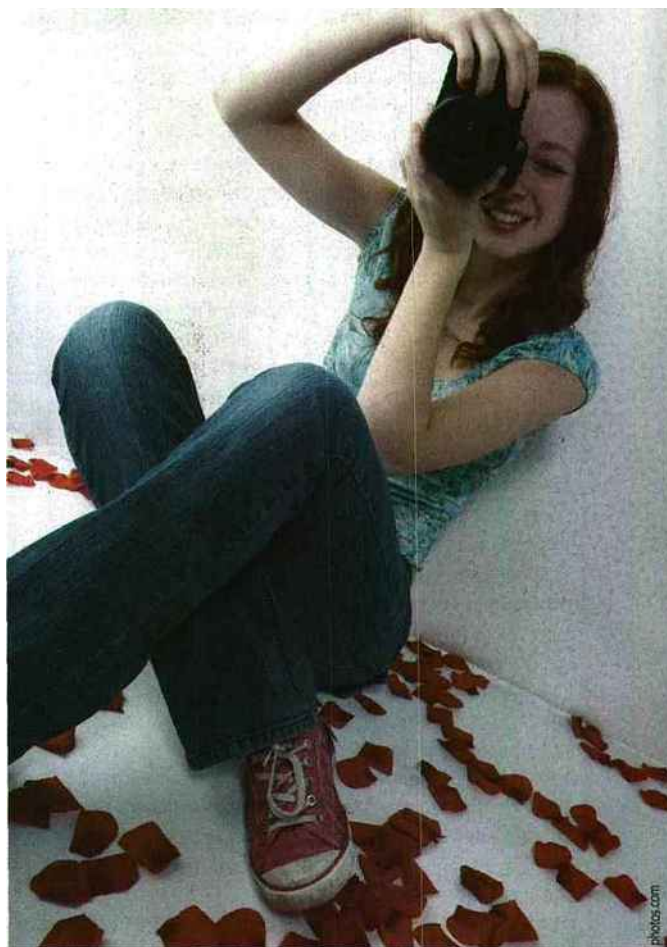


BOULOTS

Vendez votre savoir-faire !

Vous êtes aujourd'hui au chômage ou vous n'appréciez plus votre emploi salarié. Bref, vous avez envie de créer votre propre boîte afin de pouvoir travailler en solo et si possible à domicile. Est-ce possible et comment mener à terme ce nouveau projet de vie ? Et pourquoi ne pas vous lancer dans une entreprise de service qui vous corresponde ?



Vous avez du talent et votre parcours professionnel d'hier ne vous a pas forcément permis de l'exploiter. Que vous soyez esthéticienne ou peintre, jardinier ou femme de ménage, photographe ou écrivain, traducteur ou graphiste, pourquoi ne pas créer votre petite entreprise afin de rendre service à ceux qui en ont besoin, tout en créant votre propre emploi ? Si les sociétés de services ont tant de succès aujourd'hui, c'est parce qu'elles correspondent à une véritable attente du grand public. Qui en effet n'a pas besoin aujourd'hui de trouver quelqu'un pour garder ses enfants, tondre la pelouse, faire du soutien scolaire ou apporter de l'aide ménagère à des personnes âgées ?

Faire selon ses compétences ou sa passion

Pour trouver l'idée de société de services qui vous conviendra le mieux, le plus simple est de choisir selon ses propres compétences. Inutile de vous lancer dans la coiffure à domicile si vous ne connaissez rien aux coupes et couleurs ! Si vous êtes bricoleur, pourquoi ne pas vous lancer dans les travaux ? Ensuite, viennent vos passions. Par exemple, pour faire de la garde d'animaux domestiques, l'important est déjà d'aimer les chiens et les chats. Idem si vous devenez écrivain public. Faut-il encore adorer écrire pour les autres ! N'oubliez jamais que cette activité va devenir votre quotidien, alors autant se lever avec plaisir chaque matin !

De l'optimisme du côté des services

À l'occasion du Forum-Expo « *Services à la personne : créer et développer son entreprise* » organisé le 14 mars dernier, la CCIP a dévoilé les résultats d'une Enquête réalisée par le CROCIS, Centre Régional d'Observation du Commerce, de l'Industrie et des Services, entre le 22 janvier et le 6 février 2007 auprès des dirigeants de 240 entreprises du secteur des services à la personne sur Paris et petite couronne. menée auprès des entreprises de services à la personne de Paris et Petite Couronne.

L'enquête révèle l'optimisme des dirigeants concernant l'évolution du secteur des services à la personne :

➤ Un exemple à suivre !

La réussite du plan des services à la personne

Domidom Services (www.domidom.fr)



Présent sur le secteur depuis Juillet 2003 et fort de ses 20 agences déjà installées sur le territoire national, Domidom Services profite du succès du plan des Services à La Personne mis en place par Jean-Louis Borloo l'année dernière. Avec plus d'un millier d'emplois déjà créés (gardes d'enfants, aides ménagères, auxiliaires de vie, hommes toute main, ...) et l'ouverture d'une dizaine de nouvelles agences d'ici la fin de l'année 2007, Domidom Services est en pleine expansion et illustre bien les besoins dans le secteur.

Avec la féminisation de la vie professionnelle, l'éclatement de la cellule familiale ou encore le vieillissement de la population, les besoins d'aides à domicile ont considérablement augmenté et Domidom s'emploie à satisfaire toutes ses demandes clients. « *Le plan Borloo est une vraie aubaine pour nous, car il vient structurer le marché et faciliter l'accès aux services. La France est en retard par rapport aux pays anglo-saxons, nous partons de loin... Mais toutes ces créations d'emplois (augmentation de la masse salariale de +150% en 2006), qui en appelleront bien d'autres, sont de bonne augure pour satisfaire la demande qui se fait de plus en plus importante* », explique Damien Cacaret, gérant de Domidom.

Domidom Services allie rigueur, professionnalisme et transparence pour apparaître aujourd'hui comme l'exemple à suivre du secteur. La volonté de professionnalisation de l'activité est illustrée chez Domidom par la mise en place de programmes de formations du personnel encadrant, effectués en alternance ou de ma-

nière continue. La demande évolue vers une exigence accrue en terme de qualité ce qui implique un personnel qualifié afin d'y répondre de manière professionnelle. Le suivi personnalisé au cas par cas des clients suffit à poser les bases d'une relation de confiance et de qualité, car les bénéficiaires des services se sentent écoutés, véritablement pris en charge. Ce souci de combler au plus près les attentes des clients en étudiant de manière claire leurs besoins est un atout majeur. Domidom l'a bien compris en basant sa démarche sur des valeurs fortes et un système très fiable qui ont fait sa renommée actuelle et construit le succès qu'on lui connaît tout en se démarquant de ses concurrents directs.

Actuellement, Domidom compte 20 agences réparties sur l'ensemble du territoire. Elle emploie 1 000 salariés en CDI dont près de 450 à temps plein. En 2006, elle a réalisé un chiffre d'affaire de 5,5 millions d'euros et en prévoit 13 (millions) en 2007. Une dizaine de nouvelles agences verra le jour d'ici à la fin de l'année 2007. En 2006-2007, Domidom Services est lauréat de Trophée Services Plus et a été choisi comme l'Entreprise Gazelle 2006 par le ministère des PME.

En savoir plus sur Domidom Services :
www.domidom.fr - Tél : 01 48 78 68 06





➔ 75% jugent la fidélisation des clients « facile »,

➔ Une entreprise interrogée sur trois envisage de proposer de nouveaux services en 2007,

➔ 91% pensent que leur chiffre d'affaires va augmenter, ainsi que leurs bénéfices (pour 69%).

Pour les entreprises interrogées, les activités les plus demandées par la clientèle sont l'entretien de la maison et les travaux ménagers (36%), le soutien scolaire et l'assistance informatique à domicile (23%), l'aide aux personnes âgées (18%) et la garde d'enfants (13%).

Loi Borloo : des mesures appréciées par les entrepreneurs

L'ensemble des chefs d'entreprises interrogés approuve les principales mesures de la loi Borloo : la simplification de la demande d'agrément (72% la jugent « très simple ou assez simple »), le taux de TVA réduit, les déductions fiscales pour les particuliers et la suppression des charges patronales de Sécurité sociale à hauteur du SMIC sont jugés « assez ou très utiles ». Selon eux, le CESU pré-financé mériterait une communication plus soutenue auprès des co-financiers potentiels. En effet, leurs clients sont moins de 10% à utiliser ce mode de paiement.

S'installer à domicile

Nous vous conseillons fortement de prendre rendez-vous avec un conseiller juriste ou expert comptable pour valider votre projet et l'organiser. Vous pouvez choisir différents statuts : micro-entreprise, profession indépendante, EURL, SARL... A vous de choisir en fonction de votre activité et de ses futurs résultats, ainsi que le type de protection que vous

souhaitez mettre en place. Sachez également que vous pouvez désormais protéger votre habitation principale en passant devant un notaire et en faisant une demande d'insaisissabilité de votre domicile.

Ensuite, dès que vous serez installé, il vous faudra apprendre à communiquer pour trouver puis fidéliser vos premiers clients. Des pages jaunes au mailing sur Internet, en passant par des tracts dans les boîtes aux lettres ou des petites annonces dans la presse gratuite ou chez le commerçant, tout est possible. Après, rien de mieux que le fameux bouche-à-oreilles pour promouvoir votre savoir-faire dans votre quartier ou votre ville.

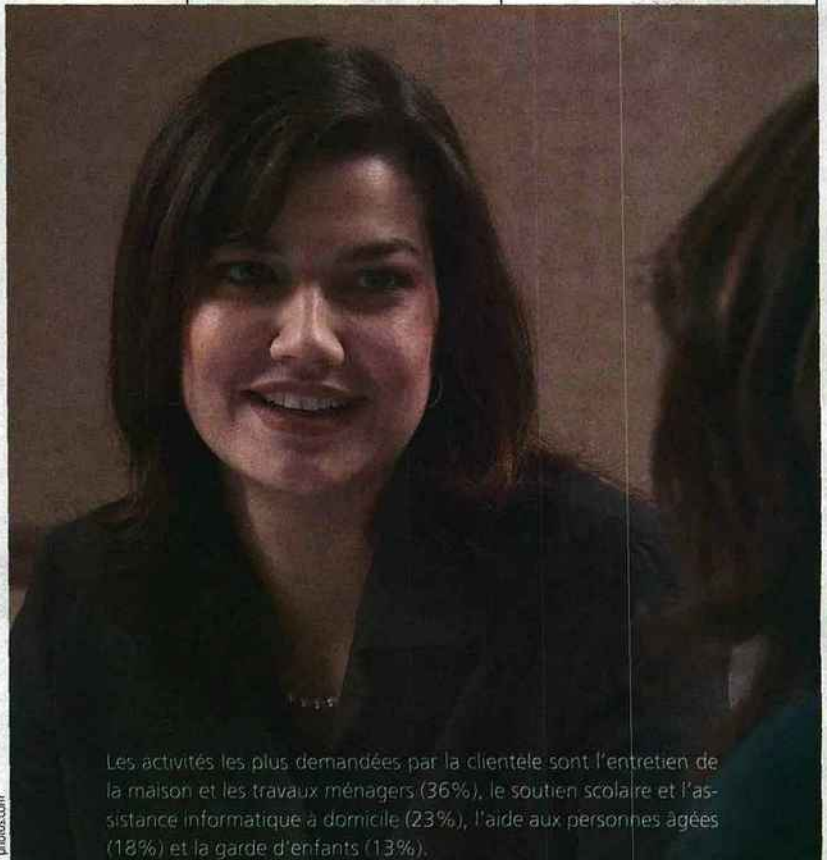
Retenez cependant que tout le monde n'aime pas forcément avoir une unité de lieu pour la vie personnelle et la vie professionnelle et qu'il vous faudra avant tout apprendre

à gérer votre temps et à bien vous organiser. Travailler en solo procure cependant de très nombreux avantages, dont le premier est la liberté de mouvement et le fait de n'avoir de comptes à rendre à personne, en dehors de son banquier.

L'autre solution, la franchise

Enfin, si vous souhaitez être encadré dans votre lancement, pourquoi ne pas devenir franchisé d'un réseau de services à la personne. Il en existe de très nombreux et sur de très nombreux créneaux. Voici encore un bon moyen de créer sa propre entreprise, tout en bénéficiant de l'image, du savoir-faire et du concept d'un groupe établi.

Il ne vous reste plus maintenant qu'à choisir votre voie et à vous lancer. Bonne chance dans votre création et à très bientôt dans nos colonnes ! ■ V.L.



Les activités les plus demandées par la clientèle sont l'entretien de la maison et les travaux ménagers (36%), le soutien scolaire et l'assistance informatique à domicile (23%), l'aide aux personnes âgées (18%) et la garde d'enfants (13%).