

Dossier de presse



Contact Presse

Damien Cacaret - *Gérant et co-fondateur*
Tél.: 01 48 78 68 06
Mail : d.cacaret@domidom.fr



Le marché des services à la personne est aujourd'hui résolument ouvert à accueillir les entreprises qui font le choix de la qualité et de la proximité. En pleine structuration encouragée par des mesures gouvernementales, le secteur se professionnalise et bénéficie d'une demande forte, dont l'avenir prometteur est très largement dynamisé par une évolution socio-démographique favorable.

La raison d'être de notre activité est d'apporter de l'aide à nos clients au quotidien, et du bien-être comme résultat, dans nos 4 métiers : l'aide à domicile, les travaux ménagers, la garde d'enfants et le bricolage-jardinage.

Dans cette démarche de relations humaines, la qualité de nos prestations est essentielle. Ainsi, notre société est fondamentalement imprégnée de ces valeurs tant dans son activité que dans la dimension sociale de son management.

Nous ouvrir à la franchise nous permet de transmettre un savoir-faire reconnu qui fait de Domidom un acteur majeur du marché. Nous accompagnons la volonté d'entreprendre de nos franchisés pour développer notre couverture nationale de 45 zones, renforcer notre position sur le secteur et toujours offrir le meilleur service à nos clients.

Devenir franchisé Domidom, c'est investir pour rejoindre une enseigne d'expérience sur un marché d'avenir. C'est aussi et surtout le choix de s'investir avec des valeurs fortes : le respect, l'intégrité, le dévouement, la proximité et la qualité.



Damien Cacaret
Gérant et co-fondateur de DOMIDOM



Sommaire

- P. 2 Domidom**
Des métiers, des valeurs
Un réseau de proximité
Une croissance forte
- P. 3 Le secteur des Services à la Personne**
- P. 4 La franchise Domidom**
- P. 6 La micro franchise Domidom**
- P. 7 Actualité Domidom**
- P. 8 Contact**

Domidom

Des métiers, des valeurs.

Domidom est créée en 2003 par Damien Cacaret, Docteur en Pharmacie et entrepreneur dans l'âme, et par Philippe Austruy, fondateur des premiers groupes d'hospitalisation privée dans les années 80.

La société proposait à l'origine des services de prise en charge de la dépendance, construisant son expertise sur des sujets sensibles tels que l'accompagnement post-hospitalier. Evoluant sur un marché en pleine croissance, l'entreprise s'est diversifiée pour compter

aujourd'hui 4 métiers : l'aide à domicile, les travaux ménagers, la garde d'enfant, le bricolage jardinage. D'autres prestations complémentaires comme la téléassistance répondent aux besoins de la clientèle.

Domidom souhaite devenir la référence en matière de services à la personne, en activant une politique de développement dynamique, tout en fédérant ses collaborateurs autour des valeurs de **respect de la personne, d'intégrité** et de **dévouement**.

Un savoir-faire reconnu

Domidom est le premier réseau national en propre de services à la personne à avoir obtenu la certification de services SGS Qualicert*.

Une distinction qui récompense notre savoir-faire et la qualité de nos prestations : un gage de confiance pour nos clients et nos partenaires.

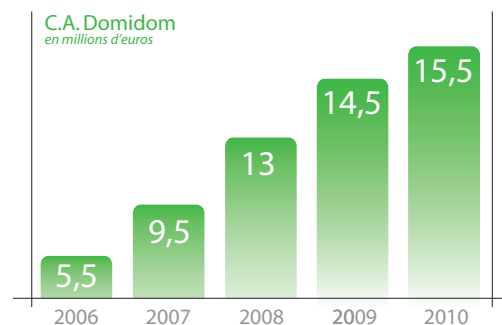


90 %
 de nos clients
 recommanderaient
 DOMIDOM Services
 à leur entourage **

Une croissance forte

Avec un chiffre d'affaires de 15,5 millions d'euros en 2010, Domidom s'inscrit dans une dynamique de développement initiée par l'entreprise depuis sa création.

Le réseau de franchise Domidom est une nouvelle source de croissance qui apportera souplesse et déploiement au réseau (3 millions de volume d'affaires en 2010). Domidom c'est plus de 1 500 salariés en CDI et nous prévoyons plus de 500 embauches sur 2011.



Un réseau de proximité

Fort d'une couverture de 45 zones sur l'ensemble du territoire français (Lille, Boulogne, Paris, Toulouse, Bordeaux, Montpellier, Marseille, Lyon, Nantes ...) mais aussi en Belgique avec 11 agences, Domidom génère déjà un chiffre d'affaires de près de 15,5 millions d'euros.

Plus de 45 ZONES COUVERTES EN FRANCE

Antibes, Aix en Provence, Berck sur Mer, Béthune, Bordeaux, Boulogne, Caen, Calais, Carcassonne, Cergy, Chartres, Cholet, Créteil, Eaubonne, Grenoble, Hyères, Lille, Lorient, Lyon, Marseille, Meaux, Montpellier, Nancy, Nantes, Narbonne, Nice, Neuilly Plaisance, Palaiseau, Paris 13, Paris 15, Paris 16, Paris 17, Pau, Perpignan, Pontivy, Rennes, Rouen, Sainte Luce (Martinique) Suresnes, Thionville, Toulouse, Tours, Vannes, Versailles ..

* Liste des sites certifiés disponibles auprès de DOMIDOM ou SGS ICS.

** Enquête de satisfaction menée auprès de 300 clients en 2010 par YOUR ...

Domidom

Le marché

Les services à la personne un secteur en plein essor

Le secteur des services à la personne connaît un véritable essor.

Depuis l'adoption du plan Borloo le 26 juillet 2005, pour favoriser l'accès aux services à la personne et y développer l'emploi, le gouvernement ne cesse de contribuer à l'essor du secteur.

En 2009, il met en place le plan 2 de développement des services à la personne.

Constitué de onze mesures, elles ont pour objectifs de :

- Soutenir la création d'emploi dans les services à la personne
- Professionnaliser le secteur, améliorer la qualité des emplois
- Simplifier et assouplir les outils pour atteindre un milliard d'euros en Cesu préfinancés en 2012.

Quelques chiffres du secteur* :

- Le secteur affiche près de **16 milliards d'euros** de chiffre d'affaires en 2009
- Il emploie près de **2 millions de personnes** en 2009
- Près de 390 000 emplois créés depuis 2005
- Près de 15 000 organismes agréés créés depuis 5 ans*

Données de marché

- 6 millions de ménages en France non utilisateurs se déclarent potentiellement demandeurs de services à la personne*.
- 15,6 % de la population aura plus de 75 ans en 2050 contre 8% en 2005**

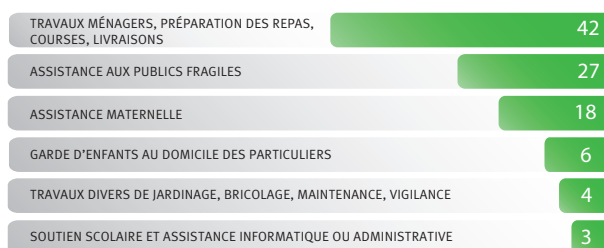
- Plus de 22 milliards d'euros de dépenses publiques pour les personnes âgées en 2010***
- 78% des français se déclarent concernés par la dépendance pour eux-mêmes ou leurs proches****

Le marché des services à la personne est propice au développement d'enseignes à forte visibilité dans une structure sectorielle en pleine professionnalisation.

Encore fortement imprégnées d'une image de « petits boulots », les entreprises apportent du crédit à l'activité et de la confiance dans la relation commerciale de services le plus souvent issus du « bouche à oreille ».

Domidom dont le métier original était la prise en charge de la dépendance, a su opérer un déploiement stratégique sur plusieurs services, lui conférant aujourd'hui une place majeure sur le marché.

PHOTOGRAPHIE DU SECTEUR EN 2009
 Répartition des salariés par activité en %



Extrait du rapport d'activité 2009 Agence Nationale des Services à la Personne. (source BIPE/GFK-ISL)



*Source rapport d'activité 2009 Agence Nationale des Services à la Personne (ANSP) ** estimation INSEE *** Estimation rapport du Sénat sur la dépendance **** Baromètre Banque Postale Prévoyance / La Tribune février 2010

Domidom

La franchise

Le développement du réseau

Le réseau de franchisés est en ordre de marche avec vingt et une zones couvertes et un objectif de trente cinq zones couvertes à l'horizon 2011.

Notre ambition implique le recrutement de nouveaux talents issus de l'univers médical ou commercial qui souhaitent créer leur entreprise en toute sérénité.

Ces nouvelles franchises généreront au niveau des implantations locales des centaines de créations d'emplois d'auxiliaires de vie, d'aides ménagères, etc.

Acteur majeur du secteur, Domidom souhaite agrandir son réseau d'agences dans les grandes agglomérations françaises et aussi dans les zones rurales, pour demain devenir incontournable.

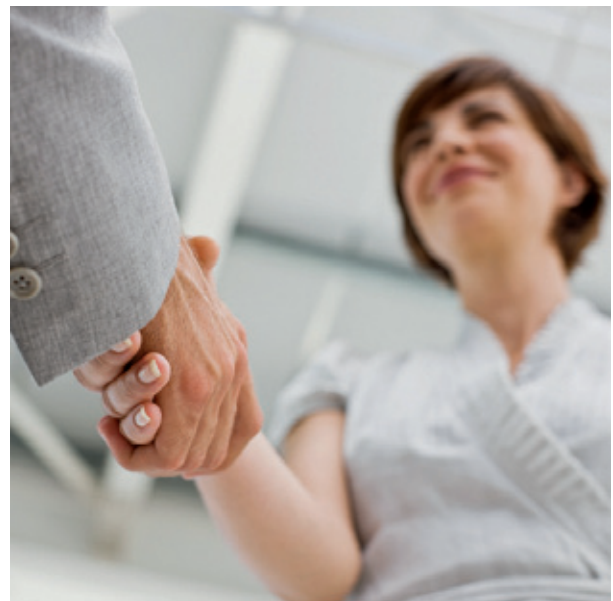
L'accompagnement du Franchisé Domidom

Entreprendre en franchise dans le secteur des services à domicile avec Domidom c'est devenir propriétaire de son entreprise dans un cadre sécurisant*.

La procédure de recrutement est simple :

- Le candidat à la franchise complètera un questionnaire confidentiel disponible sur simple demande au service Développement de Domidom franchise
- Il nous retournera le questionnaire accompagné d'un Curriculum Vitae et d'une lettre de motivation
- Après étude de notre part, il sera convié à une journée d'information
- Domidom franchise travaillera sur la zone d'exclusivité souhaitée par le candidat
- Avec le soutien de Domidom, le candidat réalisera son état de marché local
- Un Partenaire expert comptable accompagnera le candidat sur la réalisation de son compte prévisionnel de résultats ainsi que sur la rédaction des statuts de sa société
- Le Franchiseur apportera un soutien au niveau administratif, juridique ainsi que dans la constitution

du dossier de demande d'agrément qualité
- Nous procéderons à la signature de votre contrat de franchise et à votre intégration au programme de notre formation de 3 à 4 semaines.



* les statistiques montrent que le risque d'entreprendre en réseau est nettement inférieur à celui de l'indépendant.
Le taux de réussite à 5 ans est de 50% (source INSEE) contre 70 à 80% (source : Défis / F.F.F.) en réseau.

Domidom

La franchise

Caractéristiques économiques pour accéder à la franchise

- L'investissement global de départ de 60 000 à 70 000 € HT
- Le droit d'accès à la marque : 21 000 € HT
- La formation initiale obligatoire : 3500 € HT
- La redevance sur CA HT : 5% à partir du 6^{ème} mois d'activité
- La redevance communication sur CA HT : 1% à partir du 6^{ème} mois d'activité
- Le contrat de franchise : durée 7 ans.

Contact :

Responsable Réseau Domidom Franchise
 Bruno Chrisostome
 Tél : 06 78 72 84 65
 Mail : b.chrisostome@domidom.fr

Interview de Eric LE DOUAIRO, franchisé DOMIDOM

Toute-la-franchise.com : Comment s'est déroulée la période entre votre premier contact et vos débuts ? Pourquoi avoir créé votre société avec le support de votre franchiseur ?

Mon choix s'est porté sur DOMIDOM car tout d'abord, je considère qu'il est difficile aujourd'hui et cela deviendra presque impossible d'ici deux à trois ans de monter seul sa structure avec agrément qualité. Ensuite, le développement de l'activité de l'agence est dû pour grande partie aux accords conclus entre DOMIDOM et les plateformes de mise en relation et les enseignes qui nous génèrent, moyennant le respect d'un cahier des charges, un volume d'affaires qui dépasse généralement la moitié du chiffre d'affaires annuel. Ces intermédiaires ne référencient la plupart du temps que des structures solides comme les groupes d'agences.

TLF : Quels sont les services que vous apportent votre franchiseur au démarrage de votre activité ?

Comme ce que l'on doit attendre de tout réseau de franchise, DOMIDOM m'a apporté des réponses professionnelles à chaque fois que je me suis interrogé sur des aspects que je ne maîtrisais pas suffisamment (obtention de l'agrément, aspects juridiques pour le montage de la société, gestion sociale, formation du personnel...). Il m'a également permis d'être référencé rapidement auprès de l'ensemble des partenaires de DOMIDOM, afin de générer de l'activité pour l'agence, avant toute prospection commerciale.

TLF : En termes de chiffre d'affaires, avez-vous atteint vos objectifs ?

L'agence a ouvert fin mars 2009 et nous dépassons nos objectifs pour le moment de 15%.

Les partenaires

DOMIDOM a acquis la reconnaissance de grands partenaires nationaux et locaux.

Les grandes enseignes nationales : Serena Maif et ses opérateurs, La Caisse d'Épargne, Le Crédit Agricole, Via Vita, Bien – Être Assistance, Domiserve,...

Les assistants : Mondial Assistance, Europ Assistance, Fidelia Assistance, Axa Assistance, IMA...

Mais aussi, l'AP-HP, les Conseils Généraux, les caisses d'assurance maladie et les caisses de retraite,...

Domidom

La micro franchise

DOMIDOM propose la micro franchise pour répondre aux besoins des zones semi-rurales et rurales

Pour renforcer son réseau en milieu rural et semi rural Domidom s'ouvre à la micro franchise, un concept, novateur et profondément social.

Soucieux d'apporter des prestations de proximité et de qualité au plus grand nombre de nos concitoyens, nous donnons l'opportunité à des candidats de

devenir franchisés sur des zones de moins de 80 000 habitants (La liste des zones est disponible sur simple demande).

L'enseigne recherche des professionnels issus des services à la personne, des professions médicales et/ou paramédicales mais aussi d'autres secteurs d'activité qui ont envie de s'investir dans une aventure humaine.

Caractéristiques pour accéder à la micro franchise

Zones ciblées

- Il s'agit de zones de moins de 80 000 habitants.

Profil recherché

- Capacités en développement commercial, gestion administrative, management de petites équipes
- Bonne connaissance de la zone
- Vif intérêt pour les Services aux personnes
- Disponibilité et écoute.

A noter : les cadres (ou assimilés) en reconversion sont particulièrement appréciés, de même que les anciens gérants de petites entreprises ayant une bonne connaissance du secteur géographique, des profils issus de l'univers médical ou commercial qui souhaitent créer leur entreprise en toute sérénité.

Caractéristiques de la micro franchise Domidom

L'Investissement global de départ : 40 à 50 K€ HT, soit :

- Le droit d'accès à la marque : 10 000 € HT
- La formation initiale obligatoire : 3500 € HT
- La redevance de service : 5% du CA mensuel HT à partir du 6ème mois d'activité
- La redevance de communication : 1 % du CA mensuel HT à partir du 6ème mois d'activité.

Contact :

Responsable Réseau Domidom Franchise
Bruno Chrisostome
Tél : 06 78 72 84 65
Mail : b.chrisostome@domidom.fr

Domidom

Actualité

Présence aux salons



Le Salon des services à la personne les 1, 2 et 3 décembre 2011 Porte de Versailles, premier événement national exclusivement dédié à ce secteur, vise à le dynamiser et le valoriser, et à clarifier l'offre auprès du grand public. Il réunit tous les acteurs du marché durant 3 jours autour des enjeux d'un secteur en pleine croissance qui se structure.

Le salon de la franchise du 20 au 23 mars 2011 est le rendez-vous annuel de la création d'entreprise en Franchise.

Il est un vecteur de contacts incontournable entre franchiseurs et candidats franchisés, et vitrine principale de la franchise en Europe avec 14% de visiteurs étrangers.

On parle de DOMIDOM

LE FIGARO

Extrait du quotidien LE FIGARO du 9 mars 2009

Domidom se lance dans la franchise

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

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 micro-

entreprise 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.

(...)

« 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.

Le Télégramme

Extrait du quotidien LE TELEGRAMME du 2 novembre 2010

Aide à domicile. Domidom un relais pour tous

Habitué des grandes villes, Domidom a choisi de s'implanter dans le secteur rural en ouvrant une agence à Pontivy. Depuis un an, cette dernière ne cesse de progresser, sur un marché en pleine croissance.

Spécialisée dans l'aide à domicile, Domidom cherche à se

démarrer de la concurrence en offrant des prestations de proximité adaptée aux besoins de sa clientèle. « Nous souhaitons être le plus près possible de notre clientèle. Le but n'est pas de faire trop vite, mais de faire bien et surtout d'être à l'écoute », explique Karine Garnier la directrice associée de l'agence morbihannaise. », affirme Damien Cacaret, qui relève beaucoup d'intérêt pour ce marché, mais peu de candidats ayant un réel projet.

CONTACT PRESSE

Damien Cacaret
Gérant et co-fondateur

31, boulevard de la Tour Maubourg - 75007 Paris
Tél. : 01 48 78 68 06 - Fax : 01 48 78 44 32
Email : d.cacaret@domidom.fr
Site grand public : www.domidom.fr
Site Franchisé : www.domidom-franchise.fr



