

## Domidom se lance dans la franchise

**Domidom** se lance dans la franchise

Par Christine Piédali, publié le 09/03/2009 10:58 - mis à jour le 09/03/2009 12:20

Une quinzaine d'implantations sont prévues cette année pour cette jeune société de services à la personne.

Société de services à la personne spécialisée dans la dépendance, le ménage, la garde d'enfants, les petits travaux, **Domidom** se lance dans la franchise. Les cinq premiers contrats ont été signés fin 2008. Créée en 2003, l'enseigne compte aujourd'hui 31 agences en propre et plus de 1 200 salariés (surtout à temps partiel). «Nous avons d'abord voulu mettre en place nos prestations et notre démarche via notre réseau en propre, avant d'envisager ce nouveau mode, explique Damien Cacaret, diplômé en pharmacie et fondateur de **Domidom**. Après une croissance annuelle de 40 %, cela va nous permettre de faire une pause, tout en poursuivant nos implantations.»

Pas de réseau de franchise démesuré, **Domidom** vise l'équilibre avec ses succursales : une quinzaine de franchises au maximum seront ouvertes cette année et quatre ou cinq agences en propre. Prudence dans la sélection des candidatures également. La société se défend de tout a priori, mais s'appuie sur quelques points de repère. L'expérience dans le management et la gestion d'entreprise ou de microentreprise sont incontournables, la connaissance du domaine sanitaire et social et du tissu local, des plus. « Une infirmière ayant exercé en libéral pendant une dizaine d'années et voulant s'investir aura un bon profil », affirme Damien Cacaret, qui relève beaucoup d'intérêt pour ce marché, mais peu de candidats ayant un réel projet.

70 000 euros d'apport

## Évaluation du site

Site du magazine hebdomadaire L'Express. Il met en ligne une partie de son édition papier ainsi qu'une actualité quotidienne sous forme de dépêches d'agences et d'articles de fond.

**Cible**  
Grand Public

**Dynamisme\*** : 150

\* pages nouvelles en moyenne sur une semaine

Démarrer une agence demande un peu de patience, environ six mois de préparation, dont trois pour l'obtention du précieux agrément, la formation théorique sur le terrain prenant un mois.

« L'apport de départ est estimé à 70 000 euros, hors location du local, le temps de parvenir à la rentabilité financière, indique Damien Cacaret. Les royalties représentent 5 % du CA plus 2 % de communication. » La rentabilité pourra être atteinte au bout d'un an, le développement de l'agence dépendant étroitement du recrutement et du management des équipes.

« Nous sommes très attentifs à la formation des intervenants lors de l'intégration et nous développons des formations qualifiantes internes à tous niveaux tout au long du parcours dans l'entreprise », confie Damien Cacaret. Un des secrets d'une fidélité toujours complexe à maintenir.