



(/membre/jeansamper)

Quels challenges pour les franchiseurs du service à la personne ?



()

Les franchisées Babychou lors d'une convention

Boostés par la loi Borloo de 2005, les services à la personne (Sap) sont toujours en développement. Ses acteurs sont très variés et traitent une large gamme de métiers différents.



La population vieillit, l'équilibre entre vie personnelle et vie professionnelle change, les femmes veulent ou doivent travailler, les françaises font encore beaucoup d'enfants, les mesures fiscales et les exonérations sociales sont aussi des facteurs positifs.

Mais le secteur demeure dépendant d'un cadre législatif « et fiscal » complexe et susceptible de varier au gré des majorités au pouvoir.

Certes le travail au noir diminue mais il peut reprendre si les incitations fiscales baissent. Les franchiseurs prennent de fortes parts de marché mais doivent se méfier des autres plateformes de mise en relation de clients et de prestataires « indépendants ».

Les franchiseurs doivent apporter plus de qualité, de sécurité et de services que ces plateformes du secteur social ou privé.

En 2017 il y avait environ 220 réseaux de services à la personne pour environ 5800 franchisés. Le nombre de réseaux progresse, le nombre de franchisés aussi. Le nombre de franchisés est amené à croître mais **le nombre de réseaux n'est-il pas excessif ?** On assiste déjà à des regroupements mais il y a encore des naissances. Chaque secteur économique jeune connaît cette période foisonnante avant de voir des concentrations, des disparitions.

Quels sont les challenges des franchiseurs pour vivre, survivre et bien vivre dans le service à la personne ?

Le recrutement des intervenants est difficile car les horaires, les pénibilités, les déplacements entre les sites d'intervention, etc... sont contraignants et non compensés par des salaires qui demeurent bas alors même que l'image du secteur souffre d'un manque d'attrait.

Les franchisés recherchés ont-ils une fibre sociale comme on le lit parfois ou plutôt relationnelle ? En tout cas ils doivent être de très bons managers, des obsédés de la qualité de service et d'excellents gestionnaires. **Un vrai challenge pour les développeurs car derrière ces recrutements, les animateurs des réseaux de franchise ont une mission complexe** et doivent réunir de nombreuses qualités que nous aurons l'occasion d'évoquer au Franchise Business Club.

Mais un autre challenge est la recherche de la productivité. Comment ?

Organisation, outillage et formation sont certes des axes inévitables mais nous ne sommes qu'au début de l'utilisation du digital en ce domaine car sans



amélioration de la productivité comment mieux payer les salariés pour attirer les bons profils sans sortir du prix de marché ? Qu'en pensez-vous ? Le débat est ouvert.

Nombre de structures	Créations annuelles	Investissement de départ
36400 organismes de services à la personne recensés au 1 ^{er} janvier 2017 par la base de données Nova : <ul style="list-style-type: none">- 40,7 % d'entreprises- 38,5 % de micro-entrepreneurs¹- 17 % d'associations- 3,8 % d'établissements publics Source : DGE/Nova	Plusieurs centaines.	Peu de matériel, mais beaucoup de publicité... et un fonds de roulement souvent important.

()

5800 franchisés parmi ces 36400 organismes de services à la personne source APE/DGE/Nova
[#franchiseur \(/recherche?terms=franchiseur\)](#)
[#service à la personne \(/recherche?terms=service%20%C3%A0%20la%20personne\)](#)

2 () 1 ()



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter

Connexion ()



Commenter



[\(/membre/antoinedeman\)](#)


Antoine Deman ([/membre/antoinedeman](#)) Animateu...

Je crois que le marché des services est assez solide pour résister à des errances fiscales

Répondre • 14/03/2019

Recommandations d'article



 (/article/30454-
visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris)

28
mars
2023


Document

30454 visiteurs en mars 2023 à Franchise Expo Paris

(/article/30454-



(/article/30454-
visiteurs-en-
mars-2023-a-
franchise-expo-
paris).

 (/article/comment-
devenir-un-tres-bon-
franchiseur-5-9)


Article

Comment devenir un très bon franchiseur ? 5/9

(/article/commen



(/article/comment-
devenir-un-tres-
bon-franchiseur-
5-9).

 (/p/contrat-de-
franchise-les-
biens-pour-
devenir-une-cause-
d-engagement-du-
franchise)


24
mars
2023

Article

L'espérance de gain comme cause d'engagement du franchisé

.....



1  (/article/l-
esperance-de-
gain-comme-
cause-d-
engagement-du-
franchise).



Mentions légales • Conditions générales d'utilisation • Politique de confidentialité (/confidentialite)

