Senior Compagnie

Plus qu'une aide, une compagnie

DOSSIER DE PRESSE

SENIOR COMPAGNIE

© 2017- toute reproduction interdite

Sommaire

Dossier de Presse

Le mot du fondateur Nicolas Hurtiger P.3

1 - Senior Compagnie, une entreprise créée en 2007 P.5
- Une enseigne en pleine expansion
- La politique qualité **Senior Compagnie**
- Un véritable engagement social

A. Une approche humaine et conviviale de l'aide à domicile P.7
- Une gamme de service adaptée à toutes les situations
- Une entreprise à visage humain pour mieux aider les seniors

B. La création d'emplois socialement utiles et non délocalisables P.10
- Un recrutement sélectif
- Un accompagnement à la personne
- Un encadrement de proximité
- Quelques repères sur le secteur de l'aide à domicile

2 - Le réseau Senior Compagnie P.14

A. Les agences Senior Compagnie
- Carte de France des agences

B. Les informations techniques du franchisé P.15

- Le fonctionnement du réseau

C. La dynamique du réseau P.17
- Les ouvertures d'agences entre 2007 et 2015

3 - Annexe: Liste détaillée par ville des agences P.19

Le mot du fondateur, Nicolas Hurtiger

L'entreprise, ses valeurs, son histoire, sa stratégie, son avenir...

Mon objectif est de développer une approche plus humaine de l'aide à domicile, insistant sur l'écoute et l'attention accordées aux personnes aidées.
Dans un contexte de peur et de dramatisation, l'aide à domicile est souvent perçue comme la dernière étape avant la maison de retraire. Confrontées à la réalité du vieillissement, les personnes âgées et leurs familles attendent généralement la situation d'urgence avant d'envisager les besoins d'accompagnement.
Notre mission consiste à changer le regard sur la vieillesse: la personne âgée est avant tout un individu qu'il faut écouter, en déculpabilisant les proches, à travers une approche positive de l'aide à domicile.

Senior Compagnie repose sur les valeurs fondatrices suivantes:

- Accompagner: sortir de l'assistanat afin de créer une réciprocité dans la relation avec la personne aidée, et lui redonner le goût de faire les choses.
- Découvrir: prendre le temps de regarder derrière la carapace et écouter la personne âgée, et chercher les richesses de chacun
- Échanger: associer les proches au travail, recréer du lien avec eux, et sortir les personnes âgées de leur isolement social.

J'attache une attention particulière à la personnalisation de nos services.

Nous effectuons systématiquement des visites d'évaluation au domicile de la personne âgée afin de mieux connaître ses besoins réels et d'adapter les services à apporter. Chaque prestation fournie répond à une écoute et à une analyse des attentes des personnes aidées. Il est important que la personne âgée ne se sente pas brusquée.

Le développement de la société, son organisation, le recrutement et la gestion des ressources humaines doivent être en cohérence avec cet esprit de service.
Le travail d'aide à domicile est un métier passionnant qui procure de nombreuses joies et satisfactions, mais qui comporte aussi beaucoup de responsabilités et de défis, à la fois physiques et émotionnels.
Notre cercle vertueux place les intervenants à domicile au cœur du dispositif. Parce que nous sommes convaincus que notre réussite est également celle de nos employés, nous accordons une attention toute particulière à leur évolution dans le temps.

J'ai créé **Senior Compagnie** en 2007 avec pour ambition de réaliser un projet socialement utile et créateur d'emplois. Mon rôle a progressivement évolué vers le métier de franchiseur, qui est passionnant puisqu'il consiste à faire réussir un autre à sa place. Le choix de se développer en franchise est une décision stratégique prise depuis la création de Senior Compagnie. Notre objectif grâce à ce développement est de devenir leader dans les années à venir sur notre marché.

Senior Compagnie en quelques chiffres

• Création de Senior Compagnie	2007
• Lauréate de Paris Entreprendre	2007
• Prix Art de Vie du Petit Poucet	2008
• Nommée aux trophées du Grand Âge	2009
• CA 2007 :	100K€
• CA 2010 :	400K€
• CA 2011 :	780K€
• CA 2012 :	1,2M€
• CA 2013 :	2,5M€
• CA 2014 :	6,6M€
• CA 2015 :	11,5M€
• Nombre d'employés:	731
• Nombre de clients:	2 145
• Nombre d'agences :	47

1. Une entreprise créée en 2007

Senior Compagnie offre des prestations d'aide à domicile pour personnes dépendantes. L'enseigne se développe en franchise depuis 2010 et compte en en 2015, 46 agences.

A travers une approche personnalisée, **Senior Compagnie** offre des prestations à réelle dimension sociale et conviviale.

Senior Compagnie a été lauréate de Paris Entreprendre en 2007 et a remporté le prix Art de vie du Petit Poucet en 2008. Elle a été nommée aux Trophées du Grand Âge en 2009.

Une enseigne en pleine expansion

L'imagination de **Nicolas Hurtiger** a donné le jour à une entreprise structurée, fidèle à ses valeurs fondatrices.

Après sept ans d'activité, **Senior Compagnie** est déjà intervenue dans toute la France, chez plus de 1 900 personnes, regroupant 700 intervenants. En 2015 **Senior Compagnie** compte 47 agences,

Le développement très rapide de la société n'empêche pas son jeune fondateur, Nicolas Hurtiger, de mettre en place de nombreuses initiatives pour animer le réseau.

Senior Compagnie propose aujourd'hui un concept unique et personnalisé, répondant à la fois aux besoins humains et pratiques de ses clients. La société parvient ainsi à dédramatiser la perspective de l'aide à domicile chez les personnes âgées et à assurer l'entourage de ces seniors.

Aujourd'hui, de nombreux défis attendent **Senior Compagnie**. Le premier d'entre eux étant de permettre au plus grand nombre d'accéder à ses services dans toute la France.

La politique qualité Senior Compagnie

La politique Qualité de **Senior Compagnie** est construite sur les engagements clients suivants:

- Offrir un service humain et convivial
- Mesurer la satisfaction des clients
- Garantir la continuité et la réactivité du service
- Valoriser le métier d'aide à domicile

Ces engagements clients sont traduits en objectifs internes au sein des équipes et suivis avec des indicateurs de performances qui apportent une amélioration constante et la garantie d'un niveau de qualité continu. Ces engagements, objectifs et indicateurs sont revus annuellement et mis à jour selon le retour des attentes des clients et les exigences de la démarche qualité.
L'agence pilote **Senior Compagnie** a obtenue la Certification Qualité AFNOR.

Un véritable engagement social

Senior Compagnie s'engage à garantir 3 droits fondamentaux à tous ses intervenants:

- Droit au respect
- Droit à un avenir
- Droit à l'écoute

L'objectif étant que chaque intervenant puisse exercer son métier dans de bonnes conditions afin de bien prendre soin des personnes aidées. Le métier d'aide à domicile exige une telle proximité avec la personne aidée que la moindre insatisfaction ou gêne de la part de l'intervenant se ressent immédiatement au niveau du service apporté.

En rompant avec une logique industrielle de l'aide à domicile, **Senior Compagnie** garantit que chaque intervenant donne le meilleur de lui-même pour apporter un service irréprochable à la personne âgée.

La culture de l'entreprise, basée sur la valorisation du métier d'aide aux personnes âgées, crée une nouvelle identité de marque originale, facilement repérable sur un marché fortement concurrentiel. Cette particularité permet également de fidéliser un personnel qualifié.

A. Une approche humaine et conviviale de l'aide à domicile

Chacun d'entre nous peut se trouver concerné par les conditions de vie d'un parent ou d'un proche subissant une perte d'autonomie. Que ce soit une personne fragilisée, un parent sombrant dans la déprime ou un proche ne parvenant plus à suivre seul son traitement médical, les situations liées au vieillissement sont souvent complexes et humainement difficiles à affronter.
Senior Compagnie propose des services à domicile pour assister et entourer les personnes âgées. Pour quelques heures par semaine ou de façon plus régulière, ces intervenants peuvent ainsi soulager les proches de ces seniors dans la gestion du quotidien.

Une gamme de services adaptés à toutes les situations

Senior Compagnie attache une attention particulière à la mise en place d'un service de qualité, grâce à un personnel recruté, formé et encadré avec le plus grand soin.

Gamme de services proposée :

Vie sociale et relationnelle : Activités de loisirs, compagnie et conversation, promenades, sollicitation psycho-cognitive (Alzheimer…)

Vie quotidienne : Entretien du cadre de vie, élaboration et préparation des repas, accompagnement / livraison des courses

Actes essentiels de la vie : Aide à la prise des repas, aide à l'habillement, aide au lever et au coucher, aide aux transferts, aide à la mobilité, rappel de la prise de médicaments

Retour d'hospitalisation : Retour au domicile et aide au quotidien

Aide administrative : Suivi du courrier, aide administrative, prise de rendez-vous

Gardes non médicalisées : Garde de jour, garde de nuit, garde permanente ou occasionnelle

Chaque agence Senior Compagnie est un prestataire de services agréé par arrêté préfectoral, avec des intervenants dotés d'un statut de salarié à part entière.

Cette disposition vise à tranquilliser les personnes âgées qui n'ont pas à se soucier des contingences administratives. Les clients pourront s'adresser directement à Senior Compagnie en cas de problème. Le contrat entre l'agence et le client est simplifié au maximum afin de favoriser le montage du dossier par un tiers financeur et/ou tiers payeur.

Les tiers payeurs sont les personnes qui règlent le restant dû une fois l'aide des tiers financeurs versée (personne âgée ou l'un de ses proches).
Visant une qualité de service optimale, Senior Compagnie est en cours de procédure de certification AFNOR.

Ainsi, au titre du recours à une société prestataire de services, les clients de Senior Compagnie profitent d'une réduction d'impôt de 50% sur l'ensemble des prestations facturées par la société. Il leur est également possible de payer avec le CESU (Chèque Emploi Service Universel).
D'autre part, en fonction de leurs ressources et de leurs situations, les clients de Senior Compagnie peuvent avoir
accès à :

- L' allocation Personnalisée d'Autonomie versée par le Conseil Général
- Une prise en charge versée par leur caisse de retraite ou mutuelle
- L' aide sociale légale

Une entreprise à visage humain pour mieux aider les seniors

- **Création d'une relation de confiance**

Les services **Senior Compagnie** visent à apporter une véritable attention aux personnes en perte d'autonomie. Les attentes de ces dernières (convivialité, chaleur humaine...) sont au moins aussi importantes que leurs besoins pratiques. Pour cela, il est important que se noue une relation de confiance avec l'intervenant.
Senior Compagnie apporte donc une attention particulière à la bonne entente entre l'intervenant et la personne aidée :

► Les intervenants sont sélectionnés essentiellement en fonction de leurs qualités d'écoute et de soutien.

► Les compétences relationnelles et le savoir-faire des intervenants sont régulièrement développés par des formations.

- **Une forte proximité avec les personnes aidées**

Chaque agence **Senior Compagnie** a besoin de connaître toutes les personnes dont ses intervenants prennent soin au quotidien afin d'établir un climat de confiance.
Avant chaque début d'intervention, un coordinateur **Senior Compagnie** effectue une première visite de rencontre. Le but recherché étant de connaître l'histoire de la personne âgée, ses goûts et sa personnalité. Cette visite permet de vérifier la pertinence des services proposés et de choisir l'intervenant qui pourra développer des affinités.

Les coordinateurs **Senior Compagnie** appellent également tous les mois chaque personne aidée afin de s'assurer du bon déroulement des prestations et son bien-être.
Au cours de la tournée d'hiver, un coordinateur **Senior Compagnie** se déplace personnellement au domicile. Une occasion de créer des échanges, appréciés en cette période particulière de l'année, tout en s'assurant du confort des personnes aidées.
Il ne s'agit plus d'intervenir à la place des bénéficiaires mais de les stimuler, les motiver et agir avec elles.
L'objectif est de permettre de rompre l'isolement, de retrouver une certaine autonomie ainsi qu'une qualité de vie le plus souvent perdue.

Plus précisément, **Senior Compagnie** veille à fournir aux seniors tous les services leur permettant de rester à leur domicile dans les meilleures conditions possibles : de l'aide au lever et coucher, à la toilette, au rappel de la prise des médicaments en passant par l'entretien de la maison, les sorties accompagnées et bien d'autres services.

« Pour chacun de nos clients, nous offrons un accompagnement sur mesure, pour répondre au mieux à leurs besoins. Ainsi nos intervenants peuvent assurer un service de quelques heures hebdomadaires à une présence quotidienne, tout en construisant une relation de confiance avec la personne et son entourage », déclare Stéphane Theil, **premier franchisé Senior Compagnie installé à Boulogne Billancourt**. « Notre structure est encore jeune mais portée par le désir de bien faire. Et en poursuivant l'amélioration continue des conditions de services, cela bénéficie naturellement à nos ainés. Nous leur accordons toute notre attention, ce qui les rassurent ainsi que leurs proches ».

B. La création d'emplois socialement utiles et non délocalisables

Senior Compagnie se positionne sur un marché des seniors en plein essor avec une offre originale répondant à des besoins jusqu'ici négligés. L'organisation professionnelle et structurée de **Senior Compagnie** vise à assurer une qualité de service optimale grâce à la satisfaction de ses employés.

Un recrutement sélectif

Les candidatures des auxiliaires de vie sont rigoureusement étudiées. Leurs références sont examinées et des tests pratiques sont effectués.

Ces professionnels sont également sélectionnés pour leurs compétences et pour leurs qualités relationnelles.

À ce titre, **la capacité d'écoute est primordiale pour la prise en charge d'une personne âgée** qui éprouve des difficultés à exprimer ce qu'elle ressent ou ce dont elle a besoin.

De plus, **la douceur dans les gestes et les paroles rassurent et apaisent** les personnes qui n'acceptent pas forcément le recours à une aide extérieure à la famille.

Un accompagnement à la formation

Attachant une grande importance aux perspectives d'évolution professionnelle de ses salariés, **Senior Compagnie** se donne les moyens de recruter les meilleurs éléments et de les motiver dans la durée.

Cette grande innovation dans le secteur valorise également le métier d'auxiliaire de vie.

Les auxiliaires de vie disposent d'un véritable plan de carrière, caractérisé par une responsabilisation progressive. Ceci est primordial dans la mesure où **Senior Compagnie** s'attache à construire une relation durable avec ses clients. Par conséquent, la stabilité de l'équipe des intervenants est un critère déterminant.

Reconnue par le Code du travail, la **validation des acquis de l'expérience** (VAE) débouche sur un diplôme, un titre ou un certificat de qualification professionnelle. Cette démarche est très importante dans le secteur de l'aide à domicile pour les personnes âgées où seulement 20 % des intervenants possèdent un diplôme approprié.

Les auxiliaires de vie recrutées par Senior Compagnie apprécient le dynamisme du réseau qui leur propose des formations professionnelles régulières et des perspectives de carrière évolutives.

Des formations régulières portant sur des thèmes spécifiques de l'aide aux personnes âgées sont dispensées régulièrement et complétées par un système de **fiches pratiques** donnant une information disponible à tout moment.
Ils participent **tous les mois** à des sessions intensives de formation professionnelle et d'encadrement ainsi qu'à des groupes de discussion sur les difficultés du métier.
Aujourd'hui, grâce à ces diverses initiatives, **Senior Compagnie** fidélise un personnel toujours plus motivé et très soucieux d'apporter une réelle qualité de service.
Des **groupes d'échanges de pratiques** sont constitués pour favoriser la prise de parole et détecter les points de mécontentement. Les intervenants les plus expérimentés peuvent ainsi aider les plus jeunes à s'intégrer et à gérer les difficultés liées au métier.

Un encadrement de proximité

Les intervenants sont souvent confrontés à des situations difficiles, voire douloureuses émotionnellement ou physiquement. Souvent livrés à eux-mêmes lorsqu'ils interviennent à domicile, ils n'ont pas assez l'occasion d'exprimer leur mal être.

Senior Compagnie leur propose un réel suivi et un soutien permanent.
Le taux d'encadrement est de 1 pour 20 (moyenne du marché : 1 pour 40). Chaque intervenant bénéficie donc d'un suivi attentif de son évolution dans l'entreprise.

L'âge moyen des intervenants de **Senior Compagnie**, hommes et femmes, est de 43 ans. Pour ces professionnels, le fait de connaître leur ville, leur permet d'être au fait de la vie de quartier. En connaissant les administrations, les commerces, cela facilite grandement leurs missions d'aide au maintien à domicile, autant que dans la relation sociale, de leurs bénéficiaires. Aptes et sensibilisés à porter un regard d'ensemble sur l'état de santé général des seniors qu'ils suivent, et avec l'aide des coordinatrices et de la direction de l'agence, les intervenants remplissent un rôle important de « veille sociale, permettant d'adapter les services proposés en fonction de l'évolution des besoins de chacun des séniors que nous accompagnons », précise encore Stéphane Theil **(premier franchisé Senior Compagnie installé à Boulogne Billancourt)**. « Cela aussi est déterminant dans la confiance que nous portent les bénéficiaires et leurs proches, mais renforce aussi notre crédibilité auprès des professionnels médico-sociaux de l'aide aux personnes âgées avec qui nous sommes régulièrement en contact. »
Pour remplir sa mission dans les meilleures conditions, l'agence s'appuie et densifie un réseau de partenaires locaux, tels que professionnels de la santé libéraux, institutions (Conseil Général, Centre Local d'Information et de Coordination, Services sociaux...) et structures associatives.

Quelques repères sur le secteur de l'aide à domicile

Le vieillissement de la population, la pénurie de structures adaptées, les mesures législatives et incitatives sont autant d'opportunités de développement pour l'aide à domicile.

Etude :

Depuis 2005 le marché connaît une forte croissance avec une croissance annuelle moyenne de la valeur ajoutée de 8% par an. La dynamique du secteur et le potentiel d'emplois sont régulièrement réaffirmés avec un gisement d'emplois évalué à plus de 170 000 emplois d'ici 2016 et sans doute jusqu'à 800 000 emplois sur le long terme.

Le secteur répond à des besoins structurantes de notre société. Tiré par l'évolution démographique et celle du marché du travail, il va continuer à croître même en période de crise.

Etude Oliver Wyman

Un contexte sociodémographique très favorable

- **Le phénomène du vieillissement de la population**

- Aujourd'hui, les plus de 60 ans représentent 21% de la population française, soit environ 13 millions de personnes.
- D'ici 2050, la population âgée de plus de 60 ans connaîtra une augmentation de 80% soit 1 personne sur 3.

Cette croissance s'explique par deux phénomènes majeurs : L'allongement de la durée de vie et l'arrivée à la retraite des générations du baby-boom.
Face à l'augmentation de la demande, les structures d'accueil sont extrêmement coûteuses et ne répondent pas à la volonté légitime des personnes âgées de rester chez elles afin de conserver un maximum d'autonomie.

Par conséquent, les demandes des particuliers dans le domaine de l'aide au maintien à domicile ont largement *augmenté*.
Source : INSEE

- **Les personnes âgées souvent touchées par l'isolement**

Aujourd'hui, 3 millions de personnes âgées vivent seules. Une personne âgée sur cinq n'a pas l'occasion de parler à quelqu'un tous les jours.

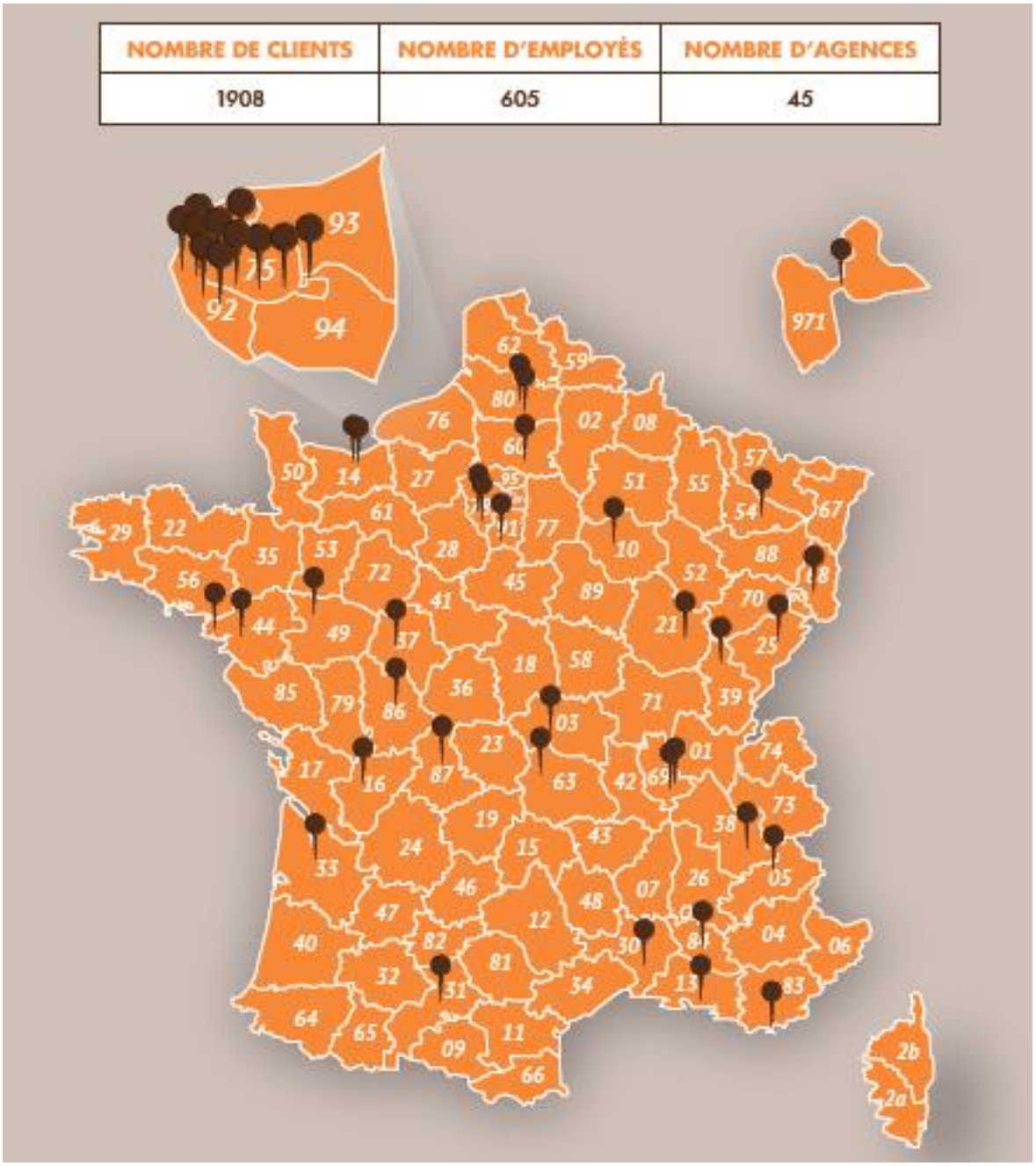
L'isolement social est un fléau dont les méfaits renforcent la dépendance des personnes âgées. Celles souffrant d'isolement sont donc les plus enclines à faire appel aux services à domicile. Or, un service ponctuel d'aide ménagère ou d'aide pour les gestes de la vie quotidienne ne suffit pas pour prendre en compte cette dimension humaine du problème.

Senior Compagnie a bien compris cet enjeu majeur en proposant un suivi de la personne avec une aide quotidienne basée sur des relations humaines de proximité et de confiance.

2 – Le réseau Senior Compagnie

A - Les agences Senior Compagnie (spt 2015)

NOMBRE DE CLIENTS	NOMBRE D'EMPLOYÉS	NOMBRE D'AGENCES
1908	605	45



B. Les informations techniques du franchisé

Le fonctionnement du réseau

Données chiffrées

- Droits d'entrée:
  20.000€ à 25.000€ HT
- Formation initiale:
  5.000€ HT
- Redevance d'enseigne:
  4% (dégressif selon le niveau de CA)
- Redevance de publicité:
  2%
- Apport personnel:
  20.000€ minimum
- Investissement global:
  60.000 à 70.000€
- CA réalisable après 2 ans d'exploitations:
  400.000€
- Surface d'un point de vente:
  30 m² à 60m²

Qualités requises

1. Capacité à mener une action commerciale et relationnelle efficace vis-à-vis des partenaires du médico-sociale
2. Aptitude à manager une équipe
3. Sens aigu du service
4. Ethique personnelle et qualités liées à l'activité d'aide aux personnes âgées ou handicapées
5. Tact et diplomatie
6. Compétence de gestionnaire

Services adaptés

➢ **Avant l'ouverture:**

- Aide au montage financier du projet
- Aide à la recherche de financements
- Aide à l'obtention de l'agrément
- Package communication
- Formation initiale de 3 semaines*

La formation initiale, qui alterne théorie et pratique, dure 3 semaine et s'articule autour des thèmes suivants:

- *Typologie des prescripteurs*
- *Technique commerciales et marketing propres au concept*
- *Réglementation et dispositifs financiers*
- *Recrutement des intervenants*
- *Gestion des plannings d'intervention*
- *Méthodes de suivi des intervenants et des clients*
- *Utilisation du logiciel de gestion*
- *Procédures de qualité*

➢ **Durant et après l'ouverture:**

- Programme spécifique au lancement
- Aide au recrutement
- Fourniture des logiciels adaptés
- Gestion du back-office
- Assistance juridique et administrative
- Supports de communication
- Relations presse et Site Internet

Processus d'intégration

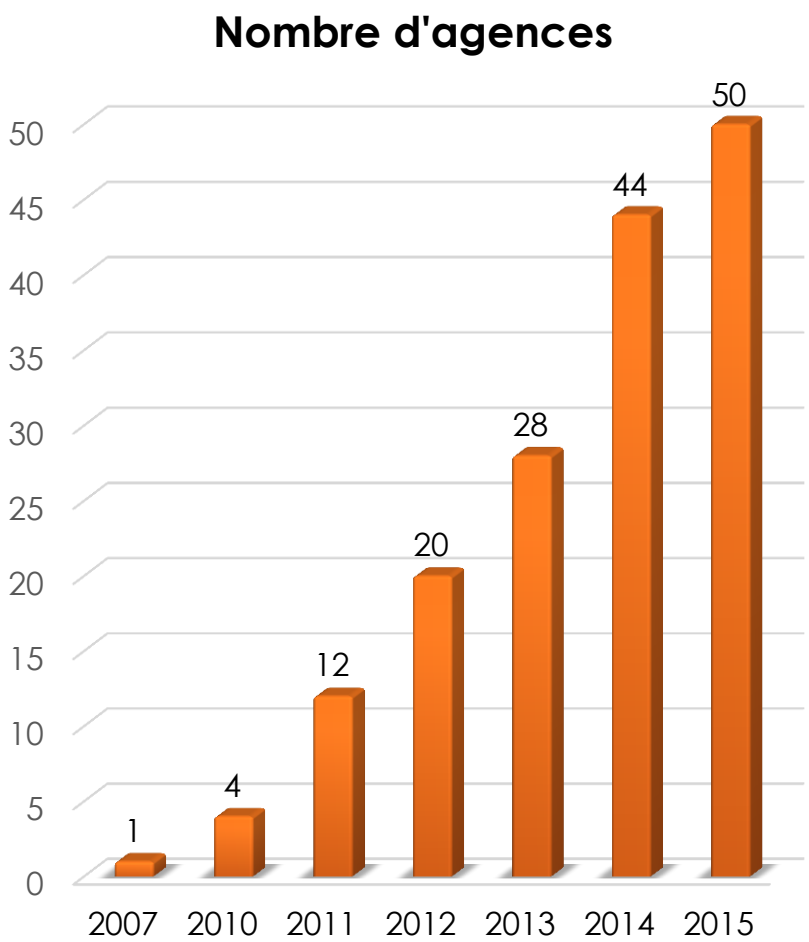
Dès la signature, les nouveaux franchisés bénéficient d'une mini-session de formation de 2 jours, pour les aider à constituer leur société, monter leur dossier d'agrément et valider leur business-plan.
Au cours des 2 à 3 mois qui suivent, ils cherchent leur local, prennent rendez-vous avec les banques, trouvent leurs premiers contacts commerciaux et se constituent une CV thèque d'intervenants.
Puis ils reviennent au siège pour une formation initiale de 3 semaines, qui couvre tous les aspects de la création et de la gestion d'une agence **Senior Compagnie**.
Les franchisés démarrent ensuite leur activité, avec une présence accrue du franchiseur lors des premiers rendez- vous commerciaux et entretiens de recrutement.

C. La dynamique du réseau

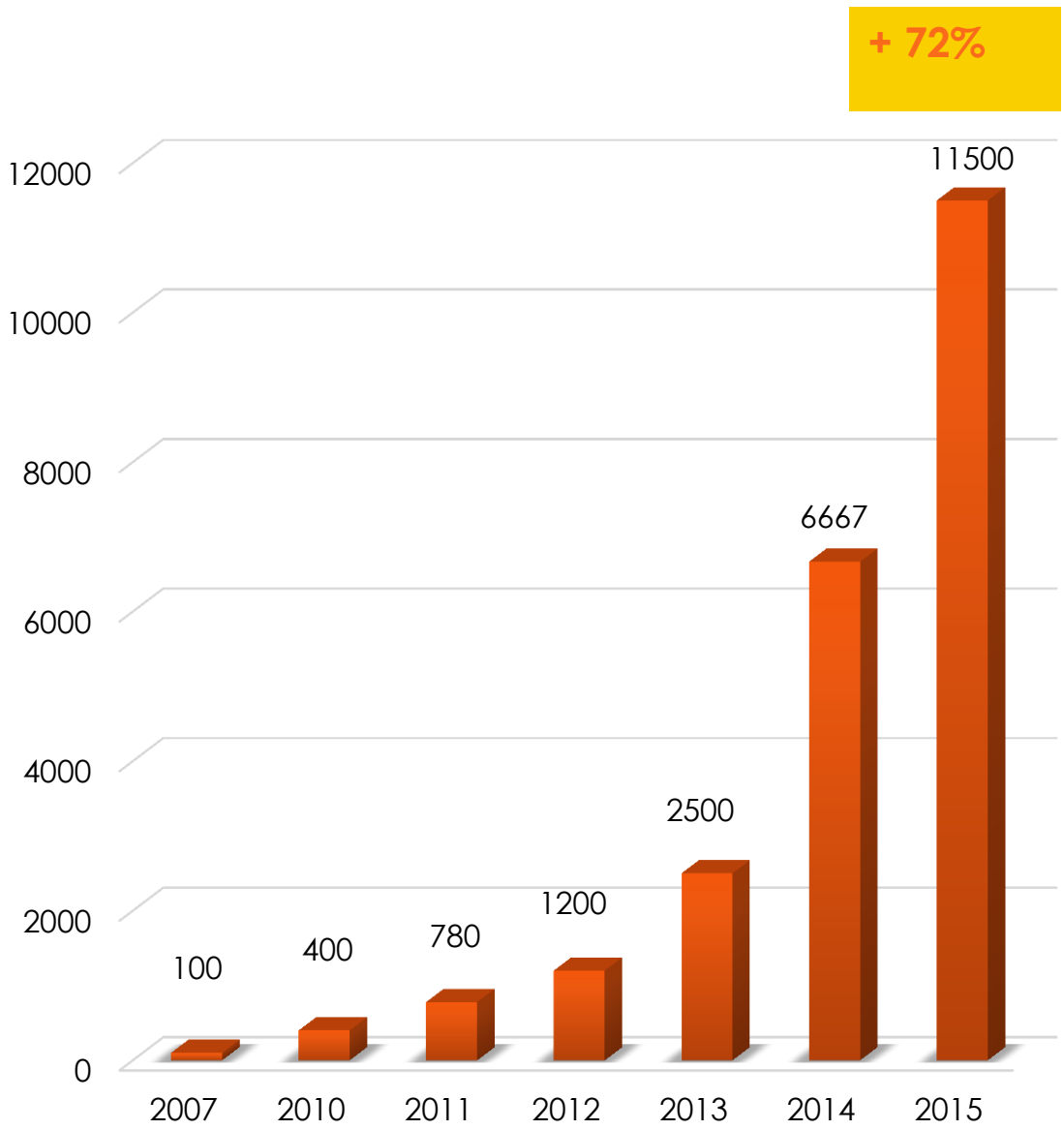
Des embauches au siège de Paris

L'enseigne a un plan de développement ambitieux visant à avoir 100 agences en 2020. Afin d'assurer l'accompagnement des franchisés l'équipe de la tête de réseau est amenée à évoluer et à se structurer avec la mise en place d'une ingénierie réseau.

Les ouvertures d'agences entre 2007 et 2015



CA du réseau Senior Compagnie (K€)



3 – Annexe

Les ouvertures d'agences entre 2007 et 2015
(Données au 1,02,2016)

Paris – Région Parisienne

Senior Compagnie Paris 6 & 14 – Julie Testaert - Succursale
140, bis rue de Rennes - 75006 Paris
Tél : 01 70 38 23 07
Email : julie,testaert@senior-compagnie.fr

Senior Compagnie Paris 7 & 15 – Valérie Huguenin
151, rue Blomet - 75015 Paris
Tél. : 01 42 73 55 19
Email : valerie.huguenin@senior-compagnie.fr

Senior Compagnie Paris 16 – Alexandra Simon
27-29, rue Raffet - 75016 Paris
Tél. : 01 40 50 54 05
Email : alexandra.simon@senior-compagnie.fr

Senior Compagnie Paris 8 & 17 – Alexandra Chapin
12, avenue Paul Adam - 75017 Paris
Tél. : 01 47 64 78 48
Email : alexandra.chapin@senior-compagnie.fr

Senior Compagnie Paris 5 & 13 – Isabelle Tardy
66 rue de la glacière 75013 Paris
Tel : 01 47 07 63 32
Email : isabelle.tardy@senior-compagnie.fr

Senior Compagnie Asnières – Patrice Prézeau
Adresse : en cours
Tél. : en cours
Email : patrice.prezeau@senior-compagnie.fr

Senior Compagnie Boulogne-Billancourt – Stéphane Theil
20, rue Michelet - 92100 Boulogne-Billancourt
Tél. : 01 46 03 39 96
Email : stephane.theil@senior-compagnie.fr

Senior Compagnie Courbevoie – Louis de Pompignan
Adresse : 2 rue Blondel 92400 Courbevoie
Tél. : 01 47 47 70 19
Email : louis.depompignan@senior-compagnie.fr

Senior Compagnie Gennevilliers – Julie Testaert - Succursale
39 avenue Chandon 92230 Gennevilliers
Tél. : 09 51 56 16 68
Email : julie.testaert@senior-compagnie.fr

Senior Compagnie Issy les Moulineaux – Stéphane Theil
49 Avenue Victor Cresson 92130 Issy-les-Moulineaux
Tél. : 01 55 95 05 25
Email : stephane.theil@senior-compagnie.fr

Senior Compagnie Neuilly-sur-Seine & Levallois-Perret – Bernard Peres
12, rue Bailly– 92200 Neuilly-sur-Seine
Tél. : 01 47 22 42 02
Email : bernard.peres@senior-compagnie.fr

Senior Compagnie Rambouillet – Sylvie Richoux
38, rue Georges Lenôtre - 78120 Rambouillet
Tél. : 01 30 88 97 65
Email : sylvie.richoux@senior-compagnie.fr

Senior Compagnie Rueil-Malmaison – Jeannot Rakoto
6, rue Lionel Terray - 92 500 Rueil-Malmaison
Tél. : 01 47 32 20 64
Email : jeannot.rakoto@senior-compagnie.fr

Senior Compagnie Versailles – David Da Silva
12 Rue Richaud - 78000 Versailles
Tél. : 01 39 53 47 82
Email : david.dasilva@senior-compagnie.fr

Senior Compagnie Vincennes – Nathalie Cohen
207, rue Diderot - 94300 Vincennes
Tél. : 01 43 98 04 62
Email : nathalie.cohen@senior-compagnie.fr

Senior Compagnie Yerres – Michelle Diouf
2, rue du Clos des Abbesses - 91300 Yerres
Tél. : 01 69 48 35 08
Email : michelle.diouf@senior-compagnie.fr

Outre-mer

Senior Compagnie Guadeloupe – Jean-Michel Lebrun
Immeuble Montana – Parc d'activités Jabrun – 97122 Baie-Mahault
Tél. : 05 90 81 11 61
Email : jean-michel.lebrun@senior-compagnie.fr

Province

Senior Compagnie Amiens – Laurence Lestienne
51, ter rue Georges Beauvais - 80000 Amiens
Tél. : 03 22 42 38 93
Email : laurence.lestienne@senior-compagnie.fr

Senior Compagnie Angers – Antoine Pineau
49, rue Beaurepaire 49100 Angers
Tél. : 02 41 86 07 10
Email : antoine.pineau@senior-compagnie.fr

Senior Compagnie Angoulême – Rodolphe Robert
9, rue de Montbron - 16000 Angoulême
Tél. : 05 45 94 98 73
Email : rodolphe.robert@senior-compagnie.fr

Senior Compagnie Avignon – Florian Louvrier & Damien Guichardon
23, avenue Pierre Semard - 84000 Avignon
Tél. : 04 90 88 91 94
Email : florian.louvrier@senior-compagnie.fr

Senior Compagnie Bordeaux – Nathalie Amigues
90, rue de la Croix de Seguey - 33000 Bordeaux
Tél. : 05 57 35 31 52
Email : nathalie.amigues@senior-compagnie.fr

Senior Compagnie Caen Nord – Laetitia Minse
26, rue de l'Engannerie - 14000 CAEN
Tél. : 02 31 38 70 36
Email : laetitia.minse@senior-compagnie.fr

Senior Compagnie Caen Sud – Eric Motin
9 rue Gabriel DUPONT - 14000 Caen
Tél. : 02 31 50 3 40
Email : eric.motin@senior-compagnie.fr

Senior Compagnie Chambéry – Nathalie Debrus
557 Faubourg Mâche 73000 Chambéry
Tél. : 04 79 96 32 81
Email : nathalie.debrus@senior-compagnie.fr

Senior Compagnie Clermont-Ferrand – Nora Hakem
56 Avenue Julien 63000 Clermont-Ferrand
Tél : 04 73 19 06 20
Email : nora.hakem@senior-compagnie.fr

Senior Compagnie Colmar – Christophe Nicole
74 avenue de la république 68000 Colmar
Tél : 03 89 29 52 47
Email : christophe.nicole@senior-compagnie.fr

Senior Compagnie Dijon – Emmanuel Dor
24 avenue Victor Hugo 21000 Dijon
Tél : 03 80 30 15 35
Email : dijon@senior-compagnie.fr

Senior Compagnie Dole – Ludovic Couteaux
18, Boulevard Wilson - 39100 Dole
Tél. : 03 84 82 74 01
Email : ludovic.couteaux@senior-compagnie.fr

Senior Compagnie Gap – Monique Bouysson
3 avenue Jean Jaurès 05000 Gap
Tel : 04 92 50 65 03
Email : monique.bouysson@senior-compagnie.fr

Senior Compagnie Grenoble – Christophe Aubert
24 Boulevard Foch 38000 Grenoble
Tel : 09 81 94 74 30
Email : christophe.aubert@senior-compagnie.fr

Senior Compagnie Hébécourt – Laurence Lestienne
27, rue de Paris - 80680 Hébécourt
Tél. : 03 22 42 38 93
Email : laurence.lestienne@senior-compagnie.fr

Senior Compagnie Limoges – Jean Lasserre & Cécile Roussilhe
26, rue des Arènes - 87000 Limoges
Tél. : 05 55 14 89 93
Email : cecile.roussilhe@senior-compagnie.fr

Senior Compagnie Lyon 1, 2, 4 – Philippe Albanel
Adresse : 52 rue Hénon 69004 Lyon
Tél. : 04 78 31 29 25
Email : philippe.albanel@senior-compagnie.fr

Senior Compagnie Marseille 7 & 8 – Damien Guichardon, Florian Louvrier, Anne-Laure Abbes
37 rue Pierre Dupré 13008 Marseille
Tél. : 04 86 97 94 49
Email : marseilleprado@senior-compagnie.fr

Senior Compagnie Meaux – Isabelle Fleouter
132 Rue du Faubourg Saint Nicolas 77100 Meaux
Tél. : en cours
Email : isabelle,fleouter@senior-compagnie.fr

Senior Compagnie Nancy – Stéphane Condre
45 boulevard d'Haussonville 54000 Nancy
Tél. : 09 84 47 52 12
Email : stephane.condre@senior-compagnie.fr

Senior Compagnie Nantes – Béatrice Lamour
2, rue de Sévigné - 44000 Nantes
Tél. : 02 40 03 33 33
Email : beatrice-lamour@senior-compagnie.fr

Senior Compagnie Nîmes – Philippe Peredes
84 ter, avenue Jean Jaurès – 30900 Nîmes
Tél. : 04 66 38 04 75
Email : philippe.peredes@senior-compagnie.fr

Senior Compagnie Poitiers – Célia Radomski
1, rue de la Goélette – 86000 Poitiers
Tél. : 05 49 30 45 65
Email : celia.radomski@senior-compagnie.fr

Senior Compagnie Saint-Genis-Laval – Valérie Costes
65 avenue Georges Clémenceau 69230 Saint-Genis-Laval
Tél : 04 78 44 28 87
Email : valerie.costes@senior-compagnie.fr

Senior Compagnie Saint Nazaire – Stéphanie Mercier
22, rue de la Trinité 44600 Saint-Nazaire
Tél. : 02 40 19 07 08
Email : stephanie.mercier@senior-compagnie.fr

Senior Compagnie Senlis – Bruno Mansard
56 Rue Vieille de Paris - 60300 Senlis
Tél. : 06 12 20 28 63
Email : bruno.mansard@senior-compagnie.fr

Senior Compagnie Six-Fours-les-plages – Stéphanie Baier
100bis rue de la République 83140 Six-Fours-Les-Plages
Tél. : 02 22 44 06 57
Email : stephanie.baier@senior-compagnie.fr

Senior Compagnie Toulouse – Sandrine Belassel & Dominique Voirin
89, avenue Jean Rieux - 31500 Toulouse
Tél. : 09 83 01 29 06
Email : agence.toulouse@senior-compagnie.fr

Senior Compagnie Tours – Anne Quincy
23, rue Michael Faraday - 37170 Chambray les Tours
Tél. : 02 47 27 32 31
Email : anne.quincy@senior-compagnie.fr

Senior Compagnie Troyes – Carole Gaurier
44, rue du Révérend Père Lafra - 10000 Troyes
Tél. : 03 25 40 67 00
Email : carole.gaurier@senior-compagnie.fr

Senior Compagnie Vichy – Peggy Baril-Lamour
17, avenue Aristide Briand - 03200 Vichy
Tél. : 04 70 96 84 23
Email : peggy.baril-lamour@senior-compagnie.fr