

Âge d'Or et Services, profil ouvert

Depuis 1991, et l'implantation de la 1^{ère} agence à Troyes, le concept d'Âge d'Or Services a évolué mais est toujours resté fidèle à un créneau : rompre l'isolement des personnes âgées ou handicapées. Le profil recherché des candidats à la franchise ? La tête de réseau espère trouver chez ces éventuels futurs franchisés le goût d'entreprendre, des compétences de négociation commerciale et de gestion, le goût et le sens des responsabilités, le sens pratique, sans oublier... de l'énergie. Par ailleurs, cette personne doit pouvoir être patiente avec les personnes âgées, handicapées ou simplement avec les personnes ayant des besoins. Enfin, le candidat doit selon la tête de réseau être prêt à s'investir et à se rendre

disponible pour ses clients et son équipe. Et Âge d'Or Services de préciser l'importance d'un caractère serviable et bienveillant, «*tourné vers les autres*».

En bref, tout est avant tout dans l'état d'esprit. Ce qui offre l'accès à des profils divers. Comme les 2 exemples suivants, ayant rejoint le réseau en 2009 :

- Jean Luc Albertus, de l'agence d'Haguenau : «*Ancien animateur dans le service commercial du marché professionnel à France Télécom, j'ai profité d'une opportunité et j'ai découvert Âge d'Or Services lors d'une "journée d'essai" organisée par mon ancien employeur. À 56 ans, j'ai créé mon entreprise dans ma ville, cela était très important pour moi.*»

- Marie-Claude Biarrotte-Sorin, à Compiègne : «*Âgée de 58 ans, ancien agent général/courtier d'assurance, pendant plus de 25*

ans, d'une importante agence implantée sur la Côte d'Azur, j'ai un jour décidé de me lancer un nouveau défi. Pourquoi ne pas envisager la franchise ? J'avais entendu parler d'Âge d'Or Services par un de mes clients et j'ai un soir pianoté sur mon ordinateur... Deux mois plus tard, j'avais un premier rendez-vous à Troyes, dans les locaux du franchiseur, pour visualiser ce qu'était une entreprise de services à la personne et envisager la création de mon entreprise.»



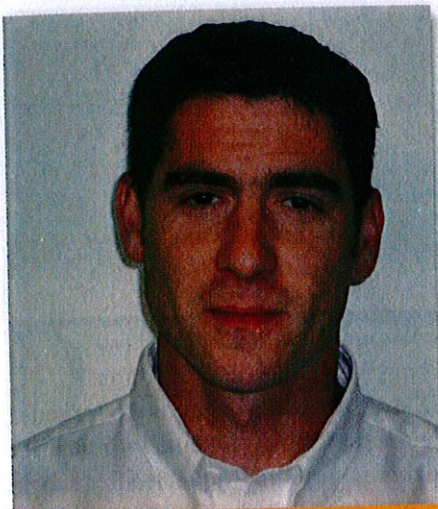
AGE D'OR SERVICES
Une présence active à vos côtés

d'exercer leur activité en franchise. La franchise a permis la reconversion professionnelle et le changement de secteur d'activité pour 38% d'entre eux.

Un altruiste

Mais encore plus que l'expérience ou le profil du candidat, Chantal Zimmer insiste sur l'importance de l'état d'esprit du franchisé, et de son sens du travail d'équipe, ou plutôt son travail en réseau : «*Cette personne doit comprendre le fonctionnement d'un réseau de franchises, à savoir la place du franchiseur dans le réseau et la place du franchisé. Les devoirs et engagements doivent être compris... et acceptés. Il faut la trempe d'un chef d'entreprise additionnée à l'intelligence de faire confiance à quelqu'un qui a déjà réussi, et qui va mettre à disposition son enseigne, son expérience et sa logistique. C'est-à-dire des moyens auxquels il n'aurait pas accès autrement. La franchise est une délégation croisée de pouvoir. Le franchiseur est l'initiateur et le responsable de la stratégie du réseau. Le franchisé est l'ambassadeur de l'enseigne. Il a la responsabilité de rendre la promesse faite par l'enseigne au client. Le franchisé délègue sa stratégie au franchiseur, qui délègue sa mise en application au franchisé. Cela demande des valeurs de loyauté et de partage.*»

La directrice déléguée de la FFF insiste aussi sur les qualités altruistes du franchisé : «*Il n'y a pas de créativité certes dans un premier temps. Mais sur le terrain, le franchisé a ses propres expériences et idées. Il lui appartient de faire remonter ces idées au niveau du franchiseur qui, lui, va les conceptualiser, les tester et les diffuser à l'ensemble. Voilà la force d'un réseau ! Si vous avez 100 franchisés faisant remonter des idées et le franchiseur qui prend le temps de les écouter, d'utiliser les informations qui lui parviennent... alors vous n'avez aucune autre forme d'organisation qui donne cette force de synergie et de créativité.*» En bref, il faut savoir jouer pour l'équipe... pour que l'individu en profite. >>>



David Ester vient de créer une agence La Maison des travaux à Mons-en-Baroeul, près de Villeneuve-d'Asq. La moitié des membres de ce réseau de courtiers en travaux a moins de 37 ans. La preuve que le profil "type" du franchisé change d'une entreprise à l'autre.

>>> équivalente ou supérieure à un bac+3. Le niveau d'études n'est pas pénalisant. Cependant, les différentes études récentes montrent que le nombre de diplômés tend à croître parmi les franchisés...

Une femme

Autre enseignement de l'étude 2010 : la population des franchisés se féminise. 40% des franchisées sont des femmes (contre 36% en 2009). Par ailleurs, la plupart des membres de réseau étaient salariés (dont 48% d'une structure de moins de 500 salariés) avant