



## FINANCE & MARCHES

# *carnet*

### PORTRAIT

par **Julie Le Bolzer**  
 @JulieLeBolzer

## Maxime Aiach, services gagnants

Maxime Aiach a le sourire. Le crédit d'impôt instantané se déploie. Et depuis le 1<sup>er</sup> avril, les clients d'entreprises de services à la personne ou de soutien scolaire sont eux aussi dispensés d'avancer 50 % de la rémunération de l'employé à domicile. De quoi « *changer la donne* », pour le président-fondateur de Domia Group, à l'origine d'Academia, spécialiste du soutien scolaire, de Shiva, voué aux prestations de ménage, et, depuis peu, de Nos aimés, consacré à nos aînés. « *Le crédit d'impôt en temps réel rend nos activités plus compétitives face au travail au noir* », se félicite le Parisien de 59 ans, peu adepte de langue de bois, qui préside depuis douze ans la Fédération du service aux particuliers (FESP). Egalement membre du comité exécutif du Groupement des professions de services, cet ancien du Medef dit s'investir pour « *la structuration du secteur* ». « *On est seul lorsque l'on est chef d'entreprise, il faut donc jouer collectif... comme au foot* », note l'amateur de ballon rond.

En 1990, ce diplômé d'EM Lyon crée Cours Études Secours, ancien nom d'Academia, en dotant ses professeurs de cours particuliers du statut de mandataires. « *En faire des salariés me semblait ingérable* », se souvient celui qui emploie aujourd'hui un millier de collaborateurs en CDI, et compte 40.000 intervenants chez Academia, et tout autant chez Shiva. Pour les vingt ans de ce spécialiste du ménage et du repassage à domicile, Maxime Aiach a lancé une campagne d'affichage qui, jusqu'à la fin de l'année, fait sortir de l'ombre les employés de maison de son enseigne : ces derniers, photographiés par le mythique Studio Harcourt, se dévoilent en 4x3 dans le métro ou sur les Atribus...

« *C'est une marque de reconnaissance pour des professions, longtemps considérées comme des petits boulots, que nous devons professionnaliser et revaloriser* », indique le patron aux 300 millions d'euros de chiffre d'affaires, qui vient de se lancer dans l'aide à domicile des personnes âgées. Avec Nos aimés, mis sur les rails fin 2021, ce patron qui se décrit comme « *tenace* » confie être « *en*

*phase d'apprentissage* ». « *A la manière d'un architecte, il aime construire et structurer* », juge Antoine Grezaud, le directeur général de la FESP. Et d'ajouter que « *son mode de fonctionnement est simple et efficace : avec lui, les choses sont dites, entendues et faites* ».

### Un an autour du monde

Pour sa part, Maxime Aiach dit carburer à la volonté de satisfaire l'intérêt du client. « *Intervenir à domicile est certes un service commercial, mais c'est avant tout de la proximité* », glisse ce père de trois enfants, qui a épousé une dentiste. A la fin des années 1980, pas encore marié, le couple s'octroie « *un an autour du monde* », de l'Inde à Hawaï, en passant par l'Ouzbékistan et le Mexique. « *Une expérience marquante* » durant laquelle, devant se « *prendre en charge* », il a « *développé un esprit d'entrepreneur* ».

De retour en France, l'aîné de trois garçons, fils d'un père patron de PME dans les cosmétiques, s'essaie au salariat chez Citibank. Sans succès. Rodé aux cours à la maison, qu'il dispensait étudiant, il crée sa société. Trente-trois ans plus tard, celle-ci, renommée Academia en 1995, a résisté à diverses tempêtes, telles des accusations de non-conformité à la CNIL. Désormais, l'entreprise compte 130 agences dans l'Hexagone, dont l'École A, qui vient d'être inaugurée à Paris. Côté Shiva, le réseau s'appuie sur plus de 300 agences, un volume qui croît au rythme de 60 ouvertures par an. Autant dire que Maxime Aiach a de quoi faire. Mais jamais au détriment de son « *équilibre personnel* », assure-t-il. Et ce joueur de tennis d'expliquer que « *la vie a un début et une fin : il faut donc une bonne allocation du temps entre les sphères professionnelle, familiale et amicale* ». ■





Domia