
Venez nous rencontrer ! ☺**

M. Aurélien KOURIL

aurelien.kouril@juniorsenior.fr

02.35.42.20.32

