



LA CONFIANCE À VOTRE TABLE

N°1
DU PORTAGE
DE REPAS
À DOMICILE



MARC, 32 ANS, ENTREPRENEUR ÉPANOUI

LA FRANCHISE QUI GAGNE !

PRESS BOOK

Mars - décembre 2017

CONTACT PRESSE : AGENCE CALL ME BACK

Dorothee Auphan : d.auphan@agencecallmeback.com / 01 56 81 02 81 / 06 22 27 63 88

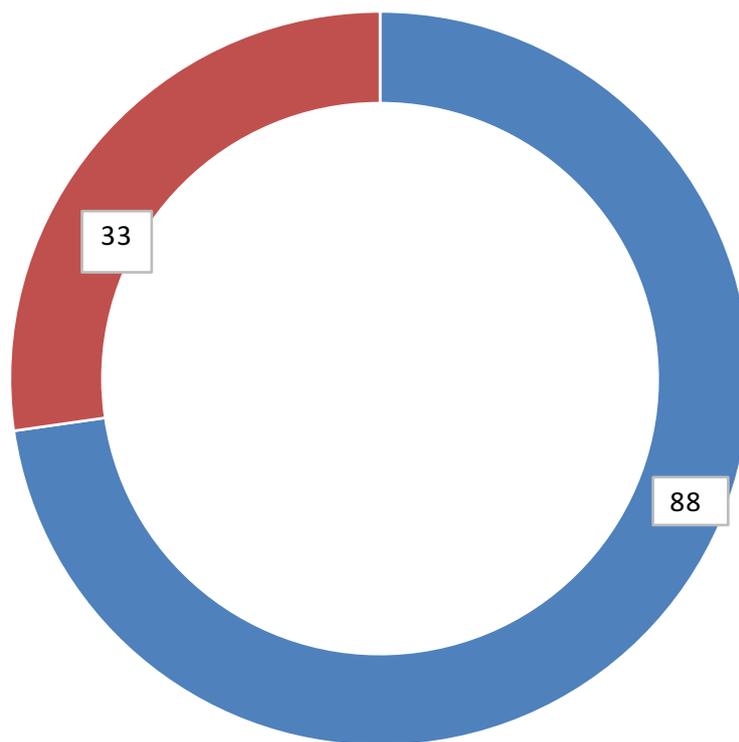
Clémence Engler : communication@agencecallmeback.com / 01 56 81 02 35

Bilan

Nombre total de coupures

121

Répartition on line / of line



■ Presse web ■ Presse écrite

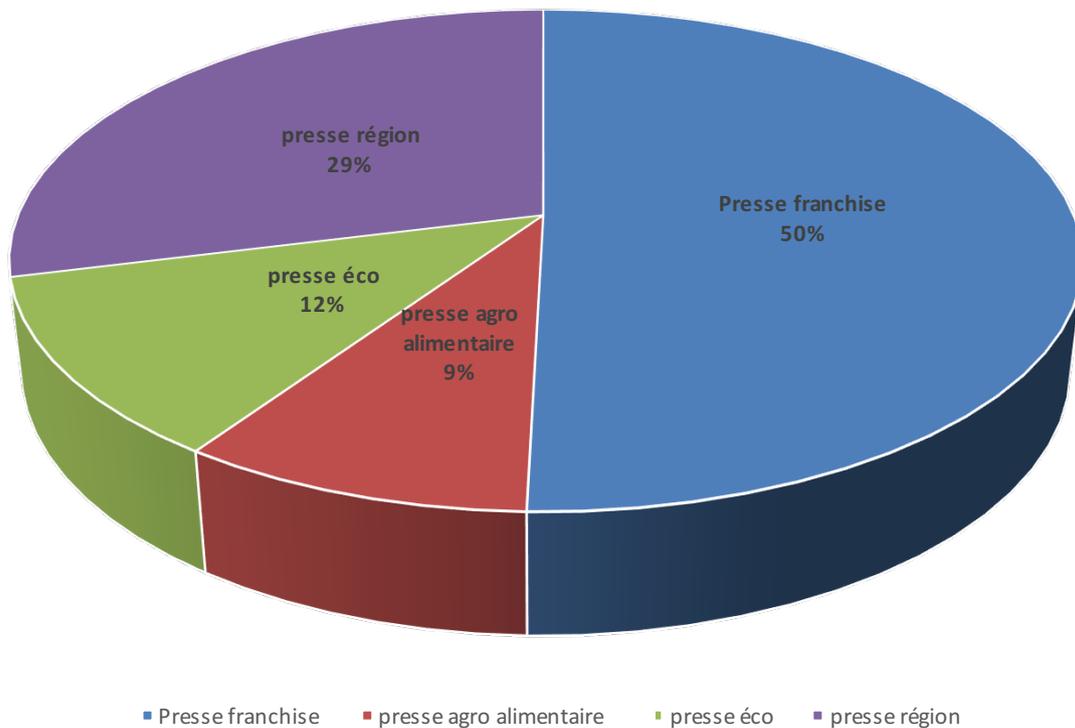
Presse web	Presse écrite
88	33

Bilan

Nombre total de coupures

121

Répartition par type de presse



Presse franchise	presse agro alimentaire	presse éco	presse région
61	11	14	35

Sommaire

20/12/16	SilverEco.fr	Un partenariat officialisé entre le réseau Générale des services et Les Menus Services
mars/avril 2017	Zepros Métiers Collective	Les Menus Services en quête de franchisés
10/03/17	Tokster	Les Menus Services cherchent à faire des émules
13/03/17	Hellofranchise	Corinne Duplat Directrice Générale du réseau Les Menus Services répond à nos questions
17/03/17	Observatoirede lafranchise.fr	Générale des Services : un chiffre d'affaires en hausse de 24% sur l'année 2016
18/03/17	Toute-la-franchise.com	Salariés en reconversion ou jeunes entrepreneurs : deux franchisés Les Menus Services témoignent à Franchise Expo
18/03/17	Toute-la-franchise.com	Franchise Expo : Générale des Services profite du salon pour annoncer une croissance de 24% en 2016
18/03/17	Trouver-une-franchise.com	Franchise Expo : trois conférences pour Les Menus Services
19/03/17	Poinfranchises.com	Les Menus Services à Franchise Expo Paris : 3 conférences pour le réseau
25/03/17	Toute-la-franchise.com	Les Menus Services : 10 à 12 ouvertures au programme pour 2017
25/03/17	Toute-la-franchise.com	Vidéo : Développement Les Menus Services : des objectifs ambitieux, mais raisonnables
06/04.17	Observatoirede lafranchise.fr	Le réseau Les Menus Services ouvre une nouvelle franchise

11/04/17	Toute-la-franchise.com	Les Menus Services ouvre une nouvelle agence à Niort
12/04/17	Pointfranchises.com	Une nouvelle agence Les Menus Services à Niort
16/04/17	Trouver-une-franchise.com	Les Menus Services
17/04/17	Pointfranchises.com	Le portage de repas Les Menus Services désormais disponible à Niort
18/04/17	Observatoirede lafranchise.fr	Générale des Services, une franchise portée par la Silver Economie
19/04/17	Toute-la-franchise.com	Générale des Services signe un partenariat historique dans la Silver Economie
21/04/17	Toute-la-franchise.com	Reconversion professionnelle à 40 ans : 5 raisons de choisir la franchise !
21/04/17	Observatoirede lafranchise.fr	Interview franchise Les Menus Services « Les Menus Services enregistrent 25% de croissance annuelle »
23/04/17	La Dépêche	Les Menus Services, votre portage de repas à domicile
26/04/17	Toute-la-franchise.com	Les Menus Services : bilan du salon Franchise Expo à Paris
26/04/17	Franchise Service	Franchise Expo : Les Menus Services dresse son bilan
28/04/17	Observatoirede lafranchise.fr	La franchise Les Menus Services satisfaite de sa participation à Franchise Expo Paris

29/04/17	Ouest France	Info locale : Salon du maintien à domicile
29/04/17	Ouest France	D'autres idées de sorties pour ce week-end
29/04/17	Ouest France.fr	Saint-Malo. Des idées de sorties pour ce week-end
29/04/17	Ma Ville Saint Malo	Saint-Malo. Des idées de sorties pour ce week-end
30/04/17	Ouest France.fr	Un Salon du maintien à domicile, samedi
mai 2017	Entreprendre	Silver Economie
04/05/17	Agra alimentation	Les Menus Services veut couvrir l'ensemble du territoire
16/05/17	Franchise Aide à la personne	Les Menus Services s'implante à Niort
17/05/17	Observatoire de la franchise.fr	Les Menus Services ouvre une nouvelle franchise à Conflans-Sainte-Honorine
17/05/17	Tokster	Succes story sur le marché de la dépendance
18/05/17	Toute-la-franchise.com	Livraison de repas : Les Menus Services ouvre une 4 ^e agence dans les Yvelines
18/05/17	Tokster	Un nouveau franchisé Menus Services dans le 78

19/05/17	Toute-la-franchise.com	Silver Economie : un fort potentiel pour la franchise ?
20/05/17	Canal Franchise	Les Menus Services ouvre une nouvelle agence franchisée dans les Yvelines
20/05/17	Toute-la-franchise.com	Reconversion professionnelle : « Les Menus Services a un vrai potentiel sur son marché »
21/05/17	Toute-la-franchise.com	« La franchise permet de démarrer avec des bases solides et d'aborder d'autres horizons avec un appui »
24/05/17	Lenouvel-economiste.fr	Multi-franchise : pour entrepreneur-manager seulement
26/05/17	Le Nouvel Economiste	Entrepreneur manager
26/05/17	AC Franchise	Générale des Services poursuit son développement pour atteindre les 100 agences horizon 2020
26/05/17	Les Marches Hebdo	Les Menus Services étend son réseau
juin 2017	Entreprendre	Les Menus Services met les petits plats dans les grands
Juin/août 2017	Franchise Magazine	La tournée du patron
Juin 2017	Actions Limoges et de la Haute-Vienne	L'AESAD naît des cendres du GESAP 87
06/06/17	Toute-la-franchise.com	Les Menus Services lancent leur gamme Gourmande

12/06/17	Observatoire de la franchise.fr	La franchise Les Menus Services lance la Gamme Gourmande
12/06/17	Tokster	Le roadshow estival des Menus Services
14/06/17	Ouest France	Menus Services : une belle progression
14/06/17	Zone Bourse	Bluelinea : Salon Handica Lyon
16/06/17	Ouest-france.fr	Menus services : une belle progression
26/06/17	Entreprendre.fr	Les Menus Services met les petits plats dans les grands
27/06/17	Toute-la-franchise.com	Se développer en franchise dans les SAP : Toute la Franchise vous accompagne !
17/06/17	Toute-la-franchise.com	Franchises de services à la personne : quel accompagnement pour bien se développer ?
06/07/17	SilverEco.fr	Les Menus Services, un service de portage de repas favorisant le maintien à domicile des seniors
12/07/17	ToulEco.fr	L'Occitanie sur le plan de route des Menus Services
13/07/17	ToulEco	L'Occitanie sur le plan de route des Menus Services
17/07/17	Toute-la-franchise.com	La franchise et l'aide à domicile : présentation de concepts qui marchent
29/07/17	Franchise Magazine	Le témoignage de Thibault Percepied, franchisé Les Menus Services à Châtillon

15/08/17	Le Progrès	Plus de deux millions d'euros de travaux pour la résidence Le Clos Beausoleil
25/08/17	Le Nouvel Economiste	Le bon plan
25/08/17	Le Nouvel Economiste	Comment choisir son franchiseur ?
25/08/17	La Nouvel Economiste.fr	Franchise et financement, le bon plan
10/08/17	Toute-la-franchise.com	L'enseigne Les Menus Services au salon Top Franchise Méditerranée de Marseille
30/08/17	Trouver une franchise.com	Le réseau Les Menus Services, présent au salon Top Franchise Méditerranée de Marseille
Sept/Nov 2017	Création d'entreprise Magazine	Services à la personne : tout le monde en veut !
Sept/Oct 2017	Zepros Métiers Collective	Nouveau venu dans la franchise
Sept/Oct 2017	Zepros Métiers Collective	Paroles de franchisés
Sept/Oct 2017	Zepros Métiers Collective	Les Menus Services élargit son offre
05/09/17	Observatoire delafranchise.fr	Rencontrez la franchise Les Menus Services à Marseille et à Metz
06/09/17	Toute-la-franchise.com	Les Menus Services présente son concept au Rendez-vous de la Franchise de Metz
14/09/17	Lannion-perros.maville.com	Foire-Expo de Saint-Brieuc : un inventeur qui facilite la vie des soignants

14/09/17	Guingamp.m a ville.com	Foire-Expo de Saint-Brieuc : un inventeur qui facilite la vie des soignants
14/09/17	Saint- brieuc.mavill e.com	Foire-Expo de Saint-Brieuc : un inventeur qui facilite la vie des soignants
14/09/17	dinan.maville. com	Foire-Expo de Saint-Brieuc : un inventeur qui facilite la vie des soignants
19/09/17	Observatoire delafranchise .fr	L'enseigne Les Menus Services vous donne rendez-vous au salon Top Franchise Méditerranée Marseille
22/09/17	Toute-la- franchise. com	Rendez-vous de la Franchise à Metz : une grande première !
26/09/17	Observatoire delafranchise .fr	Un nouveau membre au conseil d'administration pour Générale des Services et Domus Prévention
28/09/17	Toute-la- franchise. com	France Silver Eco : Didier Château, PDG de Domus Prévention et Générale des Services, au Conseil d'Administration
Oct 2017	Entreprises Occitanie	François-Loïc Lefèvre anime la franchise Menus Services l'agglomération toulousaine
02/10/17	Entreprises Occitanie	François-Loïc Lefèvre anime la franchise Menus Services l'agglomération toulousaine
05/10/17	Observatoire delafranchise .fr	Trouvez l'enseigne qui vous convient sur Top Franchise Méditerranée !
07/10/17	SilverEco.fr	Nutrition : Les Menus Services fait la part belle au goût

09/10/17	Eventium.io	Silver Economie : des opportunités pour créer sa boîte !
11/10/17	Presseagence.fr	Marseille : Lancement de deux agences Les Menus Services à Marseille ! Mercredi 11 octobre 2017
11/10/17	Presseagence.fr	Marseille : La société Les Menus Services ouvre 2 premières agences à Marseille
13/10/17	La Provence	Les Menus Services ouvre à Marseille
14/10/17	Toute-la-franchise.com	L'enseigne Les Menus Services ouvre deux agences à Marseille
17/10/17	Flash Infos Economie Editions PACA/Corse/Languedoc Roussillon	Aide à domicile : Les Menus Services ouvre deux agences à Marseille
18/10/17	La Marne	Le portage de repas à domicile arrive dans le pays de Maux
18/10/17	Franchise Service	Deux premières agences Les Menus Services à Marseille
25/10/17	Toute-la-franchise.com	Franchise médicale : quels réseaux pour se lancer ?
02/11/17	Observatoire de la franchise.fr	L'enseigne Les Menus Services ouvre une nouvelle agence
03/11/17	La Provence	Les Menus Services s'installent à Marseille
03/11/17	Franchise Aide à la personne	Deux ouvertures Les Menus Services à Marseille
04/11/17	Le Courrier de l'Ouest	Les repas à domicile, un créneau porteur

07/11/17	Toute-la-franchise.com	« En ouvrant une franchise Les Menus Services, je saute, mais avec un parachute ! »
01/11/17	Toute-la-franchise.com	Les Menus Services Marseille : « Je me lance sur un marché porteur avec une franchise en pleine croissance ! »
07/11/17	La Nouvelle République.fr	Véronique Bréchet, une battante à l'honneur
08/11/17	La Nouvelle République	Véronique Bréchet une battante à l'honneur
10/11/17	GoMet'	Portage à domicile : Les Menus Services ouvrent deux nouvelles franchises à Marseille
11/11/17	La Rochelle.fr	Stage Dating
16/11/17	Observatoire delafranchise.fr	Rencontre annuelle de tous les franchisés du réseau Les Menus Services
16/11/17	La Dépêche.fr	Services à la personne : des solutions pour mieux vivre chez soi
19/11/17	Trouver-une-franchise.com	Les Menus Services : un séminaire annuel réussi
19/11/17	Toute-la-franchise.com	Le réseau Les Menus Services réunit ses franchisés pour son séminaire annuel
22/11/17	La nouvelle République du Centre Ouest	Les Menus Services arrivent à Tours-Nord
28/11/17	Nouvelles Publications.com	Les Menus Services ouvre deux agences à Marseille
29/11/17	Flash Infos Economie édition PACA/Corse/Lan guedoc Roussillon	Services à la personne : Les Menus Services ouvre deux agences à Marseille

29/11/17	Nice Matin	Portage de repas : Les Menus Services
05/12/17	Trouver une franchise.com	Les Menus Services : ouverture d'une nouvelle agence dans la commune de Tours
05/12/17	Toute-la-franchise.com	Les Menus Services : une nouvelle agence ouvre à Tours
05/12/17	Trouver une franchise.com	Les Menus Services : ouverture d'une nouvelle agence dans la commune de Tours
11/12/17	Tokster	Deux ouvertures pour Les Menus Services
11/12/17	Toute-la-franchise.com	Quelles sont les meilleures franchises du moment ?
13/12/17	Observatoire delafranchise.fr	L'enseigne Les Menus Services ouvre une nouvelle agence en franchise
18/12/17	Toute-la-franchise.com	Les Menus Services ouvre une nouvelle agence à Angers
25/12/17	Franchise-aide-a-la-personne.fr	Une journée d'échange et de partage durant le séminaire Les Menus Services
27/12/17	Le Progrès	« Pour les fêtes, nous avons des plats inhabituels pour nos clients »

Un partenariat officialisé entre le réseau Générale des services et Les Menus Services

20 décembre 2016 par REDACTION – Laisser un commentaire



Share f 0 Tweet in Share

L'ensemble des franchisés du réseau national Générale des Services se sont réunis à Paris pour 2 jours de séminaire le 13 et 14 décembre 2016, l'occasion pour l'enseigne de présenter son **plan de développement 2017** mais aussi d'officialiser un partenariat renforcé avec le réseau de livraison de repas à domicile « Les Menus Services », dans l'objectif de développer une nouvelle offre de livraison de repas à domicile 100% senior.



Une volonté commune de proposer des services complémentaires

Dans le cadre de la stratégie de la Silver Economie et du développement de l'enseigne, **Didier Chateau**, PDG de Générale des Services, et **Corinne Duplat**, Directrice Générale de Les Menus Services, ont officialisé un partenariat entre les deux enseignes nationales.

Le réseau Générale des Services et le Réseau Les Menus Services ont le souci commun d'installer et de proposer des offres de services complémentaires afin de répondre, pour un maximum de confort, aux attentes des usagers et donc développer leurs volumes de CA par le partage de leurs clients.

Avec cet objectif, les 2 partenaires souhaitent favoriser ainsi la convergence et la complémentarité de leurs savoir-faire respectifs pour développer une offre qualitative et adaptée aux besoins des particuliers.



Signature officielle du partenariat

Le réseau Générale des Services chiffres

17 ans d'expériences

49 agences en France

Plus de 800 artisans partenaires qualifiés

Près de 2000 collaborateurs en CDI

Plus de 10 000 demandes de travaux, rénovation et dépannage

Plus de 200 000 prestations à domicile et services à la personne

Focus sur Les Menus Services

Les Menus Services est une société de services à la personne spécialisée dans la livraison de repas à domicile. Elle assure la livraison régulière de plateaux repas dont les menus sont élaborés avec le concours d'un diététicien.

Les Menus Services complètent leur offre avec des plats salés à texture mixée et lisse destinés aux personnes présentant des troubles de la déglutition.



Les Menus Services en chiffres

- 13 ans de succès
- 52 agences en France
- 250 salariés en France
- 93% de clients satisfaits
- 6 000 clients actifs en France
- 1 600 000 de repas livrés en 2016
- 16,5 M€ de CA en 2016



PORTAGE

Les Menus Services en quête de franchisés



Les Menus Services proposent une offre large (menu classique, pour diabétique, sans sel, mixé...). Lors de Franchise Expo, deux nouvelles gammes de menus seront lancées officiellement : Gourmand et Facile qui viennent enrichir et diversifier l'offre existante.

Avec 25 % de croissance en 2016, l'intégration de 8 nouvelles franchises et 52 agences franchisées en France, Les Menus Services figurent en 2017 parmi les acteurs les plus dynamiques du secteur de la franchise.

Spécialiste de la préparation et du portage de repas à domicile pour seniors, l'enseigne, présente au salon Franchise Expo à Paris du 19 au 22 mars (stand

B52, pavillon 2.2), entend recruter de nouveaux franchisés. À noter qu'en 2016 celle-ci a vendu 1 600 000 repas pour un CA de 16,5 M€.

Ancrés sur le marché en plein boom de la dépendance des personnes âgées, Les Menus Services promettent aux franchisés un développement rapide avec des CA mensuels moyens pouvant aller jusqu'à 90 000 € HT. ●

Les Menus Services cherchent à faire des émules

Publié par zepros ZePros News Par **Aude Aboucaya**

10/03/17 à 07:47 - Mise à jour le 13/03/17 à 10:19

Ça m'intéresse 1 Tok 1



PORTAGE ET FRANCHISE

Avec 25 % de croissance en 2016, l'intégration de huit nouvelles franchises et 52 agences franchisées sur tout le territoire, les Menus Services figurent en 2017 parmi les acteurs les plus dynamiques du secteur de la franchise en France.

Spécialiste de la préparation et du portage de repas à domicile, l'entreprise présente au salon Franchise Expo, à la Porte de Versailles du 19 au 22 mars prochain, et accueillera les visiteurs sur le **stand B52, pavillon 2.2**. Objectif : le recrutement de nouveaux franchisés.

Créée en 2003 par Alain Balandreaud, l'enseigne affiche à son compteur 1 600 000 repas vendus en 2016 pour un CA de 16,5 M€. Ancrée sur le marché en plein boom de la dépendance des personnes âgées, elle fait aux franchisés la promesse d'un développement rapide avec des CA mensuels moyens pouvant aller jusqu'à 90 000 € HT.

A l'occasion du salon, « **nous annoncerons notamment le lancement de nos 2 nouvelles gammes de menus : Gourmand et Facile qui viennent enrichir et diversifier l'offre existante** », a déclaré Corinne Duplat, directrice générale en charge du recrutement des nouveaux franchisés.



L'enseigne présente au salon Franchise Expo, à la Porte de Versailles du 19 au 22 mars prochain;

Mots-clés : [#Restauration Hors Domicile](#) [#Franchise](#) [#Menu](#) [#Seniors](#)

Corinne Duplat Directrice Générale Du Réseau Les Menus Services Répond à Nos Questions

Le 13 Mars 2017 | catégorie : Interviews



Interview de Corinne Duplat directrice générale du réseau Les Menus services, spécialiste de portage de repas à domicile pour les personnes âgées.

Le marché du service aux séniors est en plein boom et nombreux sont les réseaux de franchises qui opèrent dans ce domaine. Quels sont les "plus" qui démarquent Les Menus Services de ses concurrents ?

Outre le fait que nous participons au maintien à domicile des personnes âgées tout comme certains de nos concurrents, nous sommes surtout **SPECIALISTES** du portage de repas, qui est notre cœur de métier. En plus de proposer chaque jour des repas variés, **LES MENUS SERVICES** innove en permanence pour leurs clients : une gamme « Facile à manger » est sortie en 2016 et une gamme « Gourmande » vient de sortir début 2017.

Il n'est pas donné à tout le monde d'entreprendre dans ce secteur d'activité. Quelles sont les qualités humaines indispensables pour ouvrir une franchise « Les Menus Services » ?

Avoir le sens du service, avoir de l'empathie et une réelle envie de travailler auprès de personnes âgées. Le point commun des franchisés LES MENUS SERVICES : ils veulent donner un sens à leur carrière professionnelle.

Quel type de zone d'implantation favorisez-vous ? Assistez-vous vos franchisés dans la recherche de leur local ?

Notre réseau compte à l'heure actuelle 52 agences dont 11 succursales et 41 agences en franchise. Nous avons donc encore un gros potentiel d'implantations. Notre priorité depuis l'année dernière est le développement de PACA.

Pour finir, la question traditionnelle, avez-vous un message aux candidats qui liront cet article pour les convaincre de rejoindre le réseau Les Menus Services ?

Rejoindre LES MENUS SERVICES, c'est rejoindre un réseau dynamique positionné sur deux marchés en forte croissance, les services à la personne et le marché de la dépendance mais c'est surtout rejoindre des chefs d'entreprise qui partagent de fortes valeurs : partage, respect, qualité et éthique.



Générales des Services : un chiffre d'affaires en hausse de 24% sur l'année 2016

Présent depuis 1999 sur le secteur des services à la personne, le réseau multi-spécialiste Générale des Services annonce avoir réalisé un chiffre d'affaires de 20 millions d'euros en 2016, en hausse de 24% par rapport au précédent exercice. Développée en franchise depuis 2007, l'enseigne a ouvert 14 nouvelles agences l'année passée, notamment à Aix-en-Provence, Avignon, Niort, La Flèche, à Bordeaux, à Lyon... Sur la période, Générales des Services a délivré 1 million de prestations à domicile auprès de 15 000 familles et embauché 450 nouveaux salariés en CDI. A la fin de l'année dernière, le réseau a opéré un rapprochement avec l'enseigne spécialiste du portage de repas Les Menus Services. Enfin, depuis deux ans, Générale des Services a renforcé ses activités sur le segment de la Silver économie en nouant plusieurs partenariats stratégiques.

Une présence à la prochaine édition de Franchise Expo Paris

Générale des Services va exposer sur la prochaine édition du salon Franchise Expo Paris, qui se tient du 19 au 22 mars prochain sur le stand A30 au sein du hall 2.2. A cette occasion, Didier Chateau, co-fondateur et Pdg du réseau, va participer à deux conférences :

Le dimanche 19 Mars de 13:00 à 13:45, sur le thème « Silver économie : un fort potentiel dans les années à venir ». Corinne Duplat, Directrice Générale du réseau Les Menus Services, partenaire de Générale des Services, participera également à cette conférence.

Le mercredi 22 Mars de 14:00 à 14:45, sur le thème « Devenir franchisé dans le secteur des services à la personne : de belles opportunités pour monter son entreprise ».

Cette année, l'enseigne Générale des Services, qui regroupe d'ores et déjà 50 agences, désire accélérer sa croissance en ouvrant 20 nouvelles unités. L'objectif : atteindre les 100 agences d'ici 2020. Générales vise un chiffre d'affaires de 75 millions d'euros. « *le secteur des services à la personne est le plus dynamique de l'économie Française. Aujourd'hui c'est même le 1er créateur d'emplois en France du au vieillissement d'une part et au dispositif nouveau du crédit d'impôt universel dans les services à domicile mis en place au 1er janvier 2017. Selon l'INSEE c'est 200 000 emplois dans les deux ans* », rappelle Didier Chateau.



Salariés en reconversion ou jeunes entrepreneurs : deux franchisés Les Menus Services témoignent à Franchise Expo

Le salon de la franchise de Paris, qui ouvre ses portes demain matin, sera l'occasion pour le réseau Les Menus Services de participer à plusieurs conférences, dont deux dans lesquelles interviendront des franchisés.



AVEC LES MENUS SERVICES, TOUT LE MONDE Y GAGNE

C'est Corinne Duplat, directrice générale du réseau Les Menus Services qui ouvrira le bal des interventions de l'enseigne. Elle participera en effet à la conférence « Silver Economie : un fort potentiel pour les années à venir », qui aura lieu demain, à partir de 13 heures, au sein du salon Franchise Expo Paris. Le lendemain, lundi 20 mars, Bruno Bourmault, franchisé Les Menus Services au Mans, apportera son témoignage lors de la conférence « Une nouvelle vie grâce à la franchise : ils étaient salariés, ils sont devenus franchisés ». Cette dernière se déroulera à 16 heures, à l'école de la franchise et permettra de mettre en avant des parcours de salariés en reconversion professionnelle qui ont opté pour la création d'entreprise en franchise afin de donner un nouveau souffle à leur carrière. Bruno Bourmault expliquera ainsi aux participants comment, après 18 ans dans la construction de réseaux telecom, il a eu envie de changer de secteur d'activité et de se lancer dans la livraison de repas à domicile pour les personnes âgées.

Thibault Percepied, franchisé Les Menus Services à Chatillon Hauts de Seine Sud, enfin, participera à la conférence « Jeunes entrepreneurs, la franchise est faite pour vous. Retours d'expérience », le mardi 21 mars, à partir de 14 heures. Le jeune franchisé reviendra sur le parcours qui l'a conduit à devenir son propre patron à tout juste 30 ans.

Si vous aussi souhaitez faire comme ces deux chefs d'entreprise et vous lancer sur le marché porteur de la livraison de repas pour les seniors, n'hésitez pas à participer à l'une de ces conférences ou à vous rendre sur le stand de l'enseigne (B52) pour échanger avec l'équipe en charge du développement.



Franchise Expo : Générale des Services profite du salon pour annoncer une croissance de 24% en 2016

Le salon de la franchise de Paris, qui accueillera les créateurs à partir de demain matin, Porte de Versailles, est l'occasion pour le réseau Générale des Services d'annoncer ses résultats 2016. Des résultats en forte hausse qui ne devraient pas manquer rassurer les porteurs de projet et les conforter dans le choix de ce réseau solide.



Avec 11 nouveaux franchisés pour 14 ouvertures, Thierry Marchand, responsable développement de Générale des Services, n'hésite pas à qualifier l'année 2016 de « très bonne en termes de développement », allant même jusqu'à expliquer qu'il s'agit de « l'une des meilleures enregistrée depuis que le réseau se développe en franchise, en 2008 » (cf l'article Générale des Services : une bonne année 2016 et un objectif de 100 agences dans les 3 ans). Et tous les indicateurs sont au vert pour le réseau spécialisé dans les services à la personne, qui annonce un CA de plus de 20 millions d'euros, soit une augmentation de 24% sur l'année. Côté activité, plus d'un million de prestations ont été effectuées auprès de plus de 15.000 familles et 450



nouveaux salariés ont été embauchés en CDI, pour un total de 2.000 collaborateurs. Le cabinet Xerfi place ainsi Générale des Services parmi les 500 plus gros recruteurs en France.

Générale des Services booste encore son développement

Et le réseau de franchise compte bien accélérer encore la cadence en 2017 : il annonce déjà son intention d'ouvrir 20 nouvelles agences par an à partir de cette année, pour atteindre les 100 implantations en 2020. Le chiffre d'affaires visé, lui, est de 75 millions d'euros.

Générale des Services profitera donc du salon Franchise Expo Paris, qui ouvre ses portes demain, pour mettre en avant son excellent bilan 2016 et ses perspectives de développement pour les années à venir. Ce sera également pour le franchiseur l'occasion d'exposer les différents partenariats stratégiques qui sont noués avec des acteurs de la Silver économie, comme Legrand, Sécuritas ou AKW, pour la diffusion et la commercialisation de solutions innovantes pour le maintien à domicile, ou encore Les Menus Services, qui propose la livraison à domicile de repas pour les personnes âgées. D'autres rapprochements devraient également voir le jour dans les mois à venir, comme le rappelle Thierry Marchand, dans une interview accordée à Toute la Franchise en fin d'année dernière : « Nous allons renforcer et mettre en place de nouveaux partenariats avec des acteurs de la Silver Eco ».

Si vous souhaitez en savoir plus sur le développement de cette enseigne et les atouts qu'elle présente pour les créateurs d'entreprise, n'hésitez pas à vous rendre sur son stand, A30, pour échanger avec l'équipe en charge du recrutement des nouveaux franchisés. Vous pourrez également assister à deux conférences auxquelles participera Didier Château, co-fondateur et PDG de Générale des Services, « Silver économie : un fort potentiel dans les années à venir », demain à partir de 13 heures « Devenir franchisé dans le secteur des services à la personne : de belles opportunités pour monter son entreprise », le mercredi 22 à partir de 14 heures.

www.trouver-une-franchise.com

Pays : France

Dynamisme : 5



Page 1/1

[Visualiser l'article](#)

Franchise Expo : trois conférences pour Les Menus Services

Le réseau Les Menus Services, spécialisé dans la livraison de repas pour les seniors, s'apprête à participer une nouvelle fois au salon Franchise Expo Paris. Et pour cette 36^e édition, l'enseigne interviendra au cours de trois conférences.

Corinne Duplat, directrice générale du groupe, Bruno Bourmault, franchisé au Mans et Thibault Percepied, franchisé à Chatillon Hauts de Seine Sud, apporteront respectivement leur témoignage lors des conférences « Silver Economie : un fort potentiel pour les années à venir », « Une nouvelle vie grâce à la franchise : ils étaient salariés, ils sont devenus franchisés » et « Jeunes entrepreneurs, la franchise est faite pour vous. Retours d'expérience ». L'occasion pour les créateurs d'entreprise en devenir d'en apprendre davantage sur ce secteur d'activité et les perspectives qu'il offre.

Si vous êtes intéressé mais ne pouvez pas vous rendre à ces conférences, n'hésitez pas à aller directement à la rencontre des Menus Services, sur son stand B52 !

Trouver une Franchise ©



Les Menus Services à Franchise Expo Paris : 3 conférences pour le réseau



LES MENUS SERVICES Les Menus Services, et beaucoup plus encore !
Spécialiste du portage de repas au domicile des personnes âgées

Spécialisé dans la livraison de repas pour les personnes âgées, le réseau Les Menus Services se prépare à **se rendre au prochain salon de la franchise de Paris**. Un salon sur lequel il participera entre autres à trois conférences.

La première, « Silver Economie : un fort potentiel pour les années à venir », verra l'intervention de Corinne Duplat, directrice générale de l'enseigne, cet après-midi. Lundi, c'est le franchisé du Mans, Bruno Bourmault, qui interviendra au cours de la conférence « Une nouvelle vie grâce à la franchise : ils étaient salariés, ils sont devenus franchisés ». Le lendemain, enfin, Thibault Percepied, franchisé de l'enseigne à Chatillon, apportera son témoignage lors de la conférence « Jeunes entrepreneurs, la franchise est faite pour vous. Retours d'expérience ».

Point Franchises ©



Les Menus Services : 10 à 12 ouvertures au programme pour 2017

Corinne Duplat est directrice générale de l'enseigne de portage de repas Les Menus Services. Présente au salon Franchise Expo, la dirigeante a accepté d'évoquer le développement de son enseigne devant la caméra de Toute la franchise.

Vidéo: <https://www.youtube.com/embed/nFE5WJk3okI>

Toute la franchise : Pouvez-vous nous présenter le concept des Menus Services ?

Corinne Duplat : Le concept Les Menus Services consiste à livrer tous les jours des repas frais, équilibrés, variés, au domicile de personnes âgées, en tenant éventuellement compte de régimes associés (hypocaloriques, diabétiques, sans sel...). Nous sommes donc sur deux marchés, le marché des services à la personne, et le marché de la dépendance. Et nous sommes aujourd'hui leader du portage de repas à domicile, qui est notre cœur de métier, associé avec d'autres services de maintien à domicile.

TLF : Comment s'est passée l'année 2016 en termes de développement ?

CD : L'année 2016 s'est très bien passée en termes de développement, puisqu'on a ouvert une zone stratégique, PACA. Jusqu'à présent, nous nous étions beaucoup développés en Ile-de-France, dans le Grand Ouest, où on a démarré historiquement, et en Rhône-Alpes bien entendu, et l'objectif c'était de descendre en région PACA, avec le bon fournisseur de repas, ce qui a été fait. Nous avons ouvert Nice, Toulon, et Aix-en-Provence l'année dernière, avec d'autres ouvertures, bien entendu, sur le territoire national. Donc une belle année !

TLF : Vous venez de franchir la barre des 50 implantations, c'est bien ça ?

CD : Nous avons franchi la barre des 50, 52 très exactement aujourd'hui, et bientôt 60 puisque quelques projets sont en cours, déjà, en ce début d'année.

TLF : Quels sont vos objectifs de développement pour 2017 ?

CD : notre objectif pour 2017 reste toujours un objectif que je qualifie d'ambitieux, mais tout en étant raisonnable. Car intégrer de nouveaux franchisés, c'est très bien, mais il faut les lancer, les accompagner, et c'est une vraie mission. Donc en général, notre vitesse de croisière est de 10 à 12 ouvertures par an, ce qui nous permet de bien gérer.

TLF : De quelle manière accompagnez-vous ces franchisés ?

CD : L'accompagnement se fait de la manière suivante : je recrute personnellement les franchisés, et je les accompagne sur toute la partie élaboration du business plan, préparation du projet, validation du local et financement. Ensuite, je vais les confier à un animateur réseau : on va planifier la formation d'intégration qui dure trois semaines, une semaine de théorie et deux semaines de pratique, et enfin, un animateur dédié va les accompagner au lancement la première année, qui est vraiment une année stratégique pour les franchisés.



Vidéo : Développement Les Menus Services : des objectifs ambitieux, mais raisonnables

Video : <http://www.youtube.com/embed/nFE5WJk3okI?rel=0&fs=1&autoplay=1>

A l'occasion du salon Franchise Expo 2017 qui s'est déroulé à Paris au mois de mars, Toute la franchise a rencontré Corinne Duplat, directrice générale de l'enseigne Les Menus Services.

découvrez l'enseigne

La dirigeante du réseau spécialisé dans le portage de repas à domicile pour les personnes âgées a ainsi pu évoquer au micro de Toute la franchise le développement de son enseigne, son bilan pour 2016, ses objectifs 2017, et l'accompagnement proposé aux franchisés.



Le réseau Les Menus Services ouvre une nouvelle franchise



C'est dans la ville de Niort, dans le département des Deux-Sèvres, que le réseau spécialiste du portage de repas à domicile Les Menus Services implante une nouvelle franchise. A la tête de cette nouvelle unité, on retrouve Christophe Raphael (en photo ci dessus). Ce dernier connaît bien le réseau puisqu'il dirige déjà deux agences sous enseigne Les Menus Services à Bournezau et la Rochelle. Sa troisième agence, ouverte depuis le 1er mars dernier, dessert la ville de Niort et son agglomération : Echiré, Prahecq, Beauvoir-sur-Niort, Mauzé-sur-le-Mignon, Arçais, Coulon...

Coordonnées de l'agence Les Menus Services :

Agence Les Menus Services Niort
37, rue Saint-Symphorien
79000 Niort
Tél. : 05.49.26.08.79

Déjà à la tête de 52 agences réparties sur l'ensemble du territoire national, le réseau spécialiste de la livraison de repas à domicile Les Menus Services souhaite activement poursuivre son développement cette année avec l'ouverture d'une dizaine d'agences supplémentaires. Le réseau vise les 60 agences en 2017. Créée en 2013, l'enseigne Les Menus Services compte actuellement 52 agences, dont 11 en succursales et 41 en

www.observatoiredefranchise.fr

Pays : France

Dynamisme : 0



Page 2/2

[Visualiser l'article](#)

franchise. Avant de se lancer, les franchisés du réseau suivent une formation de trois semaines au métier, dont une semaine de théorie et deux semaines en immersion au sein d'une agence du réseau.



Les Menus Services ouvre une nouvelle agence à Niort



Le réseau spécialisé dans la livraison de repas pour les personnes âgées vient d'ouvrir une nouvelle agence à Niort. Il s'agit de la 3^e implantation Les Menus Services en Poitou Charentes.

Déjà présente à Bournezeau, dans la Vienne, et La Rochelle, l'enseigne Les Menus Services poursuit son développement en région Poitou Charentes, avec l'ouverture de cette 3^e agence, à Niort ! C'est **Christophe Raphel qui est à la tête de cette nouvelle implantation**, qui propose désormais ses services de livraison de repas aux seniors de toute l'agglomération niortaise, de Beauvoir sur Niort à Coulon, en passant par Echiré, Mauzé-sur-le-Mignon, Arçais ou Prahecq.

Le nouveau chef d'entreprise, qui a débuté son activité au début du mois de mars, contribue ainsi à accompagner le réseau dans l'atteinte de ses objectifs (cf l'article Les Menus Services : 10 à 12 ouvertures au programme pour 2017). Il a également pu compter, de son côté, sur **tout l'accompagnement du réseau dans la mise en place de son projet et le lancement de son activité**. Et ce soutien ne s'arrêtera pas de sitôt puisque Les Menus Services fait partie de ces réseaux qui restent aux côtés de leurs franchisés tout au long



www.toute-la-franchise.com

Date : 11/04/2017
Heure : 14:20:23
Journaliste : Sandrine Cazan

www.toute-la-franchise.com

Pays : France
Dynamisme : 0



Page 2/2

[Visualiser l'article](#)

de leur développement. En plus de toute l'assistance propre à la franchise, l'enseigne offre par exemple à ses franchisés l'opportunité d'être accompagnés dans leur approche des médias locaux (cf l'article Les Menus Services accompagne ses franchisés dans leur communication locale). Un coup de pouce souvent bienvenu pour ces chefs d'entreprise !

Toute la Franchise ©



Une nouvelle agence Les Menus Services à Niort

Le réseau Les Menus Services, spécialisé dans la **livraison de repas pour personnes âgées**, poursuit son développement avec **l'ouverture d'une nouvelle agence à Niort**. Cette nouvelle implantation permet ainsi à l'enseigne de compléter son maillage en Poitou Charentes, où elle compte déjà deux agences (Bournezeau, dans la Vienne, et à La Rochelle). Christophe Raphel, le nouveau franchisé Les Menus Services est désormais implanté dans la rue Saint Symphorien et accueille les personnes intéressées par les prestations de **portage de repas à domicile** pour leur en présenter en détail tous les atouts.

Point Franchises ©

www.trouver-une-franchise.com

Pays : France

Dynamisme : 5



Page 1/1

[Visualiser l'article](#)

Les Menus Services

Visuel indisponible

Les Menus Services déploie son offre de portage de repas à Niort

Les Menus Services, l'enseigne spécialisée dans le portage de repas à domicile, compte une nouvelle implantation à Niort. Après Bournezeau et La Rochelle, cette nouvelle agence Les Menus Services de Niort porte à 3 le nombre d'unités du réseau en Poitou Charentes.

Ce projet a été mené par Christophe Raphel qui a choisi de devenir franchisé Les Menus Services notamment pour la qualité d'accompagnement assurée par l'enseigne aux entrepreneur membre de son réseau. Tout en s'appuyant sur les outils et services développés par son réseau, l'entrepreneur peut se concentrer pleinement au développement de son activité de livraison de repas à Niort et dans toute l'agglomération niortaise.

Le portage de repas Les Menus Services désormais disponible à Niort



LES MENUS SERVICES Les Menus Services, et beaucoup plus encore !
Spécialiste du portage de repas au domicile des personnes âgées

L'**enseigne de services à la personne spécialisée dans le portage de repas à domicile Les Menus Services** vient d'accompagner un nouvel entrepreneur franchisé, Christophe Raphel, dans le lancement de son activité à Niort.

Celui-ci a choisi de devenir franchisé Les Menus Services pour la **pertinence du concept avec les attentes du marché** et pour le **solide accompagnement** dispensé par le réseau à ses franchisés dans toutes les phases de leur projet, de la création de leur entreprise au développement de leur clientèle et de leur activité.

Retrouvez LES MENUS SERVICES sur toute-la-franchise.com

VOIR LA FICHE DETAIL DE CE RESEAU LES MENUS SERVICES



Générale des Services, une franchise portée par la Silver Economie

L'économie liée aux personnes âgées, la Silver économie, a le vent en poupe et le réseau de franchise Générale des Services en profite pleinement. Fort de ses 18 années d'expériences et s'appuyant sur ses 51 agences, le réseau prend encore une nouvelle dimension avec la signature d'un partenariat ambitieux.

La franchise, une réponse adaptée au vieillissement de la population

C'est à l'occasion de Seniors Occitanie, que sera signé, le 20 avril, le contrat de partenariat, qui profitera à Générale des Services. Le groupe Lafayette Conseil est à l'origine de ce partenariat qui accompagne le lancement de sa nouvelle enseigne : Medical Lafayette. L'objectif consiste à proposer une offre globale avec un guichet unique pour tout ce qui concerne les personnes âgées. Un test sera effectué à Toulouse avant un déploiement sur l'ensemble de l'Hexagone. Générale des Services sera donc en charge des prestations de transport, maintien à domicile, jardinage, télé-assistance. Avec plus de 2000 salariés en CDI et plus de 800 artisans partenaires qualifiés, Générale des Services est en mesure de répondre à toutes ces demandes. Le réseau de franchise a déjà traité plus de 200.000 prestations.

Un partenariat ambitieux pour une réponse globale

Le partenariat repose également sur d'autres partenaires, à commencer par le réseau Domus Prévention qui sera en charge de la réalisation de diagnostics Autonomie-Habitat. De son côté, le réseau Les Menus Services assurera la responsabilité du portage de repas. C'est donc ce partenariat ambitieux, que l'agence toulousaine de Générale des services va signer, avec la promesse d'apporter enfin une réponse pratique et satisfaisante à toutes les problématiques liées au vieillissement.

La rédaction, observatoiredelafranchise.fr



Générale Des Services signe un partenariat historique dans la Silver Economie

Dans le cadre du salon Seniors Occitanie, organisé conjointement avec le forum Midi SilverEco et qui se tiendra le 20 avril prochain, l'enseigne Générale Des Services, opérateur global de services aux particuliers, signera une convention de partenariat avec d'autres réseaux leaders de leurs marchés respectifs. Un événement historique pour la Silver Economie.



Acteur historique des services à la personne avec plus de **2000 salariés en France**, Générale Des Services (le réseau certifié), s'est allié à d'autres acteurs leaders de leurs marchés respectifs pour proposer aux clients **une offre globale** qui sera testée, dans un premier temps à Toulouse, avant un déploiement sur toute la France. Un partenariat inédit qui réunira le réseau Générale Des Services, Domus Prévention et Les Menus Services pour offrir aux clients des prestations de grande qualité avec des tâches réparties entre les différentes enseignes.

Ainsi, l'enseigne **Générale Des Services** sera en charge d'assurer les prestations de maintien à domicile, transport accompagnement, télé-assistance, jardinage... Domus Prévention (leader en France de la prévention et du conseil sur l'adaptation du logement) mobilisera plus de 200 ergothérapeutes et diagnostiqueurs pour la réalisation de diagnostics Autonomie-Habitat et enfin le réseau Les Menus Services (leader français de la conception de repas personnalisés pour personnes âgées) assurera le partage de repas.

Réuni le 20 avril prochain, dans le cadre du salon Seniors Occitanie (organisé conjointement avec le forum Midi SilverEco), les consignataires de ce partenariat historique se retrouveront sur le stand (n°33) tenu par



www.toute-la-franchise.com

www.toute-la-franchise.com

Pays : France

Dynamisme : 0

Date : 19/04/2017

Heure : 05:26:29

Journaliste : José Kossa,



Page 2/2

[Visualiser l'article](#)

l'agence toulousaine du réseau Générale Des Services en présence de son dirigeant, Philippe CANTEGREIL, qui est par ailleurs, référent régional **FESP** (Fédération du Service aux Particuliers). L'occasion de présenter ensemble les raisons et la mise en place de ce partenariat national qui illustre **le fort développement de la Silver Economie** et la nécessité d'une réponse globale dans l'accompagnement au bien vieillir.



Reconversion professionnelle à 40 ans : 5 raisons de choisir la franchise !

Savoir-faire, notoriété, accompagnement...

Si la franchise est souvent considérée comme le voie royale de la reconversion, ce n'est pas un hasard. Formation, savoir-faire, notoriété, accompagnement et soutien de l'ensemble du réseau, la franchise c'est tout cela et bien plus encore !



A l'approche de la quarantaine, après des années de salariat, la tentation est grande pour bon nombre de français de passer à autre chose, de suivre ses envies, et pour certains, de devenir leur propre patron. Pour ces candidats à la reconversion, la solution de la franchise fait partie des hypothèses gagnantes. Pourquoi gagnantes ? Parce que la franchise permet de se lancer dans une nouvelle activité clés en main en limitant les risques. En effet, lorsque l'on rejoint un réseau de franchise, le franchiseur met tout en œuvre pour que la réussite soit au bout du chemin. Notoriété de l'enseigne, formation initiale et continue, savoir-faire commercial, accompagnement au lancement et pendant toute la durée du contrat, sans oublier le soutien des autres franchisés de l'enseigne... en optant pour la franchise, le patron quadra débutant met toutes les chances de son côté pour mener à bien sa reconversion.

Les 5 avantages de la franchise

Si la franchise a tant de succès auprès des créateurs d'entreprise en reconversion, cela n'est certes pas le fruit du hasard. La formule est de fait idéale pour se lancer dans une nouvelle activité avec peu ou pas d'expérience préalable. Tout tient dans la force du concept mis au point par le franchiseur. Testée pendant de longs mois, voire même des années pour certains, l'activité développée en franchise a fait ses preuves. Formalisé et packagé, le concept propose un modèle « à succès » qui pourra être dans certaines conditions, réitéré par les franchisés.



Le succès du futur franchisé s'appuie sur 5 fondamentaux qui sont autant de raisons de préférer la franchise à une création solo :

1/ La notoriété de l'enseigne : Un nom connu est fédérateur et facilitateur. Sous la bannière d'une enseigne nationale, le franchisé bénéficie d'emblée d'un contrat de confiance avec ses clients. Les produits distribués leurs sont connus. Le poids de la marque joue à plein. La philosophie de l'enseigne et ses valeurs invitent au partage. La communication régulière de son enseigne ajoute à son capital sympathie. Au moment de la création de l'entreprise et de l'ouverture du point de vente, tous ces arguments facilitent le démarrage et accélèrent le décollage de l'activité.

2/ Un savoir-faire à valeur ajoutée : Les offres, les fournisseurs, la logistique, les outils de fidélisation ou de marketing, les procédures de qualité, le recrutement, le management... le savoir-faire transmis par le franchiseur est obligatoirement consistant et original. De ce fait, il est à valeur ajoutée et apporte aux franchisés un vrai plus par rapport à une création solo. Le savoir-faire sert de guide pour faciliter l'intégration et le changement de vie. Il est aussi le garant de la répétition du succès.

3/ Une formation initiale et continue : Primordiale quand on envisage une reconversion, la formation initiale permet aux franchisés d'apprendre bien plus qu'un nouveau métier. Facteur indispensable d'intégration, la formation initiale est le moment de la transmission du savoir-faire du franchiseur. La formation continue agit ensuite comme des piqûres de rappel, pour aborder de nouveaux sujets et en approfondir d'autres.

4/ Un accompagnement de tous les instants : Le franchiseur est tenu par le devoir d'assistance à ses franchisés. Cela se traduit en pratique par une aide à la recherche des locaux, au bouclage du budget, au lancement de l'activité. Une fois le moment de l'ouverture passée, l'accompagnement se poursuit via les visites régulières d'un animateur, la mise à disposition d'une hotline, d'une assistance juridique, l'organisation de rencontres régionales et d'une convention annuelle.

5/ Une entraide du réseau : On l'oublie souvent dans la liste des avantages de la franchise, mais pourtant, l'entraide entre franchisés du réseau est un élément très important dans la vie d'un nouvel arrivant en reconversion. Un pour tous et tous pour un, la devise bien connue n'est pas qu'une image. Le nouveau venu peut à tout moment compter sur les autres pour s'éviter les faux pas. Loin d'être philanthropique, l'entraide du réseau garantit la cohérence, pilier essentiel de la notoriété de l'enseigne.

Quels réseaux pour quelle reconversion ?

Sauf pour certaines professions réglementées où une expérience est nécessaire à moins de recruter du personnel diplômé, la franchise offre de nombreuses opportunités de reconversion dans une vaste palette de secteurs d'activité.

Parmi les secteurs qui attirent le plus les candidats à la reconversion, l'on peut citer notamment :

Le commerce alimentaire : Supérettes, épicerie fines, boulangeries, chocolateries, magasins bio, cavistes, alimentation animale... Le choix des enseignes est très ouvert et à tous les budgets. Parmi les enseignes à suivre dans ce secteur l'on peut citer Husse, Kalina, ou encore Pets'Planet dans le secteur de l'alimentation animale, Biocoop, L'Eau Vive, Le Grand Panier Bio dans le secteur des magasins bio, Carrefour Proximité, Casino Shop, Coccinelle Express, Simply Market, Spar, Vival, pour l'ouverture d'une supérette ou d'un supermarché, De Neuville, Coffea, Des Lis Chocolat, Douceurs de France, Leonidas, Pralibel, Les Chocolats Yves Thuries, O Sorbet d'Amour pour la création d'une boutique de chocolats et autres gourmandises,



[Visualiser l'article](#)

Comtesse du Barry, Poivre & Miel dans le secteur de l'épicerie fine, ou encore Inter caves, La Vignery, les Caves de Regusse, Vins sur 20, Winetailors pour les envies de reconversion dans le secteur du vin.

Les services à la personne : Spécialiste des personnes fragiles ou multiactivités, les services à la personne ont plus que jamais aujourd'hui le vent en poupe du fait, notamment, du vieillissement de la population, du taux de natalité élevé en France, de la généralisation du travail des femmes et de l'allongement des trajets domicile-travail. Dans ce contexte porteur, de nombreuses opportunités sont à saisir notamment au sein d'enseignes comme AD Seniors, Adhap Services, Age d'Or Services, Aquarelle, Essentiel & Domicile, **Les Menus Services**, Petit Fils, Senior Compagnie, Ulysse pour les personnes fragiles, Adèle, Adenior, Adomis, All4Home, Atout Ménage, Bonjour Services, Centre Services, Domicile Clean, Domicidom, Free Dom, Générale des Services, Maison & Services, MDSAP, Merci+, Millepatte, O2 Care Services, Servizen, Shiva, Vivaservices pour des prestations multiactivités, ou encore Babychou Services, Crèche Expansion Family, Kangourou Kids, La Cabane d'Achille et Camille, Les Chérubins, Maths Rattrapage pour les prestations de garde d'enfants, micro-crèches, et soutien scolaire.

L'automobile : Vente de pièces détachées, agences automobiles, lavage sans eau, location de véhicules, ... dans le secteur automobile, les opportunités en reconversion sont nombreuses et variées. Parmi les enseignes à suivre dans ce secteur l'on peut citer les grands ténors aux marques connues comme Midas, Ada, BP, Etape Auto, Feu Vert, Norauto, Speedy, Ucar, mais aussi des réseaux moins connus car plus récents comme Astikoto, Autobella, Cosméticar on encore Ecolave, l'Agence Automobilière, Autoeasy, BH Car, Simplici Car / Simplici Bike, Autosmart, Carbone Zéro, Carte Grise Café, Geoclic Solutions, Ouiglass.com, Piècesetpneus.com, X'Treme Color,

La restauration rapide : Burger, pizza, smoothie, sandwich, sushis, pastas, tacos, bagel, kebab... la restauration rapide n'a de cesse de se développer ces dernières années avec des concepts souvent originaux mais faciles à maîtriser dans le cadre d'une reconversion. Dans ce secteur foisonnant, les grandes enseignes très connues comme Burger King, Columbus Cafe & Co, Del Arte, La Boite à Pizza, La Croissanterie, La Mie Câline, Memphis Coffee, Mezzo di Pasta, Nabab; O'Tacos, Speed Burger, Steak'n Shake, Subway côtoient des enseignes plus récentes qui offrent elles aussi de belles opportunités comme 231 East St, Ankka, Bagel Corner, Baila Pizza, Bchef, Boco, Eat Salad, Fresh Burritos, Jour, King Marcel...

L'immobilier : Sous le format mandataires ou en agences, le secteur de l'immobilier reprend des couleurs depuis peu et offre des opportunités immédiates à saisir même dans le cadre d'une reconversion. Là aussi, les grands réseaux connus côtoient des plus jeunes très dynamiques. Parmi les enseignes à suivre dans ce secteur l'on peut citer notamment les très connues comme Guy Hoquet, Capifrance, Era, Expertimo, L'adresse, Laforêt, Maxihome, Optimhome, Orpi, Safti et des enseignes en pleine explosion comme 123webimmo, Agence Principale, Cimm Immobilier, Côté Particuliers, Espaces Atypiques, Ex'im, La Résidence, Le Tuc Immo, Mapetiteagence.com...

L'habitat : Escaliers sur-mesure, réfection de toiture, diagnostic immobilier, ravalement de façade, rénovation thermique, isolation, aménagements extérieurs, énergies renouvelables, vente et pose d'ouvertures... le secteur de l'habitat offre une vaste palette d'activités variées accessibles aux créateurs en reconversion. Parmi les enseignes à suivre dans ce secteur l'on peut citer notamment Attila Systeme, Aveo, Belisol, Clair de Baie, Daniel Moquet, FCA, Grosfillex Fenêtres, Piscines Desjoyaux, Illico Travaux, Irrijardin, Isocomble, Mr Bricolage, Tryba...

Le high-tech : Les cartouches d'encre, mais aussi l'impression 3D, la création de sites internet, la réparation de smartphones et autres objets connectés, les jeux vidéo... le secteur du high-tech en franchise fourmille d'opportunités avec notamment des réseaux comme Point d'encre, Prink et Recycl'me, Jeux Vidéo and Co, Docteur IT, LV3D, PassWord,

Et tout cela est sans compter les opportunités dans d'autres secteurs comme la mode et le prêt-à-porter, l'ameublement et la décoration, les services aux entreprises, la vente de jouets, la vente de fleurs, la restauration classique, l'esthétique, les salles de remises en forme, les centres d'amincissement et le rééquilibrage alimentaire, les activités de loisirs...

www.observatoiredefranchise.fr
Pays : France
Dynamisme : 0



[Visualiser l'article](#)

Interview franchise Les Menus Services "Les menus Services enregistrent 25% de croissance annuelle"

Corinne Duplat, Directrice générale

A l'occasion du salon Franchise Expo Paris 2017, qui s'est déroulé du 19 au 22 mars dernier, au Parc des Expositions de la Porte de Versailles, à Paris, l'Observatoire de la franchise a eu l'opportunité d'interviewer Corinne Duplat, Directrice générale du réseau de services à la personne spécialiste du portage de repas à domicile Les Menus Services. Regroupant une cinquantaine d'agences, dont une quarantaine de franchises, l'enseigne, qui réalise depuis plusieurs années **25% de croissance annuelle**, a enregistré une très belle progression l'année passée. Les Menus Services se sont ainsi notamment développés en région PACA avec des ouvertures d'agence à Nice, Toulon et Aix-en-Provence. Cette année, le réseau entend demeurer le leader du portage de repas à domicile avec un développement ambitieux mais maîtrisé. dix à douze ouvertures sont donc prévues.

"Le marché de la dépendance est un marché très porteur pour créer son entreprise en franchise. Ce secteur va fortement progresser dans les années à venir puisque la population des plus de 60 ans va doubler et celle des plus de 85 ans quadrupler dans les 20 années à venir. Le maintien à domicile regorge donc d'un excellent potentiel. Rejoindre une franchise, c'est bénéficier d'un savoir-faire éprouvé et d'un accompagnement complet. C'est aussi la possibilité pour d'anciens salariés de devenir chef d'entreprise en s'impliquant dans un nouveau métier."

Comment ouvrir une franchise Les Menus Services ?

Demandez une documentation

Franchise Les Menus Services



Apport
40 000 €
Ca 2ans
450 000€ (après 3 an
Droit d'entrée
15 000€



Intégrer la vidéo sur mon site





Les Menus Services, votre portage de repas à domicile

Installée depuis plus de 3 ans à Montauban, 35, avenue du Danemark, la société « Les Menus Services » offre chaque jour, à Montauban et ses alentours, l'assurance de repas équilibrés, adaptés à chacun et variés, livrés directement à domicile.

Une formule souple

Le bénéficiaire peut choisir le menu du jour mais également une des formules à la carte. Selon la formule choisie, il peut composer lui-même son menu de la semaine à partir d'une sélection préétablie. Les Menus Services prend également en charge les régimes et peut proposer ainsi des menus diabétiques, sans sel et dialyse... Des formules en textures modifiées (« faciles » ou mixées) sont aussi proposées. Avant toute mise en place d'une prestation Les Menus Services, le responsable de l'agence se déplace à domicile ou à l'hôpital. Ce rendez-vous permet d'identifier les besoins et attentes du bénéficiaire.

Sécurité alimentaire

Une chaîne du froid certifiée pour des produits de qualité. Les Menus

Services s'assure tous les jours du bon fonctionnement de sa chaîne du froid, depuis la fabrication des produits jusqu'à leur distribution, en passant par leur stockage et leur transport. La cuisine dédiée aux Menus Services dispose d'un agrément sanitaire : des produits de qualité, sains et strictement conservés depuis le stade de production jusqu'à celui de la réception dans la cuisine du bénéficiaire.

Disponibilité et convivialité durant toute l'année !

La société de portage de repas à domicile est ouverte toute l'année ! Les équipes Les Menus Services restent disponibles pendant la période estivale et les services proposés restent les mêmes en juillet et en août. Grâce au réseau national de l'enseigne, Les Menus Services propose une continuité de services aux personnes qui partent en vacances : autre lieu de villégiature, autre agence parmi le réseau de 45 franchises mais même qualité de service. « Si les proches ou le traiteur habituel s'absentent, nous pouvons prendre le relais et mettre en place un service de portage de repas, sans engagement dans la durée », confie Frédéric, gérant de l'agence de Montauban. L'équipe assure convivialité, écoute et bienveillance à ses bénéficiaires et, plus particulièrement, aux personnes seules pendant cette période. Menus de fêtes, chocolats et petites attentions sont de rigueur pour que chacun passe l'année agréablement.



LIVRAISON : Montauban - Caussade - Moissac Castelsarrasin - Verdun-sur-Garonne

■ Les Menus Services
35, avenue du Danemark
82000 Montauban
Tél. 05 63 27 26 50

www.les-menus-services.com
Les Menus Services Montauban

Une aide financière est possible !

Parmi les prestations dispensés par les Menus Services, il y a deux services : l'élaboration de menu et leur livraison. Cette partie livraison de repas peut en effet donner droit à des aides, à une prise en charge par les mutuelles et dans certains cas, sous conditions de ressources, par les caisses de retraite qui reconnaissent l'utilité et la nécessité du portage de repas à domicile pour certains de leurs adhérents.

Bien entendu, les clients Les Menus Services peuvent, sous conditions, bénéficier des aides de l'APA,

Concernant le volet déduction fiscale, celui-ci prend la tournure d'un crédit d'impôt depuis le début de l'année 2017. Dans le cadre des dépenses liées aux services à la personne et selon la loi de finances 2016 qui est entrée en application depuis le 1^{er} janvier 2017 cette déduction fiscale s'applique à tous, sans distinction de revenus. En effet dans la liste des services à la personne on trouve aussi bien l'assistance aux personnes âgées, l'entretien de la maison que le portage de repas à domicile.

Une bonne nouvelle y compris pour les ménages non imposable, ce qui permet d'être remboursé à hauteur de 50 % des sommes



NOUVEL AVANTAGE
SUR VOS DÉPENSES DE
SERVICES À LA PERSONNE

Désormais, le crédit d'impôt ou
réduction fiscale s'applique pour tous
SANS DISTINCTION DE REVENU !

Article 82 de la Loi de Finances n° 2016-1917
du 29/12/2016

DES MENUS POUR TOUS !

- Des repas préparés par une chef et cuisiné « avec amour » !
- Des recettes de saison, savoureuses et équilibrées chaque jour.
- Une expertise reconnue pour les régimes spéciaux.

MENU FACILE

Une nouvelle gamme de produits proposés par Les Menus Services

Intermédiaire entre les plats standards et les plats « mixés », cette nouvelle gamme est facile à consommer !

Les plats de viandes sont hachés et les accompagnements sont présentés sous forme de purées. Il peut également s'agir de tartes, de gratins, de clafoutis ou encore de poisson. L'objectif final est que ces plats puissent se consommer directement à la cuillère.

Notre nouvelle gamme « facile » convient aux personnes présentant des problèmes de dentition, de mastication ou de préhension. Elle convient également aux diabétiques !

Sans supplément de prix

Disponibles tous les jours* (un plat facile est disponible chaque jour), de nombreuses recettes sont spécialement élaborées par nos cuisiniers.



MENU MIXÉ

Les troubles de déglutition

La déglutition se déroule en 2 temps :

- Le temps oesophagien : automatique et sous aucun contrôle,
- Le temps pharyngé : réflexe automatique de la volonté.

Les troubles de déglutition correspondent à tout ce qui affecte le fonctionnement de l'oesophage ou du pharynx. Les troubles de déglutition sont un véritable problème de santé : la fausse route en est un risque majeur. Une alimentation adaptée est nécessaire.

Fort de ce constat, Les Menus Services propose dans ses menus des plats salés à texture mixée et lisse*.



DÈS DEMAIN VOTRE REPAS LIVRÉ CHEZ VOUS

www.les-menus-services.com

PORTAGE DE REPAS À DOMICILE

POURQUOI SE COMPLIQUER LA VIE ALORS QUE LES MENUS SERVICES ONT PENSÉ À TOUT ?

- Vos repas 7j/7 ou seulement les jours que vous choisissez
- Composez vous-même votre repas parmi un large choix
- Des menus composés par un(e) diététicien(ne) pour vous assurer des repas équilibrés

savoureux et équilibrés !

UN REPAS OFFERT
Déjeuner à la carte
12,50€ TTC
Lundi HT

OFFRE DÉCOUVERTE



Les Menus Services : bilan du salon Franchise Expo de Paris

Spécialiste du portage de repas au domicile des personnes âgées, l'enseigne Les Menus Services figurait parmi les 530 exposants (dont 462 enseignes) présents au salon Franchise Expo de Paris. Une participation remarquée du réseau qui a attiré sur son stand de nombreux visiteurs et candidats à la franchise venus découvrir le concept déployé. Retour sur le bilan de cette participation.



Fort 54 agences implantées à travers l'hexagone, l'enseigne Les Menus Services a fait une forte sensation lors de la 36e édition du salon Franchise Expo de Paris. En effet, en plus d'avoir participé à cinq conférences (dont trois ont été animées par Corinne Duplat, Directrice Générale, et les deux autres par Thibault Percepied, franchisé Châtillon et Bruno Bourmault, franchisé au Mans), l'enseigne a donné de multiples interviews, accueilli de nombreux visiteurs et potentiels candidats à la franchise. Propice à la rencontre entre investisseurs, créateurs d'entreprise et commerçants avec les dirigeants de nombreuses enseignes françaises et internationales, le salon Franchise Expo de Paris a permis au réseau de présenter son concept dans sa globalité et de programmer de nombreux rendez-vous susceptibles de déboucher sur de nouvelles ouvertures de points de vente.

Ouvert à la franchise depuis 2006, l'enseigne, Les Menus Services, est positionnée sur deux marchés porteurs : les services à la personne et le marché de la dépendance, d'où la forte croissance du réseau depuis son démarrage (25% de croissance annuelle ininterrompue depuis plus de 10 ans).



www.toute-la-franchise.com

Date : 26/04/2017
Heure : 05:03:44
Journaliste : José Kossa

www.toute-la-franchise.com
Pays : France
Dynamisme : 0



Page 2/2

[Visualiser l'article](#)

Positionné sur un marché en pleine expansion, Les Menus Services, recrute actuellement des candidats à la franchise dotés de qualités humaines (intégrité, valeur..), relationnelles (empathie) et organisationnelles (résistance au stress, gestion de l'urgence, polyvalence). L'intégration du réseau qui nécessite un apport personnel de 30.000€, offre au futur franchisé l'opportunité de disposer d'un savoir-faire éprouvé ainsi que d'une formation initiale de trois semaines (une semaine de formation théorique et deux semaines de formation pratique en agence).

Toute la Franchise ©



Franchise Expo : Les Menus Services dresse son bilan

Le réseau Les Menus Services, spécialiste du **portage de repas** à domicile pour personnes âgées, a participé au dernier **Salon Franchise Expo**, qui s'est tenu du 19 au 22 mars 2017 à Paris, **Porte de Versailles**.

En effet, l'enseigne figurait parmi les 535 exposants de cet événement dédié à la franchise. Les enseignes présentes appartiennent à 87 secteurs différents et plus de 35.687 visiteurs ont assisté au salon.

Durant ce salon, Les Menus Services a donc participé à pas moins de 5 **conférences**, comme plusieurs interviews de presse. Le stand de l'enseigne a accueilli un grand nombre de visiteurs et de **porteurs de projets** intéressés par le concept. Certains d'entre eux ont même déjà pris rendez-vous avec **Corinne Duplat**.

Afin de poursuivre son développement, le réseau sera également présent au **Salon Top Franchise Méditerranée**, à Marseille, les 9 et 10 octobre.



La franchise Les Menus Services satisfaite de sa sa participation à Franchise Expo Paris



L'enseigne de services à la personne spécialiste du portage de repas à domicile Les Menus Services revient sur sa participation au salon Franchise Expo Paris, du 19 au 22 mars dernier au Parc des Expositions de la Porte de Versailles, à Paris. Le réseau, qui **compte désormais 54 agences**, a pu y rencontrer "*des candidats à la franchise prometteurs et motivés*" et répondre à de multiples interviews pour présenter son concept et les opportunités de développement au sein de l'Hexagone. Durant la manifestation, l'enseigne Les Menus Services a également pu s'exprimer à l'occasion de cinq conférences sur des thématiques différentes. Des franchisés du réseau ont participé aux débats à l'instar de Thibault Percepied, franchisé à Châtillon et Bruno Bourmault, franchisé au Mans. Suite à sa participation au salon Franchise Expo Paris, le réseau Les Menus Services a programmé plusieurs rendez-vous avec des porteurs de projet qui devraient aboutir à l'ouverture de nouvelles agences.

Rencontrez la franchise Les Menus Services en province

Si vous n'avez pas eu l'occasion de rencontrer le réseau Les Menus Services à Paris lors du salon Franchise Expo Paris, vous pourrez retrouver ses dirigeants à l'occasion du salon Top Franchise Méditerranée qui se tiendra les 9 et 10 octobre prochains au Palais de la Bourse de Marseille. En prenant contact avec Corinne Duplat, Directrice Générale, en charge du recrutement et de l'intégration des nouveaux franchisés, vous pourrez profiter d'un accueil personnalisé.



Infocale

Salon du maintien à domicile

L'événement est gratuit pour tous.
Renseignements pour vous ou pour vos proches pour connaître toutes les solutions possibles en cas de perte d'autonomie.

Samedi 29 avril, 10 h à 18 h, à la maison des associations, rue Ernest-Renan. Gratuit. Contact et réservation : 02 99 73 16 15, saint-malo@les-menus-services.com, salondumaintienadomicile.wordpress.com.



Votre week-end dans le pays de Saint-Malo

D'autres idées de sorties pour ce week-end

Avec des rendez vous a l'hippodrome, a la Briantais, dans l'Intra muros ou a la Maison des associations



C'est le moment de faire ses achats ou se balader pour le plaisir des yeux au marche aux fleurs de la Briantais

Marche aux fleurs

Le parc de la Briantais accueillera une cinquantaine d'exposants ce samedi de 14 h a 19 h 30 et dimanche de 10 h a 18 h 30 Au programme rosiers plantes a massifs de collection maraichers et aromatiques exotiques vivaces palmiers bananiers et erables de collection

On y apprendra comment lutter contre les nuisibles plantes invasives chenilles processionnaires et comment entretenir son jardin sans produits chimiques Entree et parking gratuits

Salon du maintien a domicile

Quatorze organismes favorisant le maintien a domicile de qualite se sont reunis pour un premier salon a la Maison des associations ce samedi de 10 h a 18 h (gratuit) « **Ils pourront aiguiller les familles, sur tout ce qui existe a Saint-Malo et aux alentours** », explique Sebastien

Erard de Les Menus services a l'origine de cette idee

Visite guidée de l'Intra-muros

Avec un guide conferencier Reservation et depart de l'office de tourisme tel 08 25 13 53 00 Tarifs 7 € gratuit pour les moins de 12 ans

Courses de trot

Tous les passionnes du cheval ont rendez vous ce dimanche 30 avril a partir de 14 h sur le champ de courses de la Cote d'Emeraude a Marville pour une seconde journee de courses reservee aux trotteurs

Au cours de cette journee sept courses mettront aux prises les meilleurs trotteurs Entree 5 50 € programme offert gratuit pour les moins de 18 ans accompagnes et sur presentation de la carte PMU Restaurant panoramique (reservation 06 08 04 32 60 ou 02 99 56 25 02 le jour des courses)



Saint-Malo. Des idées de sortie pour ce week-end

lien audio:<http://www.ouest-france.fr/bretagne/saint-malo-35400/saint-malo-des-idees-de-sortie-pour-ce-week-end-4956231>



C'est le moment de faire ses achats ou se balader pour le plaisir des yeux, au marché aux fleurs de la Briantais, à Saint-Malo. | Ouest-France
Avec des rendez-vous à l'hippodrome, la Briantais, dans l'Intra-muros ou à la Maison des associations, à Saint-Malo.

Marché aux fleurs

Le parc de la Briantais, à Saint-Malo, accueillera une cinquantaine d'exposants ce samedi, de 14 h à 19 h 30 et dimanche, de 10 h à 18 h 30. Au programme : rosiers, plantes à massifs, de collection, maraîchers et aromatiques, exotiques, vivaces, palmiers, bananiers et érables de collection. Entrée et parking gratuits.

Salon du maintien à domicile

Quatorze organismes, favorisant le maintien à domicile de qualité, seront réunis pour un premier salon, à la Maison des associations, ce samedi, de 10 h à 18 h (gratuit). « **Ils pourront aiguiller les familles, sur tout ce qui existe à Saint-Malo et aux alentours** », explique Sébastien Erard, de Les Menus services, à l'origine de cette idée.



Saint-Malo. Des idées de sortie pour ce week-end.



C'est le moment de faire ses achats ou se balader pour le plaisir des yeux, au marché aux fleurs de la Briantais, à Saint-Malo. © Ouest-France

Avec des rendez-vous à l'hippodrome, la Briantais, dans l'Intra-muros ou à la Maison des associations, à Saint-Malo.

Marché aux fleurs

Le parc de la Briantais, à Saint-Malo, accueillera une cinquantaine d'exposants ce samedi, de 14 h à 19 h 30 et dimanche, de 10 h à 18 h 30. Au programme : rosiers, plantes à massifs, de collection, maraîchers et aromatiques, exotiques, vivaces, palmiers, bananiers et érables de collection. Entrée et parking gratuits.

Salon du maintien à domicile

Quatorze organismes, favorisant le maintien à domicile de qualité, seront réunis pour un premier salon, à la Maison des associations, ce samedi, de 10 h à 18 h (gratuit). « **Ils pourront aiguiller les familles, sur tout ce qui existe à Saint-Malo et aux alentours** », explique Sébastien Erard, de Les Menus services, à l'origine de cette idée.

www.ouest-france.fr
Pays : France
Dynamisme : 0



[Visualiser l'article](#)

Un Salon du maintien à domicile, samedi

audio: <http://rstts-eu.readspeaker.com/cgi-bin/nph-rspeak/b9e3fe56b4e106292596f9e7a626b97d.mp3>



Sébastien Erard, des Menus services Côte d'Émeraude a eu l'idée d'organiser ce premier salon, à Saint-Malo. |

Quatorze organismes favorisant le maintien à domicile de qualité seront réunis pour un premier salon, à la Maison des associations.

L'initiative

« **Le but du salon est d'informer, au même endroit et au même moment, les familles et les seniors qui souhaitent continuer à vivre chez eux, dans de bonnes conditions** », explique Sébastien Erard, à l'origine de cette idée.

Il a créé, en mars 2015, Les Menus services Côte d'Émeraude, qui proposent des repas à domicile pour les personnes âgées. « **Aider ses parents en perte d'autonomie est très compliqué à gérer.** »

Ce qui existe à Saint-Malo

 Nous ne pouvons pas afficher cette image pour l'instant.

 Nous ne pouvons pas afficher cette image pour l'instant.

 Nous ne pouvons pas afficher cette image pour l'instant.



SERVICES A LA PERSONNE > La société Menus Services, contrôlée par ses fondateurs Alain Balandreaud et Corinne Duplat, s'est fixé pour objectif d'ouvrir 10 à 15 nouvelles agences par an, pour arriver à terme à un maillage de 150 agences sur le territoire, contre 54 actuellement. La société devrait réaliser un chiffre d'affaires de 20 millions d'euros cette année.

Menus Services veut couvrir l'ensemble du territoire

Menus Services, leader français dans la préparation et la livraison de repas à domicile, a été fondé en 2003 par Alain Balandreaud et Corinne Duplat. Les deux dirigeants et associés sont les principaux actionnaires du holding de tête Jade Services dédié aux services à la personne, également présent dans le recrutement et le placement d'agents d'entretien et d'employés de maison positionné sur le haut de gamme, à travers sa filiale Home Privilèges.

Menus Services s'adresse essentiellement aux personnes âgées. « Grâce à une alimentation saine et équilibrée, nous facilitons le maintien à domicile des personnes qui ne veulent plus ou ne peuvent plus cuisiner. La moyenne d'âge de nos clients est de 85 ans », explique Corinne Duplat, la directrice générale. Mis en contact par le médecin traitant, l'assistante sociale à la sortie d'hôpital ou un membre de la famille, chaque client reçoit la visite d'un diététicien diplômé, d'une agence Menus Services afin d'établir des menus adaptés. Le client valide les menus de la semaine ou de la quinzaine et peut annuler sa commande jusqu'à 48h avant la livraison. Menus Services propose une large gamme de menus, du standard, à celui répondant par exemple aux problèmes de déglutition, dont les recettes sont ensuite déclinées suivant les régimes particuliers (diabétique, sans sel, etc.), sachant que « l'objectif est de bien se nourrir en se faisant plaisir », rappelle Corinne Duplat. Le panier moyen est d'environ 250 euros par client qui bénéficient généralement de la déduction d'impôt services, des APA et des aides des caisses de retraite.

Les repas sont fabriqués dans des cuisines centrales, généralement des entreprises familiales. « C'est ce qui a été le plus difficile à mettre en place quand nous avons démarré il y a 14 ans, reconnaît la directrice générale. Nous avons de vraies exigences sur la qualité des produits et sur les recettes. Mais aujourd'hui, l'entreprise sait qu'elle peut s'appuyer sur un solide développement. » Depuis la création, le chiffre d'affaires de Menus Services a enregistré une croissance moyenne de 25 % par an, précise la dirigeante. « Quand nous démarrons une région aujourd'hui, nos partenaires savent que nous avons un vrai potentiel de développement. Nous nous engageons sur cinq ans et en tant que centrale d'achat nous négocions en amont les tarifs et les volumes ». Chiffres à l'appui, il est donc plus simple maintenant pour Menus Services de trouver des cuisines centrales. Et « depuis 3 ans, notre premier partenaire dans la région de Nantes a créé une unité dédiée pour nos commandes », indique encore Corinne Duplat. Un système dédié « gagnant-gagnant » que l'entreprise compte à terme « déployer autour des grandes agglomérations ».



150 AGENCES À TERME

Outre la fabrication des repas, la logistique est un des autres aspects importants chez Menus Services. « *Il est de notre responsabilité que les repas soient livrés à l'heure à la bonne personne. C'est aussi un lien social important* ». Chaque agence Menus Services compte donc une équipe de chauffeurs.

Aujourd'hui Menus Services compte 54 agences, dont 11 succursales et 43 franchisés. « *Nous avons commencé à décliner le développement par franchises il y a quatre ans. Notre objectif est d'ouvrir 10 à 15 nouvelles agences par an pour arriver à terme à un maillage de 150 agences sur le territoire* ». Un mode de développement par la franchise privilégié par les dirigeants, qui entendant conserver leur indépendance n'ont pas souhaité ouvrir le capital pour lever des fonds. Au départ, Menus Services s'est développée par autofinancement, « *la première agence a financé la seconde est ainsi de suite* », explique Corinne Duplat.

Menus Services vise un chiffre d'affaires de 20 millions d'euros cette année (contre 16,5 millions réalisé en 2016) avec environ 2 millions de repas servis. À terme, la société n'exclue pas de se développer hors de nos frontières. La société regarde notamment « *du côté de la Belgique, où les services à la personne sont très largement développés* », indique la dirigeante. Menus Services n'a pas vraiment de concurrent, les principales sociétés de services à la personne n'ayant généralement pas développé ce type de services de livraison de repas.

PDF

www.franchise-aide-a-la-personne.fr

Pays : France

Dynamisme : 4



Page 1/1

[Visualiser l'article](#)

Les Menus Services s'implante à Niort



LES MENUS SERVICES Les Menus Services, et beaucoup plus encore !
Spécialiste du portage de repas au domicile des personnes âgées

Le réseau proposant des services de **portage de repas** à domicile pour les personnes âgées, Les Menus Services, continue de mailler le territoire français et ouvre une **nouvelle agence** située à Niort. Cette dernière permet à l'enseigne de regrouper 3 implantations en **Poitou Charentes** après Bournezeau et La Rochelle.

La nouvelle agence est pilotée par **Christophe Raphel**, qui propose aujourd'hui ses services à toute l'agglomération niortaise, touchant à Beauvoir sur Niort, Coulon, Echiré, Mauzé-sur-le-Mignon, Arçais et Prahecq.

L'implantation Les Menus Services de Niort a ouvert ses portes durant le mois de mars 2017. Le **franchisé** a ainsi bénéficié de l'**accompagnement** du réseau pour monter son projet. Il recevra également un soutien pour l'approche des **médias locaux**.

Toutes les informations relatives à l'enseigne Les Menus Services sont disponibles sur sa fiche de présentation sur notre site.



Les Menus Services ouvre une nouvelle franchise à Conflans-Sainte-Honorine

Franchise Service



C'est dans le Nord des Yvelines que le réseau de services à la personne spécialiste du portage de repas à domicile Les Menus Services vient d'implanter sa nouvelle agence. A la tête de cette nouvelle franchise, on retrouve Lionel Caillard qui a choisi la ville de Conflans Sainte Honorine, située dans le Nord des Yvelines, pour ouvrir son unité. Depuis le 15 mai dernier, le franchisé dessert les villes de Conflans-Sainte-Honorine, d'Andrézy, de Triel-sur-Seine, de Verneuil-sur-Seine, de Vernouillet, d'Orgeval, de Poissy, de Maisons-Laffitte, de Sartrouville, d'Houille, de Chambourcy, de Saint-Germain-en-Laye, du Pecq, de L'Etang-la-Ville, de Port-Marly, de Louveciennes ou encore Bougival...

Coordonnées de l'agence Les Menus Services de Conflans-Ste-Honorine
18, quai de la République
78700 Conflans Saint Honorine
Tél. : 01.39.75.94.39

www.observatoiredefranchise.fr

Pays : France

Dynamisme : 0



Page 2/2

[Visualiser l'article](#)

L'enseigne Les Menus Services, qui intervient depuis 13 ans dans le portage de repas à domicile, possède déjà trois agences dans le département des Yvelines.

Regroupant une cinquantaine d'agences réparties sur l'ensemble du territoire national, l'enseigne spécialiste de la livraison de repas à domicile Les Menus Services désire activement poursuivre sa croissance en 2017 avec l'ouverture d'une dizaine d'unités supplémentaires. Le réseau Les Menus Services cible les 60 agences cette année. Fondée en 2013, l'enseigne Les Menus Services compte actuellement 54 agences, dont 11 en succursales et 43 en franchise. Avant de se lancer, les franchisés de l'enseigne suivent une formation de trois semaines au métier, dont une semaine de théorie et deux semaines en immersion au sein d'une agence du réseau.

Success story sur le marché de la dépendance

Publié par  ZePros News Par **Aude Aboucaya**

17/05/17 à 09:38 - Mise à jour le 17/05/17 à 11:36

Ça m'intéresse 4 Tok



FOURNISSEURS PRODUITS

Treize ans après sa création, **Les Menus Services** spécialisés dans le portage de repas à domicile auprès de personnes âgées dépendantes peuvent se targuer d'un bilan très satisfaisant. Corinne Duplat, directrice générale et associée du fondateur Alain Balandraud a récemment annoncé que l'entreprise enregistrait un CA de 16 M€ en 2016 avec et 25 % de croissance sur le volet de la distribution des repas (7 M€ de CA pour les franchisés ; soit + 50 % à périmètre équivalent en 2014). « *Aujourd'hui, Les Menus Services comptent 54 agences dont 43 en franchise. Nous avons inauguré 6 nouvelles agences franchisées en 2016** et comptons désormais plus de 6 000 clients actifs en France. L'an passé, nous avons livré 1,6 million de repas* », détaille Corinne Duplat.

**vente directe aux particuliers, agences franchisées et agences en nom propre.*

***ouvertures à Marcoussis (91), Villefranche-sur-Saône (69), Noisy-le-Grand (93), Bourg-en-Bresse (01), Saint-Just Saint-Rambert (42), Le Mans (71), Châtillon (92).*

Des objectifs ambitieux

En 2017, Les Menus Services visent au minimum la finalisation de 15 nouvelles ouvertures dont l'une s'est tenue lundi 15 mai à Conflans-Ste-Honorine (78) et 20 M€ de CA. En 2022, Les Menus Services devraient s'appuyer sur un réseau de 150 agences pour nourrir une tranche d'âge qui représentera 26 % de la population française en 2020. Alain Balandraud s'est fixé pour challenge le doublement du réseau d'ici à 3 ans, par l'implantation de nouvelles agences en franchise, par la duplication de nouvelles agences par les franchisés actuels et par le rachat de concurrents. « *L'idée est de développer notre maillage géographique dans les régions qui présentent un potentiel intéressant pour notre activité ainsi que dans les zones insuffisamment couvertes actuellement* », poursuit la directrice générale. En filigrane de ces objectifs, il faut aussi lire une promesse de qualité faite au client final que Les Menus Services tiennent à conserver indemne. Qu'il s'agisse du **Menu standard** proposé en entrée de gamme au **Menu gourmand** en passant par des suggestions **plus techniques**.



Corinne Duplat, directrice générale et associée du fondateur des Menus Services, Alain Balandraud.



La qualité sans compromis...

L'offre repose sur un socle de 30 recettes figurant à la carte, au quotidien, saines et élaborées à partir de produits de saison. Les menus sont concoctés par des diététiciennes et livrés frais dans les heures subséquentes à la commande. Une véritable gageure quand il faut travailler en harmonie avec des cuisines centrales implantées en régions qui produisent aussi pour d'autres clients. Actuellement, Les Menus Services travaillent avec une cuisine centrale à Angers (49), Lille (59), Strasbourg (67), 2 en Ile-de-France, une en Bretagne, une en Bourgogne, une en région Occitanie, une en PACA et une en région Nouvelle Aquitaine.

La clé de la réussite ? *« Une exigence de qualité sans compromis qui a parfois donné lieu à l'arrêt de collaborations et de la recherche de nouveaux partenaires côté production »*, se remémore Corinne Duplat. La problématique de la production a d'ailleurs donné lieu à une véritable innovation au sein des Menus Services permettant d'éviter l'éventuelle fermeture nette d'une cuisine et l'écueil de repas non livrés. De fait, à Cholet (49), après plusieurs années de collaboration avec Les Menus Services, la société de restauration collective Restoria a créé une unité de production dédiée uniquement aux repas livrés de l'entreprise. *« Nous souhaiterions pouvoir dupliquer l'initiative dans les régions où nous sommes présents »*, souligne la directrice générale.

...après un démarrage compliqué

« Les débuts furent difficiles ; nous avons commencé en 2003 avec seulement une agence à Paris et une seconde à Nantes. En outre, notre activité dépend beaucoup des cuisines centrales avec lesquelles nous travaillons. Ces dernières doivent être capables de produire 200 à 300 repas par jour selon un cahier des charges bien précis en respectant notre grille tarifaire », explique la chef d'entreprise. En proie aux vicissitudes économiques des unités de production partenaires des Menus Services, la négociation des tarifs en direct par les responsables achats du spécialiste du portage de repas s'avère ardue. Mais les deux associés tiennent bon afin d'honorer la promesse faite aux franchisés et aux clients finaux (qui s'acquittent d'un budget de 250 à 300 € mensuels).

Corinne Duplat en bref

Sa carrière débute en 1986 chez L'Oréal en qualité d'assistante de direction bilingue aux côtés de la famille Bettencourt jusqu'en 1995. Elle crée alors sa 1^{ère} structure d'aide à la personne âgée où œuvraient seulement des associations. Dix ans plus tard, Home Privilèges, société de ménage et repassage haut de gamme, 2^e enseigne du groupe Jade Services (Les Menus Services), voit le jour. Entre temps, Corinne Duplat est démarchée par celui qui allait devenir son associé en 2007. Elle s'appuie aujourd'hui sur une expertise de 22 ans dans les services à la personne. A l'administration du Syndicat des Entreprises de Services Particuliers (SESP) depuis 10 ans et ancienne présidente du Comité Formation du Syndicat, elle est également l'auteur d'un ouvrage pour les éditions Wolters Kluwer intitulé *« La gestion des ressources humaines dans les services à la personne »*.

Mots-clés : #Restauration Collective #Cuisine #Diététique #Franchise #Livraison #Menu #Santé #Seniors



Livraison de repas : Les Menus Services ouvre une 4e agence dans les Yvelines

Le réseau spécialisé depuis 2003 dans le portage de repas à domicile pour les personnes âgées vient d'ouvrir une toute nouvelle agence dans les Yvelines. Cette 4e agence du département est implantée à Conflans Sainte Honorine.



L'enseigne était déjà présente à Mantes la Jolie, à Versailles et au Chesnay. Elle compte désormais une 4e implantation dans les Yvelines avec cette nouvelle unité franchisée qui a ouvert ses portes au Conflans Sainte Honorine. Lionel Caillard a en effet choisi de faire confiance aux Menus Services pour **créer son entreprise et se lancer sur le marché porteur de la livraison de repas à domicile pour les seniors**. Son agence, qui dessert tout le nord des Yvelines, de Verneuil sur Seine à Poissy en passant par Sartrouville, Houille ou Chambourcy, a ouvert ses portes le 15 mai dernier. Cette nouvelle franchise va permettre à l'enseigne Les Menus Services d'étendre encore son rayonnement sur le secteur.

Le réseau, qui s'est ouvert aux créateurs d'entreprise indépendants en 2006, compte désormais 54 agences réparties dans l'ensemble de la France. Et la croissance du réseau Les Menus Services n'est pas près de s'arrêter, même si elle entend rester raisonnable : « *Notre vitesse de croisière est de 10 à 12 ouvertures par an, ce qui nous permet de bien gérer* », précise Corinne Duplat, directrice générale Les Menus Services dans une interview accordée à Toute la Franchise lors du salon de la franchise 2017.



www.toute-la-franchise.com

www.toute-la-franchise.com

Pays : France

Dynamisme : 0

Date : 18/05/2017

Heure : 14:13:43

Journaliste : Sandrine Cazan



Page 2/2

[Visualiser l'article](#)

L'objectif du groupe est en effet d'**accompagner au mieux ses franchisés dans la mise en route de leur projet et le développement de leur activité**. Si vous souhaitez en savoir plus sur l'accompagnement mis en place ou connaître les conditions requises pour ouvrir une agence en franchise avec Les Menus Services, n'hésitez pas à vous rendre sur sa fiche personnalisée !

Un nouveau franchisé Menus Services dans le 78

Publié par ~~ZePros~~ ZePros News Par **Aude Aboucaya**

18/05/17 à 08:00 - Mise à jour le 18/05/17 à 19:21

Ça m'intéresse 1 Tok



ACTU REGION

Les Menus Services, l'enseigne spécialisée depuis plus de 13 ans dans le portage de repas à domicile, a inauguré le lundi 15 mai une nouvelle agence en franchise à Conflans-Ste-Honorine qui sera dirigée par Lionel Caillard. Il s'agit là d'une quatrième ouverture dans les Yvelines. Cette nouvelle structure Les Menus Service dessert désormais le nord des Yvelines.

Maillage géographique

Les villes suivantes pourront donc bénéficier de l'offre dès à présent : Conflans-Sainte-Honorine, Andrézy, Triel-sur-Seine, Verneuil-sur-Seine, Vernouillet, Orgeval, Poissy, Maisons-Laffitte, Sartrouville, Houille, Chambourcy, Saint-Germain-en-Laye, Le Pecq, L'Etang-la-Ville, Le Port-Marly, Louveciennes, Bougival... La cuisine centrale qui sert l'agence de Conflans-Ste-Honorine est également implantée dans les Yvelines pour optimiser le portage des repas. L'unité de production sert plus de 5000 repas à destination des secteurs de l'enseignement, des entreprises et du médico-social. Sa clientèle qui va de la crèche aux seniors est donc large. Les propositions de la cuisine centrale en matière de menus sont vastes également. L'agence est donc en mesure de proposer des menus variés et du choix à ses clients pour répondre à leurs attentes et régimes. Dans un premier temps, elle livrera donc une cinquantaine de clients environ. Soit de 40 à 50 repas quotidiens en portage pour 2 jours de consommation livrés en une fois.



Lionel Caillard, directeur de l'agence de Conflans-Ste-Honorine, et Mélanie, sa première livreuse de repas aux seniors.

Pour plus de détails sur la localisation géographique de l'agence, ses tarifs ainsi que les **prestations et menus proposés par l'agence, cliquez ici**. Et pour accéder à la **page Facebook de l'agence, c'est ici**.

Mots-clés : #Restauration Collective #Diététique#Franchise#Menu#Ouverture#Régions#Santé#Seniors



Silver Economie : un fort potentiel pour la franchise ?

Assistance des tâches ménagère, jardinage, transports, ...

La « Silver Économie » également appelée « Économie du vieillissement » est l'un des secteurs économiques les plus en vue pour les décennies à venir. Ce segment peut-il se déployer grâce aux réseaux de franchises ? Décryptage.



Le secteur de la « silver économie »

Le consommateur français vieillit. Ce n'est plus un scoop. L'entrée des baby-boomers (55-70 ans) dans la tranche des « retraités », combinée à l'allongement de la durée de vie font de la « silver économie » ou « économie du vieillissement » l'un des segments les plus porteurs pour les prochaines décennies. Les entrepreneurs de demain l'ont bien compris et réfléchissent déjà aux innovations qui révolutionneront l'accès à l'autonomie et le maintien à domicile des seniors. En France, les personnes âgées de plus de 60 ans sont aujourd'hui 15 millions. À l'horizon 2030, elles seront plus de 20 millions. De fait, les seniors ne sont pas des consommateurs à négliger. Ils assurent 54 % des dépenses de biens et services. La filière de la « silver économie » devrait dépasser 130 milliards d'euros de chiffre d'affaires en 2020. Elle présente des perspectives de croissance phénoménales, promesse d'emplois non-délocalisables (+300 000 d'ici 2020 selon la DARES) et de développement local.

Dans les vingt prochaines années, la demande d'aménagement de domicile, d'adaptation de produits et de services liés à l'autonomie devrait littéralement exploser. De nombreux réseaux de franchises sont déjà sur le pied de guerre et cela depuis longtemps.

Franchisés de la Silver Économie, quel profil ?

Si vous souhaitez investir sur ce segment, il est primordial avant de vous lancer de vous questionner en profondeur sur la nature de votre engagement. L'activité la plus courante de la « silver économie » est sans conteste l'aide à domicile. Les plus grandes qualités d'un candidat à la franchise qui souhaite se lancer dans la gestion d'une telle agence est la réactivité et la flexibilité. Vous serez amenés à travailler les soirs et week-ends. Vous devrez savoir gérer des plannings, qui sont souvent de véritables casse-tête. D'autres parts vous devrez également disposer de solides compétences en gestion financière et en management d'équipe. Vous ne devrez pas simplement rendre service mais vendre du service !

En plein boom, quelles franchises se partagent le marché de l'aide à domicile ?



[Visualiser l'article](#)

La population de personnes âgées, en bonne santé croît, tandis que les places en maison de retraite stagnent. Face à ce constat, de nombreuses familles optent désormais pour le maintien de leurs aîeux à domicile. Cela dit, Après un certain âge, il devient souvent difficile voir impossible d'arriver à entretenir sa maison, de penser à prendre ses médicaments ou de se nourrir sans l'aide de personne. C'est pourquoi des entreprises développées en franchise se sont lancées dans les services d'aide à la personne, à domicile, 7 jours sur 7. Leurs offres comprennent généralement des prestations d'aide à la toilette, de préparation des repas, d'aide au ménage, d'accompagnement pour les courses, etc.

L'aide à domicile est, actuellement, le principal marché de la « Silver Économie ». D'un côté, on trouve des enseignes qui proposent plusieurs prestations mais exclusivement orientées vers l'assistance aux personnes à domicile, d'autres pluridisciplinaires proposent une palette plus complète de prestations. Le leader français du secteur est le réseau O2 Care Services. Créé il y a 20 ans, l'enseigne se développe en franchise depuis 2012. Elle compte aujourd'hui plus de 250 agences réparties partout en France. Ce maillage très riche fait de O2 Care Services, l'entreprise la plus connue du secteur auprès des consommateurs. Mais elle est loin d'être la seule. Adhap Services, créé en 1997 (en franchise depuis 2001) accompagne, jour après jour, les personnes fragilisées pour les aider à accomplir les tâches du quotidien. Aujourd'hui le réseau compte 172 implantations. Même combat pour un autre leader du secteur AD Seniors qui dispose aujourd'hui de 55 agences (dont 31 franchises).

D'autres franchises proposent également des services d'aide à domicile, c'est le cas par exemple de : Studio Santé, Adenior, Adomis, Petit-Fils, Atout Ménage, Maison et Services, Millepatte, All4Home, mdsap, Domicile Clean, Medicale Isle, Age d'Or Services.

Des offres d'assistance multiservices

Afin de tirer leur épingle du jeu, certaines enseignes se spécialisent dans un service en particulier ou développent plus largement ses prestations d'assistance à domicile à l'attention des personnes âgées. Générale des services, par exemple, est un opérateur de services aux particuliers. L'enseigne ne se positionne pas spécifiquement sur le segment de l'« économie du vieillissement », mais propose des services qui peuvent concerner une population plus âgée : bricolage et dépannage, jardinage et petits travaux, garde d'animaux, dépannage informatique mais aussi accompagnement pour des sorties extérieures et livraisons en tous genres. Dans la même veine, Servizen propose le même type d'intervention. L'enseigne développe, en plus des cours d'informatique personnalisés dispensés par des informaticiens diplômés.

VivaServices propose quant à elle des prestations d'accompagnement des personnes malade ou en fin de vie à domicile. L'enseigne a lancé une formule de garde à domicile pendant la nuit. Dans cette catégorie, on retrouve StudioSanté. L'enseigne organise, via ses infirmières coordinatrices réparties sur 35 agences, la prise en charge de patients désireux de quitter l'hôpital et de poursuivre leurs soins par perfusion chez eux. En somme, l'enseigne coordonne l'action de l'ensemble des professionnels de santé (libéraux ou hospitaliers) qui interviennent auprès du malade.

Déléguer l'entretien de ses extérieurs

Autre grand créneau très prisé de la « Silver Économie », l'aide à l'entretien des espaces verts. Qu'il s'agisse de créer et entretenir un potager, d'arroser des fleurs, tondre la pelouse, tailler des haies ou entretenir ses gouttières, plusieurs enseignes développées en franchise fournissent ce type de prestations aux particuliers



[Visualiser l'article](#)

en complément des aides à domicile classiques. Un luxe pour un actif en bonne santé qui devient une nécessité pour les personnes âgées. Maison & Services qui propose des services « Côté Maison » développe aussi une gamme « Côté Jardin » avec toujours comme mots d'ordre : expertise et qualité professionnelle. L'offre est la même du côté du réseau Merci + ou Axeo Services.

D'autres franchises proposent, en complément, des services d'aide à l'entretien extérieur. C'est le cas de : Free Dom, Servizen, VivaServices, Bonjour Services, Centre Services, Domidom ou encore Domicile Clean.

Une assistance personnalisée haut de gamme

Face à la multitude, d'autres enseignes ont pris le parti de se greffer sur un segment plus restreint : comme le service ultra qualitatif. C'est autour de cette idée simple qu'est née en 2005 la franchise Aquarelle. L'enseigne se positionne comme prestataire haut de gamme et mise sur une grande fidélisation de ses auxiliaires de vie pour assurer une continuité de suivi à ses bénéficiaires et instaurer ainsi un réel climat de confiance. Ce réseau, à taille humaine, place l'épanouissement de ses collaborateurs au cœur de sa philosophie de développement. Pour l'enseigne, il n'est pas question d'ajouter simplement des franchisés mais d'inciter les directeurs d'agence à partager leurs idées et leurs expériences.

Dans un tout autre registre la franchise Les Menus Services répond aux besoins des seniors qui ne peuvent plus concocter leurs repas eux-mêmes. Ils ont désormais la possibilité de se faire livrer chaque jour (midi et soir), chez eux, des plats frais, variés, tenant compte des régimes éventuels et réalisés par des chefs cuisiniers professionnels. Le positionnement très spécialisé de l'enseigne lui permet depuis 10 ans d'enregistrer une croissance annuelle de 25 %. Aujourd'hui le réseau compte 40 agences franchisées.

Les seniors et les transports

Les transports sont également un service incontournable pour ce secteur puisque l'isolement est en grande partie responsable de la perte d'autonomie des seniors. La compagnie de transport Ulysse par exemple se démarque dans le secteur de la « Silver Économie » en franchise, grâce à sa spécialisation. En effet, le réseau est, depuis 1996, le grand spécialiste du transport et de l'accompagnement des personnes à mobilité réduite (PMR) en France. Il met à disposition des personnes âgées des véhicules spacieux et adaptés. En revanche, ceux qui sont toujours capables de conduire pourront être intéressés par Best'Oil, une franchise de garages automobiles qui interviennent directement chez le client.

L'avenir de la maison des seniors est à la domotique

Dans les vingt prochaines années, la demande d'aménagement de domicile devrait littéralement exploser. C'est sur ce créneau que se situe l'avenir de la domotique. La maison des seniors de demain sera une maison connectée ! La franchise Homkia conçoit et installe par exemple des systèmes simples et automatiques pour gérer à distance l'ouverture et la fermeture des fenêtres, des volets, des portes d'entrée et de garage, etc. Son Crédo ? Rendre des services haut de gamme accessibles au plus grand nombre. Dans la même idée, le réseau Avelis Connect propose, outre une son expertise en smartphones, toute une gamme d'objets connectés pilotables grâce à son téléphone ou sa tablette. Et oui, il est primordial de garder à l'esprit que les âgés de demain seront des papys et mamies connectés !

www.canal-franchise.com
Pays : France
Dynamisme : 0



Page 1/1

[Visualiser l'article](#)

Les Menus Services ouvre une nouvelle agence franchisée dans les Yvelines



Le réseau Les Menus Services, spécialisé dans la **livraison de repas à domicile pour les personnes âgées et/ou dépendantes**, vient d'ouvrir une nouvelle agence en franchise en Ile de France. C'est à Conflans Sainte Honorine, dans le Nord des Yvelines que cette unité s'est installée, portant à quatre le nombre d'implantations de l'enseigne dans le département. C'est Lionel Caillard qui a choisi de se mettre à son compte avec Les Menus Services. Le nouveau franchisé propose désormais ses **services de portage de repas à tous les seniors** du secteur.

Pour faire comme lui et ouvrir une agence Les Menus Services en franchise, rendez-vous sur la fiche personnalisée de l'enseigne !

Canal Franchise ©

Voir la fiche détaillée de LES MENUS SERVICES sur Canal Franchise
Suivez LES MENUS SERVICES sur toute-la-franchise.com



Reconversion professionnelle : « Les Menus Services a un vrai potentiel sur son marché »

Alors qu'il était déjà à son compte sur un autre secteur d'activité, Lionel Caillard, le nouveau franchisé Les Menus Services des Yvelines, a choisi de se reconverter. Il quitte le domaine de la communication pour celui de la livraison de repas à domicile.



Toute la Franchise : Pouvez-vous vous présenter en quelques mots ?

Lionel Caillard : Avant le lancement en franchise, j'étais déjà chef d'entreprise dans la fabrication de supports de communication, un secteur qui connaissait un ralentissement d'activité, raison pour laquelle j'ai souhaité me reconverter dans un autre domaine, plus porteur.

TLF : Pourquoi avoir choisi le système de la franchise, et le réseau Les Menus Services en particulier ?

L.C. : La franchise permet de démarrer avec des bases solides, d'aborder d'autres horizons avec un appui et de ne pas être isolé, isolement que j'ai connu quand j'étais seul à mon compte.

J'ai choisi de créer une entreprise Les Menus Services pour le concept tout C'est un concept qui a fait ses preuves et qui a un vrai potentiel sur son marché. De plus, c'est un réseau qui va de l'avant et qui a une réelle expérience dans son domaine d'activité. Enfin, c'est surtout une franchise dans lequel il y a une



www.toute-la-franchise.com

Date : 20/05/2017
Heure : 22:12:26
Journaliste : Sandrine Cazan,

www.toute-la-franchise.com

Pays : France
Dynamisme : 0



Page 2/2

[Visualiser l'article](#)

dimension humaine importante. Dès le début du process, le franchiseur est très proche de nous et j'ai pu rapidement constater qu'il est très proche de ses franchisés.

TLF : Que vous a apporté votre franchiseur jusqu'ici ? Qu'en attendez-vous par la suite ?

L.C. : Un réel appui dès le process de recrutement et une véritable assistance au lancement. Il m'a donné les clés pour réussir. Par la suite, j'en attends l'appui nécessaire pour progresser, un échange et un partage de stratégie pour pérenniser mon entreprise.

Toute la Franchise ©



" La franchise permet de démarrer avec des bases solides et d'aborder d'autres horizons avec un appui "

Issu du domaine de la communication, dans lequel il dirigeait déjà sa propre entreprise, Lionel Caillard a récemment choisi de changer de secteur d'activité, pour se lancer sur un marché plus porteur. C'est celui du **portage de repas à domicile** qui a retenu son attention. Il s'est en effet laissé séduire par le concept Les Menus Services. Pour Toute la Franchise, il revient sur cette **reconversion professionnelle en franchise** et tout l'accompagnement proposé par le réseau.

Découvrez l'intégralité de l'interview de Lionel Caillard, franchisé Les Menus Services à Conflans Sainte Honorine.

www.lenouveleconomiste.fr
Pays : France
Dynamisme : 0



Page 1/4

[Visualiser l'article](#)

Multi-franchise : pour entrepreneur-manager seulement

Diriger plusieurs points de vente de la même enseigne, une option stratégique réservée à certains profils bien particuliers



Du fait de la maturité de certains réseaux, la multi-franchise gagne du terrain en France. Cette pratique permet aux enseignes de se développer de façon accélérée. Les têtes de réseau sont donc à l'affût des adhérents à fort potentiel, qui bénéficieront d'un accompagnement s'ils se lancent dans l'aventure. Bénéfices à la clé pour les franchisés : des économies d'échelle et un risque lissé. Mais attention, diriger un point de vente ou plusieurs n'est pas le même métier. La casquette de chef d'entreprise n'est pas à la portée de tous.

Après s'être lancé avec succès dans l'aventure entrepreneuriale de la franchise, que reste-t-il à faire ? Ouvrir un second point de vente, pardi ! Les multi-franchisés, ceux qui gèrent plusieurs commerces sous une même enseigne, sont de plus en plus nombreux en France. Ils représentent désormais 28% de l'ensemble des franchisés, contre 25% en 2013, selon l'enquête 2016 de la Fédération française de la franchise et de Banque Populaire.

“La multi-franchise progresse car un commerce ne suffit plus aujourd'hui à un dirigeant pour bien vivre, ce qui n'était pas le cas il y a 20 ans”

Cette tendance s'explique de différentes manières, notamment par la maturité de ce système en France. “Un franchisé qui a ouvert un point de vente qui fonctionne bien aspire à en ouvrir un autre, souligne Chantal Zimmer, déléguée générale de la Fédération française de la franchise. Le développement de la multi-franchise est le reflet de la bonne santé de ce mode de fonctionnement.” D'autres experts en la matière ont toutefois une lecture moins optimiste. “La multi-franchise progresse car un commerce ne suffit plus aujourd'hui à un dirigeant pour bien vivre, ce qui n'était pas le cas il y a 20 ans”, affirme Michel Kahn, fondateur de Michel Kahn Consultants et auteur de l'ouvrage ‘Franchise et partenariat’ publié aux Éditions Dunod. Au cours des dernières décennies, les niveaux de rentabilité ont parfois diminué et les marchés ont nettement perdu en stabilité.

Développement accéléré pour tous

De la restauration rapide à la coiffure et l'esthétique, en passant par l'équipement de la maison, on retrouve cette tendance dans tous les secteurs d'activités. Du côté des réseaux, avoir des multi-franchisés accélère et

www.lenouveleconomiste.fr

Pays : France

Dynamisme : 0



Page 2/4

[Visualiser l'article](#)

facilite le développement. Pour eux, il est à la fois rassurant et plus simple de travailler avec une personne de confiance, déjà formée et qui a fait ses preuves. Cette façon de procéder apporte des économies d'échelle, réduisant les coûts de recrutement, de formation, d'animation et de contrôle. Elle optimise aussi l'organisation interne, par exemple au niveau du nombre de comptes ouverts et de la communication. Différents éléments qui améliorent de fait la rentabilité du réseau.

“Cette façon de procéder apporte des économies d'échelle, réduisant les coûts de recrutement, de formation, d'animation et de contrôle”

La pratique permet également de mieux maîtriser le maillage du territoire. La stratégie peut être prête dès le départ. À l'arrivée du nouveau franchisé, on lui accorde un terrain et on lui en réserve un second pour son futur développement. S'il n'y a pas cette réservation initiale, lorsque le commerçant commence à capter une clientèle à la limite ou hors de sa zone de chalandise, il peut envisager de s'installer à un nouvel endroit. Ou bien, son franchiseur lui proposera de le faire.

La tête de réseau veille au grain

Car la tête de réseau veille au grain. Elle repère, oriente et encourage les profils qui ont du potentiel. Ainsi, “lorsque nous avons un projet de développement à proximité d'un endroit où un partenaire est présent, nous lui proposons le terrain”, témoigne Gilles Larrivé, directeur général de la franchise AccorHotels France. Dans l'Hexagone, le groupe compte 1 088 hôtels franchisés, gérés par 350 propriétaires, sur un total de 1 633. La moitié des gérants possède un établissement, l'autre moitié, plusieurs. Par ailleurs, “la multi-franchise est un élément de fidélisation, c'est intéressant d'avoir des partenaires qui opèrent plusieurs hôtels car ils s'ancrent davantage dans l'industrie”, ajoute-t-il.

“Le dirigeant devra commencer par bien s'entourer et par apprendre à déléguer”

Les franchiseurs observent le développement de leurs adhérents sans pour autant chercher systématiquement à les convertir en multi-franchisés. “La multi-franchise est un véritable booster de développement pour un réseau, mais il faut veiller à confier les nouvelles zones à quelqu'un qui a des capacités et du potentiel”, rappelle Corinne Duplat, responsable du développement des Menus Services. La société, créée en 2003, spécialisée dans la livraison de repas à domicile, compte aujourd'hui 53 agences dont 11 succursales et 42 franchises. “Nous avons ce rôle d'arbitre, nous devons autoriser certains candidats à devenir multi-franchisés et d'autres non” complète la responsable.

Car diriger un point de vente ou plusieurs, ça n'est pas le même métier. De simple commerçant, le franchisé se retrouve à la tête d'une plus grande entreprise. Il s'agit donc plutôt de profils expérimentés, qui ont déjà occupé des postes à responsabilités dans leur passé de salariés. “Il faut être entrepreneur dans l'âme, mais aussi avoir conscience qu'il y aura beaucoup plus de management, il faut savoir prendre de la hauteur”, commente Chantal Zimmer. Le dirigeant devra commencer par bien s'entourer et par apprendre à déléguer. Pour motiver son manager, certains l'associent au capital. Les sites doivent se situer à distance raisonnable les uns des autres afin que le franchisé se rende régulièrement sur chacun d'entre eux. Un équilibre est à trouver, il faut être présent tout en laissant son chef de site travailler.

Multi-franchise, multi-avantages

Pour mettre toutes les chances de succès du côté de leurs adhérents, les enseignes les accompagnent lors de cette étape. Elles ne proposent pas forcément d'outils spécifiques mais organisent souvent un apprentissage auprès d'un autre multi-franchisé. Chez les Menus Services, par exemple, on s'appuie notamment sur le partage d'expérience. “Nous avons mis en place des groupes de travail en fonction de l'ancienneté et du

palier de développement, explique [Corinne Duplat](#). Nous leur transmettons notre savoir-faire puisque nous sommes aussi passés par là.”

“Les dirigeants peuvent également réaliser des économies d'échelle au quotidien, en particulier dans les activités qui nécessitent d'avoir un stock”

Ouvrir un second commerce identique au premier diminue les risques, étant donné que le marché et le produit sont bien connus. De plus, cela permet d'entrer dans une stratégie sécuritaire sur le long terme. “En détenant plusieurs points de vente, le franchisé lisse le risque, précise Michel Kahn. Par exemple, si un commerce situé sur une rue très passante voit sa clientèle diminuer suite à un plan de réaménagement urbain modifiant le trafic, il vaut mieux qu'il puisse compter sur une autre boutique.”

Les enseignes baissent parfois leurs droits d'entrée ou acceptent de négocier le prix de la zone géographique pour l'ouverture d'un second ou d'un troisième point de vente. Pour encourager ses adhérents à se lancer, le spécialiste du sandwich Subway, par exemple, réduit significativement les droits d'entrée dès le deuxième point de vente. La chaîne, présente en France depuis 2001, compte désormais plus de 500 restaurants. Aujourd'hui, 70% des ouvertures sont le fruit de multi-franchisés.

Les dirigeants peuvent également réaliser des économies d'échelle au quotidien, en particulier dans les activités qui nécessitent d'avoir un stock. Ils pourront ainsi optimiser les achats de marchandises et la logistique. Mais attention, il faut savoir qu'en cas de problème, par exemple si un fournisseur fait faillite, celui-ci se répercute également sur l'ensemble des points de vente... Alors, prêt à poursuivre l'aventure de la franchise ?

Bien choisir son réseau

Convaincu par le système de la franchise, qui permet de bénéficier d'un accompagnement et de la notoriété d'une marque, il ne reste qu'à choisir son enseigne. Avant de prendre une décision, l'immense majorité des franchisés effectuent des recherches sur Internet et visitent des salons spécialisés. La réflexion doit être menée suivant deux axes. L'un correspond à une analyse personnelle. La première étape consiste à définir les secteurs qui attirent et à éliminer ceux dans lesquels on ne se verrait pas. Il faut ensuite s'informer sur les particularités et la situation actuelle des domaines dans lesquels on souhaite s'investir. Il convient également à ce moment-là d'évaluer ses capacités financières, en termes d'apport, de garanties et de capacité d'emprunt, afin de pouvoir cibler des enseignes.

C'est là que démarre la seconde partie de l'analyse. Celle-ci porte sur les marques vers lesquelles on envisage de se tourner. Pour déterminer s'il s'agit d'un bon franchiseur, il convient de s'interroger sur son concept. A-t-il du succès ? Une question à laquelle on peut répondre en s'appuyant sur des données chiffrées, telles que le taux de notoriété spontanée et assistée de l'entreprise, ainsi que ses résultats financiers. Il est aussi important de se pencher sur le savoir-faire de la marque. Pour cela, le meilleur outil sur lequel s'appuyer est le manuel opératoire qui contient une modélisation. Enfin, le futur franchisé doit s'informer sur l'assistance qui peut lui être fournie avant, pendant et après l'ouverture de son commerce. Certains franchiseurs proposent une formation, d'autres mettent l'accent sur les comités régionaux.

Selon la dernière enquête de la Fédération française de la franchise, l'étude de la rentabilité des points de vente permet à 78 % des franchisés de valider leur choix. L'antériorité du réseau ainsi que la satisfaction des membres représentent également des critères pour 73 % et 68 % d'entre eux. La lecture du document pré-contractuel (DIP) est un point clé pour 78 % d'entre eux. Car il s'agit bien d'effectuer un travail d'analyse plutôt que de s'adonner à un coup de cœur.

www.lenouveleconomiste.fr

Pays : France

Dynamisme : 0



Page 4/4

[Visualiser l'article](#)

Pluri-franchise, pour diversifier son activité

La multi-franchise, le fait de détenir plusieurs points de vente d'une même enseigne, est à ne pas confondre avec une autre pratique : celle de la pluri-franchise. Moins courante, celle-ci consiste à gérer différents commerces de diverses marques. Elle concernait 14 % des franchisés en 2016, selon l'enquête de la Fédération française de la franchise et de la Banque Populaire. Ce chiffre est toutefois en progression, étant donné que 10 % d'entre eux seulement se trouvaient dans ce cas de figure en 2013. Pourquoi opte-t-on pour de la pluri-franchise ? Essentiellement pour diversifier ses activités. "La pluri-franchise existe surtout quand on a affaire à des secteurs complémentaires, de façon à capter une clientèle et à la retenir", précise Chantal Zimmer, déléguée générale de la Fédération française de la franchise. Un gérant d'hôtel peut ainsi ouvrir un restaurant à proximité de son établissement. Il s'agit également d'une option intéressante en cas d'activité saisonnière, ce qui peut être le cas par exemple dans le secteur des loisirs. La seconde activité permettra ainsi de compléter et de lisser ses revenus sur l'année. Dans ces cas de figure, la pluri-franchise permet à l'entrepreneur d'ouvrir et de gérer plusieurs sites dans la même zone géographique.

D'une manière générale, cette pratique est avantageuse en matière de gestion des risques, l'un des concepts pouvant compenser les pertes éventuellement subies par l'autre. Mais la prise de risque peut-être plus grande au moment du lancement, puisqu'il faut appréhender un secteur inédit et se familiariser avec de nouvelles pratiques. De plus, l'investissement de départ sera important, il n'y aura pas de remise liée à l'appartenance au réseau et il n'y aura pas (ou peu) d'économies d'échelle par la suite. Il vaut donc mieux élaborer une stratégie de long terme avant de se lancer. Si l'on tend vers la pluri-franchise, il peut être plus facile de réaliser ce projet au sein d'un groupe qui propose différentes marques en franchise.

Il existe environ 1 900 franchiseurs en France, un chiffre qui a presque doublé en dix ans. Ces réseaux représentent 71 508 points de vente pour un CA de 55,1#Mde, contre 45#Mde dix ans plus tôt. La franchise a créé plus de 618 000 emplois directs et indirects.

Source : Fédération Française de la Franchise.



DOSSIERS

COMMERCE ORGANISÉ Le choix de la multi-franchise

Le choix de la multi-franchise

Entrepreneur manager

Diriger plusieurs points de vente de la même enseigne, une option stratégique réservée à certains profils seulement

Du fait de la maturité de certains réseaux, la multi-franchise gagne du terrain en France. Cette pratique permet aux enseignes de se développer de façon accélérée. Les têtes de réseau sont donc à l'affût des adhérents à fort potentiel, qui bénéficieront d'un accompagnement s'ils se lancent dans l'aventure. Bénéfices à la clé pour les franchisés: des économies d'échelle et un risque lissé. Mais attention, diriger un point de vente ou plusieurs n'est pas le même métier. La casquette de chef d'entreprise n'est pas à la portée de tous.



“La multi-franchise
progresses car un
commerce ne suffit
plus aujourd’hui à un
dirigeant pour bien vivre,
ce qui n’était pas le cas
il y a 20 ans”



VANESSA CARRONNIER

Après s'être lancé avec succès dans l'aventure entrepreneuriale de la franchise, que reste-t-il à faire? Ouvrir un second point de vente, pardi! Les multi-franchisés, ceux qui gèrent plusieurs commerces sous une même enseigne, sont de plus en plus nombreux en France. Ils représentent désormais 28 % de l'ensemble des franchisés, contre 25 % en 2013, selon l'enquête 2016 de la Fédération française de la franchise et de Banque Populaire.

Cette tendance s'explique de différentes manières, notamment par la maturité de ce système en France. "Un franchisé qui a ouvert un point de vente qui fonctionne bien aspire à en ouvrir un autre, souligne Chantal Zimmer, déléguée générale de la Fédération française de la franchise. *Le développement de la multi-franchise est le reflet de la bonne santé de ce mode de fonctionnement.*" D'autres experts en la matière ont toutefois une lecture moins optimiste. "La multi-franchise progresse car un commerce ne suffit plus aujourd'hui à un dirigeant pour bien vivre, ce qui n'était pas le cas il y a 20 ans", affirme Michel

Kahn, fondateur de Michel Kahn Consultants et auteur de l'ouvrage 'Franchise et partenariat' publié aux Éditions Dunod. Au cours des dernières décennies, les niveaux de rentabilité ont parfois diminué et les marchés ont nettement perdu en stabilité.

Développement accéléré pour tous

De la restauration rapide à la coiffure et l'esthétique, en passant par l'équipement de la maison, on retrouve cette tendance dans tous les secteurs d'activités. Du côté des réseaux, avoir des multi-franchisés accélère et facilite le développement. Pour eux, il est à la fois rassurant et plus simple de travailler avec une personne de confiance, déjà formée et qui a fait ses preuves. Cette façon de procéder apporte des économies d'échelle, réduisant les coûts de recrutement, de formation, d'animation et de contrôle. Elle optimise aussi l'organisation interne, par exemple au niveau du nombre de comptes ouverts et de la communication. Différents éléments qui améliorent de fait la rentabilité du réseau.

La pratique permet également de mieux maîtriser le maillage du territoire. La stratégie peut être prête dès le départ. À l'arrivée

du nouveau franchisé, on lui accorde un terrain et on lui en réserve un second pour son futur développement. S'il n'y a pas cette réservation initiale, lorsque le commerçant commence à capter une clientèle à la limite ou hors de sa zone de chalandise, il peut envisager de s'installer à un nouvel endroit. Ou bien, son franchiseur lui proposera de le faire.

La tête de réseau veille au grain

Car la tête de réseau veille au grain. Elle repère, oriente et encourage les profils qui ont du potentiel. Ainsi, "lorsque nous avons un projet de développement à proximité d'un endroit où un partenaire est présent, nous lui proposons le terrain", témoigne Gilles Larrivé, directeur général de la franchise AccorHotels France. Dans l'Hexagone, le groupe compte 1088 hôtels franchisés, gérés par 350 propriétaires, sur un total de 1633. La moitié des gérants possède un établissement, l'autre moitié, plusieurs. Par ailleurs, "la multi-franchise est un élément de fidélisation, c'est intéressant d'avoir des partenaires qui opèrent plusieurs hôtels car ils s'ancrent davantage dans l'industrie", ajoute-t-il.

Les franchiseurs observent le développement de leurs

De simple commerçant, le franchisé se retrouve à la tête d'une plus grande entreprise. Il s'agit donc plutôt de profils expérimentés, qui ont déjà occupé des postes à responsabilités dans leur passé de salariés



"La multi-franchise est un élément de fidélisation, c'est intéressant d'avoir des partenaires qui opèrent plusieurs hôtels car ils s'ancrent davantage dans l'industrie." Gilles Larrivé, franchise AccorHotels France.



“La multi-franchise est un véritable booster de développement pour un réseau, mais il faut veiller à confier les nouvelles zones à quelqu’un qui a des capacités et du potentiel.”
Corinne Duplat, Menus Services.

Le dirigeant devra commencer par bien s’entourer et par apprendre à déléguer. Pour motiver son manager, certains l’associent au capital



“En détenant plusieurs points le vente, le franchisé lisse le risque.”
Michel Kahn, MK consultant.

adhérents sans pour autant chercher systématiquement à les convertir en multi-franchisés. *“La multi-franchise est un véritable booster de développement pour un réseau, mais il faut veiller à confier les nouvelles zones à quelqu’un qui a des capacités et du potentiel”*, rappelle Corinne Duplat, responsable du développement des Menus Services. La société, créée en 2003, spécialisée dans la livraison de repas à domicile, compte aujourd’hui 53 agences dont 11 succursales et 42 franchises. *“Nous avons ce rôle d’arbitre, nous devons autoriser certains candidats à devenir multi-franchisés et d’autres non”* complète la responsable. Car diriger un point de vente ou plusieurs, ça n’est pas le même métier. De simple commerçant, le franchisé se retrouve à la tête d’une plus grande entreprise. Il s’agit donc plutôt de profils expérimentés, qui ont déjà occupé des postes à responsabilités dans leur passé de salariés. *“Il faut être entrepreneur dans l’âme, mais*

aussi avoir conscience qu’il y aura beaucoup plus de management, il faut savoir prendre de la hauteur”, commente Chantal Zimmer. Le dirigeant devra commencer par bien s’entourer et par apprendre à déléguer. Pour motiver son manager, certains l’associent au capital. Les sites doivent se situer à distance raisonnable les uns des autres afin que le franchisé se rende régulièrement sur chacun d’entre eux. Un équilibre est à trouver, il faut être présent tout en laissant son chef de site travailler.

Multi-franchise, multi-avantages

Pour mettre toutes les chances de succès du côté de leurs adhérents, les enseignes les accompagnent lors de cette étape. Elles ne proposent pas forcément d’outils spécifiques mais organisent souvent un apprentissage auprès d’un autre multi-franchisé. Chez les Menus Services, par exemple, on s’appuie notamment sur le partage d’expérience. *“Nous avons mis en place des groupes de travail en fonction de l’ancienneté et du palier de développement*, explique Corinne Duplat. *Nous leur transmettons notre savoir-faire puisque nous sommes aussi passés par là.”* Ouvrir un second commerce identique au premier diminue les risques, étant donné que le marché et le produit sont bien connus. De plus, cela permet d’entrer dans une stratégie sécuritaire sur le long terme. *“En détenant plusieurs points le vente, le franchisé lisse le risque*, précise Michel Kahn. *Par exemple, si un commerce situé sur une rue très passante voit sa clientèle diminuer suite à un plan de réaménagement urbain modifiant le trafic, il vaut mieux qu’il puisse compter sur une autre boutique.”* Les enseignes baissent parfois leurs droits d’entrée ou acceptent de négocier le prix de la zone géographique pour l’ouverture d’un second ou d’un troisième point de vente. Pour encourager ses adhérents à se lancer, le spécialiste du



sandwich Subway, par exemple, réduit significativement les droits d'entrée dès le deuxième point de vente. La chaîne, présente en France depuis 2001, compte désormais plus de 500 restaurants. Aujourd'hui, 70 % des ouvertures sont le fruit de multi-franchisés.

Les dirigeants peuvent également réaliser des économies d'échelle au quotidien, en particulier dans les activités qui nécessitent d'avoir un stock. Ils pourront ainsi optimiser les achats de marchandises et la logistique. Mais attention, il faut savoir qu'en cas de problème, par exemple si un fournisseur fait faillite, celui-ci se répercute également sur l'ensemble des points de vente... Alors, prêt à poursuivre l'aventure de la franchise? ■

Les enseignes baissent parfois leurs droits d'entrée ou acceptent de négocier le prix de la zone géographique pour l'ouverture d'un second ou d'un troisième point de vente

Chiffres clés

Il existe environ 1900 franchiseurs en France, un chiffre qui a presque doublé en dix ans.

Ces réseaux représentent 71508 points de vente pour un CA de 55,1 Md€, contre 45 Md€ dix ans plus tôt.

La franchise a créé plus de 618000 emplois directs et indirects.

Source: Fédération Française de la Franchise.



Bien choisir son réseau

Convaincu par le système de la franchise, qui permet de bénéficier d'un accompagnement et de la notoriété d'une marque, il ne reste qu'à choisir son enseigne. Avant de prendre une décision, l'immense majorité des franchisés effectuent des recherches sur Internet et visitent des salons spécialisés. La réflexion doit être menée suivant deux axes. L'un correspond à une analyse personnelle. La première étape consiste à définir les secteurs qui attirent et à éliminer ceux dans lesquels on ne se verrait pas. Il faut ensuite s'informer sur les particularités et la situation actuelle des domaines dans lesquels on souhaite s'investir. Il convient également à ce moment-là d'évaluer ses capacités financières, en termes d'apport, de garanties et de capacité d'emprunt, afin de pouvoir cibler des enseignes.

C'est là que démarre la seconde partie de l'analyse. Celle-ci porte sur les marques vers lesquelles on envisage de se tourner. Pour déterminer s'il s'agit d'un bon franchiseur, il convient de s'interroger sur son concept. A-t-il du succès? Une question à laquelle on peut répondre en s'appuyant sur des données chiffrées, telles que le taux de notoriété spontanée et assistée de l'entreprise, ainsi que ses résultats financiers. Il est aussi important de se pencher sur le savoir-faire de la

marque. Pour cela, le meilleur outil sur lequel s'appuyer est le manuel opératoire qui contient une modélisation. Enfin, le futur franchisé doit s'informer sur l'assistance qui peut lui être fournie avant, pendant et après l'ouverture de son commerce. Certains franchiseurs proposent une formation, d'autres mettent l'accent sur les comités régionaux.

Selon la dernière enquête de la Fédération française de la franchise, l'étude de la rentabilité des points de vente permet à 78 % des franchisés de valider leur choix. L'antériorité du réseau ainsi que la satisfaction des membres représentent également des critères pour 73 % et 68 % d'entre eux. La lecture du document pré-contractuel (DIP) est un point clé pour 78 % d'entre eux. Car il s'agit bien d'effectuer un travail d'analyse plutôt que de s'adonner à un coup de cœur. ■

**Pour choisir un franchiseur,
il ne s'agit pas de céder
à un coup de cœur mais
d'effectuer une analyse
chiffrée**



Pluri-franchise, pour diversifier son activité

La multi-franchise, le fait de détenir plusieurs points de vente d'une même enseigne, est à ne pas confondre avec une autre pratique: celle de la pluri-franchise. Moins courante, celle-ci consiste à gérer différents commerces de diverses marques. Elle concernait 14 % des franchisés en 2016, selon l'enquête de la Fédération française de la franchise et de la Banque Populaire. Ce chiffre est toutefois en progression, étant donné que 10 % d'entre eux seulement se trouvaient dans ce cas de figure en 2013. Pourquoi opte-t-on pour de la pluri-franchise? Essentiellement pour diversifier ses activités. *“La pluri-franchise existe surtout quand on a affaire à des secteurs complémentaires, de façon à*

Il peut être plus facile de réaliser ce projet au sein d'un groupe qui propose différentes marques en franchise

capter une clientèle et à la retenir”, précise Chantal Zimmer, déléguée générale de la Fédération française de la franchise. Un gérant d'hôtel peut ainsi ouvrir un restaurant à proximité de son établissement. Il s'agit également d'une option intéressante en cas d'activité saisonnière, ce qui peut être le cas par exemple dans le secteur des loisirs. La seconde activité permettra ainsi de compléter et de lisser ses revenus sur l'année. Dans ces cas de figure, la pluri-franchise permet à l'entrepreneur d'ouvrir et de gérer plusieurs sites dans la même zone géographique.

D'une manière générale, cette pratique est avantageuse en matière de gestion des risques, l'un des concepts pouvant compenser les pertes éventuellement subies par l'autre. Mais la prise de risque peut être plus grande au moment du lancement, puisqu'il faut appréhender un secteur inédit et se familiariser avec de nouvelles pratiques. De plus, l'investissement de départ sera important, il n'y aura pas de remise liée à l'appartenance au réseau et il n'y aura pas (ou peu) d'économies d'échelle par la suite. Il vaut donc mieux élaborer une stratégie de



“La pluri-franchise existe surtout quand on a affaire à des secteurs complémentaires, de façon à capter une clientèle et à la retenir.”
Chantal Zimmer, FFF.

long terme avant de se lancer. Si l'on tend vers la pluri-franchise, il peut être plus facile de réaliser ce projet au sein d'un groupe qui propose différentes marques en franchise. ■



Générale des Services poursuit son développement pour atteindre les 100 agences horizon 2020

La franchise Générale des Services affiche sa satisfaction devant ses résultats de 2016 selon lesquels l'enseigne aurait réalisé + 24 % de progression. Le réseau national multi-spécialiste des services aux particuliers continue par ailleurs son développement avec l'ouverture récente de trois nouvelles agences.



Générale des Services satisfait de ses résultats de 2016

L'enseigne lancée en 1999 a décidé de se développer en franchise à partir de 2007. Dix ans après, le réseau compte plus de 50 agences en France et 2000 salariés, en CDI plaçant l'enseigne, selon le cabinet Xerfi, parmi les 500 plus importants recruteurs de France.

En 2016 le réseau a plus que doublé le nombre de ses ouvertures d'agences avec 14 nouvelles agences: Aix en Provence (13), Avignon (83), Niort (79), La Flèche (72), une troisième agence à Bordeaux (33), une quatrième à Lyon (69)...

Générale des Services affirme également avoir réalisé en 2016 plus de 20 millions d'euros de CA, soit + 24 % de progression sur l'année avec 1 million de prestations à domicile auprès de plus de 15 000 familles et l'embauche de 450 nouveaux salariés en CDI.

ac-franchise.com
Pays : France
Dynamisme : 0



[Visualiser l'article](#)



Cette progression serait due, selon l'enseigne, à la stratégie initiée dès 2014 par Générale des Services en axant fortement son développement sur la Silver économie. En effet, de nombreux partenariats stratégiques ont vu le jour avec la diffusion et la commercialisation de solutions innovantes pour le maintien à domicile (Legrand, Sécurité, AKW...). Plus récemment (fin décembre 2016) un rapprochement avec le réseau leader dans la livraison de repas équilibrés et qualitatifs « Les Menus Services » a été opéré.



ac-franchise.com
Pays : France
Dynamisme : 0



[Visualiser l'article](#)





Objectif 100 agences horizon 2020 pour Générale des Services

L'enseigne est à la recherche de véritables entrepreneurs dotés de compétences managériales et commerciales, avec une sensibilité humaine et sociale. Le réseau national multi-spécialiste des services aux particuliers vise les 20 ouvertures d'agences par an. Il s'est fixé un objectif de 100 agences horizon 2020 et un CA de 75 M d'euros.

Selon l'enseigne, 120 secteurs seraient disponibles et ses futurs franchisés bénéficient d'une formation complète de 2 mois et de l'appui d'une équipe franchiseur experte tout au long de l'exploitation.

Selon Didier Chateau PDG du groupe, " le secteur des services à la personne est le plus dynamique de l'économie Française. Aujourd'hui c'est même le 1er créateur d'emplois en France du au vieillissement d'une part et au dispositif nouveau du crédit d'impôt universel dans les services à domicile mis en place au 1er janvier 2017. Selon l'INSEE c'est 200 000 emplois dans les 2 ans".



Générale des Services inaugure trois nouvelles adresses

Le réseau poursuit son développement en signant 3 nouvelles agences, à Arras (62), Lorient (56) et Quimper (29).

Le 29 mars dernier, le réseau a tout d'abord officialisé l'intégration de sa 50ème agence nationale, à Arras. Cette agence est dirigée par Gaëlle HANNE, qui a effectué une grande partie de sa carrière dans le prêt-à-porter en tant que directrice de magasin, et par Laurent DEFACHE, qui a été gérant dans la restauration collective toute sa carrière. Ce couple possède un savoir-faire fort dans la relation client, la gestion comptable et administrative ainsi que la gestion des ressources humaines.

ac-franchise.com

Pays : France

Dynamisme : 0



Page 6/6

[Visualiser l'article](#)



L'enseigne a annoncé, le 9 mai dernier, la signature d'une nouvelle agence franchisés à Lorient. Cette agence est dirigée par Crystèle BONNET, infirmière diplômé d'état qui était directrice salariée d'une agence de services à la personne depuis 2007, et Mathieu HALOCHE, diplômé d'un Master 2 en statistiques appliquées qui était professeur de mathématiques.

Le même jour, Maryam HABIB, juriste de formation, a lancé son agence de Quimper.

Selon Générale des Services, ces nouvelles agences créeront de nombreux emplois dans leurs bassins économiques respectifs puisqu'elles compteront à terme chacune un effectif de plus de 60 salariés et plus de 50 artisans partenaires qualifiés tout corps d'état confondu dans le cadre de leurs activités de courtage en travaux.

Le réseau Générale des Services en quelques chiffres

18 ans d'expérience

52 agences en France

Plus de 800 artisans partenaires qualifiés

Près de 2000 collaborateurs en CDI

Plus de 10 000 demandes de travaux, rénovation et dépannage

Plus de 200 000 prestations à domicile et services à la personne



Les Menus Services étend son réseau

Spécialisé dans le portage à domicile pour les personnes âgées, Les Menus Services a ouvert une nouvelle agence dans les Yvelines, à Conflans-Sainte-Honorine. Le réseau compte désormais cinquante-quatre agences réparties en France et souhaite réaliser dix à douze ouvertures par an sous forme de franchises.



LES MENUS SERVICES met les petits plats dans les grands



Corinne Duplat,
DG des Menus
Services

Avec 25% de croissance en 2016, l'intégration de 8 nouvelles franchises et 52 agences sur tout le territoire, Les Menus Services est un acteur dynamique. Spécialisée dans le portage de repas frais et équilibrés au domicile de personnes âgées, elle poursuit son développement.

Comment votre enseigne se démarque-t-elle ?

Corinne Duplat : La différence entre nos concurrents et nous, c'est que nous sommes spécialistes du portage de repas au domicile de personnes âgées et nous délivrons accessoirement d'autres services, notamment grâce à notre partenariat avec Générale des Services. Nous ciblons uniquement les

seniors, avec une moyenne d'âge de 85 ans. Nous sommes donc sur une niche qui fonctionne très bien.

Quel est le profil du parfait franchisé ?

CD : Pour nous, c'est indispensable d'avoir quelqu'un « du cru », né sur le territoire ou qui le connaît parfaitement. C'est indispensable pour construire et maintenir une relation avec le prescripteur, qu'il soit médical ou familial, souhaitant faire appel au portage de repas. Ensuite, nous misons sur des personnes possédant une réelle empathie, un sens de l'écoute et qui ont envie de donner du sens à leur vie en choisissant ce métier. Enfin, des qualités managériales sont appréciées pour être en mesure d'orchestrer

une équipe de proximité d'environ 5 personnes.

Quels sont les enjeux de développement pour Menus Services ?

CD : Notre activité se positionne sur deux marchés, celui du service à la personne, et celui des personnes âgées, que l'on appelle la Silver Économie, en plein boom. D'une part le vieillissement de la population s'accélère et, d'autre part, notre marque répond aux nouveaux besoins des seniors : la quête croissante d'autonomie. En effet, 90% d'entre eux souhaitent continuer à vivre dans leur logement et leurs proches les approuvent. Le positionnement des Menus Services est plein d'opportunités.

Quelle région favorisez-vous pour vous développer ?

CD : Notre priorité, c'est la région PACA, où se trouve notre fournisseur repas, et le Languedoc-Roussillon. Nous souhaitons aussi nous implanter à la pointe de la Bretagne et nous renforcer dans le Grand Est, jusqu'à Metz. Notre croissance est ambitieuse, 10 à 12 nouvelles ouvertures par an, mais maîtrisée car un lancement réussi nécessite des ressources et un accompagnement pointu.

Contrat : Franchise

Droits d'entrée : 15.000 € (+ 6.000 € formation)

Apport personnel : 40.000 €

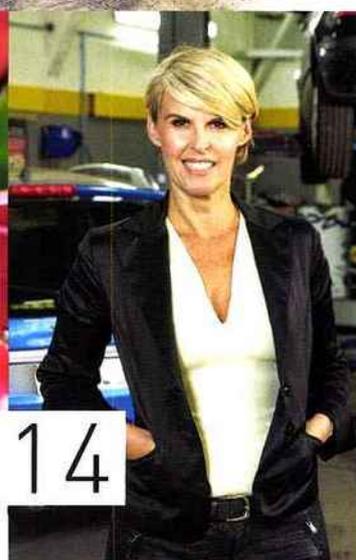
Redevances : 5,5% du CA



23



34



14

Sommaire 260

Actualités

11 Tendances • Agenda

Rencontre

14 Isabelle Mirocha, Responsable du recrutement des franchisés Midas

En têtes

Parcours de franchisés

18 Palais des Thé à Nantes
20 Les Menus Services à Châtillon

Réseaux

Développement

23 Agem s'aménage un réseau
24 Au Bureau mise sur la location-gérance
26 Marie Blachère pousse ses trois enseignes

Stratégie

29 5àsec cible les pros
30 Gamm vert en quête de rentabilité

Succès et dérapages

33 Intersport veut aller encore plus haut



EN TÊTES
Parcours de franchisé

La tournée du patron

Issu d'une famille d'entrepreneurs, Thibault Percepied, 31 ans, a rejoint la franchise de portage de repas Les Menus Services fin 2015, après 6 ans d'expérience en restauration collective.

Franchisé depuis décembre 2015 sous enseigne *Les Menus Services* (portage de repas à domicile) à Châtillon, en région parisienne, Thibault Percepied est âgé de 31 ans. Il n'avait pas 30 ans lors de ses premiers entretiens avec le franchiseur, en février 2015. Mais cela ne l'a pas empêché de se lancer : "Je l'ai rassuré sur le sérieux de mon parcours, sur ma motivation et sur mon expérience", explique-t-il.

Avant de postuler, Thibault Percepied a en effet travaillé dans la restauration collective, chez Sodexo, pendant six ans. D'abord comme directeur de restaurant puis directeur régional, en charge de 9 sites sur l'Île-de-France. "Le 1^{er} restaurant que j'ai géré, à Saint-Cloud, faisait aussi du portage de repas", se souvient-il.

C'est pourquoi, au moment de se mettre à son compte à l'occasion d'un plan de départs volontaires, le jeune homme, issu d'une famille d'entrepreneurs (un grand-père et un père hôteliers, un frère restaurateur), s'oriente vers la franchise *Les Menus Services*. "Le portage de repas est un secteur très porteur, qui sera en croissance pendant les 30 prochaines années, projette Thibault Percepied. De plus, c'est un marché de niche où la concurrence est moins forte que dans les services à la personne". Au-delà de son affinité pour le métier, le futur franchisé est séduit par le marketing de l'enseigne.

A l'époque, l'agence en propre *Les Menus Services* de Paris 15^e livre aussi une quinzaine de villes du 92 : Thibault Percepied rachète à son franchiseur ce portefeuille représentant une quarantaine de personnes âgées bénéficiaires.

Trois banques sur quatre acceptent de le financer pour réunir les 180 000 € nécessaires, dont 80 000 € de rachat de portefeuille : Thibault Percepied apporte 60 000 € et emprunte le reste. "Ma spécificité, c'est que je ne suis pas parti de zéro, résume le franchisé. J'avais déjà un chiffre d'affaires dès le premier mois et, dès le premier jour, j'ai pu embaucher une diététicienne et un livreur".

Après avoir démarré "quasiment à l'équilibre", le jeune entrepreneur, qui faisait office de livreur, en embauche un 2^e au bout de 6 mois, puis un 3^e au bout de 9 mois. Son agence emploie aujourd'hui 3 livreurs et une diététicienne, et livre 140 bénéficiaires. "Sur mon business plan, j'ai déjà plus de deux ans d'avance : comme si j'étais en année 4 au bout de 18 mois, indique Thibault Percepied. J'ai réalisé un chiffre d'affaires de 420 000 € en 1^{ère} année clôturée, et je devrais atteindre 450 à 600 000 € en 2^e année".

Jeune marié et futur papa, Thibault Percepied cherche un nouveau challenge professionnel "pour alimenter la machine", dit-il. Le chef d'entreprise, qui se verse une rémunération depuis mai 2017, envisage déjà de reprendre une 2^e agence ou des villes proches.

"Mon conseil aux futurs franchisés c'est d'oser, de franchir le pas. Le franchiseur transmet les clés du succès : il n'ap-

porte pas tout, mais fait gagner du temps, précise Thibault Percepied. Il faut aussi creuser par soi-même en allant sur le terrain pour voir d'autres franchisés".

Thibault Percepied,
franchisé Les Menus Services
à Châtillon (92).

"Ma spécificité, c'est que je ne suis pas parti de zéro : j'avais déjà un chiffre d'affaires au démarrage et j'ai pu embaucher dès le premier jour."





Rue des actus

L'AESAD NAÎT DES CENDRES DU GESAP 87



→ Au mois de janvier dernier, a été portée sur les fonts baptismaux l'AESAD (Association des entreprises de services à domicile). Dix entreprises du secteur (ADN 87, All services Limoges, Iris assistance, Latitude services, Les Menus services, Logi services, Restophone services, SARL SADPAH, Assistance de nuit et Zoé services Limousin) sont adhérentes. L'AESAD est née des cendres de l'association Gesap (Groupement des entreprises de services à domicile) qui a cessé son activité en 2014. Élu à la présidence, Stéphane Heusslein, 47 ans, aux commandes depuis trois ans de la franchise Les Menus services, 24 rue Frédéric-Bastiat, à Limoges, explique : « Notre objectif est de rompre l'isolement des chefs d'entreprise et de défendre leurs intérêts ». Accompagnée par la CCI, l'AESAD dispose d'un site internet (www.aesad.fr). Au-delà des évolutions démographiques, il existe des facteurs culturels qui expliquent cette mission essentielle pour Stéphane Heusslein qui emploie trois personnes aux petits soins de quelque cent dix clients recevant des repas à domicile (déjeuner, déjeuner et dîner, prestations de ménage) à Limoges et alentours.

 Marie-France Camaly
05 55 45 15 10



Les Menus Services lancent leur gamme Gourmande

La carte des Menus Services s'allonge avec le lancement de la gamme Gourmande.



A l'écoute de ses bénéficiaires, le spécialiste de la livraison de repas à domicile pour les personnes âgées Les Menus Services veille à répondre à leurs attentes gustatives avec une carte régulièrement renouvelée. Dernièrement, c'est une nouvelle gamme qui a fait son apparition pour ravir leurs papilles, la gamme Gourmande !

Savoureuse et généreuse, cette dernière permet de retrouver un choix de fromages et desserts donnant un petit air de fête aux repas. Il s'agit par exemple du livarot, du saint-nectaire fermier ou de l'abondance du côté des fromages AOP, ou du framboisier, de la tarte tropézienne ou de l'île flottante côté desserts.

La gamme Gourmande est désormais accessible toute l'année, et rejoint un large choix de menus répondant aux envies gustatives et aux exigences diététiques de chacun, avec par exemple le menu sans sel ou le menu réservé aux diabétiques.

Lancé en 2003, le réseau Les Menus Services se développe en franchise depuis 2006, et regroupe aujourd'hui plus d'une cinquantaine d'agences pour proposer ses prestations de portage de repas. Ouvrant une douzaine



www.toute-la-franchise.com

Date : 06/06/2017
Heure : 22:17:36
Journaliste : Laurence Theodore
Jacquin

www.toute-la-franchise.com

Pays : France
Dynamisme : 0



Page 2/2

[Visualiser l'article](#)

d'implantations par an, l'enseigne permet de créer son entreprise sur un marché porteur dès 30.000€ d'apport personnel, et de bénéficier des multiples atouts du groupe en matière de savoir-faire, d'outils et de visibilité.

Toute la Franchise ©



La franchise Les Menus Services lance la Gamme Gourmande



La franchise spécialisée dans la livraison de repas et de services à domicile Les Menus Services innove et propose à ses clients une nouvelle gamme de menus qui raviront leurs papilles.

Lancée en 2003, la franchise Les Menus Services ne cesse de rechercher de nouvelles formules afin de répondre au mieux aux besoins de sa clientèle et de lui offrir des repas bons et de qualité. C'est pour cette raison que le réseau lance la Gamme Gourmande qui permet d'apprécier de nouvelles saveurs à travers des plats généreux et toujours délicieux.

La nouvelle carte Les Menus Services comporte désormais une large variété de desserts et plusieurs fromages de qualité.

Parmi les desserts on retrouve :

Le framboisier au goût inimitable de fruits frais

Les entremets à la fraise, à la rhubarbe et au confit de pommes qui apporteront une note aussi sucrée que raffinée

La tartelette Tatin au goût fondant

L'île flottante légère et aérienne

La crème brûlée à l'extérieur craquant et au cœur onctueux

www.observatoiredefranchise.fr

Pays : France

Dynamisme : 0



Page 2/2

[Visualiser l'article](#)

Les fromages de qualité et d'appellation d'origine protégée sont aussi à l'honneur dans la nouvelle formule proposée par Les Menus Services. Ainsi les clients pourront choisir entre le Livarot pour un goût prononcé, le Saint Nectaire au caractère irrésistible ou l'Abondance et ses délicieuses saveurs de noisettes.

A travers la Gamme Gourmande, Les Menus Services a encore une fois réussi le pari de ravir le palais de ses clients en proposant des desserts appétissants et délicieux, des fromages de qualité et des saveurs recherchées qui satisfont les exigences des habitués de l'enseigne.

observatoiredefranchise.fr

Le roadshow estival des Menus Services

Publié par **ZePros** ZePros News Par **Aude Aboucaya**

12/06/17 à 07:43 - Mise à jour le 12/06/17 à 11:45

SRC SANTE

Le récent petit coup de com' en région des Menus Services a été plutôt bien accueilli par les franchisés qui se sont prêtés au jeu des questions-réponses avec la presse. Le roadshow se poursuivra à La Rochelle (17) le 22 juin. Avant cette prochaine étape, Les Menus Services tenait conférence le 8 juin pour faire état à la fois d'un bilan à l'échelle nationale de l'entreprise mais également afin de donner la parole à ses franchisés pour un retour d'expérience. Histoire de faire des émules...

La parole aux franchisés

Pour François-Loïc Lefèvre, dont l'agence est basée à Toulouse (31), et Frédéric de Bennetot, installé à Montauban (82), ce fut l'occasion de revenir respectivement 5 ans et demi et 4 ans en arrière. Tous deux ont en effet découvert le concept des Menus Services sur le salon de la Franchise de la Porte de Versailles à Paris, il y a quelques années. **"J'avais déjà eu une expérience de la franchise dans le secteur automobile. C'est dès la première poignée de mains que j'ai su si j'allais adhérer au projet des Menus Services. J'avais la volonté d'entreprendre et le salon m'a permis de glaner des idées, de faire un bilan des évolutions du marché en observant les enseignes toujours en activité et celles qui avaient disparu"**, se remémore François-Loïc Lefèvre. Frédéric de Bennetot lui a fait le grand saut. **"J'étais salarié de Bouygues Telecom et n'avais eu par le passé aucune expérience en qualité de franchisé. Passer du statut de salarié à celui d'entrepreneur fut complexe. Car on se retrouve dans la peau de l'homme-orchestre à devoir gérer le marketing, le développement commercial, les RH, la logistique, etc. Heureusement, la franchise donne un cadre et permet d'être délesté de la communication, de l'actualisation du site web, de la charte graphique ou encore de la recherche d'un traiteur. C'est beaucoup de temps gagné lors d'un démarrage d'activité"**, confie-t-il.



Frédéric de Bennetot, franchisé Les Menus Services à Montauban depuis quatre ans, participait au roadshow du 8 juin.



Pleine adhésion au projet

Quand on les interroge sur les qualités d'un bon franchisé, c'est l'autonomie qui prévaut mais une autonomie capable de s'adapter à un cadre prédéfini, avec l'acceptation de la contrainte. En dépit de ce paramètre coercitif, François-Loïc Lefèvre y a trouvé son compte : il pouvait conserver un local qu'il avait déjà dans la zone géographique où il vivait, aux conditions financières qui correspondaient à son budget. Aujourd'hui, il fait travailler 6 personnes dont 2 diététiciennes et 4 livreurs qui distribuent 4 000 repas mensuels. Quant à Frédéric de Bennetot, qui a en portefeuille 100 clients sur l'agence de Montauban, son équipe de 4 salariés contribue à la livraison de 2 000 repas par mois préparés par la cuisine centrale d'Agen (47) au rythme de 3 fois par semaine. Grâce à la formation suivie notamment "*sur les prescripteurs de l'activité pouvant aider à trouver de nouveaux clients, je peux me concentrer sur le développement de l'activité et les souhaits de mes clients et prospects*".

Avec un marché à fort potentiel sur le maintien à domicile et une clientèle potentielle déçue par les prestations de menu unique proposées par les CCAS, tous deux entendent à moyen terme ouvrir une seconde agence.

Devenir franchisé Les Menus Services

Droit d'entrée : 15 000 € HT

Investissement de départ : 100 000 € dont 40 000 € d'apport personnel et le reste en financement bancaire

Formation initiale de 3 semaines : 6 000 €

Durée de contrat de franchise : 5 ans

Surface moyenne d'une agence : 70 m²

Composition minimale d'une agence : 1 responsable d'agence, 1 diététicien(ne), 1 livreur

Exclusivité d'exploitation de l'enseigne sur une zone géographique définie.

Plus d'infos sur www.les-menus-services.com



François-Loïc Lefèvre dont l'agence est basée à Toulouse fut l'un des premiers franchisés Les Menus Services.

Mots-clés : #Restauration Collective #Concession #Régions #Restauration hospitalière #Seniors



Bournezeau

Menus services : une belle progression

Installée, en 2008, à Bournezeau, l'agence Menus services, gérée par Christophe Raphel, ne cesse de grandir.

Christophe Raphel explique comment se déroule l'expansion de la zone de chalandise vers Niort et ses environs. « **Pour le moment, tous les repas sont préparés ici et sont acheminés par camion. Cela nous permet de livrer, en même temps, nos clients actuels et d'optimiser ainsi nos livraisons,** indique-t-il. **Mais nous sommes en instance de trouver un local sur Niort !** »

Après Bournezeau, La Rochelle et L'île-de-Ré, Menus services couvre une nouvelle zone de chalandise avec Niort. « **Et nous avons d'autres projets avec Rochefort, Surgères, Parthenay, Bressuire...** » Bref, la petite entreprise ne cesse de se développer et a vu son effectif passé de huit à onze salariés, dont trois diététiciennes. « **Une équipe assez polyvalente, c'est aussi une richesse. Notre service se différencie par la qualité des repas, repas adaptés en fonction des contraintes de chacun, et élaborés par les diététiciennes.** »

Aujourd'hui, Menus services livre à 300 clients particuliers, du lundi au vendredi, des repas copieux, adaptés avec des gammes gourmandes,



Christophe Raphel, gérant des Menus services à Bournezeau. Avec La Rochelle, l'entreprise couvre désormais Niort.

mixées, standard, pour personnes diabétiques, « **un beau panel de choix pour répondre aux besoins des clients** ». Christophe Raphel, espère, avec cette ouverture d'agence voir une progression de son chiffre d'affaires à deux chiffres, entre 12 à 15 %.

Contact : Menus Services
02 51 48 53 39



www.zonebourse.com
Pays : France
Dynamisme : 0



[Visualiser l'article](#)

Bluelinea : Salon Handica Lyon

Salon Handica Lyon : Venez rencontrer les équipes Bluelinea au pendant 3 jours, du 7 au 9 juin !

Bluelinea au Salon Handica Lyon, c'est parti ! Retrouvez-nous sur notre stand avec Medicial, un de nos principaux partenaires dans la région Rhône-Alpes (G38) ! Et découvrez toutes nos solutions pour + d'autonomie à domicile: bouton d'appel 24h24, domotique, bracelet GPS pour Alzheimer, etc.

Focus sur les partenaires présents sur le stand Medicial : Les menus services, Aide et A, Bluelinea, Accès santé, Servizen, C2Home, At'home et Home Libre Service !

Télécharger votre entrée gratuite sur : <http://handica-lyon.badge.exhibis.net>



Menus services : une belle progression

Lien audio http://app.eu.readspeaker.com/cgi-bin/rsent?customerid=6390&lang=fr_fr&readid=article-detail



Christophe Raphel, gérant des Menus services à Bournezeau. Avec La Rochelle, l'entreprise couvre désormais Niort.. |

Installée, en 2008, à Bournezeau, l'agence Menus services, gérée par Christophe Raphel, ne cesse de grandir.

Christophe Raphel explique comment se déroule l'expansion de la zone de chalandise vers Niort et ses environs. « **Pour le moment, tous les repas sont préparés ici et sont acheminés par camion. Cela nous permet de livrer, en même temps, nos clients actuels et d'optimiser ainsi nos livraisons, indique-t-il. Mais nous sommes en instance de trouver un local sur Niort !** »

Après Bournezeau, La Rochelle et L'île-de-Ré, Menus services couvre une nouvelle zone de chalandise avec Niort. « **Et nous avons d'autres projets avec Rochefort, Surgères, Parthenay, Bressuire...** » Bref, la petite entreprise ne cesse de se développer et a vu son effectif passé de huit à onze salariés, dont trois

www.ouest-france.fr

Pays : France

Dynamisme : 0



Page 2/2

[Visualiser l'article](#)

diététiciennes. **« Une équipe assez polyvalente, c'est aussi une richesse. Notre service se différencie par la qualité des repas, repas adaptés en fonction des contraintes de chacun, et élaborés par les diététiciennes. »**

Aujourd'hui, Menus services livre à 300 clients particuliers, du lundi au vendredi, des repas copieux, adaptés avec des gammes gourmandes, mixées, standard, pour personnes diabétiques, **« un beau panel de choix pour répondre aux besoins des clients »**. Christophe Raphel, espère, avec cette ouverture d'agence voir une progression de son chiffre d'affaires à deux chiffres, entre 12 à 15 %.

Contact : Menus Services 02 51 48 53 39



Les Menus Services met les petits plats dans les grands



Avec 25% de croissance en 2016, l'intégration de 8 nouvelles franchises et 52 agences sur tout le territoire, Les Menus Services est un acteur dynamique. Spécialisée dans le portage de repas frais et équilibrés au domicile de personnes âgées, elle poursuit son développement. Corinne Duplat, directrice générale en charge du recrutement et de l'intégration des nouveaux franchisés, fait le point sur l'expansion de son réseau aux 20 M€ de CA.

Comment votre enseigne se démarque-t-elle dans le service à la personne ?

Corinne Duplat : La différence entre nos concurrents et nous, c'est que nous sommes spécialistes du portage de repas au domicile de personnes âgées et nous délivrons accessoirement d'autres services, notamment grâce à notre partenariat avec Générale des Services. Nous ciblons uniquement les seniors, avec une moyenne d'âge de 85 ans. Nous sommes donc sur une niche qui fonctionne très bien.



Quelle région favorisez-vous pour vous développer ?

CD : Notre priorité, c'est la région PACA, où se trouve notre fournisseur repas, et le Languedoc-Roussillon. Nous souhaitons aussi nous implanter à la pointe de la Bretagne et nous renforcer dans le Grand Est, jusqu'à Metz. Notre croissance est ambitieuse, 10 à 12 nouvelles ouvertures par an, mais maîtrisée car un lancement réussi nécessite des ressources et un accompagnement pointu.

Quel est le profil du parfait franchisé ?

CD : Pour nous, c'est indispensable d'avoir quelqu'un «du cru», né sur le territoire ou qui le connaisse parfaitement. C'est indispensable pour construire et maintenir une relation avec le prescripteur, qu'il soit médical ou familial, souhaitant faire appel au portage de repas. Ensuite, nous misons sur des personnes possédant une réelle empathie, un sens de l'écoute et qui ont envie de donner du sens à leur vie en choisissant ce métier. Enfin, des qualités managériales sont appréciées pour être en mesure d'orchestrer une équipe de proximité d'environ 5 personnes.

Quels sont les enjeux de développement pour Menus Services ?

CD : Notre activité se positionne sur deux marchés, celui du service à la personne, et celui des personnes âgées, que l'on appelle la Silver Économie, en plein boom. D'une part le vieillissement de la population s'accélère et, d'autre part, notre marque répond aux nouveaux besoins des seniors : la quête croissante d'autonomie. En effet, 90% d'entre eux souhaitent continuer à vivre dans leur logement et leurs proches les approuvent. Le positionnement des Menus Services est plein d'opportunités.

■ Contrat : Franchise

Droits d'entrée : 15.000 € (+ 6.000 € formation)

Apport personnel : 40.000 €

Redevances : 5,5% du CA



Se développer en franchise dans les SAP : Toute la Franchise vous accompagne !

Le salon de la franchise de Paris a été l'occasion pour plusieurs franchiseurs évoluant sur le secteur des services à la personne de revenir sur l'importance de l'accompagnement proposé par Toute la Franchise dans le cadre de leur développement.

Video : https://www.youtube.com/embed/PH0IO_dEm4s?list=PLuNpQFc50omBMebzfCenrVq38n4spT8kT

La **visibilité offerte**, l'optimisation de la **qualité des contacts** et l'**aide au recrutement de nouveaux franchisés** sont quelques-uns des avantages d'être présents sur Toute la Franchise mis en avant par les franchiseurs interrogés.

Stéphanie Taupin, responsable développement O2, explique ainsi dans cette vidéo : « *Nous sommes très contents de notre partenariat avec Toute la Franchise, qui nous donne une bonne visibilité sur les annuaires de la franchise. C'est un site qui est très qualitatif et nous permet de véhiculer des messages forts, de pouvoir partager des interviews, à la fois du réseau O2 et des franchisés. Grâce à Toute la Franchise, nous pouvons ainsi faire connaître la franchise à travers ces supports et recruter de nouveaux entrepreneurs qui ont envie de rejoindre notre réseau.* »

Même satisfaction pour Claire Lanneau, fondatrice Babychou Services : « *Toute la Franchise est probablement le plus gros pourvoyeur en termes de volume de candidatures pour notre franchise. C'est un site qui est dynamique, qui propose plusieurs moyens de mise en avant. Nous sommes très friands de la mise à jour des actualités. Nous avons pas mal d'actualités dans notre réseau et c'est ce que nous optimisons au maximum dans notre partenariat avec Toute la Franchise.* »

Laurent Dauplat, directeur général Atout Ménage, n'hésite pas à avouer qu'il ne pourrait « *plus se passer de Toute la Franchise ! C'est un site qui apporte une richesse en leads et en qualification des candidats qu'on peut rencontrer.* »

Si Patrice Deniau, président fondateur Maison et Services, est également très satisfait des services de la plateforme leader dans la mise en relation entre franchiseurs et porteurs de projet, il y voit surtout un énorme avantage pour les créateurs d'entreprise : « *Toute la Franchise leur permet de gagner du temps et de trouver rapidement des réseaux viables avec les bons renseignements donc on ne peut qu'encourager les gens à visiter vos sites !* »

Corinne Duplat, enfin, ne tarit pas d'éloges sur le site. La directrice générale Les Menus Services, estime que « *Toute la Franchise est un acteur incontournable du recrutement puisque bien entendu, notre souhait est de trouver tout au long de l'année des prospects mais encore faut-il qu'ils soient qualifiés ! L'intérêt d'adhérer à Toute la Franchise, c'est de recevoir un volume suffisant de prospects qui sont déjà qualifiés en amont. Qualifiés, ça veut dire des créateurs d'entreprise qui vont avoir le profil, l'apport personnel et surtout les valeurs des Menus Services ! L'objectif est atteint avec Toute la Franchise !* »



Franchises de services à la personne : quel accompagnement pour bien se développer ?

Video : www.youtube.com/embed/PH0IO_dEm4s?rel=0&fs=1&autoplay=1

Les réseaux de franchise O2, Babychou Services, Atout Ménage, Maison et Services et Les Menus Services ont accepté de revenir sur le rôle essentiel que joue Toute la Franchise dans leur développement.

découvrez l'expert

Les cinq franchiseurs évoluant sur le secteur des services à la personne exposent tous les atouts du site leader dans la mise en relation entre franchiseurs et porteurs de projet. O2, Babychou Services, Atout Ménage, Maison et Services et Les Menus Services ne tarissent pas d'éloges sur Toute la Franchise !

Les Menus Services, un service de portage de repas favorisant le maintien à domicile des seniors

6 juillet 2017 par REDACTION — Laisser un commentaire



Créée en 2003 par Alain Balandreaud, la société **Les Menus Services** est spécialisée dans le portage de repas à domicile pour les particuliers, avec les personnes âgées comme clientèle cible, le tout complété à la demande de services au quotidien.



Les Menus Services, des repas livrés à domicile pour tous les goûts

Avec un réseau de 52 agences réparties sur le territoire français, l'entreprise Les Menus Services est une marque pionnière sur le marché du portage de repas à domicile. Alors que 90% des seniors souhaitent **continuer à vivre dans leur logement**, la marque répond à ce besoin de quête croissante d'autonomie.

Par ailleurs, Les Menus Services garantit le savoir-faire de **diététiciens diplômés** qui définissent au cas par cas des repas variés, sains et tenant compte, si nécessaire, de régimes éventuels.

Alain Balandreaud explique : « Le concept Les Menus Services est d'autant plus pertinent qu'il justement là pour les accompagner, pour leur simplifier la vie et favoriser leur maintien à domicile. Le tout avec une prestation financièrement accessible : avec un budget de 400€ par mois, nous répondons aux besoins alimentaires d'une personne, la qualité de vie en plus ».

Lire aussi : Un partenariat officialisé entre le réseau Générale des services et Les Menus Services

Les Menus Services : deux nouvelles gammes en 2017

Afin d'enrichir et de diversifier son offre, Les Menus Services ont lancé en 2017 deux nouvelles gammes de menus :

- La gamme « Facile »

Elaborés pour répondre à un besoin spécifique de la clientèle, les plats de cette nouvelle gamme affichent une texture intermédiaire entre « plats standards » et « plats mixés ».



Ils sont adaptés aux problèmes de dentition, mastication ou préhension puisqu'ils peuvent tous se prendre à la cuillère.

Finement hachés ou taillés en petits dés, déclinés en purées, gratins, clafoutis... les aliments sont faciles à manger et savoureux.

- La gamme « Gourmand »

Festifs, créatifs et savoureux, les desserts et fromages labellisés A.O.P. de cette nouvelle gamme apportent une note raffinée aux menus classiques. L'Appellation d'Origine Protégée est un gage de qualité et une garantie d'authenticité.

Lire aussi : Chefs For Seniors : un service de cuisiniers à la demande pour les personnes âgées

ÉCO > ENTREPRISES À SUIVRE

Publié le mercredi 12 juillet 2017 à 20h33min par [Johanna Decorse](#)

L'Occitanie sur le plan de route des Menus Services

> Leader en France du portage de repas à domicile avec 1,6 million de menus livrés en 2016 pour un chiffre d'affaires de 20 millions d'euros, le réseau de franchise Les Menus Services mise sur une croissance de 25% par an. Son plan de route passe aussi par l'Occitanie.



Imprimer	Envoyer
Partager	
Commenter	

SUR LE MÊME SUJET

Occitanie : O2 fait le plein

Toulouse : Vitame continue à se développer

Occitanie : Solutia gagne du terrain
250
140

Tous les articles « [Services, Services à la personne](#) »

DU MÊME AUTEUR

Créés en 2003 à Paris par Alain Balandreaud, un ancien de Sodexo, Les Menus Services ont depuis quinze ans élargi leur horizon à l'ensemble du territoire national. Très implanté en Ile-de-France où il a été lancé et dans le nord-ouest, ce réseau spécialisé dans le portage de repas à domicile, compte soixante agences franchisées et onze en propre. Dans la nouvelle région, il n'a pour l'instant pris ses marques qu'à Montauban, Muret et Beauzelle. Mais la croissance que connaît l'enseigne devrait lui permettre de recruter plus largement.

En 2016, les Menus Services ont livré 8000 repas par jour pour un chiffre d'affaires annuel de 20 millions d'euros. Au rythme de 25% de croissance par an, la société s'est fixée de doubler son volume d'activité d'ici deux ans et d'atteindre en 2020 une centaine de franchisés.

« Nous avons été pionniers sur le marché du portage de repas à domicile. Depuis deux ans, nous avons beaucoup travaillé pour dépoussiérer et moderniser la marque. Nous voulons maintenant accroître notre notoriété et développer des projets d'innovation pour garder notre leadership », explique Isabelle-Sophie Desprez, directrice marketing et communication.

Sur un marché du service à la personne qui pèse 20 milliards d'euros par an et qui n'est pas près de s'essouffler compte tenu de l'allongement de la durée de vie – les plus de 75 ans représenteront 15% de la population française en 2050 contre 9,1% aujourd'hui –, les Menus Services a de quoi satisfaire son appétit, en Occitanie comme ailleurs.

Un réservoir de croissance inépuisable

« Les seniors veulent de plus en plus rester chez eux et les incitations fiscales qui ont été mises en place comme le crédit d'impôt sur les frais de livraison des repas depuis le 1^{er} janvier 2017, renforcent ce phénomène. Les plus belles années sont devant nous », explique Frédéric de Bennetot, responsable de l'agence de Montauban qui emploie quatre salariés dont une diététicienne et livre une centaine de repas par jour.

Comme les autres membres du réseau, ce franchisé a investi 100.000 euros et payé 15.000 euros de droit d'entrée pour intégrer l'enseigne à laquelle il reverse une redevance de 5,5% sur son chiffre d'affaires. L'intégralité des menus qu'il livre quotidiennement est fabriquée dans une cuisine dédiée du groupe Restoria près de Bordeaux, l'un des huit fournisseurs des Menus Services. Outre le développement d'une gamme bio et la création d'un site marchand d'ici 2020 pour « séduire une cible qui rajeunit », l'enseigne devrait ouvrir sa première agence dans Toulouse intra muros d'ici la fin de l'année.

Johanna Decorse

Sur la photo : Frédéric de Bennetot, responsable de l'agence de Montauban qui emploie quatre salariés et livre une centaine de repas par jour. Photo DR



L'Occitanie sur le plan de route des Menus Services

Créés en 2003 à Paris par Alain Balandreaud, un ancien de Sodexo, Les Menus Services ont depuis quinze ans élargi leur horizon à l'ensemble du territoire national. Très implanté en Ile-de-France où il a été lancé et dans le nord-ouest, ce réseau spécialisé dans le portage de repas à domicile, compte soixante agences franchisées et onze en propre. Dans la nouvelle région, il n'a pour l'instant pris ses marques qu'à Montauban, Muret et Beauzelle. Mais la croissance que connaît l'enseigne devrait lui permettre de recruter plus largement.

En 2016, les Menus Services ont livré 8000 repas par jour pour un chiffre d'affaires annuel de 20 millions d'euros. Au rythme de 25% de croissance par an, la société s'est fixée de doubler son volume d'activité d'ici deux ans et d'atteindre en 2020 une centaine de franchisés.

« Nous avons été pionniers sur le marché du portage de repas à domicile. Depuis deux ans, nous avons beaucoup travaillé pour dépoussiérer et moderniser la marque. Nous voulons maintenant accroître notre notoriété et développer des projets d'innovation pour garder notre leadership », explique Isabelle-Sophie Desprez, directrice marketing et communication.

Sur un marché du service à la personne qui pèse 20 milliards d'euros par an et qui n'est pas près de s'essouffler compte tenu de l'allongement de la durée de vie – les plus de 75 ans représenteront 15% de la population française en 2050 contre 9,1% aujourd'hui –, les Menus Services a de quoi satisfaire son appétit, en Occitanie comme ailleurs.

Un réservoir de croissance inépuisable

« Les seniors veulent de plus en plus rester chez eux et les incitations fiscales qui ont été mises en place comme le crédit d'impôt sur les frais de livraison des repas depuis le 1^{er} janvier 2017, renforcent ce phénomène. Les plus belles années sont devant nous », explique Frédéric de Bennetot, responsable de l'agence de Montauban qui emploie quatre salariés dont une diététicienne et livre une centaine de repas par jour.

Comme les autres membres du réseau, ce franchisé a investi 100.000 euros et payé 15.000 euros de droit d'entrée pour intégrer l'enseigne à laquelle il reverse une redevance de 5,5% sur son chiffre d'affaires. L'intégralité des menus qu'il livre quotidiennement est fabriquée dans une cuisine dédiée du groupe Restoria près de Bordeaux, l'un des huit fournisseurs des Menus Services. Outre le développement d'une gamme bio et la création d'un site marchand d'ici 2020 pour « séduire une cible qui rajeunit », l'enseigne devrait ouvrir sa première agence dans Toulouse intra muros d'ici la fin de l'année.

Johanna Decorse

Sur la photo : Frédéric de Bennetot, responsable de l'agence de Montauban qui emploie quatre salariés et livre une centaine de repas par jour. Photo DR



La franchise et l'aide à domicile : présentation de concepts qui marchent

O2, Kangourou Kids, Age d'Or Services...

S'il est un secteur qui prospère sur le sol français, c'est bien l'aide à domicile. De nombreux réseaux se positionnent sur ce créneau de services de proximité, certains avec des spécialités, d'autres en multi-activités. Tour d'horizon.



Depuis l'entrée en vigueur de la loi Borloo en 2005 amenant à la libéralisation du secteur, les services à la personne n'ont eu de cesse de se développer. Face aux associations historiquement bien implantées, **de nombreux réseaux se sont lancés sur le secteur avec des positionnements variables** : aide au maintien à domicile des personnes âgées et/ou handicapées, aide aux devoirs, garde d'enfants, ménage, repassage, petits dépannages...

Si, historiquement, le marché des services à la personne était essentiellement associatif, le poids de ces organismes associatifs ou privés se réduit de plus en plus pour atteindre aujourd'hui environ 22% de parts de



marché. Le reste du secteur est désormais largement détenu par des entreprises privées, dont bon nombre se développent en franchise. En nombre d'heures travaillées, le marché reste largement dominé par les associations (57,4 %), suivies par les entreprises privées (31,4 %), et les organismes publics (10,7 %).

Aujourd'hui, le secteur dans son ensemble comptabilise près de 35.000 acteurs associatifs, publics et privés, et **pèse pour plus de 20 milliards d'euros.**

Un secteur structurellement porteur

Le marché de l'aide à domicile profite à plein de 5 grands facteurs favorables :

Le vieillissement de la population : L'allongement de la durée de vie mis en perspective avec la vague de naissances d'après-guerre (papy boomers) fait augmenter structurellement les besoins. Des pans entiers d'activités profitent de ce que l'on appelle la silver économie.

Un taux de natalité toujours soutenu : En 2016, selon les chiffres de l'Insee, 785.000 bébés sont nés en France. C'est un peu moins qu'en 2015, mais cela reste un taux de natalité particulièrement haut, le plus haut d'Europe. Pour garder tous ces bébés, bon nombre de réseaux développent, en activité principale ou non, des offres spécifiques de garde à domicile. Des réseaux proposent aussi des solutions de crèches collectives.

L'allongement du temps de trajet travail/domicile : Avec une moyenne de cinquante minutes aller-retour par jour, le temps de trajet travail/domicile s'est allongé de dix minutes en douze ans, selon une étude du ministère du travail publiée en novembre 2015. Cet allongement oblige les Français à déjeuner plus souvent à l'extérieur et à recourir plus longuement à des solutions de garde pour les enfants.

La généralisation du travail des femmes : Depuis les années 1970, de plus en plus de femmes travaillent. La proportion est ainsi passée de 50 % en 1970 à 3 sur 4 en 2002. Cette généralisation du travail féminin a des répercussions directes sur l'activité des services à la personne. Moins présentes à la maison, les femmes au travail ont plus souvent besoin d'une aide pour garder les enfants, faire le ménage, le repassage, etc.

Les aides de l'Etat : Malgré quelques baisses d'avantages enregistrées ces dernières années, il n'empêche que le secteur de l'aide à domicile reste fortement soutenu par l'Etat, notamment par le biais du crédit d'impôt. L'octroi de ces aides a également pour effet de faire baisser la proportion du travail au noir, le concurrent principal des réseaux de professionnels agréés.

Un secteur, 4 groupes de métiers

En 2005, le plan Borloo a dressé la liste de 21 activités pouvant relever des services à la personne, et pouvant justifier d'un crédit d'impôt. Cette liste primitive a connu quelques aménagements dans le temps, mais globalement, les 3 grands domaines d'activités des origines restent assez pérennes :

Les services à la famille (garde d'enfants à domicile et hors domicile, soutien scolaire à domicile ou cours à domicile, accompagnement des enfants dans leurs déplacements, assistance informatique et internet à domicile, assistance administrative à domicile)

Les services à la vie quotidienne (entretien de la maison et travaux ménagers, collecte et livraison à domicile de linge repassé, petits travaux de jardinage et de petit bricolage dits "hommes toutes mains", maintenance, entretien et vigilance temporaires, à domicile, de la résidence principale et secondaire, préparation de repas à domicile, livraison de repas à domicile, livraison de courses à domicile)

Les services aux seniors et aux personnes handicapées (assistance autres personnes qui ont besoin d'une aide personnelle à leur domicile, garde-malade, aide à la mobilité et transports, soins d'esthétique à domicile pour les personnes dépendantes, soins et promenades d'animaux de compagnie)

Globalement aujourd'hui, les franchises de services à la personne se répartissent en **quatre grands groupes de métiers** :

La prise en charge des personnes âgées/handicapées



Les activités d'entretien de la maison (ménage, repassage, jardinage, bricolage...)

La garde d'enfant à domicile et les crèches

Le soutien scolaire

S'ajoutent à ces grandes catégories des spécialités comme la livraison de repas à domicile, le transport, l'adaptation des logements, etc.

Les enseignes à suivre dans l'aide à domicile

Selon les réseaux, certains se spécialisent sur l'un ou l'autre des quatre grands groupes de métiers évoqués précédemment, tandis que les autres, au contraire multiplient les offres de prestations pour élargir le champ d'action des franchisés.

Parmi les enseignes multi-activités l'on peut citer notamment :

Adomis (16 implantations, apport personnel 20.000€) : Aide à l'autonomie, garde d'enfants, et prestations d'entretien ménager.

Adenior (11 implantations, apport personnel 20.000€) : Aide à domicile, ménage & repassage, garde d'enfants.

All4home (40 implantations, apport personnel 15.000€) : Tâches ménagères et garde d'enfants.

Axeo Services (195 implantations, apport personnel 25.000€) : Ménage, repassage, nounou, jardin bricolage, seniors, multimédia...

Bonjour Services (4 implantations, apport personnel 15.000€) : Ménage / repassage, garde d'enfants, jardinage et maintien à domicile pour personnes âgées.

Centre Services (60 implantations, apport personnel 24.000€) et Centre Services Access (60 implantations, apport personnel 13.000€) : Ménage / repassage, garde d'enfant, jardinage et bricolage, dépendance, aide multimédia, garde d'animaux.

Domicile Clean (72 implantations, apport personnel 7000€) : Ménage / repassage, garde d'enfants, jardinage.

Domidom (47 implantations, apport personnel 50.000€) : Aide à domicile, travaux ménagers, petits travaux de l'habitat, garde d'enfants.

Free Dom' (70 implantations, apport personnel 10.000€) : Ménage / repassage, jardinage, bricolage, garde d'enfants, aide à domicile.

Générale des Services (49 implantations, apport personnel 25.000€) : Ménage / repassage, garde d'enfants, cours à domicile, jardinage et petits travaux, bricolage, dépannage informatique, garde d'animaux, téléassistance, livraison, accompagnement / sortie extérieure).

Maison & Services (110 implantations, apport personnel 30.000€) : Ménage / repassage, jardinage, nettoyage.

Maison des Services à la Personne (430 implantations, apport personnel 15.000€) : Maintien à domicile, garde d'enfants.

Merci+ (50 implantations, apport personnel 20.000€) : Ménage / repassage, garde d'enfants et jardinage.

Millepatte (15 implantations, apport personnel 10.000€) : Garde d'enfants, aide-ménagère, aide aux personnes âgées et handicapées.

O2 Care Services (250 implantations, apport personnel 25.000€) : Ménage / repassage, garde d'enfants, accompagnement des seniors, jardinage.

Servizen (10 implantations, apport personnel 4900€) : Aide et maintien à domicile, garde d'enfants, ménage, conciergerie, téléassistance, jardinage, bricolage.

Vivaservices (36 implantations, apport personnel 30.000€) : Ménage / repassage, garde d'enfants, aide aux personnes âgées ou handicapées, petits travaux de jardinage, assistance informatique et internet.

Parmi les réseaux spécialistes dans les services aux seniors et aux personnes handicapées, on peut notamment citer :

AD Seniors (55 implantations, apport personnel 4000€)



Adhap Services (172 implantations, apport personnel 50.000€)
Age d'Or Services (180 implantations, apport personnel 25.000€)
Aquarelle (16 implantations, apport personnel 30.000€)
Petit-Fils (42 implantations, apport personnel 23.000€)
Senior Compagnie (54 implantations, apport personnel 20.000€)

Parmi les enseignes spécialistes des activités d'entretien de la maison (ménage, repassage, jardinage, bricolage...), on peut citer notamment :

Adèle (124 implantations, apport personnel 5.000€) : Spécialiste du ménage.
Atout Ménage (20 implantations, apport personnel 10.000€) : Spécialiste ménage / repassage.
Shiva (132 implantations, apport personnel 20.000€) : Spécialiste ménage / repassage.

Parmi les enseignes spécialistes de la garde d'enfant à domicile et les crèches, on peut citer notamment :

Babychou Services (55 implantations, apport personnel 15.000€)
Kangourou Kids (90 implantations, apport personnel 15.000€)
Kid's Paradis (5 implantations, apport personnel 10.000€)
Les Chérubins (75 implantations, apport personnel 30.000€)
La Cabane d'Achille et Camille (4 implantations, apport personnel 10.000€)

Les autres enseignes à suivre sont notamment :

Les Menus Services (54 implantations, apport personnel 30.000€) : Enseigne spécialiste dans le portage de repas.
Medical'Isle (4 implantations, apport personnel 20.000€) : Vente et location de produits adaptés aux seniors.
Studiosanté (35 implantations, apport personnel 20.000€) : Coordinateur de soins de l'hôpital vers le domicile.
Ulysse (74 implantations, apport personnel 25.000€) : Transport et accompagnement des personnes à mobilité réduite.
Dom et Vie (21 implantations, apport personnel 25.000€), le réseau spécialiste des travaux d'adaptation du domicile et des ERP pour l'accessibilité des personnes en situation de handicap ou en perte d'autonomie.

www.franchise-magazine.com
Pays : France
Dynamisme : 2

Page 1/2

[Visualiser l'article](#)

Le témoignage de Thibault Percepied, franchisé Les Menus Services à Châtillon

Issu d'une famille d'entrepreneurs, Thibault Percepied, 31 ans, a rejoint la franchise de portage de repas Les **Menus Services** fin 2015, après 6 ans d'expérience en restauration collective.

Le témoignage de Thibault Percepied, franchisé Les **Menus Services** à Châtillon

Franchisé



depuis décembre 2015 sous enseigne **Les Menus Services** (portage de repas à domicile) à Châtillon, en région parisienne, Thibault Percepied est âgé de 31 ans. Il n'avait pas 30 ans lors de ses premiers entretiens avec le **franchiseur** , en février 2015. Mais cela ne l'a pas empêché de se lancer : « *Je l'ai rassuré sur le sérieux de mon parcours, sur ma motivation et sur mon expérience* », explique-t-il.

www.franchise-magazine.com
Pays : France
Dynamisme : 2



Page 2/2

[Visualiser l'article](#)

Avant de postuler, Thibault Percepied a en effet travaillé dans la restauration collective, chez Sodexo, pendant 6 ans. D'abord comme directeur de restaurant puis directeur régional, en charge de 9 sites sur l'Île-de-France. « *Le 1^{er} restaurant que j'ai géré, à Saint-Cloud, faisait aussi du portage de repas* », se souvient-il.

« *Le portage de repas est un marché de niche où la concurrence est moins forte que dans les **services à la personne**.* »

C'est pourquoi, au moment de se mettre à son compte à l'occasion d'un plan de départs volontaires, le jeune homme, issu d'une famille d'entrepreneurs (un grand-père et un père hôteliers, un frère restaurateur), s'oriente vers la **franchise Les Menus Services**. « *Le portage de repas est un secteur très porteur, qui sera en croissance pendant les 30 prochaines années*, souligne Thibault Percepied. *De plus, c'est un marché de niche où la concurrence est moins forte que dans les **services à la personne*** ».

Au-delà de son affinité pour le métier, le **futur franchisé** est séduit par le marketing de l'enseigne. A l'époque, l'agence en propre **Les Menus Services** de Paris 15^{ème} livre aussi une quinzaine de villes du 92 : Thibault Percepied rachète à son **franchiseur** ce portefeuille représentant une quarantaine de personnes âgées bénéficiaires.

« *Ma spécificité, c'est que je ne suis pas parti de zéro : j'avais déjà un chiffre d'affaires au démarrage et j'ai pu embaucher dès le premier jour.* »

Trois banques sur quatre acceptent de le financer pour réunir les 180 000 € nécessaires, dont 80 000 € de rachat de portefeuille : Thibault Percepied apporte 60 000 € et emprunte le reste. « *Ma spécificité, c'est que je ne suis pas parti de zéro*, résume le **franchisé**. *J'avais déjà un chiffre d'affaires dès le premier mois et, dès le premier jour, j'ai pu embaucher une diététicienne et un livreur* ».

Après avoir démarré « *quasiment à l'équilibre* », le jeune entrepreneur, qui faisait office de livreur, en embauche un 2^{ème} au bout de 6 mois, puis un 3^{ème} au bout de 9 mois. Son agence emploie aujourd'hui 3 livreurs et une diététicienne, et livre 140 bénéficiaires. « *Sur mon **business plan**, j'ai déjà plus de deux ans d'avance : comme si j'étais en année 4 au bout de 18 mois*, indique Thibault Percepied. *J'ai réalisé un chiffre d'affaires de 420 000 € en 1^{ère} année clôturée, et je devrais atteindre 450 à 600 000 € en 2^{ème} année* ».

Jeune marié et futur papa, Thibault Percepied cherche un nouveau challenge professionnel « *pour alimenter la machine* », dit-il. Le chef d'entreprise, qui se verse une rémunération depuis mai 2017, envisage déjà de reprendre une 2^{ème} agence ou des villes proches.

« *Mon conseil aux **futurs franchisés** c'est d'oser, de franchir le pas. Le **franchiseur** transmet les clés du succès : il n'apporte pas tout, mais fait gagner du temps*, précise Thibault Percepied. *Il faut aussi creuser par soi-même en allant sur le terrain pour voir d'autres franchiNext*



Une résidence foyer avec plus de 67 locataires

La résidence Le Clos Beausoleil est un foyer logement municipal, dirigé par Marie-Dominique Tregret depuis 1991. Géré par le Centre communal d'action sociale (CCAS), le foyer est sous la responsabilité de l'élue Maria Giordano, adjointe aux Affaires sociales. Le propriétaire, le groupe Alliance Habitat, a acquis le terrain communal en 1982, avec un bail particulier de cinquante-cinq ans. Cette résidence reviendra donc à la collectivité en 2037. Actuellement, la Ville paie une redevance à Alliance Habitat. 67 résidents sont accueillis dans des logements privés, dont ils jouissent en toute liberté moyennant 700 € par mois environ. La moyenne d'âge est de 86 ans.

La situation privilégiée de la résidence, au cœur du bourg historique, à proximité des commerçants, des bus, de l'église et des restaurants, donne la possibilité aux résidents de mener une vie sociale ordinaire, en toute autonomie. S'il survient ponctuellement un problème de santé, leur famille fait appel à des infirmières libérales ou des aides associatives. La résidence ne gère que les exceptions. Néanmoins, le Clos Beausoleil se doit d'assurer la sécurité. Jocelyne Ronzi, infirmière, veille sur les résidents, s'occupe des urgences et prévient qui de droit. Chaque appartement possède une sonnette pour pouvoir l'appeler. L'indépendance de vie de cha-

que résident se double du confort des services sur place : une quarantaine d'entre eux partage leur déjeuner dans une salle à manger commune. « une coupure sympathique contre la solitude », assurent-ils. D'autres choisissent de cuisiner chez eux ou de se faire livrer des repas par des organismes habilités indépendants comme l'Ofita, Mima ou Menu-services. Côté animations, Stéphanie Jacquet se charge de toutes sortes d'ateliers. De plus, des structures municipales, comme le Conservatoire de musique, la bibliothèque, des associations comme "Vill'âges" ou encore le centre Vitkowska organisent des sorties culturelles ou des spectacles.



■ Tous les jours, une quarantaine de résidents déjeunent ensemble dans la salle commune. Photo d'archives Françoise BUFFIERE



Dossier

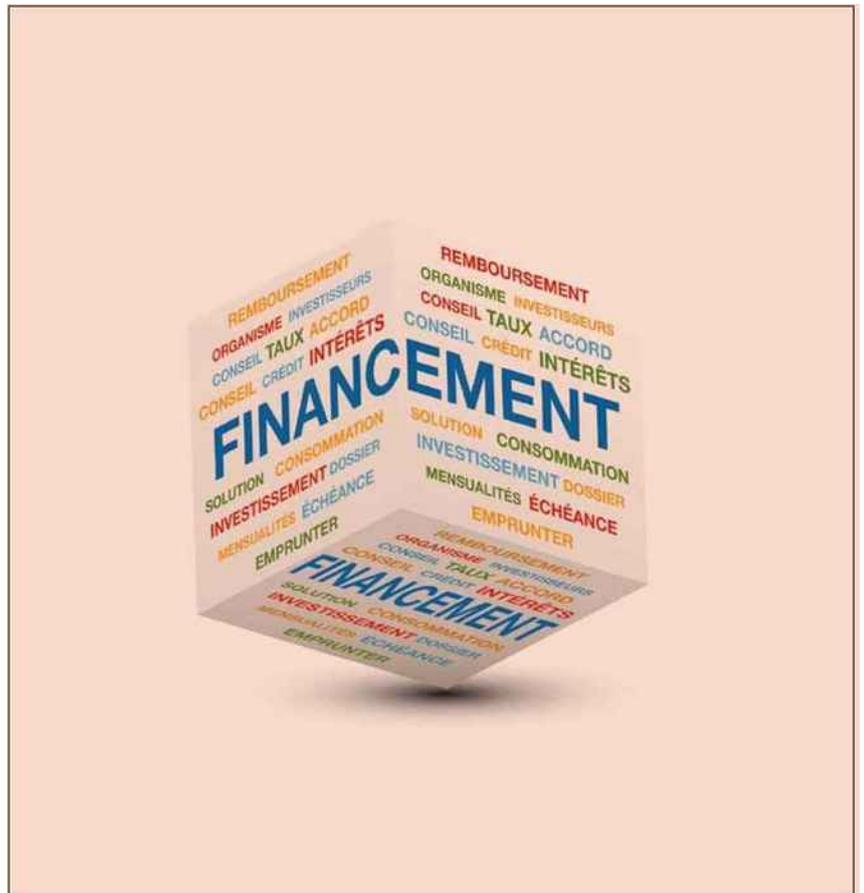
CRÉATION D'ENTREPRISE

Financement d'une franchise

Le bon plan

Comment établir un plan de financement tiré au cordeau et évaluer l'apport personnel au plus juste pour bien se lancer en franchise

La franchise rassure les entrepreneurs en devenir: Le nombre de Français qui souhaitent se lancer dans cette aventure augmente chaque année. Toutefois, créer une franchise nécessite un apport financier personnel non négligeable. Nombreuses sont les aides à la disposition des candidats franchisés. Pour autant, ces derniers doivent veiller à disposer d'un plan de financement détaillé et d'une trésorerie suffisante pour démarrer leur activité, et surtout réussir.





SOPHIE SEBIROT

“ Dans la franchise, on saute dans le vide, mais on a l'avantage d'avoir un parachute.” Ces propos de Corinne Duplat, directrice générale de la société Les Menus Services, spécialisée en portage de repas à domicile pour seniors,

“Nous avons la chance d'avoir en France des banques qui connaissent bien ce secteur”

explique sans doute le fait que, selon la 13^e édition de l'enquête annuelle Banque Populaire/Fédération française de la franchise/CSA, près de la moitié des 31 % de Français souhaitant créer leur entreprise envisagent de se lancer dans la franchise, soit 8 points de plus qu'en 2015. Car dans un contexte économique encore atone, celle-ci rassure.

Un plan de financement précis

Cependant, devenir franchisé ne s'improvise pas. Pour réussir, un plan de financement tiré au cordeau et un apport personnel non négligeable sont aussi primordiaux qu'un profil d'entrepreneur. “Le montage financier est le nerf de la guerre”, souligne Patrick Mazerot, président du réseau de clubs de sport l'Appart'Fitness, un propos repris à l'unisson par la profession. “Il convient d'évaluer avec précision les besoins en financement que représentent notamment le droit d'entrée, la formation, le matériel, l'habillement spécifique le cas échéant, mais aussi le paiement du droit au bail et des trois mois de loyers d'avance”, explique Michel Kahn, président de la Fédération des réseaux européens de franchise et de partenariat (Iref). “Il ne faut pas hésiter à se faire accompagner d'un expert-comptable”, estime pour sa part Samuel Burner, rédacteur en chef de l'Observatoire de la franchise, pour qui

le premier critère à considérer demeure le niveau d'investissement. “Ce dernier est important car il peut bloquer un projet.”

Michel Kahn estime à 50 000 euros l'apport personnel nécessaire pour se lancer dans la franchise. Un apport qui varie en fonction des secteurs d'activité. Celui-ci pourra être légèrement inférieur pour une société de services ou dépasser rapidement les 100 000 euros chez l'Appart'Fitness. “Il faut 300 000 à 500 000 euros de budget selon la superficie du club que l'on souhaite créer, les machines représentant à elles seules 25 % du financement”, explique Patrick Mazerot.

Des banques parfois bien disposées

Le candidat franchisé doit disposer de 30 et 40 % du budget total en apport personnel. À charge pour lui de trouver le financement restant, notamment auprès des banques, qui dans leur majorité disposent de départements “franchises”. “Nous avons la chance d'avoir en France des banques qui connaissent bien ce secteur”, souligne Chantal Zimmer, déléguée générale de la



“Les dossiers sont envoyés par les franchiseurs à l'agence locale. Cette dernière dispose d'une véritable connaissance du terrain, qui va lui permettre de se concentrer sur le projet du futur franchisé.”
Florence Soubeyran, Banque Populaire.



“Le crowdfunding peut aussi venir en appoint du plan de financement mais pas en totalité. Le financement traditionnel demeure largement majoritaire.”
Chantal Zimmer, FFF.

Fédération française de la franchise. Certaines enseignes n'hésitent pas à intervenir dans le montage financier ou signent des accords de partenariat avec des réseaux bancaires afin de faciliter le financement des candidats.

“Avoir une banque référente facilite la demande en financement, car les banques disposent de l'historique du réseau”, estime Nico Palea, Pdg de la Pizza de Nico. “Les dossiers sont envoyés par les franchiseurs à l'agence locale. Cette dernière dispose d'une véritable connaissance du terrain, qui va lui permettre de se concentrer sur le projet du futur franchisé. En cas de point d'achoppement, la banque locale discutera avec le futur franchisé. Nous pouvons faire évoluer le montage financier”, explique Florence Soubeyran, responsable commerce et franchise à la Banque Populaire. Corinne Duplat préconise de faire jouer la concurrence: “même si l'on a de bonnes relations avec son banquier, il est toujours possible de trouver une meilleure offre ailleurs”. “La tête de réseau doit accompagner le franchisé chez le banquier et défendre la demande de prêt au même titre que le candidat. C'est un service qu'elle se doit d'apporter aux franchisés”, estime Michel Kahn.

Des aides à ne pas sous-estimer

Afin d'augmenter ses fonds propres, le candidat peut faire appel aux aides pour les

créateurs d'entreprises. *“Il ne faut pas négliger l'apport que constituent ces aides”, déclare Samuel Burner. Elles ne sont pas réservées uniquement aux indépendants et sont nombreuses. Les plus connues sont le Nacre, l'Accre, l'Arce, le Cape ou encore le soutien au commerce de proxi-*

Lorsqu'un candidat manque de fonds propres, les franchiseurs peuvent lui proposer des montages pour boucler son plan de financement, telles que la location-gérance ou une prise de participation

mité. Les futurs franchisés peuvent également bénéficier de prêts d'honneur à taux zéro ou de micro-crédits. Les boutiques de gestion (BGE) ou les CCI peuvent aussi apporter accompagnement et soutien financier. Les femmes bénéficient d'aides spécifiques.

De son côté, la société Impact Partenaires a lancé en mars 2017 le fonds Impact Création, à vocation à la fois financière et sociale, pour aider à la création de franchises dans des quartiers prioritaires. *“50 millions d'euros seront investis pour l'ouverture de 250 à 300 commerces dans les cinq années à venir dans ces quartiers”, souligne Monique Ben Soussen, avocate au barreau de Paris. “Il est très important d'utiliser les aides à la création d'entreprise ou les prêts d'honneur, car cela permet d'augmenter ses fonds propres”, souligne Nico Paléa.*

Solutions complémentaires

Lorsqu'un candidat manque de fonds propres, les franchiseurs peuvent lui proposer des montages pour boucler son plan de financement, telles que la location-gérance ou une prise de participation. *“Cela nous arrive lorsque nous estimons que des candidats ont de la valeur, mais n'ont pas l'apport suffisant. Troc. com prend des parts pendant quelques années, puis se retire car nous n'avons pas vocation à rester au capital de nos franchisés”, explique Daniel Labat. “C'est une possibilité lorsqu'il manque un peu de trésorerie, mais il est important que cela soit toujours temporaire”, confirme Chantal Zimmer. Corinne Duplat souligne l'importance du “love money”, autrement dit le soutien financier apporté par la famille ou*



“Il ne faut jamais sous-estimer la trésorerie de financement du lancement de l'activité. Le BFR représente 25 % du budget d'une future franchise.”
Patrick Mazerot, Appart' Fitness.

les proches. Le recours aux fonds d'investissement constitue une autre manière de boucler son tour de table. “Le crowdfunding peut aussi venir en appoint du plan de financement mais pas en totalité. Le financement traditionnel

demeure largement majoritaire”, tempère Chantal Zimmer.

BFR, TVA, foncier, les écueils à éviter

Disposer de fonds propres et d'un emprunt bancaire ne suffit pas pour réussir son projet. Il est également essentiel d'éviter certains écueils, et de disposer notamment d'un fonds de roulement suffisant. “Il ne faut jamais sous-estimer la trésorerie de financement du lancement de l'activité. Le besoin en fonds de roulement (BFR) représente 25 % du budget d'une future franchise”, affirme Patrick Mazerot. Des propos que confirme la profession. “90 % des franchisés n'ont pas assez de BFR, car on ne leur a pas indiqué l'importance d'en avoir suffisamment”, confirme Michel Kahn. “Il est clair que de nombreux échecs sont dus à une insuffisance de trésorerie”, souligne Monique Ben Soussen, qui explique: “il existe un écart entre la date de démarrage d'une activité et la date où celle-ci réalise un chiffre nécessaire pour payer ses charges: il faut donc avoir une trésorerie suffisante pour faire face à cette période qui peut s'étendre de six à neuf mois”. L'avocate met également les candidats franchisés en garde contre

la sous-estimation de la TVA: “Il arrive que des plans de financement intègrent les sommes devant être récupérées au titre de la TVA. Or ce raisonnement est pernicieux; parce que l'administration peut mettre des mois à rembourser la TVA, le franchisé, faute de trésorerie suffisante, peut être pris à la gorge”.

“Souvent les enseignes communiquent sur un niveau hors coût du foncier ou du local. Or, le coût du foncier et des fonds de commerce est très aléatoire”

Outre le besoin de trésorerie pour démarrer son activité, les professionnels recommandent également de ne pas sous-évaluer le coût des locaux, de leur emplacement et des travaux d'aménagement éventuels. “On ne peut pas demander un prêt tant que l'on n'a pas de local et que l'on n'a pas étudié le coût des travaux”, estime Michel Kahn. “Il ne faut pas hésiter à demander ce qui est compris dans le niveau d'investissement,

car souvent les enseignes communiquent sur un niveau hors coût du foncier ou du local. Or, le coût du foncier et des fonds de commerce est très aléatoire”, souligne Samuel Burner.

Si ces éléments financiers sont essentiels à la réussite d'une franchise, ils ne sont pas pour autant suffisants. “La cohérence de l'ensemble du projet est importante. La franchise est un énorme atout pour se lancer dans l'entrepreneuriat, mais elle ne constitue pas une baguette magique. Il faut qu'il y ait une réelle appétence pour l'activité du franchiseur, et que les attentes du franchiseur et du franchisé concordent. Ce préalable se fait en amont du financement et est tout aussi important”, conclut Florence Soubeyran. ■

Chiffres clés

En 2016, 66 nouveaux réseaux ont vu le jour, 2 025 entreprises franchisées ont été créées. 94 % des franchiseurs se déclarent optimistes face au contexte économique et 76 % des franchisés pensent que la franchise permet de mieux résister à la crise.

Source : Fédération française de la franchise/Banque Populaire



Comment choisir son franchiseur ?

Il convient d'interroger franchiseurs, franchisés déjà installés, voire des franchises concurrentes afin de bénéficier d'éléments de comparaison

“La franchise est une belle opportunité de reconversion professionnelle. Le franchiseur vous formera et vous serez indépendant sans être seul pour autant”, estime Chantal Zimmer. Mais lequel choisir ? *“Il convient de bien préparer son projet car on engage son avenir, son argent et sa famille. Il faut choisir une activité que l'on aime, un réseau référencé par la fédération, qui a fait ses preuves et qui dispose d'un potentiel”,* déclare Corinne Duplat. Une fois le secteur d'activité choisi, il est important de choisir un emplacement, *“si possible une ville ou un quartier que l'on connaît bien et où l'on dispose d'un réseau”,* conseille Patrick Mazerot. Un réseau essentiel pour attirer les premiers clients et faire fonctionner le bouche-à-oreille.

Regarder le bilan de la société avec laquelle on souhaite travailler est primordial, de même que ce que propose le franchiseur. *“Il ne faut pas forcément prendre le moins-disant, car il est important de connaître ce que l'on obtient en contrepartie de l'investissement”,* recommande Samuel Burner. Il est également conseillé de vérifier si une enseigne est déjà implantée dans la zone sélectionnée. Dans son droit d'entrée, Troc.com garantit l'exclusivité territoriale. Et afin de savoir si l'on dispose du profil pour accepter les règles de la franchise, il convient d'interroger franchiseurs, franchisés déjà installés, voire des franchises concurrentes afin de bénéficier d'éléments de comparaison. *“La fédération dispose de personnel dédié pour répondre aux questions des candidats”,* précise Chantal Zimmer. Et parce que l'entrée dans un réseau implique une collaboration étroite, *“si un doute persiste, il est préférable de ne pas s'engager”,* conseille Daniel Labat. ■

www.lenouveleconomiste.fr
Pays : France
Dynamisme : 0



Page 1/5

[Visualiser l'article](#)

Franchise et financement, le bon plan

Comment établir un plan de financement tiré au cordeau et évaluer l'apport personnel au plus juste



La franchise rassure les entrepreneurs en devenir. Le nombre de Français qui souhaitent se lancer dans cette aventure augmente chaque année. Toutefois, créer une franchise nécessite un apport financier personnel non négligeable. Nombreuses sont les aides à la disposition des candidats franchisés. Pour autant, ces derniers doivent veiller à disposer d'un plan de financement détaillé et d'une trésorerie suffisante pour démarrer leur activité, et surtout réussir.

“Dans la franchise, on saute dans le vide, mais on a l'avantage d'avoir un parachute.” Ces propos de Corinne Duplat, directrice générale de la société Les Menus Services, spécialisée en portage de repas à domicile pour seniors, explique sans doute le fait que, selon la 13e édition de l'enquête annuelle Banque Populaire/ Fédération française de la franchise/CSA, près de la moitié des 31% de Français souhaitant créer leur entreprise envisagent de se lancer dans la franchise, soit 8 points de plus qu'en 2015. Car dans un contexte économique encore atone, celle-ci rassure.

Un plan de financement précis

Cependant, devenir franchisé ne s'improvise pas. Pour réussir, un plan de financement tiré au cordeau et un apport personnel non négligeable sont aussi primordiaux qu'un profil d'entrepreneur. “Le montage financier est le nerf de la guerre”, souligne Patrick Mazerot, président du réseau de clubs de sport l'Appart' Fitness, un propos repris à l'unisson par la profession. “Il convient d'évaluer avec précision les besoins en financement que représentent notamment le droit d'entrée, la formation, le matériel, l'habillement spécifique le cas échéant, mais aussi le paiement du droit au bail et des trois mois de loyers d'avance”, explique Michel Kahn, président de la Fédération des réseaux européens de franchise et de partenariat (Iref). “Il ne faut pas hésiter à se faire accompagner d'un expert-comptable”, estime pour sa part Samuel Burner, rédacteur en chef de l'Observatoire de la franchise, pour qui le premier critère à considérer demeure le niveau d'investissement. “Ce dernier est important car il peut bloquer un projet.”

www.lenouveleconomiste.fr

Pays : France

Dynamisme : 0



Page 2/5

[Visualiser l'article](#)

“Il convient d'évaluer avec précision les besoins en financement que représentent notamment le droit d'entrée, la formation, le matériel, l'habillement spécifique le cas échéant, mais aussi le paiement du droit au bail et des trois mois de loyers d'avance”

Michel Kahn estime à 50 000#euros l'apport personnel nécessaire pour se lancer dans la franchise. Un apport qui varie en fonction des secteurs d'activité. Celui-ci pourra être légèrement inférieur pour une société de services ou dépasser rapidement les 100 000#euros chez l'Appart'Fitness. “Il faut 300 000#à 500 000#euros de budget selon la superficie du club que l'on souhaite créer, les machines représentant à elles seules 25#% du financement”, explique Patrick Mazerot.

Des banques parfois bien disposées

Le candidat franchisé doit disposer de 30 et 40#% du budget total en apport personnel. À charge pour lui de trouver le financement restant, notamment auprès des banques, qui dans leur majorité disposent de départements “franchises”. “Nous avons la chance d'avoir en France des banques qui connaissent bien ce secteur”, souligne Chantal Zimmer, déléguée générale de la Fédération française de la franchise. Certaines enseignes n'hésitent pas à intervenir dans le montage financier ou signent des accords de partenariat avec des réseaux bancaires afin de faciliter le financement des candidats. “Avoir une banque référente facilite la demande en financement, car les banques disposent de l'historique du réseau”, estime Nico Palea, Pdg de la Pizza de Nico.

“Nous avons la chance d'avoir en France des banques qui connaissent bien ce secteur”

“Les dossiers sont envoyés par les franchiseurs à l'agence locale. Cette dernière dispose d'une véritable connaissance du terrain, qui va lui permettre de se concentrer sur le projet du futur franchisé. En cas de point d'achoppement, la banque locale discutera avec le futur franchisé. Nous pouvons faire évoluer le montage financier”, explique Florence Soubeyran, responsable commerce et franchise à la Banque Populaire. Corinne Duplat préconise de faire jouer la concurrence : “même si l'on a de bonnes relations avec son banquier, il est toujours possible de trouver une meilleure offre ailleurs”. “La tête de réseau doit accompagner le franchisé chez le banquier et défendre la demande de prêt au même titre que le candidat. C'est un service qu'elle se doit d'apporter aux franchisés”, estime Michel Kahn.

Des aides à ne pas sous-estimer

Afin d'augmenter ses fonds propres, le candidat peut faire appel aux aides pour les créateurs d'entreprises. “Il ne faut pas négliger l'apport que constituent ces aides”, déclare Samuel Burner. Elles ne sont pas réservées uniquement aux indépendants et sont nombreuses. Les plus connues sont le Nacre, l'Accre, l'Arce, le Cape ou encore le soutien au commerce de proximité. Les futurs franchisés peuvent également bénéficier de prêts d'honneur à taux zéro ou de micro-crédits. Les boutiques de gestion (BGE) ou les CCI peuvent aussi apporter accompagnement et soutien financier. Les femmes bénéficient d'aides spécifiques.

De son côté, la société Impact Partenaires a lancé en mars#2017 le fonds Impact Création, à vocation à la fois financière et sociale, pour aider à la création de franchises dans des quartiers prioritaires. “50#millions d'euros seront investis pour l'ouverture de 250 à 300 commerces dans les cinq années à venir dans ces quartiers”, souligne Monique Ben Soussen, avocate au barreau de Paris. “Il est très important d'utiliser les aides à la

www.lenouveleconomiste.fr

Pays : France

Dynamisme : 0



Page 3/5

[Visualiser l'article](#)

création d'entreprise ou les prêts d'honneur, car cela permet d'augmenter ses fonds propres", souligne Nico Paléa.

Solutions complémentaires

Lorsqu'un candidat manque de fonds propres, les franchiseurs peuvent lui proposer des montages pour boucler son plan de financement, telles que la location-gérance ou une prise de participation. "Cela nous arrive lorsque nous estimons que des candidats ont de la valeur, mais n'ont pas l'apport suffisant. Troc.com prend des parts pendant quelques années, puis se retire car nous n'avons pas vocation à rester au capital de nos franchisés", explique Daniel Labat. "C'est une possibilité lorsqu'il manque un peu de trésorerie, mais il est important que cela soit toujours temporaire", confirme Chantal Zimmer.

"Le recours aux fonds d'investissement constitue une autre manière de boucler son tour de table"

Corinne Duplat souligne l'importance du "love money", autrement dit le soutien financier apporté par la famille ou les proches. Le recours aux fonds d'investissement constitue une autre manière de boucler son tour de table. "Le crowdfunding peut aussi venir en appoint du plan de financement mais pas en totalité. Le financement traditionnel demeure largement majoritaire", tempère Chantal Zimmer.

BFR, TVA, foncier, les écueils à éviter

Disposer de fonds propres et d'un emprunt bancaire ne suffit pas pour réussir son projet. Il est également essentiel d'éviter certains écueils, et de disposer notamment d'un fonds de roulement suffisant. "Il ne faut jamais sous-estimer la trésorerie de financement du lancement de l'activité. Le besoin en fonds de roulement (BFR) représente 25% du budget d'une future franchise", affirme Patrick Mazerot. Des propos que confirme la profession. "90% des franchisés n'ont pas assez de BFR, car on ne leur a pas indiqué l'importance d'en avoir suffisamment", confirme Michel Kahn. "Il est clair que de nombreux échecs sont dus à une insuffisance de trésorerie", souligne Monique Ben Soussen, qui explique : "il existe un écart entre la date de démarrage d'une activité et la date où celle-ci réalise un chiffre nécessaire pour payer ses charges : il faut donc avoir une trésorerie suffisante pour faire face à cette période qui peut s'étendre de six à neuf mois". L'avocate met également les candidats franchisés en garde contre la sous-estimation de la TVA : "Il arrive que des plans de financement intègrent les sommes devant être récupérées au titre de la TVA. Or ce raisonnement est pernicieux ; parce que l'administration peut mettre des mois à rembourser la TVA, le franchisé, faute de trésorerie suffisante, peut être pris à la gorge".

"Il ne faut jamais sous-estimer la trésorerie de financement du lancement de l'activité. Le besoin en fonds de roulement (BFR) représente 25% du budget d'une future franchise"

Outre le besoin de trésorerie pour démarrer son activité, les professionnels recommandent également de ne pas sous-évaluer le coût des locaux, de leur emplacement et des travaux d'aménagement éventuels. "On ne peut pas demander un prêt tant que l'on n'a pas de local et que l'on n'a pas étudié le coût des travaux", estime Michel Kahn. "Il ne faut pas hésiter à demander ce qui est compris dans le niveau d'investissement, car souvent les enseignes communiquent sur un niveau hors coût du foncier ou du local. Or, le coût du foncier et des fonds de commerce est très aléatoire", souligne Samuel Burner.

Si ces éléments financiers sont essentiels à la réussite d'une franchise, ils ne sont pas pour autant suffisants. "La cohérence de l'ensemble du projet est importante. La franchise est un énorme atout pour se lancer dans l'entrepreneuriat, mais elle ne constitue pas une baguette magique. Il faut qu'il y ait une réelle appétence pour

www.lenouveleconomiste.fr

Pays : France

Dynamisme : 0



Page 4/5

[Visualiser l'article](#)

l'activité du franchiseur, et que les attentes du franchiseur et du franchisé concordent. Ce préalable se fait en amont du financement et est tout aussi important", conclut Florence Soubeyran.

La loi Doubin vidée de sa substance ?

Les contrats de franchise sont régis par la loi Doubin, adoptée le 31#décembre 1989, et son décret d'application daté du 4#avril 1991. Cette loi instaure d'obligation pour le franchiseur de remettre un document d'information pré-contractuel (DIP) au candidat à la franchise 20 jours au moins avant la signature du contrat définitif de franchise, ou avant le versement de toute somme d'argent. Le décret d'application précise la liste des informations minimums qui doivent figurer dans le DIP, notamment des renseignements sur la marque, la liste des franchisés en activité, ceux dont le contrat a été rompu dans l'année précédant la remise du DIP, une présentation du marché avec la liste des principaux concurrents, ou encore les comptes annuels des deux derniers exercices. La loi Doubin impose au franchiseur la transparence et la sincérité sur les informations pré-contractuelles fournies dans le DIP, afin de permettre au candidat de s'engager en toute connaissance de cause dans le réseau. En cas de manquement du franchiseur, la responsabilité de ce dernier peut être engagée et le contrat annulé.

Une loi "vidée de sa substance", selon Maître Ben Soussen : "depuis une dizaine d'années, les juges estiment que le non-respect de la loi n'engage pas automatiquement la responsabilité du franchiseur. Il incombe au franchisé d'apporter la preuve que l'information manquante était déterminante pour son consentement. Dans les derniers arrêts rendus, la Cour de cassation a estimé que le franchisé devait également prouver l'intention du franchiseur de ne pas communiquer l'information manquante". Une preuve qu'elle juge impossible à établir. "Les juges sont extrêmement sévères envers le franchisé en situation d'échec : ils exigent qu'il assume seul le risque lié à son activité et ce, même lorsque les conditions de signature du contrat sont critiquables. La situation actuelle est parfaitement contraire au texte de 1989 : le franchisé est soumis à un régime nettement moins favorable que celui prévu par le droit commun", estime l'avocate.

Comment choisir son franchiseur ?

"La franchise est une belle opportunité de reconversion professionnelle. Le franchiseur vous formera et vous serez indépendant sans être seul pour autant", estime Chantal Zimmer. Mais lequel choisir ? "Il convient de bien préparer son projet car on engage son avenir, son argent et sa famille. Il faut choisir une activité que l'on aime, un réseau référencé par la fédération, qui a fait ses preuves et qui dispose d'un potentiel", déclare Corinne Duplat. Une fois le secteur d'activité choisi, il est important de choisir un emplacement, "si possible une ville ou un quartier que l'on connaît bien et où l'on dispose d'un réseau", conseille Patrick Mazerot. Un réseau essentiel pour attirer les premiers clients et faire fonctionner le bouche-à-oreille.

Regarder le bilan de la société avec laquelle on souhaite travailler est primordial, de même que ce que propose le franchiseur. "Il ne faut pas forcément prendre le moins-disant, car il est important de connaître ce que l'on obtient en contrepartie de l'investissement", recommande Samuel Burner. Il est également conseillé de vérifier si une enseigne est déjà implantée dans la zone sélectionnée. Dans son droit d'entrée, Troc . com garantit l'exclusivité territoriale. Et afin de savoir si l'on dispose du profil pour accepter les règles de la franchise, il convient d'interroger franchiseurs, franchisés déjà installés, voire des franchises concurrentes afin de bénéficier d'éléments de comparaison. "La fédération dispose de personnel dédié pour répondre

www.lenouveleconomiste.fr
Pays : France
Dynamisme : 0



Page 5/5

[Visualiser l'article](#)

aux questions des candidats”, précise Chantal Zimmer. Et parce que l’entrée dans un réseau implique une collaboration étroite, “si un doute persiste, il est préférable de ne pas s’engager”, conseille Daniel Labat.

En 2016, 66 nouveaux réseaux ont vu le jour, 2 025 entreprises franchisées ont été créées. 94#% des franchiseurs se déclarent optimistes face au contexte économique et 76#% des franchisés pensent que la franchise permet de mieux résister à la crise.

Source : Fédération française de la franchise/Banque Populaire



L'enseigne Les Menus Services au salon Top Franchise Méditerranée de Marseille

Spécialiste du portage de repas au domicile des personnes âgées, le réseau, Les **Menus Services**, a annoncé il y a peu, sa participation future à la nouvelle édition du salon Top Franchise Méditerranée qui se tiendra à Marseille du 9 au 10 octobre prochains. L'occasion pour de nombreuses enseignes d'aller à la rencontre des porteurs de projet en franchise, mais aussi d'échanger avec les autres acteurs du monde de la franchise.



Fort aujourd'hui de près de 54 agences implantées sur tout le territoire national, l'enseigne Les **Menus Services** a réuni le tour de force de s'imposer en une dizaine d'année, comme **l'un des acteurs incontournables de ce secteur d'activité**. Aujourd'hui **leader sur le marché français**, le réseau qui connaît depuis sa création en **croissance annuelle ininterrompue de + 25 % depuis plus de 10 ans**, a officialisé récemment sa participation à la nouvelle édition du salon Top Franchise Méditerranée, qui demeure à ce jour le seul événement grand Sud qui permet à plusieurs enseignes d'exposer leur concept et offrir aux nombreux visiteurs une solution réelle pour se reconverter, créer ou développer leur entreprise en franchise.

Ainsi, parmi les **100 enseignes attendues** cette année, figure le réseau, Les **Menus Services**, qui a choisi de participer à ce salon dans le but d'aller à la rencontre des candidats à la franchise intéressés par l'intégration du réseau, mais également pour présenter le concept et services proposés par le réseau aux particuliers.



www.toute-la-franchise.com

www.toute-la-franchise.com

Pays : France

Dynamisme : 0

Date : 30/08/2017
Heure : 14:15:14
Journaliste : José Kossa



Page 2/2

[Visualiser l'article](#)

Avec un chiffre d'affaires estimé à **20 millions d'euros pour fin 2017**, l'enseigne, **Les Menus Services**, surfe depuis quelques années maintenant sur une très bonne dynamique. Pour poursuivre sur cette belle lancée et élargir son maillage national, l'enseigne recrute actuellement de nouveaux candidats à la franchise dotés de qualités humaines (intégrité, valeurs), de qualités relationnelles (empathie) ou encore de qualités organisationnelles (résistance au stress, gestion de l'urgence, polyvalence) pour rejoindre son réseau et contribuer au maintien de son leadership dans ce secteur d'activité.

www.trouver-une-franchise.com

Pays : France

Dynamisme : 5



Page 1/1

[Visualiser l'article](#)

Le réseau Les Menus Services, présent au salon Top Franchise Méditerranée de Marseille

Réseau spécialisé dans le portage de repas au domicile des personnes âgées, l'enseigne, Les Menus Services, a récemment officialisé sa participation à la prochaine édition du salon Top Franchise Méditerranée qui se tiendra à Marseille du 9 au 10 octobre 2017.

Unique salon organisé dans le grand Sud qui permet à plusieurs enseignes d'exposer leur concept et offrir aux nombreux visiteurs une solution réelle pour se lancer dans le monde entrepreneurial, le salon **Top Franchise Méditerranée de Marseille** accueillera cette année près de **100 enseignes** désireuses de promouvoir leur réseau. Parmi ces réseaux figure, l'enseigne Les Menus Services, acteur incontournable et leader dans son secteur d'activité en France, qui a décidé de participer à ce salon dans le but d'aller à la rencontre des candidats à la franchise désireux de rejoindre son réseau, mais également pour présenter aux visiteurs le concept et les services dispensés par l'enseigne.

Fort aujourd'hui de près de 54 agences implantées sur tout le territoire national, l'enseigne Les Menus Services, surfe depuis plusieurs années maintenant sur une très bonne dynamique qui ne semblent pas prêt de s'arrêter.

Trouver une Franchise ©

Consulter la fiche du réseau de franchise les menus services



Services à la personne : tout le monde en veut !

Répondant aux besoins des familles et personnes fragilisées, le secteur réalise 6% de croissance chaque année. Face à une population vieillissante, ce marché en plein essor peine à recruter. Quelles opportunités pour les futurs franchisés ?

Selon les projections de l'INSEE, près de 4 millions de Français auront 80 ans et plus en 2020. Les enseignes de SAP (services à la personne) semblent donc assises sur une mine d'or. Cependant, le secteur reste écorné par une concurrence grandissante et une menace du modèle «BtoBtoC», favorisant les plates-formes d'intermédiaires et l'ubérisation de cette activité. Résultat, cette année, peu d'entrants notables sur le marché largement trusté par des poids lourds comme O2 Care Services, Shiva ou Adhap Services, mais un fort déploiement en franchise des marques. En effet, l'heure est bien au maillage du

territoire avec des réseaux connus qui bénéficient d'une identité forte, d'un savoir-faire élargi et renouvelé. Pour faire face à la nouvelle concurrence, le choix des réseaux est de monter en gamme pour revaloriser leurs services et stimuler la demande.

L'importance de se diversifier

Les réseaux optent également pour des bouquets de services, afin de répondre aux demandes les plus variées de la vie quotidienne. En clair, il leur faut passer d'une logique transactionnelle, fondée sur le prix, à une logique de services, et ainsi s'inscrire dans un

cadre beaucoup plus large, articulé autour du bien-être et du bien-vivre des particuliers (électricité, plomberie, conseil/aménagement...). Autre alternative au déploiement d'offres multicanales, la microfranchise, qui permet à des entrepreneurs motivés d'investir avec une fourchette de prix basse, 30.000 € d'apport personnel en moyenne. Et la recette fonctionne, notamment avec les enseignes challengers comme Mon coursier de quartier, MonAssistantnumérique.com et Les Chérubins, ou leaders, comme le groupe O2 Care Services pour le jardinage à domicile.

Mélissa Bouguelli

SHIVA, comme à la télé !

Avec une forte présence télévisée et une campagne d'affichage massif dans les grandes villes, Shiva est devenue en quelques années la référence de l'entretien de la maison. L'enseigne est présente sur l'Hexagone avec un réseau de 120 agences,

essentiellement en centre-villes, pour miser sur la proximité avec ses clients et son personnel de maison. Fort d'un savoir-faire qualitatif et d'une identité différenciée, le réseau, qui offre également du soutien scolaire à domicile depuis qu'elle a rejoint le groupe Acadomia, poursuit son expansion en franchise.

Contrat : Franchise
Droits d'entrée : 25.000 €
Apport personnel : 15.000 € (+ 12.000 € formation)
Redevances : de 1,5% la 1^{ère} année à 7,5% à partir de la 3^{ème} année + 1,5% communication



O2 CARE SERVICES a la main verte

Première marque du groupe Oui Care, O2 Care Services, leader du secteur depuis sa création en 1996, affiche des résultats exceptionnels, le CA cumulé des franchisés ayant progressé de plus de 100% grâce à son offre multi-services (ménage, garde d'enfants, accompagnement...). «La franchise O2 continuera de se développer à un rythme soutenu en 2017. De très nombreuses zones restent à couvrir et les candidats sont les bienvenus», assure Guillaume Richard, président du groupe. Axe de développement prioritaire pour O2 Care Services : les

microfranchises jardinage, avec une trentaine d'ouvertures d'ici la fin de l'année.

Contrat : Franchise
Droits d'entrée : à partir de 42.500 €
Apport personnel : 25.000 €
Redevances : 7% du CA





Corinne Duplat,
DG des Menus
Services

LES MENUS SERVICES met les petits plats dans les grands

Avec 25% de croissance en 2016, l'intégration de 8 nouvelles franchises et 52 agences sur tout le territoire, Les Menus Services est un acteur dynamique. Spécialisée dans le portage de repas frais et équilibrés au domicile de personnes âgées, elle poursuit son développement.

Comment votre enseigne se démarque-t-elle ?

Corinne Duplat : La différence entre nos concurrents et nous, c'est que nous sommes spécialistes du portage de repas au domicile de personnes âgées et nous délivrons accessoirement d'autres services, notamment grâce à notre partenariat avec Générale des Services. Nous cibons uniquement les

seniors, avec une moyenne d'âge de 85 ans. Nous sommes donc sur une niche qui fonctionne très bien.

Quel est le profil du parfait franchisé ?

CD : Pour nous, c'est indispensable d'avoir quelqu'un «du cru», né sur le territoire ou qui le connait parfaitement. C'est indispensable pour construire et maintenir une relation avec le prescripteur, qu'il soit médical ou familial, souhaitant faire appel au portage de repas. Ensuite, nous misons sur des personnes possédant une réelle empathie, un sens de l'écoute et qui ont envie de donner du sens à leur vie en choisissant ce métier. Enfin, des qualités managériales sont appréciées pour être en mesure d'orchestrer

une équipe de proximité d'environ 5 personnes.

Quels sont les enjeux de développement pour Menus Services ?

CD : Notre activité se positionne sur deux marchés, celui du service à la personne, et celui des personnes âgées, que l'on appelle la Silver Économie, en plein boom. D'une part le vieillissement de la population s'accélère et, d'autre part, notre marque répond aux nouveaux besoins des seniors : la quête croissante d'autonomie. En effet, 90% d'entre eux souhaitent continuer à vivre dans leur logement et leurs proches les approuvent. Le positionnement des Menus Services est plein d'opportunités.

Quelle région favorisez-vous pour vous développer ?

CD : Notre priorité, c'est la région PACA, où se trouve notre fournisseur repas, et le Languedoc-Roussillon. Nous souhaitons aussi nous implanter à la pointe de la Bretagne et nous renforcer dans le Grand Est, jusqu'à Metz. Notre croissance est ambitieuse, 10 à 12 nouvelles ouvertures par an, mais maîtrisée car un lancement réussi nécessite des ressources et un accompagnement pointu.

Contrat : Franchise
Droits d'entrée : 15.000 € (+ 6.000 € formation)
Apport personnel : 40.000 €
Redevances : 5,5% du CA

GÉNÉRALE DES SERVICES, le multi-spécialiste

L'enseigne propose, depuis près de 20 ans, des prestations de ménage/repassage, d'aide aux personnes fragilisées, de télé-assistance, d'accompagnement extérieur, de garde d'enfants, de cours, de livraison à domicile de transport, de petits travaux intérieurs... Une offre variée qui permet à Générale des Services de réaliser plus de 20 M€ de CA, soit +24% sur une année avec 1 million de prestations à domicile auprès de plus de 15.000 familles. Forte de 52 agences, l'enseigne

accélère son développement et vise les 20 ouvertures d'agence par an pour compter plus de 100 agences en 2020. Une opportunité pour les entrepreneurs de l'Est, du Sud-Ouest et de la pointe de la Bretagne, zones privilégiées d'ouvertures pour le réseau qui s'attache à former ses futurs franchisés pendant 2 mois. Pointue sur ses sélections, l'enseigne lorgne du côté des candidats avec de vraies compétences commerciales, le sens de la communication et une forte disposition sociale.

Contrat : Franchise
Droits d'entrée : 20.000 €
Apport personnel : à partir de 15.000 €
Redevances : 5% du CA + 1% publicité et avantages multi-franchise



ADHAP SERVICES s'engage

Racheté en 2014 par le groupe Orpéa, leader européen de la prise en charge globale de la dépendance, Adhap Services s'adresse aux personnes âgées mais aussi handicapées ou immobilisées temporairement. Avec un CA de 90 M€, le réseau compte plus de 170 implantations sur le territoire et emploie plus de 4.900 collaborateurs. À la recherche de nouveaux franchisés aux fortes aptitudes commerciales et managériales, l'enseigne souhaite conquérir la vingtaine de zones lui restant à couvrir, notamment sur les régions Alsace-Lorraine et Bourgogne-Franche Comté.

Contrat : Franchise
Droits d'entrée : 16.000 € (+ 18.000 € formation)
Apport personnel : 50.000 €
Redevances : dégressive par paliers du CA total HT + 1% publicité





INAUGURATION

Nouveau venu dans la franchise

Les Menus Services, l'enseigne spécialisée depuis plus de treize ans dans le portage de repas à domicile, a inauguré une nouvelle agence en franchise à Conflans-Sainte-Honorine (78) qui sera dirigée par Lionel Caillard (photo). Il s'agit là d'une quatrième ouverture dans les Yvelines. Cette nouvelle structure Les Menus Service dessert désormais le nord des Yvelines.

A photograph showing two men standing in front of a sign for 'Menus Services'. The man on the left is wearing a dark vest over a light shirt, and the man on the right is wearing a dark t-shirt. The sign behind them features the company logo and the text 'Menus Services' and 'chez vous chez vous'.



COMMUNICATION

Paroles de franchisés

PORTAGE DE REPAS A DOMICILE SERVICES DE LA FRAICHISSE



François-Loïc Lefèvre, dont l'agence est située à Toulouse, fut l'un des premiers franchisés Les Menus Services.

Le roadshow régional des Menus Services fut l'occasion de dresser un bilan national mais aussi de faire un retour d'expérience via le truchement des franchisés. Histoire de faire aussi des émules. François-Loïc Lefèvre (4 000 repas mensuels), dont l'agence est située à Toulouse (31), et Frédéric de Bennetot (2 000 repas/mois), installé à Montauban (82), ont découvert le concept sur le salon de la Franchise à Paris. « J'avais déjà eu une expérience de la franchise dans le secteur automobile. J'avais la volonté d'entreprendre ; le salon m'a permis de glaner des idées », se remémore François-Loïc Lefèvre. Frédéric de Bennetot a fait le grand saut quand il était « salarié de Bouygues Telecom. Je me suis retrouvé entrepreneur, dans la peau de l'homme-orchestre. La franchise permet d'être délesté et de gagner un temps précieux lors d'un démarrage d'activité ». Avec un marché à fort potentiel et une clientèle déçue par les menus uniques des CCAS, tous deux entendent à moyen terme ouvrir une seconde agence. ●



Frédéric de Bennetot, franchisé Les Menus Services à Montauban, a 100 clients et fait travailler 6 personnes dont 2 diététiciennes et 4 livreurs.



FRANCHISE

Les Menus Service élargit son offre

La toute nouvelle gamme Gourmande des Menus Services permet de découvrir de nouvelles saveurs avec des plats généreux et goûteux. Outre son développement et l'inauguration de nouvelles agences en régions, Les Menus Services évolue sans cesse avec en ligne de mire la satisfaction de ses clients. Cette nouvelle gamme de plats est désormais proposée dans les menus de l'enseigne. Elle comprend des laitages, des desserts gourmands tels que le framboisier, la tartelette Tatin, la tarte tropézienne crémeuse ou encore des fromages certifiés AOP comme le Livarot au goût agréablement prononcé, le Saint-Nectaire fermier, l'Abondance et ses fameuses saveurs de noisette. ●

LES MENUS SERVICES INNOVE !

Des laitages et desserts si gourmands



GOURMAND

Généreuse

Délicieuse

Colorée

AOP

Riche

Variée

Savoureuse



Avec la gamme Gourmande, il flotte tous les jours comme un petit air de fête !

La gamme gourmande des Menus Services comprend des laitages, des desserts gourmands et des fromages AOP.

www.observatoiredefranchise.fr
Pays : France
Dynamisme : 0



Page 1/1

[Visualiser l'article](#)

Rencontrez la franchise Les Menus Services à Marseille et à Metz



L'enseigne de services à la personne spécialiste de la livraison de repas à domicile Les Menus Services souhaite poursuivre activement son développement au sein de l'Hexagone. Pour cela, la franchise va participer à plusieurs rendez-vous afin de rencontrer ses futurs franchisés.

Les Menus Services présents à Top Franchise Méditerranée et au Rendez-vous de la franchise de Metz Le réseau sera ainsi présent les 9 et 10 octobre prochains au salon Top Franchise Méditerranée qui se tient au Palais de la Bourse de Marseille. L'enseigne y exposera sur le stand 052 et les porteurs de projet pourront rencontrer Corinne Duplat, Directrice générale du réseau, qui gère le recrutement et l'intégration des nouveaux franchisés. La semaine suivante, le réseau Les Menus Services participera à la première édition du forum "Le rendez-vous de la franchise", qui va se dérouler à Metz, le 17 octobre, de 9:30 à 16:00 à la CCI de Metz.

Contact et Inscriptions :
commerce@moselle.cci.fr

CCIT de la Moselle -
10/12 avenue Foch -
BP 70330 - 57016 METZ CEDEX 1

L'enseigne Les Menus Services qui compte actuellement 54 agences dédiées à la livraison de repas à domicile souhaite ouvrir sa soixantième structure d'ici la fin de l'année pour atteindre 20 millions d'euros de chiffre d'affaires. Cette année, le réseau, qui compte 97,8% de clients satisfaits, devrait atteindre une croissance de 25%

Obtenir un badge gratuit pour Top Franchise Méditerranée



Les Menus Services présente son concept au Rendez-vous de la Franchise de Metz

Le 17 octobre prochain, dans le cadre de la 8e édition de l'événement national "Entreprendre en Franchise, pourquoi pas vous", la CCI de la Moselle organise à Metz une journée dédiée à l'entrepreneuriat en franchise baptisée "Rendez-vous de la Franchise". Parmi les franchiseurs participant à cet événement, le réseau Les Menus Services présentera son concept de franchise qui permet d'entreprendre dans le secteur des services à la personne en créant une société de portage de repas au domicile des personnes âgées.



La franchise un modèle gagnant / gagnant

Le Rendez-vous de la Franchise de Metz représente l'occasion pour les aspirants à la création d'entreprise en Moselle de découvrir le système de la franchise et ses avantages. Véritable modèle d'entrepreneuriat gagnant / gagnant, la franchise offre aux créateurs d'entreprise la possibilité de lancer rapidement leur activité en s'appuyant sur un modèle déjà éprouvé, en bénéficiant de la notoriété de l'enseigne et en profitant d'un accompagnement et de l'accès à des outils et services. Pour les enseignes, la franchise représente un formidable accélérateur de développement. L'entrepreneur franchisé est en effet le meilleur ambassadeur possible pour une enseigne. Entrepreneur indépendant, il connaît son secteur d'implantation et est directement investi dans la réussite de son entreprise comme de son enseigne.

Les Menus Services en passe d'atteindre les 60 agences

C'est ce mode de développement qu'a choisi l'enseigne Les Menus Services en 2006 pour déployer son concept partout en France. Aujourd'hui le réseau compte 54 agences en activité et entend inaugurer sa 60e agence avant la fin de l'année. Evoluant sur un marché à fort potentiel, le réseau offre, à travers son concept de franchise, de belles perspectives aux porteurs de projet qui souhaitent se lancer dans les services à la personne. Pour en savoir davantage, rendez-vous le 17 octobre prochain dans les locaux de CCI FORMATION à Metz.

Le Rendez-vous de la Franchise de Metz, une journée pour découvrir la franchise



www.toute-la-franchise.com

Date : 06/09/2017
Heure : 05:25:55
Journaliste : Benjamin Thomas

www.toute-la-franchise.com
Pays : France
Dynamisme : 0



Page 2/2

[Visualiser l'article](#)

La journée débutera à 9h30 par une conférence sur l'entrepreneuriat en franchise avec, notamment, une intervention de Corinne Duplat, directrice générale Les Menus Services. Les participants pourront ensuite aller à la rencontre de la vingtaine de franchiseurs présents pour échanger sur leur concept de franchise et les modalités pour créer une entreprise franchisée. Durant l'après-midi, une table ronde animée par des experts doit permettre aux candidats à la franchise de faire murir leur projet. La journée s'achèvera à 16h par un cocktail de clôture.

Toute la Franchise ©



Foire-expo de Saint-Brieuc. Un inventeur qui facilite la vie des soignants



Gilles Rault invente des outils pour faciliter la vie des patients et des soignants.© Clotilde Percheminier

Le pôle seniors de la Foire-expo de Saint-Brieuc fait la part belle aux innovations pour améliorer la vie des personnes en situation de dépendance. Gilles Rault, d'Idées 22 à Saint-Brandan, fait partie des exposants.

Depuis dix ans, Gilles Rault recherche des solutions pour le confort des aidants et quand il est en déplacement, compte toujours sur une chose pour se faire remarquer : sa moustache. Conquérante, elle est assez grande pour marquer les esprits !

Mais à la Foire-expo, Gilles présentera aussi des produits bien à lui. Son travail est davantage tourné vers les soignants. Si leurs conditions de travail s'améliorent, le confort des malades s'arrangera également.

Solutions pour les soignants

C'est en tout cas son pari. Gilles Rault, retraité de bientôt 70 ans, a monté sa boîte il y a vingt-cinq ans, Idées 22, basée à Saint-Brandan. Ancien technicien froid, blanchisseur ou encore commercial, il possède des accessoires anciens dédiés au paramédical, entreposés dans quelques recoins de sa maison. Et en aparté, n'hésite pas à montrer comment on s'en servait, avant de revenir expliquer le fonctionnement de ses inventions à lui.

www.lannion-perros.maville.com
Pays : France
Dynamisme : 0



Page 2/2

[Visualiser l'article](#)

« La foire me permet de rencontrer des gens, des collègues et de présenter mon matériel. À chaque fois, je rencontre environ 200 ou 300 personnes qui sont susceptibles d'être intéressées », déclare-t-il. Une occasion importante pour cet inventeur, qui travaille seul dans son entreprise. Il participe à la Foire-expo pour la quatrième année.

Gilles Rault en train de faire une démonstration de son produit phare, le "easy socks". | Clotilde Percheminier

Il présentera son produit phare : le « easy socks », qui a nécessité quatre ans de travail et dont il a déposé le brevet. Il permet aux soignants et patients d'enfiler des bas de compression facilement, sans tirer et se faire mal. Compter 250 € l'unité. Autre matériel-clé, le « bassidoux ». Celui-là, il a mis dix ans à l'inventer. C'est un bassin de lit dont l'ergonomie, dit-il, améliore le confort des patients en épousant la forme du corps.

« L'idée, derrière ce que je fais, c'est d'aider les soignants. Ils rencontrent des difficultés invraisemblables à faire leur travail, à réaliser ce qu'on leur demande », assure-t-il.

Une matinée au service des seniors

Tout un pôle est dédié aux entreprises qui proposent des innovations pour faciliter la vie et améliorer le confort des personnes en situation de dépendance : Adhap Services, Les Menus Services (Lannion), PA Automatismes (Plérin), Téléassistance Bretagne Sécurité (Tabs, à Plœuc-sur-Lié) ou Domitys. Silver Breizh est un réseau d'entreprises complémentaires dans les secteurs de la construction et qui connaissent les enjeux de l'habitat adapté. Ergovie propose des solutions de contrôle de logement et d'accessibilité, en particulier à travers la conception de fauteuils roulants adaptés.

Judi 14, jusqu'à midi, entrée gratuite pour les seniors.

Ouest-France



Foire-expo de Saint-Brieuc. Un inventeur qui facilite la vie des soignants



Gilles Rault invente des outils pour faciliter la vie des patients et des soignants.© Clotilde Percheminier

Le pôle seniors de la Foire-expo de Saint-Brieuc fait la part belle aux innovations pour améliorer la vie des personnes en situation de dépendance. Gilles Rault, d'Idées 22 à Saint-Brandan, fait partie des exposants. Depuis dix ans, Gilles Rault recherche des solutions pour le confort des aidants et quand il est en déplacement, compte toujours sur une chose pour se faire remarquer : sa moustache. Conquérante, elle est assez grande pour marquer les esprits !

Mais à la Foire-expo, Gilles présentera aussi des produits bien à lui. Son travail est davantage tourné vers les soignants. Si leurs conditions de travail s'améliorent, le confort des malades s'arrangera également.

Solutions pour les soignants

C'est en tout cas son pari. Gilles Rault, retraité de bientôt 70 ans, a monté sa boîte il y a vingt-cinq ans, Idées 22, basée à Saint-Brandan. Ancien technicien froid, blanchisseur ou encore commercial, il possède des accessoires anciens dédiés au paramédical, entreposés dans quelques recoins de sa maison. Et en aparté, n'hésite pas à montrer comment on s'en servait, avant de revenir expliquer le fonctionnement de ses inventions à lui.

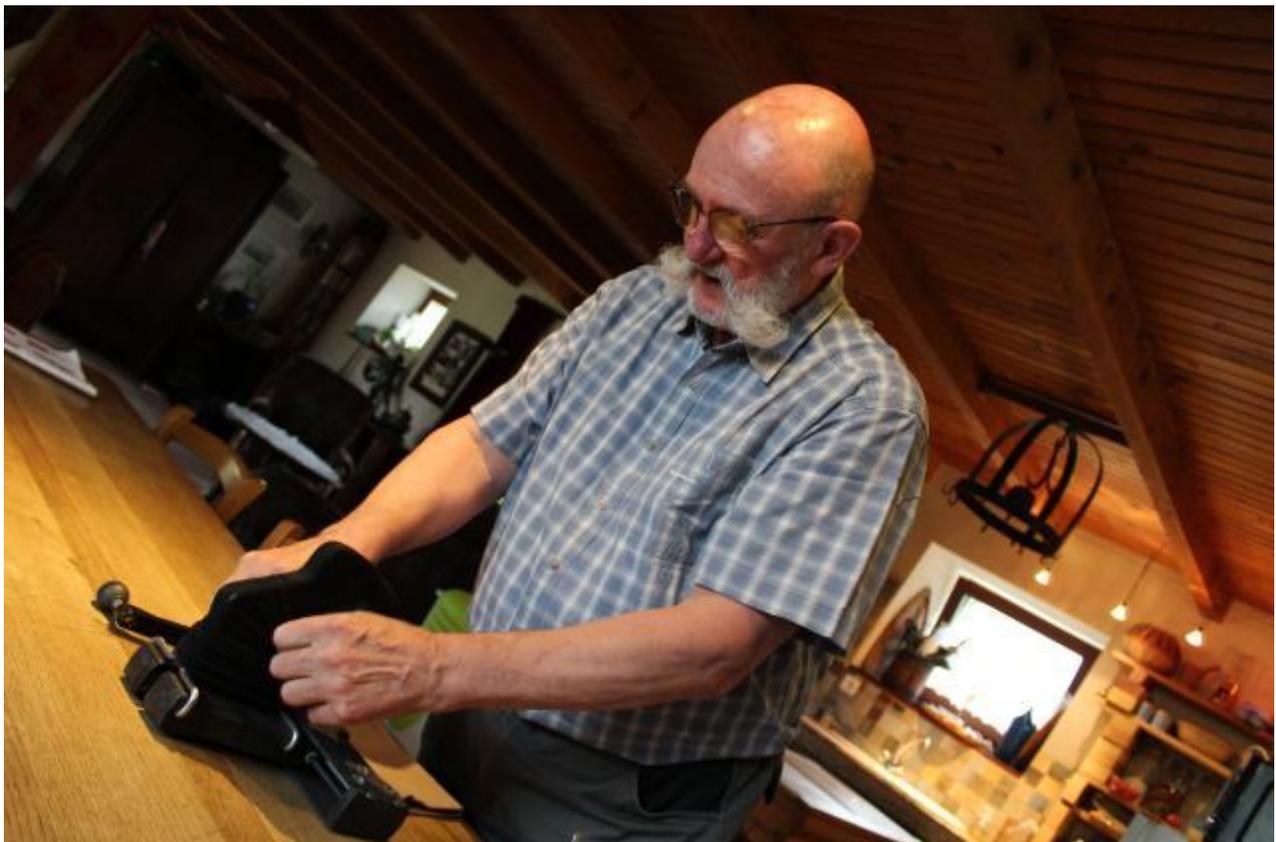
« La foire me permet de rencontrer des gens, des collègues et de présenter mon matériel. À chaque fois, je rencontre environ 200 ou 300 personnes qui sont susceptibles d'être intéressées », déclare-t-

www.guingamp.maville.com
Pays : France
Dynamisme : 0

Page 2/3

[Visualiser l'article](#)

il. Une occasion importante pour cet inventeur, qui travaille seul dans son entreprise. Il participe à la Foire-expo pour la quatrième année.



Gilles Rault en train de faire une démonstration de son produit phare, le "easy socks". | Clotilde Percheminier
Il présentera son produit phare : le « easy socks », qui a nécessité quatre ans de travail et dont il a déposé le brevet. Il permet aux soignants et patients d'enfiler des bas de compression facilement, sans tirer et se faire mal. Compter 250 € l'unité. Autre matériel-clé, le « bassidoux ». Celui-là, il a mis dix ans à l'inventer. C'est un bassin de lit dont l'ergonomie, dit-il, améliore le confort des patients en épousant la forme du corps.

« L'idée, derrière ce que je fais, c'est d'aider les soignants. Ils rencontrent des difficultés invraisemblables à faire leur travail, à réaliser ce qu'on leur demande », assure-t-il.

++ Lire aussi: Saint-Brieuc. A la Foire-expo, les seniors ont des besoins et des envies

Une matinée au service des seniors

Tout un pôle est dédié aux entreprises qui proposent des innovations pour faciliter la vie et améliorer le confort des personnes en situation de dépendance : Adhap Services, Les Menus Services (Lannion), PA Automatismes (Plérin), Téléassistance Bretagne Sécurité (Tabs, à Plœuc-sur-Lié) ou Domitys. Silver Breizh est un réseau

www.guingamp.maville.com

Pays : France

Dynamisme : 0



Page 3/3

[Visualiser l'article](#)

d'entreprises complémentaires dans les secteurs de la construction et qui connaissent les enjeux de l'habitat adapté. Ergovie propose des solutions de contrôle de logement et d'accessibilité, en particulier à travers la conception de fauteuils roulants adaptés.

Jeudi 14, jusqu'à midi, entrée gratuite pour les seniors.

Ouest-France



Foire-expo de Saint-Brieuc. Un inventeur qui facilite la vie des soignants.



Gilles Rault invente des outils pour faciliter la vie des patients et des soignants.© Clotilde Percheminier

Le pôle seniors de la Foire-expo de Saint-Brieuc fait la part belle aux innovations pour améliorer la vie des personnes en situation de dépendance. Gilles Rault, d'Idées 22 à Saint-Brandan, fait partie des exposants.

Depuis dix ans, Gilles Rault recherche des solutions pour le confort des aidants et quand il est en déplacement, compte toujours sur une chose pour se faire remarquer : sa moustache. Conquérante, elle est assez grande pour marquer les esprits !

Mais à la Foire-expo, Gilles présentera aussi des produits bien à lui. Son travail est davantage tourné vers les soignants. Si leurs conditions de travail s'améliorent, le confort des malades s'arrangera également.

Solutions pour les soignants

C'est en tout cas son pari. Gilles Rault, retraité de bientôt 70 ans, a monté sa boîte il y a vingt-cinq ans, Idées 22, basée à Saint-Brandan. Ancien technicien froid, blanchisseur ou encore commercial, il possède des accessoires anciens dédiés au paramédical, entreposés dans quelques recoins de sa maison. Et en aparté, n'hésite pas à montrer comment on s'en servait, avant de revenir expliquer le fonctionnement de ses inventions à lui.

www.saint-brieuc.maville.com
Pays : France
Dynamisme : 0

Page 2/3

[Visualiser l'article](#)

« La foire me permet de rencontrer des gens, des collègues et de présenter mon matériel. À chaque fois, je rencontre environ 200 ou 300 personnes qui sont susceptibles d'être intéressées », déclare-t-il. Une occasion importante pour cet inventeur, qui travaille seul dans son entreprise. Il participe à la Foire-expo pour la quatrième année.



Gilles Rault en train de faire une démonstration de son produit phare, le "easy socks". | Clotilde Percheminier

Il présentera son produit phare : le « easy socks », qui a nécessité quatre ans de travail et dont il a déposé le brevet. Il permet aux soignants et patients d'enfiler des bas de compression facilement, sans tirer et se faire mal. Compter 250 € l'unité. Autre matériel-clé, le « bassidoux ». Celui-là, il a mis dix ans à l'inventer. C'est un bassin de lit dont l'ergonomie, dit-il, améliore le confort des patients en épousant la forme du corps.

« L'idée, derrière ce que je fais, c'est d'aider les soignants. Ils rencontrent des difficultés invraisemblables à faire leur travail, à réaliser ce qu'on leur demande », assure-t-il.

www.saint-brieuc.maville.com
Pays : France
Dynamisme : 0

Page 2/3

[Visualiser l'article](#)

« La foire me permet de rencontrer des gens, des collègues et de présenter mon matériel. À chaque fois, je rencontre environ 200 ou 300 personnes qui sont susceptibles d'être intéressées », déclare-t-il. Une occasion importante pour cet inventeur, qui travaille seul dans son entreprise. Il participe à la Foire-expo pour la quatrième année.



Gilles Rault en train de faire une démonstration de son produit phare, le "easy socks". | Clotilde Percheminier

Il présentera son produit phare : le « easy socks », qui a nécessité quatre ans de travail et dont il a déposé le brevet. Il permet aux soignants et patients d'enfiler des bas de compression facilement, sans tirer et se faire mal. Compter 250 € l'unité. Autre matériel-clé, le « bassidoux ». Celui-là, il a mis dix ans à l'inventer. C'est un bassin de lit dont l'ergonomie, dit-il, améliore le confort des patients en épousant la forme du corps.

« L'idée, derrière ce que je fais, c'est d'aider les soignants. Ils rencontrent des difficultés invraisemblables à faire leur travail, à réaliser ce qu'on leur demande », assure-t-il.

www.saint-brieuc.maville.com
Pays : France
Dynamisme : 0



Page 3/3

[Visualiser l'article](#)

Une matinée au service des seniors

Tout un pôle est dédié aux entreprises qui proposent des innovations pour faciliter la vie et améliorer le confort des personnes en situation de dépendance : Adhap Services, Les Menus Services (Lannion), PA Automatismes (Plérin), Téléassistance Bretagne Sécurité (Tabs, à Plœuc-sur-Lié) ou Domitys. Silver Breizh est un réseau d'entreprises complémentaires dans les secteurs de la construction et qui connaissent les enjeux de l'habitat adapté. Ergovie propose des solutions de contrôle de logement et d'accessibilité, en particulier à travers la conception de fauteuils roulants adaptés.

Jeudi 14, jusqu'à midi, entrée gratuite pour les seniors.

Ouest-France



Foire-expo de Saint-Brieuc. Un inventeur qui facilite la vie des soignants



Gilles Rault invente des outils pour faciliter la vie des patients et des soignants.© Clotilde Percheminier

Le pôle seniors de la Foire-expo de Saint-Brieuc fait la part belle aux innovations pour améliorer la vie des personnes en situation de dépendance. Gilles Rault, d'Idées 22 à Saint-Brandan, fait partie des exposants. Depuis dix ans, Gilles Rault recherche des solutions pour le confort des aidants et quand il est en déplacement, compte toujours sur une chose pour se faire remarquer : sa moustache. Conquérante, elle est assez grande pour marquer les esprits !

Mais à la Foire-expo, Gilles présentera aussi des produits bien à lui. Son travail est davantage tourné vers les soignants. Si leurs conditions de travail s'améliorent, le confort des malades s'arrangera également.

Solutions pour les soignants

C'est en tout cas son pari. Gilles Rault, retraité de bientôt 70 ans, a monté sa boîte il y a vingt-cinq ans, Idées 22, basée à Saint-Brandan. Ancien technicien froid, blanchisseur ou encore commercial, il possède des accessoires anciens dédiés au paramédical, entreposés dans quelques recoins de sa maison. Et en aparté, n'hésite pas à montrer comment on s'en servait, avant de revenir expliquer le fonctionnement de ses inventions à lui.

« La foire me permet de rencontrer des gens, des collègues et de présenter mon matériel. À chaque fois, je rencontre environ 200 ou 300 personnes qui sont susceptibles d'être intéressées », déclare-t-

www.dinan.maville.com
Pays : France
Dynamisme : 0

Page 2/3

[Visualiser l'article](#)

il. Une occasion importante pour cet inventeur, qui travaille seul dans son entreprise. Il participe à la Foire-expo pour la quatrième année.



Gilles Rault en train de faire une démonstration de son produit phare, le "easy socks". | Clotilde Percheminier
Il présentera son produit phare : le « easy socks », qui a nécessité quatre ans de travail et dont il a déposé le brevet. Il permet aux soignants et patients d'enfiler des bas de compression facilement, sans tirer et se faire mal. Compter 250 € l'unité. Autre matériel-clé, le « bassidoux ». Celui-là, il a mis dix ans à l'inventer. C'est un bassin de lit dont l'ergonomie, dit-il, améliore le confort des patients en épousant la forme du corps.

« L'idée, derrière ce que je fais, c'est d'aider les soignants. Ils rencontrent des difficultés invraisemblables à faire leur travail, à réaliser ce qu'on leur demande », assure-t-il.

++ Lire aussi: Saint-Brieuc. A la Foire-expo, les seniors ont des besoins et des envies

Une matinée au service des seniors

Tout un pôle est dédié aux entreprises qui proposent des innovations pour faciliter la vie et améliorer le confort des personnes en situation de dépendance : Adhap Services, Les Menus Services (Lannion), PA Automatismes (Plérin), Téléassistance Bretagne Sécurité (Tabs, à Plœuc-sur-Lié) ou Domitys. Silver Breizh est un réseau d'entreprises complémentaires dans les secteurs de la construction et qui connaissent les enjeux de l'habitat

www.dinan.maville.com
Pays : France
Dynamisme : 0



Page 3/3

[Visualiser l'article](#)

adapté. Ergovie propose des solutions de contrôle de logement et d'accessibilité, en particulier à travers la conception de fauteuils roulants adaptés.

Jeudi 14, jusqu'à midi, entrée gratuite pour les seniors.

Ouest-France

www.observatoiredelafranchise.fr
Pays : France
Dynamisme : 0



Page 1/1

[Visualiser l'article](#)

L'enseigne Les Menus Services vous donne rendez-vous au salon Top Franchise Méditerranée Marseille

Les Menus Services sera présent au salon Top Franchise Méditerranée Marseille, palais de la Bourse, du lundi 9 au mardi 10 octobre 2017. La franchise souhaite rencontrer les candidats intéressés par son activité et souhaitant devenir franchisés.

L'enseigne Les Menus Services vous accueille sur le stand 052

Le prochain salon Top Franchise Méditerranée Marseille aura lieu les 9 et 10 octobre prochains. Les porteurs de projets auront accès à une vingtaine de conférences et ateliers pratiques qui les aideront à commencer ou finaliser leur dossier.

Parmi les enseignes qui exposeront au salon, la franchise Les Menus Services. L'enseigne échangera avec "La Générale des Services" et "Petit-Fils" lors d'une conférence animée par Mélanie Kessous, Journaliste pour l'observatoire de la franchise.

Si vous avez un projet de création d'entreprise et que vous souhaitez rencontrer l'enseigne Les Menus Services, prenez contact avec Corinne Duplat, Directrice Générale, en charge du recrutement et de l'intégration des nouveaux franchisés, pour recevoir votre invitation au salon Franchise Expo et/ou prendre RDV et profiter d'un accueil personnalisé. L'équipe Les Menus Services sera présente au stand 052.

Lors du salon, le lundi 9 octobre, de 16h00 à 16h45, SALLE 2, vous pourrez participer à la conférence animée par Corinne Duplat au sujet de la "SILVER ECONOMIE : Comment réussir en franchise ?".

Le réseau Les Menus Services, spécialiste du portage de repas au domicile de personnes âgées, comptabilise à ce jour 54 agences et devrait atteindre le cap des 60 unités d'ici la fin de l'année.

observatoiredelafranchise.fr



Rendez-vous de la Franchise de Metz : une grande première !

C'est dans le cadre de la 8e édition de l'événement Entreprendre en Franchise : pourquoi pas vous ?, que la CCI de Moselle a décidé de mettre en place son 1er Forum de la Franchise. Le 17 octobre prochain, les créateurs d'entreprise du secteur ont donc rendez-vous à Metz pour une journée complète placée sous le signe de la franchise.



La franchise, un modèle entrepreneurial vertueux

La création d'entreprise séduit de plus en plus de Français et le système de la franchise ne cesse de gagner du terrain. En douze ans, le nombre de franchisés a ainsi doublé, passant de 36.773 en 2004 à 71.508 en 2016 et tous les indicateurs semblent au vert sur le marché de la franchise (cf l'article mettant en avant tous les chiffres de la franchise en 2016). Les raisons d'un tel succès pour ce modèle entrepreneurial ? Il présente de **nombreux avantages pour les porteurs de projet**, qui peuvent **créer leur entreprise en bénéficiant de l'accompagnement** d'un réseau. Ils exploitent ainsi **un concept éprouvé** et profitent de la **notoriété acquise par l'enseigne**. **Créer son entreprise en franchise** présente un risque limité par rapport à une création d'entreprise en solo.

Du côté des réseaux, la franchise constitue un **véritable accélérateur de développement**. Contrairement à une expansion en propre, les franchiseurs n'ont en effet pas besoin d'investir eux-mêmes financièrement dans les nouvelles implantations de leur enseigne.

Le principe gagnant / gagnant de la franchise n'est donc plus à démontrer et les entrepreneurs l'ont bien compris !

Rendez-vous à Metz, le 17 octobre, pour les porteurs de projet de Moselle

Parmi les nombreuses manifestations organisées tout au long de l'année autour de la création d'entreprise en franchise, l'événement Entreprendre en Franchise : pourquoi pas vous ? organisé par la Fédération Française de la Franchise, FFF, propose, pendant deux semaines, des rencontres et salons dans l'ensemble de la France. Du 9 au 22 octobre 2017, pas moins de 17 villes ont ainsi répondu à l'appel de la FFF pour mettre en place des **rendez-vous destinés aux futurs chefs d'entreprise intéressés par la franchise**.

A Metz, cette rencontre aura lieu le 17 octobre dans les locaux de CCI Formation, rue Antoine Chaptal. Ce **1er Rendez-vous de la Franchise de Metz**, organisé par la CCI de Moselle, avec le soutien de la FFF, de Toute la Franchise et de Pôle Emploi, permettra aux créateurs d'entreprise de la région d'aller à la rencontre de différents acteurs du monde de la franchise, qu'il s'agisse de franchiseurs, venus présenter leur concept, ou d'experts prêts à les accompagner dans leur projet.



www.toute-la-franchise.com

Date : 22/09/2017
Heure : 05:26:48
Journaliste : Sandrine Cazan

www.toute-la-franchise.com
Pays : France
Dynamisme : 0



Page 2/2

[Visualiser l'article](#)

Dès 10h45, à l'issue de la conférence inaugurale au cours de laquelle franchiseurs et franchisés viendront **témoigner de leur parcours entrepreneurial et de leur quotidien de chefs d'entreprise**, les porteurs de projet pourront aller à la rencontre de la trentaine de réseaux présents sur place. Carrefour, Gagao, Yves Rocher, Carlance, Biocoop, La Cabane d'Achille et Camille ou encore Mail Boxes Etc. et Les Menus Services accueilleront ainsi les créateurs d'entreprise afin d'échanger avec eux.

Pour en savoir plus sur ce Rendez-vous de la Franchise de Metz, rendez-vous sur le site de la CCI de Moselle (www.moselle.cci.fr/2017/07/le-rendez-vous-de-la-franchise/). Vous pourrez vous inscrire gratuitement à cet événement.



Un nouveau membre au conseil d'administration pour Générale des Services et Domus Prévention



Lors du Conseil d'Administration de FRANCE SILVER ÉCO, qui a eu lieu dans les locaux d'HANDIBAT et qui a été présidé par Luc BROUSSY, Didier CHATEAU, PDG de Domus Prévention et de Générale des Services, a intégré officiellement le Conseil d'administration de FRANCE SILVER ÉCO au titre du collège des entreprises.

Notons que l'association FRANCE SILVER ÉCO fédère les acteurs de solutions et produits numériques qui innovent et qui évoluent dans le domaine de la Silver économie et du vieillissement actif. Cette association fédère aussi de nombreux acteurs tels qu'Orange, Orpéa, Legrand, La Poste, AXA ainsi que des collectivités territoriales et des représentants de l'Etat comme la DGE, la DGCS et le Ministère de la Recherche.

Générale des Services, une franchise qui se développe

Dans le but de renforcer son processus de développement, de nombreux partenariats ont été établis entre Générale des Services et des acteurs de cette filière. Parmi ces derniers on peut citer : Legrand, Les Menus Services, Kiwatch et Domus Prévention. Ces accords de collaboration visent essentiellement la promotion d'une offre complémentaire aux services à domicile pour les personnes âgées en perte d'autonomie. L'objectif initial étant de favoriser le bien-être de ces personnes chez soi. Par ailleurs, cette offre, fruit du partenariat établi par la Générale des Services permet de résoudre plusieurs lacunes en termes des personnes, d'adaptation du logement, de maintien du lien social, d'E-santé et d'alimentation. Rappelons que la Générale des Services dispose de 18 années d'expérience, qu'elle chapeaute un réseau de 53 agences réparties sur toute la France et qu'elle a fourni plus de 200.000 prestations à domicile.



France Silver Eco : Didier Chateau, PDG de Domus Prévention et Générale des Services, au Conseil d'Administration

Créée en 2009, à l'initiative du ministère de l'Économie, des Finances et de l'Emploi et du ministère de la Santé et des Affaires sociales, le Conseil d'Administration de FRANCE SILVER ÉCO a accueilli récemment un nouveau membre en la personne de Didier Chateau, PDG de Domus Prévention et de Générale des Services. Une nomination qui met en lumière la stratégie adoptée par les deux enseignes (Domus Prévention et Générale des Services) qui depuis quatre ans, innovent et s'adaptent aux évolutions de leurs marchés avec une orientation résolument tournée vers la Silver Economie.



Fondée avec l'objectif de fédérer les acteurs de solutions et produits numériques innovants qui évoluent dans le domaine de la Silver économie et de promouvoir les solutions nouvelles en faveur d'un vieillissement actif, l'association FRANCE SILVER ÉCO, dont le Conseil d'Administration est présidé par Luc Broussy, a décidé récemment de saluer l'engagement et la ligne stratégique des réseaux Domus Prévention et **Générale des Services**, en introduisant le PDG de ces deux enseignes Didier Chateau à son Conseil d'Administration.

En effet, les enseignes Domus Prévention et Générale des Services ont conclu durant ces quatre dernières années, de nombreux partenariats avec des acteurs majeurs de la Silver Economie comme Legrand, Les Menus Services, ou encore Kiwatch, avec la volonté de **promouvoir une offre complémentaire aux services à domicile** pour les personnes âgées en perte d'autonomie afin de favoriser le bien vieillir chez soi. Ces différents partenariats ont permis aux réseaux de formuler des offres complémentaires aux services



www.toute-la-franchise.com

Date : 28/09/2017
Heure : 06:12:00
Journaliste : José Kossa

www.toute-la-franchise.com

Pays : France
Dynamisme : 0



Page 2/2

[Visualiser l'article](#)

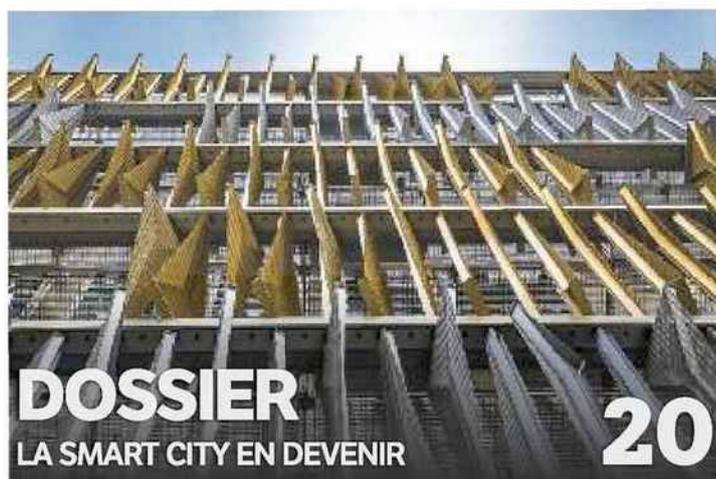
délivrés par les enseignes qui permettent désormais de répondre aux problématiques de sécurité des personnes, d'adaptation du logement, de maintien du lien social, d'E-santé et d'alimentation.

Ainsi, en rejoignant le Conseil d'Administration de FRANCE SILVER ÉCO, par le biais de la désignation de Didier Chateau marque, les réseaux Domus Prévention et Générale des Services marquent une fois de plus leur engagement dans les causes sociales.



SOMMAIRE

Octobre 2017 | www.entreprises-occitanie.com



RÉSEAU MEDEF 31

34

- **Luc Ferry** au TOP Economique Occitanie 2018.
- **Face aux médias** : «dans une dynamique de confiance» P-M. Hanquiez.
- **Mardi du Medef 31** : Les enjeux de la cession et reprise d'entreprise ?

Photo de couverture : © Photo Noval - Groupe Ermic.

n° **350**



EDITORIAL

- 3** LGV Bordeaux Toulouse : faisons bloc !

ACTUALITES

- 6** L'économie en bref.

A L'AFFICHE

- 12** L'interview de Laurent Bianchini, président de Bianchini International.
14 François-Loïc Lefèvre anime Menus Services sur Toulouse.
16 Didier Marsacq : Epsilon accélère sur tous les fronts.
18 Vincent Gardeau : culture de la performance chez Celad et aux Dauphins du Toec.
20 Stéphane Chaubet et Stéphane Juan : la croissance d'Assurinco.
22 Steven van Waardenburg explore les frontières de la réalité.

DOSSIER

- 24** La Smart City améliore la vie des citoyens.
26 La cité intelligente de Montpellier.
27 Premiers services «intelligents» sur Toulouse Métropole.
29 Bruno Costes, maire de Pibrac : 1^{ers} projets concrets de Smart City.
30 La logistique du dernier kilomètre avec Altermobil.
32 Smart city : axe stratégique du groupe Ermic.

METIERS

- 38** Fabrication additive, pile à combustible... Safran Power Units innove.
41 Mazères Aéro Equipement envisage une implantation à Hambourg.
42 Jacques Oberti, pdt de Sicoval : collaboration renforcée avec Toulouse Métropole ?
44 La Market Place Noova.
45 Muret accueille le 1^{er} pôle européen dédié aux sports mécaniques.
47 L'animation, une filière qui se consolide en Occitanie.
48 Powo, agence de freelances en management et technologies.
49 Sébastien Vigreux, spécialiste des entreprises en difficulté.

RESSOURCES HUMAINES

- 50** Groupe Business digitalise la formation professionnelle.



Par Jean-Luc BÉNÉDINI

François-Loïc Lefèvre anime la franchise Menus Services sur l'agglomération toulousaine

Fin 2017, François-Loïc Lefèvre envisage d'ouvrir une seconde agence Menus Services pour mieux couvrir l'agglomération toulousaine. Créé en 2003, ce réseau national de franchise commercialise et livre des repas à domicile pour les seniors, favorisant le maintien à domicile des personnes devenues dépendantes.



Franchisé depuis 4 ans, F-L. Lefèvre a déjà, à 43 ans, une carrière bien remplie dans les services effectuée en GMS, dans la location de véhicules en franchise puis en indépendant, la restauration avec un salon de thé à Toulouse, Pastel et Sarrasins, rue du Taur qu'il continue à piloter. Pourquoi Menus

Services ? C'est la rencontre avec le créateur du réseau, Alain Balandreaud, qui a été l'élément déclencheur pour se lancer dans cette activité s'inscrivant dans les métiers du maintien à domicile.

«Tous nos clients ont un point commun : ce sont des personnes très isolées quel que soit le niveau social. Nos livreurs



sont souvent la seule personne qu'elles voient dans la journée» relate F-L. Lefèvre. La franchise emploie six salariés, deux diététiciennes et 4 livreurs pour 4500

Menus Services a ajouté en 2017 une gamme facile et une gamme gourmand...

repas par mois. Les menus sont personnalisables et adaptés aux prescriptions médicales éventuelles avec des menus sans sel, pour diabétique, mixés...

Menus Services a ajouté en 2017 une gamme facile et une gamme gourmand avec des desserts et fromages labellisés AOP. Le service est défini avec les personnes âgées ou l'aidant. Tous les produits

sont fabriqués en Aquitaine. En Occitanie, le réseau compte deux agences, Toulouse et Montauban, une 3^e va ouvrir dans l'agglomération toulousaine.

F-L. Lefèvre s'attend à voir ces services évoluer rapidement avec les prochaines générations de personnes âgées, plus nombreuses, qui auront de nouveaux besoins. Pour entretenir son appétit d'entreprendre et capter les nouvelles tendances François-Loïc a entamé un cursus au CPA, le Centre de perfectionnement aux affaires au sein de TBS.

«C'est une super formation qui remet en cause nos habitudes, nous aide à sortir de notre zone de confort, à changer de posture en rencontrant des personnes de tous les horizons. Je n'ai qu'un regret c'est de ne pas l'avoir suivie plus tôt». Il a longtemps fréquenté le Centre des jeunes dirigeants, le CJD, avant de se frotter pendant 18 mois

aux programmes du CPA.

En juillet dernier, il a participé au hackathon organisé par le CPA en partenariat avec Newrest dont le thème était le gaspillage alimentaire en restauration collective. François-Loïc recherche aujourd'hui une entreprise intéressée par le marché du Vietnam où sa promotion effectuera son voyage d'étude en octobre 2017. ●

A RETENIR

- > 52 agences dont 41 en franchise sur le territoire.
- > 1,6 million de repas livrés en 2016.
- > 20 M€ de chiffre d'affaires dont 7 M€ apportés par les franchisés.



François-Loïc Lefèvre anime la franchise Menus Services sur l'agglomération toulousaine



Fin 2017, Loïc Lefèvre envisage d'ouvrir une seconde agence **Menus Services** pour mieux couvrir l'agglomération toulousaine. Créé en 2003, ce réseau national (1) de franchise commercialise et livre des repas à domicile pour les seniors, favorisant le maintien à domicile des personnes devenues dépendantes.

Franchisé depuis 4 ans, L. Lefèvre a déjà, à 43 ans, une carrière bien remplie dans les services effectuée en GMS, dans la location de véhicules en franchise puis en indépendant, la restauration avec un salon de thé à Toulouse, Pastel et Sarrasins, rue des Lois qu'il continue à piloter. Pourquoi **Menus Services** ? C'est la rencontre avec le créateur du réseau, Alain Balandreaud, qui a été l'élément déclencheur pour se lancer dans cette activité s'inscrivant dans les métiers du maintien à domicile. « Tous nos clients ont un point commun : ce sont des personnes très isolées quel que soit le niveau social. Nos livreurs sont souvent la seule personne qu'elles voient dans la journée » relate L. Lefèvre.



04.10.2017 - Top Franchise Méditerranée 2017

100 ENSEIGNES RECHERCHENT CANDIDATS

Le commerce en réseau va se retrouver les 9 et 10 octobre à Marseille pour la quinzième édition de Top Franchise Méditerranée, organisée par la CCI Marseille Provence et la Fédération française de la franchise. Une centaine de réseaux présents, 50 secteurs d'activité représentés.

Parole de franchisee

Lucile Tissot-Lays, franchise « Les menus services »



@F Moura

On le sait. Les Français ont la fibre entrepreneuriale. Ils étaient 31 % parmi les sondés en 2016 à vouloir créer leur entreprise ou se mettre à leur compte. Dont la moitié en franchise.

Autre phénomène contagieux. Les cadres sont de plus en plus nombreux à franchir le rubicon de l'entrepreneuriat, profils du reste particulièrement prisés par les franchiseurs pour leurs parcours qui les a souvent amenés à exercer des postes de responsabilité et à développer des compétences en management d'équipe, gestion de budget, organisation de la communication...

Lucile Tissot-Lays fait partie de ces cadres qui « passent de l'autre côté ». Elle figure parmi des deux nouvelles recrues « marseillaises » - les premières dans la cité phocéenne* - du réseau « Les menus services », une enseigne positionnée sur un marché à fort potentiel à en croire tous les statistiques : les services aux seniors.

En l'occurrence, le réseau, qui devrait attendre une soixantaine d'agences d'ici la fin de l'année, propose un service de portage de repas à domicile pour les personnes âgées « avec menus élaborés par des diététiciennes confectionnés en local, établis sur mesure en fonction des régimes alimentaires... », finit-elle.

Partie d'une feuille blanche ou presque : « exceptée ma volonté de rejoindre les entrepreneurs, que ma fonction m'avait amené à côtoyer en permanence, je n'étais pas très fixée si ce n'est un domaine d'activité proche de mes valeurs. J'étais toutefois à un poste d'observation, ne manquais pas d'informations économiques sur les marchés locaux, savais pourquoi il y avait autant de défaillances chez ces entrepreneurs qui sont au four et au moulin. La franchise s'est donc imposée quasi naturellement : s'appuyer sur un réseau structuré assis sur un domaine d'activité porteur. J'ai trouvé l'enseigne en fréquentant Top Franchise il y a deux ans ».

Pour les cadres, la franchise est tentante pour l'autonomie professionnelle qu'elle offre tout en limitant la prise de risques. L'autonomie, l'ancienne dircom a pu déjà l'exprimer en (re)découpant le territoire marseillais, sur la base de sa propre connaissance du marché. Qui n'était pas forcément le découpage réalisé initialement par un cabinet de géomarketing parisien. Les franchiseurs le reconnaissent volontiers : le franchisé leur apporte souvent une bonne connaissance des marchés où ils s'implantent.

Élément déterminant pour les cadres désireux de se lancer dans la franchise : un accompagnement spécifique. « Dans la mesure où je vais être amenée à gérer un centre logistique, disposer de procédures établies et éprouvées est important ».

Désormais dans la phase finale - son plan financement à finaliser (15 K€ en droit d'entrée, investissement global de 100 K€) - elle se fixe l'échéance de janvier pour amorcer et ce, ... au bon endroit. A fortiori en centre-ville, point cardinal pour son activité. Là, les difficultés commencent, le foncier économique étant ici, comme l'or et le pétrole : à son point d'épuisement.

* Le réseau possède dans la région PACA une franchise à Cannes avec deux agences, une à Toulon, et une à Aix-en-Provence.



Trouvez l'enseigne qui vous convient sur Top Franchise Méditerranée !

Avec 115 exposants et un programme constitué de 23 conférences et ateliers, **le salon Top Franchise Méditerranée** offre un vaste panel d'enseignes qui souhaitent se développer dans la région et propose des pistes de réflexion à toutes les personnes qui souhaitent créer leurs boîtes. Profitez donc de l'occasion pour venir les rencontrer en face à face mais aussi pour écouter les témoignages de franchisés de réseaux comme La Mie Câline, Mail Boxes Etc, Bagel Corner, Temporis ou de franchiseurs comme Cavavin, les Menus Services, Générale des Services, Ucar ou La Vie Claire. Rendez-vous les 9 et 10 octobre au Palais de la Bourse de Marseille.

Faisant partie des 17 étapes de l'opération « **Entreprendre en franchise, pourquoi pas vous ?** » (9 au 22 octobre 2017), Top Franchise Méditerranée est l'événement qui ouvre la session 2017, avec un salon qui se déroulera les 9 et 10 octobre au Palais de la Bourse de Marseille. Plus de 3000 visiteurs sont attendus au total sur les deux jours.

Comment s'y prendre pour créer sa franchise

Salon de la franchise à vocation régionale, Top Franchise Méditerranée donne les bases à toute personne qui souhaite créer son entreprise, que ce soit au sujet du statut social (2 ateliers animés par Gan Assurances), de l'aspect financier (2 créneaux avec la Caisse d'Épargne), du business plan (avec in Extenso et le cabinet Simon Associés), les aides à la création d'entreprise (Pole Emploi, Initiative, CCIMP) et de l'étude de marché (avec Territoires & Marketing). Egalement au programme

A ne pas manquer non plus chaque matin (10h30-11h15), la conférence de Rose-Marie Moins (FFF) – véritable « Ecole de la franchise » - qui explique toutes les spécificités de la franchise. Parmi les visiteurs, on trouve aussi des personnes qui souhaitent monter leur propre concept de franchise. Au menu pour eux, trois ateliers spécifiques animés par des experts de la franchise, membres du Collège des Experts de la franchise.

Rencontrer les franchiseurs en recherche active dans la région

Comme nous l'avons bien détaillé dans **un précédent dossier**, la restauration sera une nouvelle fois bien représentée ! Mais ce n'est pas tout, le commerce alimentaire sera également à la pointe avec des enseignes leaders comme **Cavavin, Biocoop, La Vie Claire, Jeff de Bruges** ou **La Mie Câline** pour ne citer que ces quelques exemples marquants. Belle représentativité du commerce spécialisé avec des marques comme **La Grande Récré, le Jardin des Fleurs, Cash Converters**. Hors de ces secteurs, à noter la présence d'enseignes comme **Guinot, l'Orange Bleue, Mr Bricolage, Attila, Guy Hoquet Immobilier, Orpi**.

Au total, les visiteurs auront l'opportunité de rencontrer les dirigeants de plus de 110 réseaux de franchise. Certains de ces franchiseurs prendront également la parole lors des conférences et ateliers.

3 nouvelles thématiques au programme de conférences

A l'occasion du salon Top Franchise Méditerranée, 23 conférences ont été inscrites au programme, avec notamment un focus sur la silver économie le lundi 9 octobre (16h30-17h15), avec trois enseignes qui témoigneront : **Les Menus Services, Générale des Services** et **Petits-fils**. Au programme également de ce lundi, un pitch de 6 enseignes qui viendront se présenter en 5 minutes chrono face au public.

A noter également le mardi 10 octobre (11h30-12h30), la conférence événement qui traitera de la thématique suivante : « *Quelle place pour le commerce et les enseignes en centre-ville ?* ». Animée par Simon BOUTIGNY

www.observatoiredefranchise.fr

Pays : France

Dynamisme : 0



Page 2/2

[Visualiser l'article](#)

(La Correspondance de l'Enseigne), elle réunira Arnaud ERNST, consultant (AID Observatoire), Michel BOUREL, Fondateur de Cavavin et Président de la Fédération française de la franchise, Didier BERTRAND, Président de l'immobilière Lemarquis et Président FNAIM 13, Thomas Petitot, Responsable développement du groupe Flora Nova, Nicolas ISNARD, Maire de la ville de Salon de Provence et Pierre-Guy SOLLE Membre Elu CCIMP, référent à la Commission Implantation et Animation du Commerce.

www.silvereco.fr

Pays : France

Dynamisme : 0



Page 1/4

[Visualiser l'article](#)

Nutrition : Les Menus Services fait la part belle au goût !

A l'approche du grand âge, les petits plaisirs de la vie se font plus rares et sont d'autant plus importants. **Le goût et l'alimentation figurent en bonne place dans l'échelle de préoccupation des seniors.** Consciente de cet enjeu, la société Les Menus Services, spécialisée dans le portage de repas à domicile pour les personnes âgées, privilégie une alimentation saine, fraîche, goûteuse et équilibrée pour ses clients.



Les aînés soumis à une fragilité gustative

www.silvereco.fr

Pays : France

Dynamisme : 0



Page 2/4

[Visualiser l'article](#)



En vieillissant, cuisiner devient une occupation vite délaissée pour faire place au grignotage. La perception du goût évolue également. Tous les aliments se ressemblent et l'appétit tend à diminuer. Le nombre de papilles diminue et celles qui restent s'appauvrissent.

Les sensations s'émeussent : le salé, le sucré, l'acidité ou l'amertume... tout ce qui fait le sel d'une bonne assiette tend à se fondre dans une appréciation gustative fade.

En parallèle, la perte du goût et l'abandon d'une alimentation saine et équilibrée engendrent bien souvent un risque de dénutrition et de carence. Risque majeur pour les personnes âgées dépendantes.

Les Menus Services a conscience de la fragilité gustative de ses clients et de l'enjeu majeur qu'elle représente pour leur maintien en bonne santé.

Les Menus Services : vers une alimentation harmonieuse et équilibrée des seniors

www.silvereco.fr

Pays : France

Dynamisme : 0



Page 3/4

[Visualiser l'article](#)



Pour favoriser le maintien à domicile des personnes âgées, la société Les Menus Services s'est spécialisée dans le portage de repas à domicile. Préparé dans des cuisines professionnelles quelques heures avant la livraison, chaque plat proposé est étudié pour qu'il puisse apporter tout autant un équilibre nutritif qu'une saveur véritable.

6 menus variés sont proposés : menu standard, menu mixé, menu diabétique, menu sans sel, menu facile et menu gourmand. Ce dernier est justement spécialement élaboré pour donner une note festive, créative et savoureuse aux repas. Les desserts et fromages labellisés A.O.P. de cette gamme apportent une touche raffinée aux menus classiques.

Dn parallèle, de multiples attentions et des menus spécifiques pour les fêtes sont également concoctés pour apporter une pincée supplémentaire de plaisir gustatif tout au long de l'année.

Des menus concoctés pour réveiller les papilles !

www.silvereco.fr

Pays : France

Dynamisme : 0



[Visualiser l'article](#)



Pour les personnes âgées, le goût est plus important que le visuel. Alors, même si les aliments peuvent être mixés, il n'en demeure pas moins que le goût est un élément primordial.

Souvent seules et isolées, les personnes âgées en situation de dépendance ne profitent malheureusement plus beaucoup des plaisirs de la vie. Les repas sont, pour la plupart d'entre elles, le seul moment « plaisir » de leur journée.

Une situation que constatent quotidiennement les équipes Les Menus Services sur le terrain, d'où **cet accent sur le goût, le bien-être, l'épanouissement et les petits bonheurs** de ces chers parents et grands-parents qui nous entourent !



Silver Economie: des opportunités pour créer sa boîte!



Silver Economie : des opportunités pour créer sa boîte !

eventium.io
Pays : France
Dynamisme : 102



[Visualiser l'article](#)

09 Oct 16:00 - 16:45 Top Franchise Méditerranée, Palais de la Bourse

Conférence TFM 2017 : "Silver Economie" : de formidables opportunités pour créer sa boîte.

Animateur : Mélanie KESSOUS, Rédactrice (Observatoire de la Franchise)

Intervenants :

Didier CHÂTEAU, Président de l'enseigne Générale des Services

Corinne DUPLAT, Fondatrice de l'enseigne Les Menus Services

Pierre Gauthey, Cofondateur et Directeur de l'enseigne Petits – Fils



MARSEILLE : Lancement de deux agences LES MENUS SERVICES à MARSEILLE ! Mercredi 11 octobre 2017

Par la rédaction



Marque 100% made in France et leader dans la préparation et le portage de repas à domicile, LES MENUS SERVICES créée en 2003 par Alain Balandreaud, affiche 1 600 000 repas vendus en 2016 pour un chiffre d'affaires de 16,5 millions d'euros.

LES MENUS SERVICES apporte du lien social indispensable au quotidien et participe au maintien en bonne santé des personnes âgées avec des repas frais, équilibrés et variés.

www.presseagence.fr
Pays : France
Dynamisme : 0



[Visualiser l'article](#)

Dans le cadre de son dé ploiement en région, la société LES MENUS SERVICES lance deux nouvelles agences à Marseille .

En présence de Lucile Tissot-Lays,
agence LES MENUS SERVICES MARSEILLE CENTRE
et Mathieu Menut,
agence LES MENUS SERVICES MARSEILLE SUD.

Pour découvrir le concept de la marque LES MENUS SERVICES et rencontrer la toute nouvelle équipe implantée à Marseille !

Alain Balandre aud, Président et Corinne Duplat, Directrice Générale de l'entreprise LES MENUS SERVICES, participent à un déjeuner de presse, le mercredi 11 octobre 2017, à 12h 30, au restaurant L'Epuisette à Marseille .

L'Epuisette : 158 Rue du Vallon des Auffes, 13007 Marseille
Accès voiture via Rue du Vallon des Auffes ou Corniche Kennedy
(Stationnement face au Monument aux morts d'Orient). Parking Privé / Voiturier



MARSEILLE : La société Les Menus Services ouvre 2 premières agences à MARSEILLE

MARSEILLE : Après Toulon, Aix-en-Provence et Cannes, l'entreprise **LES MENUS SERVICES**, leader sur le portage de repas à domicile pour les personnes âgées, annonce l'ouverture de 2 premières agences en franchise à Marseille.



LA SOCIÉTÉ LES MENUS SERVICES
OUVRE 2 PREMIÈRES AGENCES À MARSEILLE

www.presseagence.fr
Pays : France
Dynamisme : 0



[Visualiser l'article](#)

» *Marseille est une zone de chalandise que nous ne couvrons pas jusqu'à présent, faute d'avoir trouvé les bons partenaires et notamment une cuisine centrale qualitative qui réponde à nos exigences et notre cahier des charges* « , **déclare Corinne Duplat, Directrice Générale LES MENUS SERVICES.**

C'est maintenant chose faite avec l'implantation de ces 2 nouvelles agences, opérationnelles en janvier 2018, qui viennent enrichir la liste des 53 autres agences LES MENUS SERVICES déjà existantes sur l'ensemble du territoire et s'inscrivent dans la croissance naturelle et régulière du développement en franchise choisi par l'enseigne.



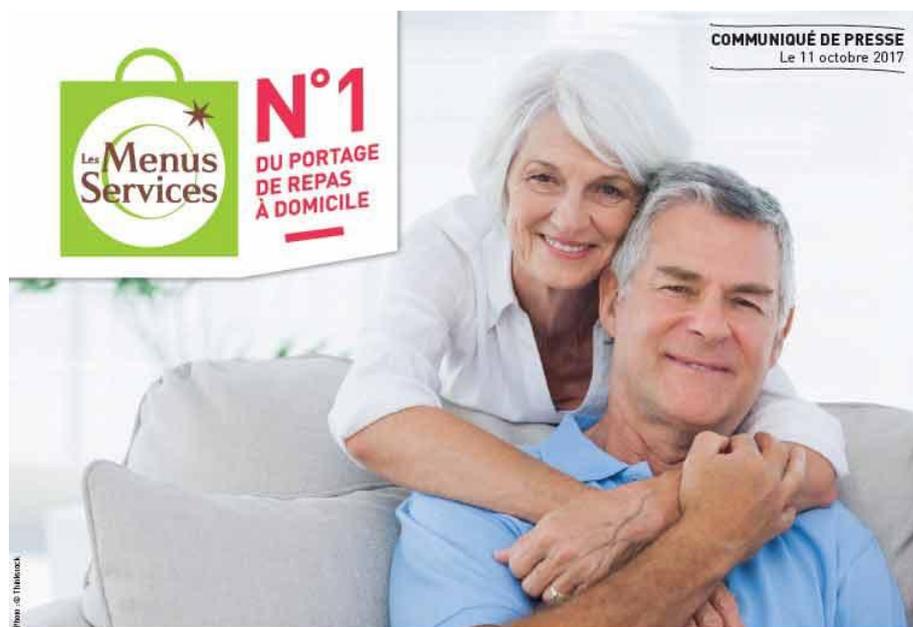
Menus Services ouvre à Marseille

Après avoir installé la marque sur Toulon, Aix et Cannes, l'entreprise spécialisée dans le portage de repas à domicile pour les personnes âgées, ouvre en franchise deux agences supplémentaires à Marseille. Celles-ci seront opérationnelles en janvier 2018. Le réseau compte actuellement 53 agences.



L'enseigne Les Menus Services ouvre deux agences à Marseille

Réseau spécialisé dans le portage de repas au domicile des personnes âgées, l'enseigne Les Menus Services poursuit son maillage sur le territoire national, avec l'ouverture récente de deux nouvelles agences à Marseille. Une première implantation dans cette zone, qui confirme l'ambition du réseau de couvrir toutes les grandes villes de France.



LA SOCIÉTÉ LES MENUS SERVICES OUVRE 2 PREMIÈRES AGENCES À MARSEILLE

Après Toulon, Aix-en-Provence et Cannes, c'est désormais à Marseille que le réseau Les Menus Services, **leader sur le marché du portage de repas à domicile pour les personnes âgées en France**, a choisi d'inaugurer deux nouvelles agences. Un choix que **Corinne Duplat, Directrice Générale** du réseau **Les Menus Services**, explique par le marché très porteur qu'offre la ville de Marseille : « *Marseille est une zone de chalandise que nous ne couvrons pas jusqu'à présent, faute d'avoir trouvé les bons partenaires et notamment une cuisine centrale qualitative qui réponde à nos exigences et notre cahier des charges* ».



Les deux nouvelles agences du réseau (dont l'ouverture officielle est prévue pour janvier 2018), viendront ainsi enrichir la liste des **53 autres agences Les Menus Services déjà existantes** sur l'ensemble du territoire, et s'inscriront également, dans la croissance naturelle et régulière du développement en franchise choisi par l'entreprise.

Pour poursuivre sur cette belle dynamique, le réseau recrute actuellement de nouveaux candidats à la franchise dotés d'un sens du commerce, d'une capacité à tisser et à développer un réseau relationnel de prescripteurs, d'un sens du service, d'un sens de la relation humaine, ainsi que d'un apport personnel de 30.000€, pour intégrer son enseignement et contribuer à l'élargissement de son maillage national. Pour permettre aux nouveaux franchisés de bien démarrer leur nouvelle vie d'entrepreneur franchisé, le réseau propose à ces derniers, **trois semaines de formation initiale** répartie en deux parties : une semaine de formation théorique et deux semaines de formation pratique en agence. L'objectif de la formation est de permettre aux nouveaux franchisés d'appréhender le mode de fonctionnement d'une agence Les Menus Services, afin de proposer les meilleurs services à leurs futurs clients.

José Kossa, Toute la Franchise ©



AIDE A DOMICILE : Les Menus Services ouvre deux agences à Marseille

Après Toulon, Aix-en-Provence et Cannes, l'enseigne **LES MENUS SERVICES** (siège social au Chesnay/Yvelines), réseau spécialisé dans le portage de repas au domicile des personnes âgées, poursuit son maillage en PACA avec l'ouverture de deux nouvelles agences à Marseille. Les Menus Services possède désormais plus de 50 agences en France www.les-menus-services.com



IPAYS DE MEAUX

SERVICE. Le portage de repas à domicile arrive dans le Pays de Meaux

Née en 2003, à Paris, la société Menus Services compte aujourd'hui une quarantaine d'agences en France. Elle propose le portage de repas au domicile des personnes âgées, handicapées ou convalescentes.

La société Menus Services s'est implantée sur le secteur de Marne-La Vallée il y a deux ans et la demande s'est fortement développée. Menus Services donne le choix aux clients de choisir la fréquence de leur livraison, le choix des repas et les quantités. « Nous veillons à ce que la personne soit satisfaite, aussi bien en goût qu'en quantité. Si l'on voit que les assiettes ne sont régulièrement pas terminées, nous allons adapter la quantité afin que ce ne soit pas gâché », détaille Laurent Champagne, responsable d'agence chez Menus Services.

Des produits frais

Chaque semaine, un nouveau menu est proposé avec deux viandes, deux poissons et un œuf. En fonction des habitudes



Les plateaux-repas sont déposés tous les deux jours dans les frigos des personnes âgées. ©Pixabay

de la personne âgée, le menu est adapté aux besoins nutritionnels : normal, sans sel, diabétique, mixé... « Pour que cela fonctionne, le client remplit chaque semaine une feuille pour prévoir ses menus. Ensuite, nous commandons les quantités à notre traiteur chez qui tout est préparé avec

des produits frais », ajoute le responsable.

Tous les matins, les paniers repas, du jour et celui du lendemain, sont fabriqués et livrés chez le client, dans son frigo. Cela permet au livreur de veiller sur la personne et de lui rendre visite. « C'est avant tout un lien avec la personne et

donc une sécurité pour les aidants qui peuvent être loin, un service à part entière. La partie service fait l'objet d'une déduction fiscale. Des aides peuvent être sollicitées auprès des caisses de retraite ou des mutuelles », poursuit-il.

Dans quinze communes

Ce service s'est étendu au secteur de Meaux et toute son agglomération depuis début septembre. Les deux livreurs effectuent les visites chez les clients trois fois par semaine, les lundis, mercredis et vendredis. « Nous nous sommes étendus car la demande était importante. Pour le moment, nous livrons dans quelques communes du Pays de Meaux, mais la tournée est déjà pleine. L'an prochain, nous élargirons la tournée aux quinze communes de l'agglomération », déclare le responsable. Il espère pouvoir trouver un partenariat avec la Mairie de Meaux.

M.D.

www.franchise-service.fr
Pays : France
Dynamisme : 0



Deux première agences Les Menus Services à Marseille



LES MENUS SERVICES Les Menus Services, et beaucoup plus encore !
Spécialiste du portage de repas au domicile des personnes âgées

Le spécialiste du **portage de repas** au domicile des **personnes âgées**, Les Menus Services, continue de se développer en France. En effet, après les **nouvelles ouvertures** de Toulon, Aix-en-Provence et Cannes, l'enseigne vient d'inaugurer deux **nouvelles implantations** à Marseille.

« Marseille est une zone de chalandise que nous ne couvrons pas jusqu'à présent, faute d'avoir trouvé les bons partenaires et notamment une cuisine centrale qualitative qui réponde à nos exigences et notre cahier des charges », explique **Corinne Duplat**, directrice générale du réseau.

L'agence de Marseille centre est pilotée par **Lucile Tissot-Lays**. L'entrepreneure a notamment exercé dans l'ingénierie mécanique, l'élaboration de projets multimédia ainsi que les stratégies de communication. Elle décide finalement de créer son entreprise en franchise. La nouvelle franchisée découvre Les Menus Services au salon Top Franchise.

À Marseille Sud, **Mathieu Menut** ouvre également sa propre agence de portage de repas. Il décide de quitter **L'Oréal Paris** pour entreprendre. Il a surtout été attiré par les valeurs de l'enseigne et le concept proposé.



Franchise médicale : quels réseaux pour se lancer ?

Perte de poids, suivi post-hospitalisation, maintien à domicile...

Dans le secteur médical, de plus en plus de concepts viennent proposer des solutions pour perdre du poids, aider au maintien à domicile des personnes âgées ou handicapées, accompagner les sorties d'hôpital, arrêter de fumer...

Porteur structurellement du fait principalement du vieillissement de la population, le secteur de la santé inspire de plus en plus les franchiseurs. Selon les concepts, les propositions mordent sur l'esthétique (amincissement, coaching alimentaire, diététique, cryothérapie, anti-rides, etc), la forme et le bien-être (salles de sports, aquabiking, arrêt du tabac, etc) ou les services à la personne dans le cadre du maintien à domicile ou des soins de suite après une hospitalisation. Dans tous les cas, les concepts développés placent l'humain au cœur des priorités, avec des prestations le plus souvent ultra personnalisées pour répondre aux besoins de chaque particularité.



Les franchises

médicales dédiées à la perte de poids

Le surpoids est un fléau dans nos sociétés modernes. Trop souvent sédentaires et soumis à de nombreuses tentations alimentaires, les Français s'empâtent. Et quand les kilos s'installent, à terme, cela n'est pas très bon pour notre santé et peu esthétique. Sur ce créneau de la minceur, de nombreux réseaux proposent des concepts très divers, balayant larges : du coaching diététique à l'hypnose, en passant par la cryothérapie, l'électro-stimulation, etc. Les réseaux à suivre sont notamment :

Moins de 10.000€ d'apport personnel

Modern Beauty Slim : réseau de soins minceur en illimité, apport personnel 6.000€, droit d'entrée 0€, investissement global de 20 à 40.000€.



[Visualiser l'article](#)

Hypnotiss : réseau spécialiste de l'hypnose thérapeutique et phytothérapie, apport personnel 4.000€, droit d'entrée 6.000€, investissement global 14.000€.

Lipoperfect : réseau spécialiste de l'amincissement, apport personnel 6.000€, droit d'entrée 6.000€, investissement global 20.000€.

New Lifting : réseau de centres anti-rides, apport personnel 6.000€, droit d'entrée 6.000€, investissement global 20.000€.

Cellu Chic : réseau spécialiste de l'amincissement low cost, apport personnel 6.000€, droit d'entrée 6.000€, investissement global 20.000€.

Cryo Svelte : centre de cryothérapie minceur par le froid, apport personnel 6.000€, droit d'entrée 6.000€, investissement global 20.000€.

Minceur Hom : réseau de centres d'amincissement réservés à la gent masculine, apport personnel 6.000€, droit d'entrée 6.000€, investissement global 20.000€.

Diet Success : réseau spécialiste de la diététique et du rééquilibrage alimentaire, apport personnel 6.000€, droit d'entrée 6.000€, investissement global 20.000€.

Centre AJC : la première franchise française d'Hypnose et Coaching, apport personnel 8.000€, droit d'entrée 12.000€, investissement global 20.000€.

Methode Meer : réseau spécialiste de l'amincissement, coaching neuro-comportementaliste, apport personnel 8.500€, droit d'entrée 1.000€, investissement global 8.500€.

De 10 à 20.000€ d'apport personnel

Aquavélo : réseau d'aquabiking, apport personnel 10.000€, droit d'entrée 6.000€, investissement global 32.000€.

BodySano : enseigne spécialiste du coaching nutritionnel, vente de compléments alimentaires et esthétique minceur, apport personnel 10.000€, droit d'entrée 0€, investissement global de 45 à 75.000€.

Dietplus : réseau spécialiste de la diététique et du rééquilibrage alimentaire, apport personnel 10.000€, droit d'entrée 7.500€, investissement global de 50 à 70.000€.

Minceur & Harmonie : réseau spécialiste de l'amincissement, traitement simultané des causes et des conséquences de la prise de poids et du vieillissement, apport personnel 10.000€, droit d'entrée 15.000€, investissement global 25.000€.

CryoFast : centre de cryothérapie corps entier, apport personnel 20.000€, droit d'entrée 10.000€, investissement global 52.500€.

My Fitness Studio : réseau de studios de sport par électrostimulation, apport personnel 15.000€, droit d'entrée 8.000€, investissement global 15.000€.

Physiomins : réseau de centres minceur, apport personnel 15.000€, droit d'entrée 0€, investissement global 19.800€.

Les Naturelles : réseau spécialiste du diagnostic de la peau, vente produits cosmétiques, apport personnel 15.000€, droit d'entrée 0€, investissement global 15.000€.

Effea : réseau spécialiste coaching personnalisé soins minceur, programmes alimentaires, bien-être, produits diététiques et cosmétiques, apport personnel 15.000€, droit d'entrée 20.000€, investissement global 105.000€.

Groupe Ethnique et Santé : 1er réseau privé français de prise en charge de la surcharge pondérale, apport personnel 20.000€, droit d'entrée 31.500€, investissement global 55.000€.

Plus de 20.000€ d'apport personnel

JFG Clinic : réseau de centres d'amincissement et de soins esthétiques, apport personnel 35.000€, droit d'entrée 0€, investissement global 65.000€.

Les franchises médicales dédiées aux services aux personnes âgées et handicapées



[Visualiser l'article](#)

Dans le vaste secteur des services à la personne, le maintien à domicile des personnes âgées et/ou handicapées est une thématique largement développée en franchise. De nombreux réseaux focalisent leurs propositions sur ce créneau ciblé, tandis que d'autres plus généralistes, étendent leurs propositions à l'aide aux familles (garde d'enfants, ménage, repassage, jardinage, etc). Les réseaux à suivre sont notamment :

Pour 10.000€ d'apport personnel

Free Dom : réseau spécialiste des services à la personne, apport personnel 10.000€, droit d'entrée 15.000€, investissement global 35.000€.

Millepatte : réseau spécialiste des services à la personne, apport personnel 10.000€, droit d'entrée 16.500€, investissement global 60.000€.

AD Seniors : réseau spécialiste de l'aide à domicile pour les personnes âgées, apport personnel 10.000€, droit d'entrée 19.000€, investissement global 45.000€.

Logis Family : réseau généraliste de l'aide à domicile, apport personnel 10.000€, droit d'entrée 20.000€, investissement global 20.000€.

Entre 15 et 20.000€ d'apport personnel

LMT Services : réseau spécialiste de l'aide à domicile pour les personnes âgées, apport personnel 15.000€, droit d'entrée 18.000€, investissement global 45.000€.

Générale des services : réseau généraliste de l'aide à domicile, apport personnel 20.000€, droit d'entrée 15.000€, investissement global de 75 à 120.000€.

Maison des Services à la personne : réseau généraliste de l'aide à domicile, apport personnel 15.000€, droit d'entrée 10.000€, investissement global de 35 à 45.000€.

Bonjour Services : réseau spécialiste des services à la personne, apport personnel 15.000€, droit d'entrée 16.000€, investissement global 50.000€.

Adenior : réseau spécialiste des services à la personne, apport personnel 20.000€, droit d'entrée 15.000€, investissement global 50.000€.

Senior Compagnie : réseau spécialiste de l'aide à domicile pour les personnes âgées, apport personnel 20.000€, droit d'entrée 20.000€, investissement global de 60 à 70.000€.

Adomis : réseau d'aide à l'autonomie, garde d'enfants, entretien ménager, apport personnel 20 000€, droit d'entrée 16 000€, investissement global 45 000€.

Medical'Isle : réseau spécialiste de la vente et location de produits adaptés aux Seniors, apport personnel 20.000€, droit d'entrée 14.000€, investissement global 50.000€.

Plus de 20.000€ d'apport personnel

Petit-Fils : réseau spécialiste de l'aide à domicile pour les personnes âgées, apport personnel 23.000€, droit d'entrée 19.800€, investissement global 69.000€.

Centre Services : réseau spécialiste des services à la personne, apport personnel 25.000€, droit d'entrée 18.500€, investissement global de 75 à 95.000€.

Age d'Or Services : réseau spécialiste de l'aide à domicile pour les personnes âgées, handicapées, isolées, apport personnel 25.000€, droit d'entrée 19.500€, investissement global 60.000€.

O2 Care Services : réseau généraliste de l'aide à domicile, apport personnel 25.000€, droit d'entrée 42.500€, investissement global 77.500€.

Axeo Services : réseau généraliste de l'aide à domicile, apport personnel 25.000€, droit d'entrée 25.000€, investissement global de 65 à 80.000€.

Ulysse : réseau spécialiste du transport et de l'accompagnement des personnes à mobilité réduite, apport personnel 25.000€, droit d'entrée 30.000€, investissement global 50.000€.



Les Menus Services : réseau spécialiste du portage de repas à domicile, apport personnel 30.000€, droit d'entrée 15.000€, investissement global 100.000€.

Aquarelle : réseau spécialiste de l'aide à domicile pour les personnes âgées, apport personnel 30.000€, droit d'entrée 19.000€, investissement global 50.000€.

Maison & Services : réseau généraliste de l'aide à domicile, apport personnel 30.000€, droit d'entrée 0€, investissement global 55.000€.

Adhap Services : réseau spécialiste de l'aide à domicile pour les personnes dépendantes, apport personnel 50.000€, droit d'entrée 16.000€, investissement global de 100 à 120.000€.

Distri Club Médical : réseau spécialiste dans la vente et la location de matériel médical, apport personnel 50.000€, droit d'entrée 15.000€, investissement global 100.000€.

Les autres spécialités médicales en franchise

Outre la perte de poids et le maintien à domicile, quelques réseaux se positionnent sur des créneaux comme la coordination des soins de suite après une hospitalisation, l'optique, l'arrêt du tabac, le recyclage de l'or dentaire, le blanchiment des dents...

Suivi post-opération

StudioSanté : réseau spécialiste de la coordination de soins de l'hôpital vers le domicile, apport personnel 20.000€, droit d'entrée 30.000€, investissement global de 45 à 90.000€.

SynergieMed : réseau spécialiste de la coordination de soins de l'hôpital vers le domicile, apport personnel 20.000€, droit d'entrée 15.000€, investissement global de 60 à 90.000€.

Optique

Alain Afflelou : réseau spécialiste en optique et acoustique, apport personnel 30.000€, droit d'entrée 0€, investissement global 1.500€/m².

Grand Optical : réseau spécialiste en optique, apport personnel 100.000€, droit d'entrée 40.000€, investissement global 350.000€.

Arrêt du tabac

Stop Smoking : réseau spécialiste de la désaccoutumance au tabac grâce à la thérapie par la lumière, apport personnel 3.720€, droit d'entrée 0€, investissement global 8.100€.

Divers

Au+ : réseau spécialisé dans le recyclage d'or dentaire, apport personnel 4.000€, droit d'entrée 12.000€, investissement global 12.000€.

Happy Sourire : réseau spécialiste du blanchiment dentaire, apport personnel 6.000€, droit d'entrée 2.000€, investissement global 20.000€.

L'Orange Bleue Mon Coach Wellness : réseau spécialiste dans la remise en forme, apport personnel 75.000€, droit d'entrée 12.133€, investissement global 220.000€



Vite!

FRANCHISE

Un nouveau venu chez Les Menus Services

Spécialiste de la livraison de repas à domicile pour les seniors et leader de son marché, Les Menus Services compte depuis le 14 octobre un nouveau franchisé sur Marseille. Mathieu Menut (à d. sur la photo) a concrétisé son projet lors de la signature de son contrat de franchise avec Alain Balandreaud, P-DG Les Menus Services, tous deux accompagnés de Corinne Duplat, directrice générale en charge du recrutement et de l'intégration des nouveaux franchisés. Cf. Tokster.com.

A photograph showing three people seated at a table, engaged in signing a document. On the left, a woman with dark curly hair is leaning over the table. In the center, a man in a light blue shirt is looking at the document. On the right, a man in a dark blue shirt is also looking at the document. A woman with glasses is partially visible behind him. A poster with the 'N°1' logo is visible on the wall behind them.



L'enseigne Les Menus Services ouvre une nouvelle agence

Les Menus Services, leader national de la livraison des repas à domicile pour les seniors, consolide son positionnement en France et annonce l'ouverture prochaine d'une nouvelle agence à Marseille. Le contrat a été signé le 14 octobre dernier en présence de Mathieu MENUET, nouveau franchisé du réseau, Alain BALANDREAUD, Président Directeur Général Les Menus Services et Corinne DUPLAT, Directrice Générale ayant la responsabilité de la sélection et de l'intégration des futurs franchisés de l'enseigne.

La franchise Les Menus Services signe pour une prochaine ouverture à Marseille. Présent en France via une soixantaine d'agences, Les Menus Services adopte un concept de portage de repas au domicile des personnes âgées. Le réseau a récemment signé pour une nouvelle implantation à Marseille. L'agence sera gérée par Alain BALANDREAUD.

Le réseau Les Menus Services cherche à recruter davantage de candidats pour développer son réseau. Il compte sur l'expérience de ses dirigeants notamment Corinne DUPLAT, ayant à son actif 20 ans d'expérience dans les services à la personne, ce qui lui permet d'accompagner au mieux les nouveaux candidats qui souhaitent rejoindre l'enseigne.

Les avantages de rejoindre le réseau Les Menus Services

L'enseigne Les Menus Services a commencé son activité en France en 2003 et a commencé à se développer en réseau en 2006.

Pour ses nouveaux franchisés, l'enseigne assure des formations et un accompagnement sur mesure depuis l'étude de projet jusqu'à l'ouverture.

L'enseigne les fait également bénéficier d'une centrale d'achats, d'un logiciel dédié pour la prise des commandes, d'un logiciel de la relation commerciale et d'un support diététique.

Si vous saviez !
Le rendez vous de la **santé**

Les Menus services s'installent à Marseille

Après Aix et Toulon l'année dernière, la société Les Menus services, leader du portage de repas à domicile, continue sa conquête du Sud. Deux nouvelles agences en franchise vont ouvrir leurs portes dès janvier à Marseille. Présente au salon Top Franchise Méditerranée, qui s'est déroulé il y a quelques jours au parc Chanot, la directrice générale, Corinne Duplat, a saisi l'occasion pour présenter officiellement ses deux nouveaux partenaires. Lucile Tissot-Lays, 40 ans, responsable de la future agence Marseille centre, c'est-à-dire 1^{er}, 2^e, 3^e, 4^e, 5^e, 11^e et 12^e, et Mathieu Menut, 34 ans pour la zone Sud: 6^e, 7^e, 8^e, 9^e, 10^e, ont tout lâché, la CCI Paca pour l'une, Loréal pour l'autre, afin de devenir entrepreneurs. Ils ont souhaité s'adosser à une franchise pour se lancer, ce qui leur offre un "côté rassurant" et leur fournit les codes de l'univers du portage de repas à domicile. "Je partage les valeurs de cette société, je n'aurais pas pu me trahir", confie Lucile Tissot-Lays. Et à Mathieu Menut d'ajouter: "On fait un business

social". Les premiers temps ils seront seuls pour gérer leur affaire et s'occuper des livraisons, mais ils espèrent bien embaucher rapidement. "Une agence qui fonctionne bien, avec une centaine de clients, ça signifie 4 à 5 salariés", reprend Lucile. Au bout de quatre mois d'ouverture, ils devront faire appel à un diététicien qui viendra rencontrer leurs clients, et évaluer avec eux et le corps médical, les régimes alimentaires qui leur correspondent le mieux.

"Permettre le maintien à domicile"

"La moyenne d'âge de nos clients est de 85 ans. Souvent, ils ne s'adressent pas à nous directement mais c'est un aidant qui nous contacte ou leur médecin qui leur conseille. Avoir un repas livré à la maison permet à de nombreuses personnes de pouvoir rester à leur domicile", explique la directrice générale, qui travaillait déjà dans le domaine de l'aide à la personne, avant de rejoindre Les Menus services. "Mais il ne suffit pas de déposer un repas derrière une

porte et de partir. La relation humaine est importante." Pour elle, c'est la clé du succès de la société fondée il y a 15 ans, et qui compte déjà 53 agences partout en France. "Cette année, le chiffre d'affaires devrait être de 20 millions d'euros. Depuis le début, la croissance est de 25%. (...) Il n'y a pas vraiment de concurrence", ajoute-t-elle.

Actuellement, Lucile et Mathieu recherchent un local pour s'installer le plus rapidement possible car le compte à rebours est lancé: l'ouverture doit se faire au tout début de l'année 2018. Les repas - 4 à 5 entrées, plats, desserts à choisir par jour -, seront préparés dans une cuisine centrale à Nîmes, qui s'occupe déjà des repas de toutes les agences du Sud, dont Aix. Ils seront déposés chez Lucile et Mathieu qui les stockeront dans une chambre froide avant de livrer leurs clients. Différents régimes existent: sans sel, pour les diabétiques, mixé... et la société est en train de faire évoluer les gammes d'offre avec des plats plus élaborés, des fromages affinés et des



La directrice générale Corinne Duplat (au centre) a présenté les deux nouveaux franchisés marseillais, Mathieu Menut et Lucile Tissot-Lays.

/PHOTO L.G.I.

desserts maison. "Généralement, les personnes commandent 5 jours sur 7 car le week-end ils voient leurs enfants et petits-enfants. En moyenne, cela leur revient à 250€ par mois", reprend Corinne. Dans les deux agences marseillaises, le menu - entrée + plat + dessert - reviendra à 12,30€.

Lætitia GENTILI

les-menus-services.com. ☎ 0 810 076 783.

763863



Veiller sur mes parents

Une entreprise du Groupe La Poste

Découvrez toutes les formules

- en bureau de poste
- auprès de votre facteur
- www.laposte.fr/veillersurmesparents
- 01 41 85 97 91 Service gratuit + prix appel

© 2018 La Poste. Tous droits réservés. Les services proposés sont réservés à nos clients. Les tarifs indiqués sont des tarifs de référence. Les tarifs réels peuvent varier en fonction de votre situation. Les tarifs réels sont indiqués sur le site www.laposte.fr/veillersurmesparents.

Retrouvez notre rubrique tous les vendredis. Si vous avez des suggestions, des questions, des sujets que vous souhaiteriez voir traités autour de la prévention de la perte d'autonomie, écrivez-nous: Rédaction La Provence, rubrique seniors, 248, avenue Roger-Salengro, 13015 Marseille ou par mail clucas@laprovence-presse.fr.

Partenaire principal



DÉPARTEMENT
**BOUCHES
DU RHÔNE**



APHM
Assistance Publique
Hôpitaux de Marseille

www.franchise-aide-a-la-personne.fr

Pays : France

Dynamisme : 4



Page 1/1

[Visualiser l'article](#)

Deux ouvertures Les Menus Services à Marseille



LES MENUS SERVICES Les Menus Services, et beaucoup plus encore !
Spécialiste du portage de repas au domicile des personnes âgées

Les Menus Services, le réseau spécialisé dans le **portage de repas** au domicile des **personnes âgées**, continue de se développer en France. En effet, après les ouvertures de Toulon, Aix-en-Provence et Cannes, l'enseigne inaugure deux **nouvelles agences** à Marseille.

« Marseille est une zone de chalandise que nous ne couvrons pas jusqu'à présent, faute d'avoir trouvé les bons partenaires et notamment une cuisine centrale qualitative qui réponde à nos exigences et notre cahier des charges », déclare **Corinne Duplat**, directrice générale du réseau.

À Marseille Centre, c'est **Lucile Tissot-Lays** qui pilote la **nouvelle implantation**. L'entrepreneure, âgée de 40 ans, opérait dans l'ingénierie mécanique et l'élaboration de projets multimédia, ainsi que les stratégies de communication. Elle décide finalement de se tourner vers la **franchise** pour s'appuyer sur un réseau expérimenté.

Mathieu Menut, lui, dirige l'agence de Marseille Sud. Il exerçait auparavant chez **L'Oréal Paris** depuis 2012. Il choisit d'entreprendre dans la région de son enfance. Attiré par le secteur des **services à la personne**, il choisit Les Menus Services pour les valeurs dégagées par l'enseigne.



Les repas à domicile, un créneau porteur

Réseau spécialisé dans le portage de repas à domicile, Menus services s'installe dans le département.

Les livraisons s'enchaînent, depuis la mi-septembre, dans le sud Deux-Sèvres. Les deux véhicules utilitaires siglés « Menus services », avec des plateaux-repas à leur bord, sillonnent la ville comme la campagne.

« Nous avons pour l'instant une soixantaine de clients, répartis dans la Communauté d'agglomération du Niortais, mais aussi à Saint-Maixent-l'École, La Crèche... », confie Clara Araujo, en charge de la communication et de la partie commerciale, également responsable de l'antenne Menus services à Bournezeau en Vendée. Des clients pour la plupart âgés, qui constituent le cœur de cible de l'enseigne Menus services.

Deux salariés pour l'instant

Créé il y a 14 ans, le réseau spécialisé dans le portage de repas à domicile poursuit son maillage dans tout l'Hexagone, dans les grandes villes comme dans les zones rurales. Il compte aujourd'hui 54 agences. Implantée en Vendée en 2008, l'en-



Clara Araujo, en charge de la communication et de la partie commerciale, responsable de l'antenne Menus services à Bournezeau, et Thomas Penisson, commercial détaché en Charente-Maritime.

Photo CO - DARRI

treprise s'est développée en Charente-Maritime avant de s'installer en Deux-Sèvres, au gré « des demandes à la frontière entre les deux

départements ». L'agence niortaise, basée route d'Aiffres, compte pour l'heure deux salariés qui s'occupent des livraisons.

« Nous nous chargeons de la mise en place du portage du repas, de la préparation à la livraison », résument Clara Araujo et Thomas Penisson, commercial détaché en Charente-Maritime, insistant notamment sur « la réactivité, la souplesse, le sur-mesure, le suivi »...

Liaison froide

Concrètement, lors de la mise en place de la prestation, « un(e) diététicien(ne) intervient au domicile du client afin de recueillir ses attentes, ses goûts, ses contraintes alimentaires, son régime éventuel ». L'occasion aussi de choisir la prestation, déjeuner, dîner, formule, etc. et le(s) jour(s) de livraison des plats préparés, réalisés dans une cuisine dédiée à Menus services et basée à Cholet. Le transport est assuré en liaison froide.

L'agence niortaise devrait bientôt s'étoffer avec l'arrivée d'un commercial. Et la zone de développement pourrait rapidement s'étendre au nord Deux-Sèvres. « Cela fait partie des projections », sourit Clara Araujo.

Site : www.les-menus-services.com



Les Menus Services Marseille : « Je me lance sur un marché porteur avec une franchise en pleine croissance ! »

Mathieu Menut vient d'ouvrir son agence de livraison de repas pour les personnes âgées à Marseille Sud. Pour Toute la Franchise, ce nouveau franchisé Les Menus Services revient sur la carrière professionnelle qui a précédé cette création d'entreprise et sur les atouts de la franchise qui l'ont séduit.



Toute la

Franchise : Pouvez-vous vous présenter en quelques mots ? (Prénom, nom, expériences professionnelles avant le lancement en franchise...)

Mathieu Menut : J'ai 34 ans et suis originaire d'Aubagne, à côté de Marseille. Après des études en école de commerce, j'ai commencé à travailler à Paris, dont 7 ans chez L'Oréal sur des fonctions au commerce. Avant de démissionner de mon poste, j'étais responsable grands comptes.

TLF : Pourquoi avoir choisi le système de la franchise pour créer votre entreprise, et le réseau Les Menus Services en particulier ?

M.M. : Entreprendre correspond à une démarche personnelle. Partir seul me semble difficile ; la franchise me permet de faire un premier pas dans l'entrepreneuriat tout en adhérant à un concept abouti avec des processus qui ont fait leur preuve ; je saute, mais avec un parachute. Je me suis orienté vers le secteur des services à la personne car je souhaite donner du sens à mon métier. En affinant mes recherches, j'ai découvert Les Menus Services et lors de nos différents échanges, je me suis rendu compte que nous partageons des valeurs



www.toute-la-franchise.com

Date : 07/11/2017
Heure : 21:55:53
Journaliste : Sandrine Cazan

www.toute-la-franchise.com
Pays : France
Dynamisme : 0



Page 2/2

[Visualiser l'article](#)

et ambitions communes. Il était aussi très important pour moi de me lancer sur un marché porteur et avec une franchise en pleine croissance.

TLF : Que vous a apporté votre franchiseur jusqu'ici ? Qu'en attendez-vous par la suite ?

M.M. : Le franchiseur m'apporte l'expérience et aussi une grande source de conseils. Devenir franchisé c'est faire partie d'un réseau, cela me permet de rencontrer et d'échanger avec les autres franchisés sur le quotidien et les best practices. Par la suite, j'envisage la relation franchiseur/franchisé comme un vrai partenariat : nos futurs succès sont forcements liés. C'est une collaboration sur le long terme avec des échanges réguliers sur le développement et les problématiques du quotidien. Nous avançons dans la même direction avec un but commun la satisfaction client.

Toute la Franchise ©



" En ouvrant une franchise Les Menus Services, je saute, mais avec un parachute ! "

Après avoir démissionné de son poste de responsable grands compte, Mathieu Menut a choisi de créer son entreprise. Et il s'est naturellement tourné vers la franchise pour le soutenir dans cette nouvelle étape : « *la franchise me permet de faire un premier pas dans l'entrepreneuriat tout en adhérant à un concept abouti avec des process qui ont fait leur preuve*, explique le nouveau chef d'entreprise marseillais. *Je saute, mais avec un parachute !* »

Pour en savoir plus sur les premières impressions de ce nouveau dirigeant, vous pouvez lire dans son intégralité l'interview de Mathieu Menut, franchisé Les Menus Services à Marseille Sud.



Véronique Bréchet, une battante à l'honneur



Véronique Bréchet a reçu le 3e prix du concours de la Femme entrepreneurE.

© (Photo NR)

Depuis qu'elle a fondé en juillet 2014 l'agence tourangelle des Menus Services, à Saint-Avertin, Véronique Bréchet n'a pas cessé de développer sa « petite entreprise ».

Dans un secteur qui ne connaît pas la crise mais où la concurrence est forte – la fourniture de repas à domicile aux personnes âgées et à celles qui n'ont pas le temps de cuisiner –, Véronique Bréchet a réussi à créer huit emplois et va prochainement ouvrir une deuxième agence à Tours-Nord.

Installés d'abord rue de Larçay à Saint-Avertin, Les Menus Services sont maintenant situés avenue des Fontaines. Un tel développement s'explique par le dynamisme de sa dirigeante, par la qualité des repas livrés mais aussi par le relationnel que les employés établissent avec les personnes âgées.

C'est pour saluer cette réussite que le Concours régional de l'entrepreneuriat par les femmes, organisé par Centre Actif et la région Centre-Val de Loire, a attribué à Véronique Bréchet le 3e prix dans la catégorie « Je suis EntrepreneurE ».

CONTACT

www.lanouvellerepublique.fr
Pays : France
Dynamisme : 403



Page 2/2

[Visualiser l'article](#)

Les Menus Services, 24, avenue des Fontaines, à Saint-Avertin.
Tél. 02.47.809.809.



ÉCONOMIE

Véronique Bréchet une battante à l'honneur

Depuis qu'elle a fondé en juillet 2014 l'agence tourangelle des Menus Services, à Saint-Avertin, Véronique Bréchet n'a pas cessé de se projeter sur le développement de sa « petite entreprise ». Dans un secteur qui ne connaît pas la crise mais où la concurrence est forte – la fourniture de repas à domicile aux personnes âgées et à celles qui n'ont pas le temps de cuisiner – elle a réussi à créer huit emplois et va prochainement ouvrir une deuxième agence à Tours-Nord. Installés d'abord rue de Larçay à Saint-Avertin, Les Menus Services sont maintenant situés avenue des Fontaines. Un tel développement s'explique par le dynamisme de sa dirigeante, par la qualité des repas livrés mais aussi par le relationnel que les employés établissent avec les personnes âgées. C'est pour saluer cette réussite que le Concours régional de l'entrepreneuriat par les femmes, organisé par Centre Actif et la région Centre-Val de Loire, a attribué à Véronique Bréchet le 3^e prix dans la catégorie « Je suis EntrepreneurE ».

Les Menus Services, 24, avenue des Fontaines, à Saint-Avertin. Tél. 02.47.809.809.



Véronique Bréchet a reçu le 3^e prix du concours de la Femme entrepreneurE.



Portage à domicile: Les Menus Services ouvrent deux nouvelles franchises à Marseille



N°1
DU PORTAGE
DE REPAS
À DOMICILE

Après Toulon, Aix-en-Provence et Cannes, l'entreprise Les Menus Services, leader sur le portage de repas à domicile pour les personnes âgées, ouvre deux premières agences en franchise à Marseille. La cité phocéenne est une zone de chalandise que la société ne couvrait pas jusqu'à présent, faute d'avoir trouvé les bons partenaires, notamment une cuisine centrale « *qualitative qui répond à nos exigences et notre cahier des charges* », déclare Corinne Duplat, directrice générale Les Menus Services. *C'est maintenant chose faite* ».

Les deux nouvelles agences seront opérationnelles en janvier 2018 et viennent enrichir la liste des 53 autres agences déjà existantes sur l'ensemble du territoire. « *Elles s'inscrivent dans la croissance naturelle Et régulière du développement en franchise choisi par l'enseigne* », souligne Alain Balandreaud, fondateur des Menus Services. L'objectif est d'atteindre 150 agences d'ici à sept ans.

« Notre plan de route 2017 s'accélère en conséquence et il inclut une quinzaine d'ouvertures en franchise. La volonté est de parfaire l'implantation de l'enseigne en région Paca où le réservoir de clientèle à fort pouvoir d'achat est important, et d'optimiser notre présence sur l'Île-de-France et dans la région Rhône-Alpes. Si tout se passe comme prévu, nous conserverons donc en 2017 un rythme de croissance supérieur à + 20%. »

www.larochelle.fr

Pays : France

Dynamisme : 0



Page 1/1

[Visualiser l'article](#)

Stage Dating



À la recherche d'un stage ou d'une alternance ? Le plus grand forum inter-écoles de France débarque à La Rochelle ! Rendez-vous le mercredi 15 novembre, salle de l'Oratoire (6 Bis Rue Albert 1er)

Le but est de proposer un lieu de rencontre unique entre étudiants, jeunes actifs et entreprises. Le 15 novembre, près d'une trentaine de stands vous attendent : Venez à la rencontre des entreprises avec votre CV, lettre de motivation et repartez avec votre stage.

Un espace de coaching sera également aménagé afin de perfectionnez vos CV et stratégie de recherche. L'événement est entièrement gratuit pensez juste à vous inscrire sur le site www.stage-dating.fr .

Liste des 23 stands :

Shiva, Daphné Maerten, Groupe Léa Nature, Crédit Maritime, Sitel, Cabinet RH-Easy

Happy Culture, Azaé, Les Menus Services A côté d'Azaé, Sunny Side of the Doc, O2

Moustic Multimedia, Kookiapps, Camileia, Bunker, Globe Sailor, IGT, ATMC Industrie

Netinup, Acadomia, Hyza & Luiz, Sup de Co



Rencontre annuelle de tous les franchisés du réseau Les Menus Services

Franchise Franchise service



L'ensemble des franchisés du réseau spécialiste du portage de repas à domicile **Les Menus Services** ont participé au séminaire de l'enseigne le 14 octobre dernier. Il s'agit d'une rencontre annuelle où tous les professionnels du réseau se rencontrent pour évaluer l'année passée et évoquer les perspectives et les projets futurs du réseau.

Une journée sous le signe du partage et de la découverte

Corinne DUPLAT, Directrice Générale en charge recrutement et de l'intégration des nouveaux franchisés Les Menus Services, a insisté sur l'importance de l'implication des acteurs du réseau pour les prises de décision futures. Découvrir la réalité du terrain grâce à l'expérience des franchisés permettra à l'enseigne d'évoluer et de mieux comprendre les exigences du marché.

Un bilan a été élaboré lors de cette rencontre afin de permettre aux professionnels Les Menus Services d'avoir une idée sur les futurs challenges de l'enseigne.

Le réseau affiche une croissance de près de 40% du chiffre d'affaires des agences en franchise pour l'année 2017.

Le bilan a aussi mis en avant les innovations et les projets pour l'année à venir et a permis des échanges constructifs sur la stratégie de communication.

Pour atteindre ses objectifs de développement, l'enseigne compte aussi sur les compétences de son équipe de professionnels chargés de l'animation du réseau :

Marie-Philippine de Guillebon experte en développement commercial

Jean-Pierre Rebillard spécialiste dans l'assistance support

Carole Alarcon, responsable de la formation en gestion opérationnelle

Anne-Laure Drean, animatrice référente siège

Le séminaire de cette année s'est déroulé dans une ambiance conviviale. Un dîner a été organisé au Cabaret César Palace de Paris qui a réuni tous les acteurs du réseau.

www.observatoiredefranchise.fr

Pays : France

Dynamisme : 8



[Visualiser l'article](#)

Patrick Rucart observatoiredefranchise.fr
Comment ouvrir une franchise Les Menus Services ?
Demandez une documentation
Franchise Les Menus Services



Apport

40 000 €

Ca 2ans

450 000€

Droit d'entrée

15 000€

Portage de repas au domicile de personnes âgées

Voir la fiche

Pour devenir franchisé Les Menus Services il faut un apport personnel de 40 000 €.

Vous pouvez également consulter toutes les offres de Franchise services à la personne et les franchises du secteur Services particuliers et entreprises .



Services à la personne : des solutions pour mieux vivre chez soi



Services à la personne : des solutions pour mieux vivre chez soi

Pour rester autonome, se simplifier la vie et vivre chez soi le plus longtemps possible, des solutions existent. Toute une panoplie de services, bénéficiant de prises en charges financières, facilite le maintien à domicile.

Des difficultés pour faire les courses, préparer les repas, entretenir la maison ? Vous pouvez faire appel à un service d'aide à domicile. Vous voici alors face au maquis des structures d'aides à domicile, publiques, associatives ou privées. Tout un monde, pas simple à décoder, proposant sur le papier les mêmes types de services. Les services d'aide à domicile peuvent être gérés par des CCAS (centres communaux d'action sociale), par des associations ou par des entreprises commerciales. Ils concernent principalement l'entretien du logement et du linge, l'aide au lever, à la toilette, aux courses, à la préparation et à la prise des repas, l'aide au coucher. Les aides à domicile peuvent aussi accompagner les personnes âgées ou handicapées pour des sorties ou loisirs.

Indispensable Allocation Personnalisée d'Autonomie

Les coûts sont très variables selon les structures et les services, pour mettre en place l'aide à domicile, n'hésitez pas à vous renseigner auprès du Département ou du CCAS de votre mairie ou de vous faire accompagner par une assistante sociale. Là encore, différentes aides sont possibles : APA, aide-ménagère, aides fiscales, complémentaires santé. L'Allocation personnalisée d'autonomie (APA) déploie un vaste dispositif d'aides pour le maintien à domicile ou l'hébergement en établissement. L'APA est accordée à toute



personne de plus de 60 ans, présentant un certain degré de dépendance, elle est faite pour couvrir les dépenses liées à la perte d'autonomie : ménage, portage de repas, auxiliaire de vie, téléassistance... L'APA ne couvre pas les soins médicaux ou paramédicaux qui sont pris en charge par l'assurance maladie. L'APA finance une partie des services assurés par quelque 200 structures d'aide à domicile en Haute-Garonne et participe au coût de la dépendance en hébergement spécialisé. Une participation reste à la charge de l'intéressé sauf si ses revenus sont inférieurs aux minima sociaux. Vous pouvez ensuite devenir employeur direct de personnes intervenant à domicile ou passer par un prestataire de services qui assure la gestion des interventions et propose le personnel qualifié. Solution la plus simple et la plus pratique, même si elle n'est pas la plus économique.

Services et accompagnement

« Nous proposons une prise en charge complète qui couvre toutes les dimensions du service à domicile, précise Diane Place, responsable de l'agence Bonjours Services à Grenade. Les besoins sont énormes et les demandes toujours plus importantes dans ce secteur qui a du mal à recruter. C'est un métier portant très valorisant, très riche sur le plan humain, qui conjugue du service concret, du relationnel et de l'accompagnement. Mais il souffre d'une image peu positive que nous devons faire évoluer. » Pour Diane Place, cela passe par l'embauche de personnel formé et qualifié, titulaire d'un diplôme d'auxiliaire de vie sociale ou d'une expérience conséquente. « Les aides à domicile doivent aussi savoir prendre en compte l'environnement des personnes, leur évolution dans le temps, cela implique de l'attention et de l'écoute, elles font partie de la vie de nos aînés, elles font beaucoup plus que du ménage ou des courses. » Pour les personnes qui ne peuvent pas bénéficier de l'APA, le Conseil Départemental peut verser une aide spécifique : l'aide-ménagère à domicile. Une aide attribuée sous conditions de ressources, soit moins de 800 € pour une personne seule et 1 € pour un couple. En fonction des revenus, une participation financière peut être demandée au bénéficiaire.

Interview de spécialiste : Valérie Tellier

Les Menus Services : 100% repas

Accédez à 100% des articles locaux à partir d'1€/mois

Les Menus Services, une entreprise spécialisée ?

Les Menus Services est la seule entreprise spécialisée à 100 % dans la livraison de repas à domicile. Nous avons acquis, depuis 15 ans, un savoir-faire unique, sur toute la France. Près de 200 clients nous font confiance sur l'agglomération toulousaine où nous livrons 5 000 repas par mois, pour des personnes âgées, en perte de mobilité ou convalescentes.

Quelles différences avec d'autres prestataires ?

La garantie d'une alimentation saine, variée, équilibrée et personnalisée. Nous disposons de notre propre cuisine, ce qui permet d'améliorer la qualité en permanence et de proposer différents types de menus : peu salé, sans sel, mixé ou diabétique. Nos compétences de diététicienne, nous permettent de répondre à des régimes plus spécifiques. 40 plats sont disponibles, pour tous les goûts et tous les besoins.

Votre service ne s'arrête pas à la livraison ?

Le service va bien au-delà de la qualité des repas. Nos diététiciennes se rendent à domicile pour évaluer les besoins nutritionnels en fonction des demandes et des souhaits mais aussi de l'environnement, de l'état de santé ou des habitudes (pas de sens). Un suivi est assuré ensuite au fil du temps pour adapter les repas. La relation avec nos bénéficiaires est constante à travers nos chauffeurs-livreurs qui interviennent tous les deux jours et qui veillent à la bonne utilisation de la nourriture (mal dit), au comportement des personnes et nous alertent en cas de problème, ou d'urgence.

www.ladepeche.fr
Pays : France
Dynamisme : 0



[Visualiser l'article](#)

Quelles sont les conditions pour bénéficier des Menus Services ?

La formule est très souple, sans abonnement, sans engagement dans la durée, il est même possible d'arrêter pendant les vacances et reprendre quand on le souhaite. Nous proposons une offre découverte avec un repas offert, pour tous ceux qui veulent goûter aux Menus Services.

www.les-menus-services.com

www.trouver-une-franchise.com

Pays : France

Dynamisme : 6



Page 1/1

[Visualiser l'article](#)

Les Menus Services : un séminaire annuel réussi

Visuel indisponible

Réseau de franchise spécialisé dans le portage de repas au domicile des personnes âgées, l'enseigne Les Menus Services, a organisé le 14 octobre dernier à Paris, son séminaire annuel.

Moment très attendu chaque année, le séminaire annuel de l'enseigne Les Menus Services qui s'est tenu à Paris, a été l'occasion pour le franchiseur de faire un bilan de l'année écoulée et présenter, par la même occasion, les objectifs à venir. Ainsi, ce grand rendez-vous annuel a permis à l'enseigne de dévoiler les nouvelles ressources de développement (à la fois en interne et en franchise : le réseau s'étend de plus en plus), le chiffre d'affaire toujours en croissance (+40% en 2017 pour les agences en franchise), les innovations et projets pour l'année à venir, les échanges constructifs sur la stratégie de communication, ainsi que les retours d'expériences échangés entre les différentes agences. Cette journée de partage et de cohésion riche d'échanges entre les membres du réseau, s'est clôturée par un dîner spectacle au cabaret César Palace de Paris.



Le réseau, Les Menus Services, réunit ses franchisés pour son séminaire annuel

Spécialiste du portage de repas au domicile des personnes âgées, le réseau, Les **Menus Services**, a réuni le mois dernier, les différents franchisés de l'enseigne pour son séminaire annuel. L'occasion pour le franchiseur de faire un bilan détaillé de l'année écoulée et présenter les projets à venir.



Organisé à Paris, le 14 octobre dernier, le **séminaire annuel de l'enseigne Les Menus Services**, a permis au réseau de réunir ses différents franchisés le temps d'une journée afin de partager et d'échanger sur le bilan de l'année écoulée et de présenter les objectifs et stratégies à adopter pour l'année prochaine. Ce séminaire annuel offre aussi chaque année, l'opportunité aux franchisés de faire part de leurs avis afin de construire ensemble le futur de l'enseigne comme l'explique **Corinne DUPLAT, Directrice Générale** en charge du recrutement et de l'intégration des nouveaux franchisés : « **Les Menus Services, c'est avant tout un réseau que nous développons chaque jour et que nous faisons évoluer en tenant compte des avis de nos partenaires. C'est tout simplement notre force. Les franchisés œuvrent avec nous à la réussite de l'enseigne. C'est pourquoi nous mettons un point d'honneur à les écouter et à échanger avec eux. Le séminaire du 14 octobre 2017 a été l'occasion de nous réunir en bon nombre. La journée s'est déroulée sous le signe du partage, de la découverte et d'une envie commune d'en apprendre davantage.** ». Ce grand rendez-vous a notamment été pour le réseau, l'occasion de présenter les nouvelles ressources de développement (à la fois en interne et en franchise : le réseau s'étend de plus en plus), le chiffre d'affaires toujours en croissance (+40% en 2017



www.toute-la-franchise.com

Date : 19/11/2017
Heure : 17:56:40
Journaliste : José Kossa

www.toute-la-franchise.com

Pays : France
Dynamisme : 0



Page 2/2

[Visualiser l'article](#)

pour les agences en franchise), les innovations et projets pour l'année à venir, les échanges constructifs sur la stratégie de communication, ainsi que les retours d'expériences échangés entre les différentes agences.

Riche en partage et en échange entre les membres du réseau, la journée s'est clôturée par un dîner spectacle au cabaret César Palace de Paris. Sourire aux lèvres, les différents acteurs du réseau présents sont repartis avec les nouveaux goodies : shopping bag, carnet, mug, le tout aux couleurs de l'univers graphique **Les Menus Services**.



douets-milletière

Les Menus Services arrivent à Tours-Nord

Véronique Brechet, lauréate du concours régional de l'Entrepreneuriat par les Femmes organisé par Centre Actif, vient d'ouvrir sa deuxième agence Menus Services à Tours-Nord.

« Au bout de trois ans et demi à Saint-Avertin, il nous a semblé utile d'ouvrir une nouvelle agence, pour des raisons logistiques. Nous assurons donc le portage de repas sur le nord de Tours et de l'agglomération, de Fondettes à Parçay-Meslay, en passant par Mettray ».

Les régimes respectés

Véronique est secondée par Romain, le responsable de cette agence implantée à la Choiseulerie et les livrées Isabelle et Pascaline.



Menus Services, à la Choiseulerie, s'occupe de portage des repas.

Solène, diététicienne, adapte des menus personnalisés et équilibrés aide à respecter les régimes (diabétique, sans sel,

pauvre en fibres). Chacun peut composer son menu d'après un large choix de produits adaptés aux saisons et il est pos-

sible d'opter pour un déjeuner à la carte selon ses besoins (gamme facile à manger, gourmande avec fromages AOP et desserts appétissants), sans frais d'inscription ni engagement de durée.

« Nos clients sont en général des personnes âgées, mais pas seulement. Nous livrons également des personnes convalescentes, des actifs débordés ou même des personnes à leur travail. De plus, nous sommes agréés service à la personne, ce qui permet une réduction fiscale ou crédit d'impôt », tiennent à préciser les dynamiques responsables de Menus Services.

Agence Touraine Nord : La Choiseulerie 56, rue de Suède.
Tél. : 02.47.210.210 ou
les-menus-services.com

www.eurasante.com

Pays : France

Dynamisme : 1



Page 1/1

[Visualiser l'article](#)

Les Menus Services met les petits plats dans les grands

Avec 25% de croissance en 2016, l'intégration de 8 nouvelles franchises et 52 agences sur tout le territoire, Les Menus Services est un acteur dynamique. Spécialisée dans le portage de repas frais et équilibrés au domicile de personnes âgées, elle poursuit son développement. Corinne Duplat, directrice générale en charge du recrutement et de l'intégration des nouveaux franchisés, fait le point sur l'expansion de son réseau aux 20 M€ de CA.

http://entreprendre.fr/les-menus-services-franchise?_scpsug=crawled_2515658_34291440-5b78-11e7-f5df-00221934899c#_scpsug=crawled_2515658_34291440-5b78-11e7-f5df-00221934899c



Actualités Entreprendre



LES MENUS SERVICES S'INSTALLE À MARSEILLE EN JANVIER 2018 AVEC DEUX AGENCES POUR S'ATTAQUER AU MARCHÉ DU PORTAGE DE REPAS À DOMICILE, POUR LES PERSONNES ÂGÉS.

Avec un repas livré à domicile pour 12,30 euros, c'est-à-dire un peu plus cher que la concurrence « mais avec plus de choix et de qualité », Les Menus Services entend se faire une clientèle marseillaise d'ici le premier trimestre de l'année prochaine. L'entreprise créée en 2003 par Alain Balandreaud ouvre deux agences en janvier 2018 dans la cité phocéenne. Elle améliore ainsi son maillage territorial dans le Sud, où elle était présente, jusqu'ici à Aix-en-Provence, Toulon (Var), Nice et Cannes (Alpes-Maritimes). Les Menus Services se présente comme le leader du portage de repas à domicile pour personnes âgées. Son réseau national s'étoffe d'une dizaine de nouvelles adresses chaque année, pour un chiffre d'affaires de 20 millions d'euros et une croissance annuelle de 25 % depuis sa création. Cette situation permet à Corinne Duplat, directrice générale, de « choisir les meilleurs candidats » pour ouvrir ses franchises. « Marseille était une zone que nous

« Marseille était une zone que nous ne couvrons pas faute d'avoir trouvé les bons partenaires et notamment une cuisine centrale qualitative qui répond à nos exigences », reconnaît Corinne Duplat, directrice générale des Menus Services.

ne couvrons pas faute d'avoir trouvé les bons partenaires et notamment une cuisine centrale qualitative qui répond à nos exigences », reconnaît Corinne Duplat.

Les Menus Services s'appuie dorénavant sur Lucile Tissot-Lays, pour diriger l'agence de Marseille Centre, et sur Mathieu Menut pour celle de Marseille Sud. A 40 ans, Lucile Tissot-Lays est connue des acteurs économiques de la région pour avoir, durant 15 ans, travaillé au sein de la Chambre de commerce et d'industrie de la région Paca. Elle réalise en prenant la direction de l'agence de Marseille Centre une reconversion professionnelle. Même profil pour Mathieu Menut, qui, à 34 ans, a quitté le groupe L'Oréal et Paris pour revenir dans sa région natale.

Si le marché de la « silver économie » et du portage de repas à domicile est dynamique, les deux nouveaux franchisés relèvent un audacieux pari : s'implanter en développant une clientèle de particuliers, recruter leur équipe et développer l'enseigne sur Marseille.

Des embauches prévues

Le modèle économique des Menus Services dépend fortement du dynamisme de leur franchisé. Au départ, Lucile Tissot-Lays et Mathieu Menut seront seuls pour développer leur activité. Mais très vite, ils comptent embaucher, chacun, de quatre à cinq salariés, essentiellement des livreurs, mais aussi un(e) diététicien(ne). « Il ne s'agit pas de déposer un repas derrière une porte et de partir. La relation humaine est importante dans notre métier », explique la directrice générale.

Avec le service, Les Menus Services met en avant le choix dans les menus et la qualité des produits, avec une préférence pour les régionaux et la saisonnalité. Les plats sont confectionnés, suivant un cahier des charges précis, dans une cuisine centrale située à Nîmes (Gard) et livrés dans les deux agences. A charge ensuite aux agences de les apporter aux clients en respectant la chaîne du froid. La rentabilité dépend du maillage de sa zone de travail. Plus les clients étant éloignés et en nombre limité sur le trajet, moins la rentabilité étant bonne. Une agence travaille, en moyenne, avec 250 clients. Un objectif largement atteignable pour les deux franchisés.



Les Menus Services ouvre deux agences à Marseille

Les Menus Services s'installe à Marseille en janvier 2018 avec deux agences pour s'attaquer au marché du portage de repas à domicile pour les personnes âgées.

Avec un repas livré à domicile pour 12,30 euros, c'est-à-dire un peu plus cher que la concurrence « *mais avec plus de choix et de qualité* », Les Menus Services entend se faire une clientèle marseillaise d'ici le premier trimestre de l'année prochaine. L'entreprise créée en 2003 par Alain Balandreud ouvre deux agences en janvier 2018 dans la cité phocéenne. Elle améliore ainsi son maillage territorial dans le Sud, où elle était présente, jusqu'ici à Aix-en-Provence, Toulon (Var), Nice et Cannes (Alpes-Maritimes). Les Menus Services se présente comme le leader du portage de repas à domicile pour personnes âgées. Son réseau national s'étoffe d'une dizaine de nouvelles adresses chaque année, pour un chiffre d'affaires de 20 millions d'euros et une croissance annuelle de 25 % depuis sa création. Cette situation permet à Corinne Duplat, directrice générale, de « *choisir les meilleurs candidats* » pour ouvrir ses franchises. « *Marseille était une zone que nous ne couvrions pas faute d'avoir trouvé les bons partenaires et notamment une cuisine centrale qualitative qui réponde à nos exigences* », reconnaît Corinne Duplat.

Les Menus Services s'appuie dorénavant sur Lucile Tissot-Lays, pour diriger l'agence de Marseille Centre, et sur Mathieu Menut pour celle de Marseille Sud. A 40 ans, Lucile Tissot-Lays est connue des acteurs économiques de la région pour avoir, durant 15 ans, travaillé au sein de la Chambre de commerce et d'industrie de la région Paca. Elle réalise en prenant la direction de l'agence de Marseille Centre une reconversion professionnelle. Même profil pour Mathieu Menut, qui, à 34 ans, a quitté le groupe L'Oréal et Paris pour revenir dans sa région natale.

Si le marché de la « silver économie » et du portage de repas à domicile est dynamique, les deux nouveaux franchisés relèvent un audacieux pari : s'implanter en développant une clientèle de particuliers, recruter leur équipe et développer l'enseigne sur Marseille.

Des embauches prévues

Le modèle économique des Menus Services dépend fortement du dynamisme de leur franchisé. Au départ, Lucile Tissot-Lays et Mathieu Menut seront seuls pour développer leur activité. Mais très vite, ils comptent embaucher, chacun, de quatre à cinq salariés, essentiellement des livreurs, mais aussi un(e) diététicien(ne). « *Il ne s'agit pas de déposer un repas derrière une porte et de partir. La relation humaine est importante dans notre métier* », explique la directrice générale.

Avec le service, Les Menus Services met en avant le choix dans les menus et la qualité des produits, avec une préférence pour les régionaux et la saisonnalité. Les plats sont confectionnés, suivant un cahier des charges précis, dans une cuisine centrale située à Nîmes (Gard) et livrés dans les deux agences. A charge ensuite aux agences de les apporter aux clients en respectant la chaîne du froid. La rentabilité dépend du maillage de sa zone de travail. Plus les clients étant éloignés et en nombre limité sur le trajet, moins la rentabilité étant bonne. Une agence travaille, en moyenne, avec 250 clients. Un objectif largement atteignable pour les deux franchisés.



13 / SERVICES A LA PERSONNE : Les Menus Services ouvre deux agences à Marseille

LES MENUS SERVICES (siège social au Chesnay/Yvelines, CA 20 M€), société qui propose un service de portage de repas à domicile pour les personnes âgées, va s'installer à Marseille en janvier 2018 avec l'ouverture de deux agences. Elle améliore ainsi son maillage territorial dans le Sud, où elle était présente jusqu'ici à Aix-en-Provence, Toulon, Nice et Cannes. www.les-menus-services.com



PORTAGE DE REPAS

LES MENUS SERVICES



Nous livrons à domicile des repas savoureux, équilibrés, et cuisinés par un traiteur local. Avec Les Menus Services, vous bénéficiez des conseils de notre diététicienne pour un suivi personnalisé avec ou sans régime et du choix de chaque plat. Sans engagement de durée, ce portage de repas vous permet de bénéficier d'une déduction fiscale ou d'un crédit d'impôt selon la législation en vigueur, et du meilleur rapport qualité/prix.

Tél : 04.93.68.53.16.

www.les-menus-services.com

www.observatoiredelafranchise.fr

Pays : France

Dynamisme : 8



Page 1/1

[Visualiser l'article](#)

Une nouvelle franchise Les Menus Services implantée à Touraine Nord

Visuel indisponible

Véronique Bréchet, à la tête d'une agence Les Menus Services à Touraine Sud, a voulu ouvrir un deuxième point d'accueil qu'elle vient d'installer à Touraine Nord. L'agence spécialisée dans le portage de repas à domicile a ouvert ses portes le 7 novembre dernier.

Une agence ouverte au cœur de la métropole Tourangelle

Véronique Bréchet, gérante, a déclaré : « *Après l'ouverture de l'agence Touraine Sud à Saint-Avertin en juin 2014 qui a connu un fort développement avec la création de 8 emplois, j'ai souhaité implanter un second point d'accueil, au nord de la Loire afin de continuer à privilégier les valeurs de proximité et de service qui font notre succès.* »

C'est Solène, diététicienne, et Romain, responsable d'agence, qui ont ouvert, le 6 novembre dernier, l'agence Touraine Nord. Ils bénéficient du soutien d'une équipe fidèle de livreuses et mettent en place, lors de la livraison de repas à domicile, une relation personnalisée avec les clients de l'agence et leur entourage.

Les Menus Services Touraine propose ses services de portage de repas à domicile à Tours et la plupart de son agglomération.

Depuis près d'une quinzaine d'année, le réseau Les Menus Services propose à ses clients un choix de menus étendus selon leurs préférences et leurs besoins : sans sel, diabétique, gourmand... Ses agences assurent une livraison à domicile personnalisée.

Grâce au sérieux de l'enseigne, 93% de ses clients sont satisfaits et très satisfaits, selon l'enquête nationale de satisfaction 2016.

Le réseau créé en 2003 et qui a démarré son développement en franchise en 2006, comptabilise 54 implantations.

Patrick Rucart observatoiredelafranchise.fr

www.trouver-une-franchise.com

Pays : France

Dynamisme : 6



Page 1/1

[Visualiser l'article](#)

Les Menus Services : ouverture d'une nouvelle agence dans la commune de Tours



Spécialiste du portage de repas au domicile des personnes âgées, le réseau Les Menus Services, continue de se développer et de renforcer son réseau dans l'hexagone avec l'ouverture, il y a quelques semaines, de sa nouvelle agence dans la commune de Tours, située dans le département d'Indre-et-Loire en région Centre-Val de Loire.

Dirigée par Véronique Bréchet, déjà à la tête de la première agence du réseau implanté à Tours, plus précisément à Touraine Sud à Saint-Avertin (inauguré en juin 2014) et qui a connu un fort développement avec la création de 8 emplois, l'ouverture de cette nouvelle agence au nord de la Loire s'inscrit dans la continuité de l'ambition de la franchisee qui souhaite « continuer à privilégier les valeurs de proximité et de service qui font notre succès ». Pour gérer ce nouveau point d'accueil, Véronique Bréchet a fait appel à **Solène, diététicienne, et Romain, responsable d'agence qui seront** « accompagnés d'une équipe fidèle de livreuses et mettent en place, lors de la livraison de repas à domicile, une relation personnalisée avec nos clients et leur entourage. »



Les Menus Services : une nouvelle agence ouvre à Tours

Spécialisée depuis près de 15 ans dans le portage de repas à domicile, l'enseigne Les **Menus Services**, a récemment annoncé l'ouverture d'une nouvelle agence en franchise dans la commune de Tours, située dans le département d'Indre-et-Loire en région Centre-Val de Loire. Cette nouvelle ouverture renforce la présence du réseau dans cette zone où elle dispose désormais de deux agences.



Leader sur le marché français, le réseau, Les **Menus Services**, propose des services adaptés **aux besoins des personnes âgées** dans l'incapacité totale ou qui ne souhaitent plus cuisiner, en leur livrant notamment, chaque jour des repas frais, variés, savoureux, équilibrés, tout en prenant en compte les éventuels régimes alimentaires suivis (hypocalorique, diabétique, sans sel, mixé). **Positionnée sur deux segments très porteurs, à savoir** les services à la personne et le marché de la dépendance, le réseau réalise chaque année de belles performances économiques qui se traduisent notamment sa **croissance annuelle de 25%**, ininterrompue depuis plus de 10 ans.



www.toute-la-franchise.com

Date : 05/12/2017
Heure : 21:57:46
Journaliste : José Kossa,

www.toute-la-franchise.com
Pays : France
Dynamisme : 0



Page 2/2

[Visualiser l'article](#)

Pour poursuivre sur cette belle lancée, le réseau a récemment annoncé **l'ouverture d'une nouvelle agence en franchise** dans la commune de Tours, pilotée par Véronique Bréchet, déjà franchisée au sein de la marque : « *Après l'ouverture de l'agence Touraine Sud à Saint-Avertin en juin 2014 qui a connu un fort développement avec la création de 8 emplois, j'ai souhaité implanter un second point d'accueil, au nord de la Loire afin de continuer à privilégier les valeurs de proximité et de service qui font notre succès. Solène, diététicienne, et Romain, responsable d'agence (qui dirigent cette nouvelle agence Touraine Nord. Ndlr), sont accompagnés d'une équipe fidèle de livreuses et mettent en place, lors de la livraison de repas à domicile, une relation personnalisée avec nos clients et leur entourage.* »

Surfant sur une belle dynamique, le réseau continue de recruter de nouveaux candidats à la franchise dotés de qualités humaines (intégrité, valeurs), de qualités relationnelles (empathie), de qualités organisationnelles (résistance au stress, gestion de l'urgence, polyvalence), ainsi que de 30.000€ en guise d'investissement initial, pour rejoindre l'enseigne et contribuer à l'élargissement de son maillage national.

Toute la Franchise ©



Deux ouvertures pour Les Menus Services

Visuel Indisponible

A gauche, Véronique Bréchet, la gérante des Menus Services Touraine.

OUVERTURE

Les Menus Services, l'enseigne spécialisée depuis près de 15 ans dans le portage de repas à domicile, inaugure, en Anjou, dans une ville dynamique, sa deuxième agence au sein de la métropole angevine. Une seconde structure a également été ouverte en Touraine.

Les seniors pourront donc bénéficier des services d'une toute nouvelle structure en franchise à Beaucouzé (49) : l'agence Angers Maine. François-Régis Jacob est le gérant de cette nouvelle agence. "Il y a 11 ans, nous ouvrons notre première agence à Angers puis se sont succédées les ouvertures d'agences à Saumur et à Cholet. Forts de ces expériences nous étions soucieux de répondre à la demande de nos prescripteurs et bénéficiaires sur la zone d'Angers Nord. Avec cette nouvelle agence basée à Beaucouzé, nous avons pour objectif de continuer à fournir un service de qualité à nos bénéficiaires."

L'agence propose son service de portage de repas à domicile à Angers et son agglomération mais également sur une zone géographique englobant Avrille, Beaucouzé, Bouchemaine, Durtal, Ingrandes, Le lion d'Angers, La Meignanne, La Membrolle sur Longuenée, Tiercé.

Les Menus Services Touraine a en outre ouvert cette année aussi, sa deuxième agence au cœur de la métropole Tourangelle. La structure propose son service de portage de repas à domicile à Tours et dans la majorité de son agglomération. "Après l'ouverture de l'agence Touraine Sud à Saint-Avertin en juin 2014 qui a connu un fort développement avec la création de 8 emplois, j'ai souhaité implanter un second point d'accueil, au nord de la Loire afin de continuer à privilégier les valeurs de proximité et de service qui font notre succès. Solène, diététicienne, et Romain, responsable d'agence, ont ouvert, le 6 novembre, l'agence Touraine Nord. Ils sont accompagnés d'une équipe fidèle de livreuses et mettent en place, lors de la livraison de repas à domicile, une relation personnalisée avec nos clients et leur entourage", a déclaré Véronique Bréchet, la gérante.



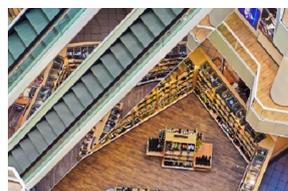
Quelles sont les meilleures franchises du moment ?

La franchise est un modèle dynamique en France. Les réseaux s'y développent dans de nombreux secteurs d'activité, avec pour certains, des rentabilités qui font rêver ! Tour d'horizon des meilleures franchises du moment.

Leader européen, la franchise française est en pleine forme ! La preuve ? Elle a vu son nombre de réseaux doubler ces dix dernières années. En 2016, le dernier recensement réalisé par la Fédération Française de la franchise fait ainsi état d'un nombre de réseaux estimé à 1900 représentant 71 508 points de vente, 618.845 salariés (emplois directs et indirects) pour un CA de 55,10 milliards d'euros. Autant dire que la franchise est un poids lourd de l'économie nationale. Ceci étant, tous les secteurs n'évoluent pas de la même façon.

Pour s'en faire une idée plus précise, il suffit de reprendre les chiffres FFF, pour comparer sur une année les évolutions. Ainsi entre 2015 et 2016, l'alimentaire a gagné quelque 757 franchisés sur un an, la coiffure et esthétique 704, les services auto 235, la restauration rapide 304, les services à la personne 240, les services aux entreprises 187, l'équipement de la maison 161, les voyages 60, les hôtels 53. Dans le même temps, d'autres secteurs ont perdu des franchisés comme notamment l'équipement de la personne (-483 franchisés), le commerce divers (-108), le bâtiment (-69), ou encore l'immobilier (-61). En terme de CA aussi, les secteurs connaissent des fortunes divers.

Les meilleures franchises du moment secteur par secteur



Alimentaire (182 réseaux en 2016, vs 172 en 2015, 14 980 franchisés en 2016, vs 14 223 en 2015, CA de 19,10 milliards d'euros en 2016, vs 19,52 en 2015) : le secteur de l'alimentaire est en pleine mutation. Toujours plus proche des clients avec des formats de proximité plus petits, le secteur voit également exploser la demande (et l'offre!) en produits alimentaires bio. Dans ce secteur, les meilleures franchises du moment sont notamment Ange Boulangerie (87 implantations), Biocoop (400 implantations), Biomonde (192 implantations), Carrefour Proximité (4000 implantations), Casino shop et Casino Supermarchés et Hypermarchés (850 implantations), Coccinelle Coccimarket (130 implantations), Comtesse du Barry (42 implantations), De Neuville (155 implantations), Husse (114 implantations), Inter Caves (125 implantations), La Mie Câline (225 implantations), Leonidas (1300 implantations), Les Fromentiers (84 implantations), Naturhouse (633 implantations), Pet's Planet Zampablu (105 implantations), Picard (960 implantations), Simply Market (60 implantations), Spar (864 implantations), Vival (1700 implantations).

Équipement de la maison (118 réseaux en 2016, vs 121 en 2015, 3 836 franchisés en 2016, vs 3 675, CA de 7,08 milliards d'euros en 2016, vs 6,09 en 2015) : le secteur de l'équipement de la maison connaît est bel et bien sorti de la crise. Dans ce secteur, les meilleures franchises du moment sont à aller chercher du côté des spécialistes du meuble avec des enseignes de référence comme Ambiance & Styles (100 implantations), Cuisine Plus (80 implantations), Gautier (120 implantations), Ixina (107 implantations), Litrimarché (100 implantations), Mobalpa (251 implantations), Perene (85 implantations), Socoo'c (125 implantations), ou encore Cuisines Raison (83 implantations). D'autres enseignes sont à suivre dans le secteur



[Visualiser l'article](#)

de l'habitat comme Piscines Dejoyaux (148 implantations), Daniel Moquet (169 implantations), Illico Travaux (40 implantations), Marché aux affaires (168 implantations), Mondial Tissus (75 implantations), Monsieur Store (110 implantations), Mr.Bricolage (420 implantations), Repar'Stores (160 implantations), ou encore Troc.com (115 implantations).

Équipement de la personne (358 réseaux en 2016, vs 356 en 2015, 7 083 franchisés en 2016, vs 7 566 en 2015, CA de 4,10 milliards d'euros en 2016, vs 4,33 en 2015) : malmené par internet, le secteur de l'équipement de la personne connaît depuis quelques temps un creux de vague. Ceci étant, quelques enseignes arrivent à tirer leur épingle du jeu. Dans ce secteur, les meilleures franchises du moment sont notamment 1.2.3 (300 implantations), Adopt' (127 implantations), Autour de bébé (160 implantations), Besson chaussures (133 implantations), Caroll (490 implantations), Catimini (120 implantations), Darjeeling (160 implantations), Esprit (1000 implantations), Minelli (229 implantations), Moa (170 implantations), ou encore Sergent Major (491 implantations), et Z (250 implantations).

Restauration rapide (200 réseaux en 2016, vs 186 en 2015, 5 169 franchisés en 2016, vs 4 865 en 2015, CA de 4,54 milliards d'euros en 2016, vs 4,17 en 2015) : après plusieurs années de fort développement, le secteur de la restauration rapide reprend son souffle. Parmi les meilleures franchises du moment dans ce secteur, l'on peut citer notamment Bchef (40 implantations), Burger King (100 implantations), Coffea (50 implantations), Columbus Cafe & Co (63 implantations), La Croissanterie (250 implantations), Nabab (80 implantations), O'Tacos (113 implantations), Pomme de Pain (124 implantations), Speed Burger (50 implantations), Starbucks (100 implantations), Subway (520 implantations), Yogurt Factory (21 implantations).

Restauration à thème (97 réseaux en 2016, vs 93 en 2015, 1 425 franchisés en 2016, vs 1 394 en 2015, CA de 1,59 milliards en 2016, vs 1,52 en 2015) : le secteur de la restauration à thème reprend peu à peu de l'élan avec le retour de la croissance. Parmi les meilleures franchises du moment dans ce secteur l'on peut citer notamment Au bureau (81 implantations), Bistro Régent (100 implantations), Del Arte (160 implantations), La Boucherie (140 implantations), Memphis Coffee (74 implantations), Pizza Hut (129 implantations), Planet Sushi (62 implantations), Steak'n Shake (530 implantations).

Immobilier (56 réseaux en 2016 et en 2015, 3 359 franchisés en 2016, vs 3 420 en 2015, CA de 1,35 milliard d'euros en 2016, vs 1,21 en 2015) : le secteur de l'immobilier a profondément changé ces dernières années, notamment avec l'arrivée de réseaux de mandataires au nombre de franchisés impressionnants. Parmi les meilleures franchises du moment dans ce secteur l'on peut citer notamment 123Webimmo.com (110 implantations), A la lucarne de l'immobilier (450 implantations), Capifrance (1650 implantations), Cimm Immobilier (100 implantations), Efficity (600 implantations), Era Immobilier (380 implantations), Expertimo (280 implantations), Guy Hoquet l'immobilier (480 implantations), Idimmo(150 implantations), L'Adresse (250 implantations), Laforêt (700 implantations), Maxihome (430 implantations), Optimhome (1150 implantations), Orpi (1200 implantations), Proprietes-privées.com(800 implantations), Remax (1700 implantations), Safti (1800 implantations).

Coiffure et esthétique (164 réseaux en 2016, vs 155 en 2015, 7 223 franchisés en 2016, vs 6 519 en 2015, CA de 2,03 milliards d'euros en 2016, vs 1,81 en 2015) : secteur historique en franchise, la coiffure et esthétique enchaîne depuis des années de bonnes performances malgré la baisse du pouvoir d'achat. Parmi les meilleures franchises du moment dans ce secteur l'on peut citer notamment Body Minute (400 implantations), Carlance (45 implantations), Citron Vert (63 implantations), Depil Tech (100 implantations), Dietplus (150 implantations), Efea (58 implantations), Esthetic Center (180 implantations), Guinot (140 implantations), L'Onglerie (115 implantations), Physiomins (165 implantations), Point Soleil (70 implantations), Relooking Beauté Minceur (120 implantations), Yves Rocher (680 implantations).



Services aux personnes (204 réseaux en 2016, vs 194 en 2015, 5 408 franchisés en 2016, vs 5 168 en 2015, CA de 1,78 milliard d'euros en 2016, vs 1,87 en 2015) : toujours porteurs, les services à la personne (aide au ménage, maintien à domicile des personnes âgées, garde d'enfants, crèche, etc) profitent d'une demande croissante aidée par des avantages fiscaux. Parmi les meilleures franchises du moment, l'on peut citer notamment Adèle (124 implantations), Adhapp Services (172 implantations), Age d'Or Services (180 implantations), Agence Club Unicis (105 implantations), All4home (105 implantations), Apéf Services (89 implantations), Axeo Services (195 implantations), Babychou Services (55 implantations), Centre Services (70 implantations), Domicile Clean (72 implantations), Free Dom (70 implantations), Kangourou Kids (90 implantations), Les Chérubins (75 implantations), Les Menus Services (54 implantations), Maison & Services (110 implantations), MDSAP (430 implantations), O2 Care Services (250 implantations), SOS Bricolage (92 implantations), Ulysse (74 implantations).

Services aux entreprises (120 réseaux en 2016, vs 114 en 2015, 2 300 franchisés en 2016, vs 2 113 en 2015, CA de 830 millions d'euros en 2016, vs 720 millions en 2015) : Les services BtoB se développent en franchise. Agences d'intérim, spécialistes des réductions des coûts, conciergeries, conseils en pilotage d'entreprises, créateurs de signalétique, CE mutualisé... parmi les meilleures franchises du moment dans le secteur des services aux entreprises l'on peut citer notamment Aquila RH (47 implantations), Dynabuy (50 implantations), Expense Reduction Analysts (700 implantations), Geode Environnement (21 implantations), Groupe VIP 360 (40 implantations), Hydroparts Assistance (50 implantations), Mail Boxes Etc. (41 implantations), Netinup (31 implantations), Pano (120 implantations), Projimo (50 implantations), Rivalis (395 implantations), Signarama (40 implantations), Temporis (145 implantations).

Services auto (83 réseaux en 2016, vs 80 en 2015, 7 886 franchisés en 2016, vs 7 651 en 2015, CA de 2,58 milliards d'euros en 2016, vs 2,52 en 2015) : avec un CA en progression constante, le secteur des services auto enregistre depuis plusieurs années déjà de bonnes performances. Lavage auto, intermédiation entre particuliers pour la vente de véhicules d'occasion, location... parmi les meilleures franchises du moment l'on peut citer notamment Ada (700 implantations), Agence Automobile (74 implantations), BH Car (57 implantations), Cosmeticar (60 implantations), Ecolave (56 implantations), Etape Auto (53 implantations), Ewigo (70 implantations), Feu Vert (312 implantations), Glastint (65 implantations), Midas (340 implantations), Norauto (102 implantations), Point S (490 implantations), Speedy (480 implantations), Total & Total Access (950 implantations), Ucar (314 implantations).

Bâtiment (58 réseaux en 2016, vs 57 en 2015, 1 458 franchisés en 2016, vs 1 527 en 2015, CA de 890 millions d'euros en 2016, vs 980 en 2015) : après un gros creux de vague, le bâtiment renoue aujourd'hui avec la croissance. Diagnostic immobilier, courtage en travaux, isolation, construction... parmi les meilleures franchises du moment dans ce secteur, l'on peut citer notamment Activ'Expertise (75 implantations), Agenda Diagnostics (200 implantations), Attila (74 implantations), BC2E (132 implantations), Belisol (70 implantations), Camif Habitat (50 implantations), Diagamter (143 implantations), Grosfillex Fenêtres (111 implantations), Illico Travaux (40 implantations), Isocomble (41 implantations), La Maison des Travaux (80 implantations), Maisons Pierre (45 implantations), Mikit (130 implantations), Tryba (300 implantations).

Commerce divers (170 réseaux en 2016, vs 160 en 2015 - 8 092 franchisés en 2016, vs 8 200 en 2015 - CA de 5,88 milliards d'euros en 2016, vs 5,61 en 2015) : dans le secteur du commerce spécialisé, les résultats des réseaux sont très variables. Parmi les meilleures franchises du moment dans ce vaste secteur hétéroclite l'on peut citer notamment Bureau Vallée (301 implantations), Calipage (300 implantations), Clopinette (88 implantations), Coriolis Télécom (200 implantations), Docteur IT (49 implantations), Easy Cash (108 implantations), FitnessBoutique (82 implantations), Gamecash (70 implantations), Jeux Vidéo and Co



L'enseigne Les Menus Services ouvre une nouvelle agence en franchise



Le réseau Les Menus Services a annoncé l'ouverture d'une nouvelle agence en franchise à Beaucouzé. Cette agence est gérée par le franchisé François-Régis Jacob.

Une nouvelle unité Les Menus Services à Beaucouzé

L'enseigne spécialisée depuis près de 15 ans dans le portage de repas à domicile poursuit son développement national en inaugurant une nouvelle agence dans une ville dynamique et chargée d'histoire au sein de la métropole angevine, à Beaucouzé.

La nouvelle agence est gérée par François-Régis Jacob qui, depuis 11 ans, participe au développement du réseau Les Menus Services puisqu'il a déjà ouvert les agences d'Angers puis de Saumur et de Cholet. Il a déclaré : « Forts de ces expériences, nous étions soucieux de répondre à la demande de nos prescripteurs et bénéficiaires sur la zone d'Angers Nord. Avec cette nouvelle agence basée à Beaucouzé, nous avons pour objectif de continuer à fournir un service de qualité à nos bénéficiaires. »

L'agence propose son service de portage de repas à domicile à Angers et son agglomération ainsi que sur une zone géographique englobant Avrillé, Beaucouzé, Bouchemaine, Durtal, Ingrandes, Le lion d'Angers, La Meignanne, La Membrolle sur Longuenée et Tiercé.

L'accompagnement Les Menus Services

L'enseigne offre à ses partenaires franchisés :

Un accompagnement personnalisé par la Directrice Générale du groupe.

www.observatoiredefranchise.fr
Pays : France
Dynamisme : 7



Page 2/2

[Visualiser l'article](#)

La proposition de partenaires bancaires et experts-comptables.
Une formation de 3 semaines au métier.
Un animateur réseau dédié, dès le lancement de l'agence et tout au long de la vie de l'agence.
La mise à disposition d'outils de communication : charte graphique, plaquettes, tracts, site internet.
Patrick Rucart



Les Menus Services ouvre une nouvelle agence à Angers

L'enseigne spécialisée dans le portage de repas à domicile depuis une quinzaine d'années annonce l'ouverture d'une deuxième agence à Angers. On trouve à sa gérance François-Régis Jacob, le nouveau franchisé du réseau.



Desservir une zone toujours plus grande

Le gérant de ce nouveau point de vente, François-Régis Jacob, revient sur l'importance d'étendre le réseau Les Menus Services afin de servir chaque jour plus de personnes. « Il y a 11 ans, nous ouvrons notre première agence à Angers puis se sont succédées les ouvertures d'agences à Saumur et à Cholet. Forts de ces expériences nous étions soucieux de répondre à la demande de nos prescripteurs et bénéficiaires sur la zone d'Angers Nord. Avec cette nouvelle agence basée à Beaucouzé, nous avons pour objectif de continuer à fournir **un service de qualité** à nos bénéficiaires. » La nouvelle agence en franchise propose la livraison de repas à domicile sur une zone géographique englobant : Avrille, Beaucouzé, Bouchemaine, Durtal, Ingrandes, Le Lion d'Angers, La Meignanne, La Membrolle sur Longuenée ainsi que Tiercé.

Une enseigne au service des personnes âgées

Créée en 2003 par Alain Balandreaud, l'enseigne Les Menus Services se développe en franchise depuis 2006. Aujourd'hui leader sur le marché français du portage de repas au domicile de personnes âgées, la marque possède 54 implantations sur le territoire et a pour objectif d'ouvrir 12 franchises par an. Le service proposé est simple et s'**adapte à tous les régimes** : sans sel, diabétique, végétarien ou encore gourmand... L'enjeu du réseau réside dans la livraison quotidienne des repas afin de satisfaire les clients. D'après une enquête nationale de satisfaction datant de 2016, c'est un pari gagné pour la marque qui rassemble 93% de clients satisfaits.

L'ouverture de cette nouvelle agence Les Menus Services à Angers permet au réseau de continuer à s'étendre et ce pour le plus grand bonheur des clients !

www.franchise-aide-a-la-personne.fr

Pays : France

Dynamisme : 4



Page 1/1

[Visualiser l'article](#)

Une journée d'échange et de partage durant le séminaire Les Menus Services



LES MENUS SERVICES Les Menus Services, et beaucoup plus encore !
Spécialiste du portage de repas au domicile des personnes âgées

Demander une
documentation

Voir la fiche
enseigne

Les Menus Services a organisé son **séminaire de la franchise 2017**, le 14 octobre dernier. Le spécialiste du **portage de repas au domicile des personnes âgées** a ainsi rassemblé ses **franchisés** pour une journée d'échange et de partage.

« Les Menus Services, c'est avant tout un réseau que nous développons chaque jour et que nous faisons évoluer en tenant compte des avis de nos partenaires. C'est tout simplement notre force », explique **Corinne Duplat**, directrice générale en charge du recrutement et de l'intégration des nouveaux franchisés.

Durant ce rassemblement, le réseau a dressé le bilan de l'exercice écoulé et a présenté les projets futurs. Les participants ont pu profiter de plusieurs cadeaux et goodies aux couleurs Les Menus Services.

Pour l'avenir, l'enseigne prévoit de **nouvelles ressources de développement**, des innovations et plusieurs nouveaux projets.



SAINT-JUST-SAINT-RAMBERT SERVICE

« Pour les fêtes, nous avons des plats inhabituels pour nos clients »

Les **Menus services** proposent des repas de fêtes toute la semaine entre Noël et le jour de l'An.

En cette période de fêtes, Les Menus services, spécialisés dans le portage de repas à domicile, poursuivent la livraison quotidiennement et proposent des plats de circonstance parmi les menus proposés.

Du pavé de kangourou pour le jour de l'An

« Pour les fêtes, nous avons rajouté des plats festifs toute la semaine entre Noël et le jour de l'An afin d'égayer les repas des personnes âgées qui peuvent se retrouver seules ces jours-là », explique Pascal Uytterhaegen, responsable de l'agence de Loire-Forez, basée à Saint-Just-Saint-Rambert.

Outre les habituelles entrées, plats et desserts que les clients peuvent trouver dans la liste des repas, l'entreprise offre la possibilité de choisir des menus plus adaptés, toujours équilibrés et sans supplément tarifaire. « Pour Noël, nous avons proposé de la terrine de sanglier et de la dinde rôtie », précise le responsable qui a également prévu de régaler ses clients



■ Avec Les Menus services, Pascal Uytterhaegen propose des repas de fêtes toute la semaine. Photo Albin THOMAS

pour le réveillon avec des produits originaux. « Nous aurons du civet de sanglier et pour le jour de l'An du pavé de kangourou. Des plats que nos clients n'ont pas l'habitude de manger », détaille Pascal Uytterhaegen qui constate une baisse de commandes durant cette période. « La demande est plus

faible pendant les fêtes, environ 20 % de moins, car certains de nos clients vont dans la famille ou les membres de leur famille viennent et s'occupent du repas. Cela reste rassurant de savoir que des personnes âgées ne sont pas délaissées au moment des fêtes. »

CONTACT Les Menus services, Tél. 04.69.35.28.64.

Délai de commande : trois jours avant. Livraison dans les communes de Saint-Just-Saint-Rambert jusqu'à Boën et Saint-Étienne ainsi que toute la plaine du Forez. www.les-menus-services.com Défisicalisation possible.

AT