

Services d'aide à domicile et de portage de repas

Postée le **04/03/2026**

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SARL
Ancienneté de la société : Plus de 10 ans
Localisation du siège : Aisne, Picardie, France

Résumé général de l'activité

Services d'aide et d'assistance aux personnes âgées handicapées, isolées ou indépendantes.

Services à la personne contribuant à l'amélioration du confort et de l'autonomie au quotidien.

Transport public routier de personnes

Jardinage et portage de repas.

Ces activités sont réalisées dans le cadre du décret n°2005-1384 du 7 Novembre 2005.

En plus

La société possède une ou plusieurs marques déposées à l'Inpi

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire
Raison principale de la cession : Départ à la retraite

Eléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA		1 500	1 400	
Marge brute				
EBE		100	100	
Résultat exploitation		90	55	
Résultat net		75	35	
Nb. de personnes			42	

Autres chiffres

Intitule_dettes : 100 k€
Trésorerie nette : 200 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Société de services à la personne diversifiée, spécialisée dans l'assistance aux personnes âgées, et proposant un bouquet de services complémentaires à forte valeur ajoutée. Structure du Chiffre d'Affaires (CA 2024) : - Aide à Domicile (60%) : Cœur de métier comprenant l'aide au lever, coucher, toilette, cuisine à domicile, et les gestes de la vie quotidienne. - Portage de Repas (25%) : Activité secondaire stratégique et résiliente, ayant montré une légère croissance en 2024 (+2%). C'est l'activité qui présente la marge la plus intéressante pour l'entreprise. - Services Complémentaires (10-12%) : Jardinage et accompagnement véhiculé. Modèle de Financement Sécurisé : - Le modèle économique repose majoritairement sur le financement public : 90% de la prestation d'aide à domicile est prise en charge par le Conseil Départemental, le reste étant à la charge de la famille. Ce mode de facturation (environ 30 €/heure) garantit une grande sécurité et une faible volatilité des créances clients. Conformité et Qualité : - L'entreprise dispose d'un Agrément départemental. - L'Audit de la Haute Autorité de Santé (HAS) est à jour, ce qui est un facteur clé de succès et une preuve de conformité dans ce secteur réglementé. Le modèle d'acquisition est fondé sur un réseau de partenariats institutionnels et une excellente réputation locale, assurant un flux de clientèle constant et qualifié sans nécessité de dépenses marketing importantes. Réseau de Prescripteurs Établi : - L'acquisition de clientèle repose principalement sur un réseau stable d'environ 10 prescripteurs (assistantes sociales, médecins, services hospitaliers). - Ce canal garantit des demandes entrantes qualifiées, sécurisant le flux d'affaires. Avantage Concurrentiel par l'Offre : - L'entreprise propose des prestations spécifiques, comme le portage de repas à domicile, qui ne sont pas toujours couvertes par les associations concurrentes locales. - Cette diversification renforce son positionnement sur le marché. Réputation de Service et Récidive : - Le bouche-à-oreille est une source significative de business. - La bonne image de l'entreprise est davantage ancrée dans son bon fonctionnement, ses services efficaces et ses méthodes que dans l'image de marque seule. Ce socle opérationnel est un atout transférable qui garantit la fidélisation des familles. Faible Risque Commercial : Le fait que la demande soit excédentaire

(pression concurrentielle limitée) signifie que l'acquéreur peut concentrer ses efforts et ses investissements sur le recrutement et la capacité de production, plutôt que sur la prospection commerciale.

Concurrence

Proposition de prestations spécifiques non couvertes conventionnellement par les entreprises concurrentes sur le même secteur : portage de repas à domicile, jardinage, accompagnement véhiculé.

Points forts / faibles

Points forts

L'entreprise dispose d'avantages compétitifs décisifs en matière de structure de coûts et de logistique qui protègent la marge et facilitent la mise à l'échelle.

Levier Financier du Contrat de Franchise :

- Le poste de charge des redevances pour concessions/licences est resté fixe à 29 k€ sur les trois derniers exercices (2022, 2023, 2024), sans être proportionnel aux fluctuations du Chiffre d'Affaires.
- Cette stabilité de la redevance est un avantage stratégique : chaque euro additionnel de CA généré (une fois le goulot RH résolu) portera un taux de marge d'EBITDA supérieur à celui constaté historiquement, maximisant l'effet de levier sur la rentabilité future.

Maîtrise des Coûts et Résilience Opérationnelle :

- La gestion de la masse salariale est rigoureuse : en 2024, les charges de personnel ont été réduites de 8,8% en réponse à la baisse de CA de 5,04%.
- Cette capacité à préserver les marges par l'ajustement rapide des coûts variables est un indicateur de bonne gestion opérationnelle.
- Le ratio Charges de Personnel / CA s'est ainsi amélioré, passant de 68,9% en 2023 à 66,2% en 2024.

Actifs Logistiques et Implantation Locale :

- L'entreprise bénéficie d'une implantation physique stratégique à Soissons, sur un axe très passant, offrant une forte visibilité de l'enseigne.
- Elle possède des actifs opérationnels clés pour le segment portage de repas, notamment une flotte de véhicules, une camionnette frigorifique et une chambre froide intérieure.
- La situation immobilière est stable, avec un bâtiment appartenant au cédant mais assurant un faible loyer et une forte stabilité du facteur de localisation.

Points faibles

Facteurs clés de succès :

La réussite de l'acquisition et la maximisation de la valeur des capitaux propres (estimée entre 260 k€ et 290 k€ sur une base prudente 1) reposeront sur l'activation des leviers suivants qui permettront d'atteindre l'EBITDA normatif cible et de capter la demande non satisfaite.

Levier 1 : Déblocage de la Contrainte RH :

L'objectif prioritaire est de réduire le turn-over et d'augmenter la masse salariale des intervenants (35 employés) pour absorber immédiatement la demande excédentaire.

Ceci nécessite un investissement dans les processus RH et la fidélisation des profils qualifiés.

Levier 2 : Optimisation de la Marge (Technologie et Processus) :

Bien que l'entreprise utilise l'ERP de la franchise (ARCHE MC2), il existe un potentiel d'amélioration significatif de la marge par la mise en place d'automatisations et d'outils intelligents au niveau du back-office (4,5 ETP).

L'optimisation des processus de support doit libérer des ressources administratives pour qu'elles se concentrent sur la gestion et la supervision de l'activité de terrain.

Levier 3 : Sécurisation du Financement Public (CPOM) :

L'entreprise ne dispose pas actuellement d'un Contrat Pluriannuel d'Objectifs et de Moyens (CPOM).

L'obtention d'un CPOM, rendue possible par l'Audit HAS à jour, permettrait de sécuriser les relations financières avec les autorités de tutelle (Conseil Départemental) et d'apporter une visibilité et une stabilité accrues sur le modèle de financement de l'aide à domicile.

Levier 4 : Flexibilité Stratégique :

Le contrat de franchise, dont la fin est prévue en 2028, permet une sortie anticipée ou une renégociation. Cette flexibilité offre à l'acquéreur la possibilité de basculer vers une enseigne propriétaire ou une autre franchise, si cela s'avère plus avantageux sur le long terme (contrôle de l'image de marque et des outils IT).

Complément d'information

Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

Compléments, spécificités

CA 2024 : 1,4 M€.

Résultat avant impôts : 40 k€.

Résultat avant impôts retraité : 140 k€.

La taille de la structure permet d'amortir les coûts du siège (3 ETP) confortablement et de dégager une belle marge.

Actuellement franchisés jusqu'en 2028 (Franchise de 2008) mais une sortie anticipée est possible.

Le poste de charge des redevances pour concessions/licences est resté fixe à 29 k€ sur les trois derniers exercices (2022, 2023, 2024), sans être proportionnel aux fluctuations du Chiffre d'Affaires.

Cette stabilité de la redevance est un avantage stratégique : chaque euro additionnel de CA généré portera un taux de marge d'EBITDA supérieur à celui constaté historiquement, maximisant l'effet de levier sur la rentabilité future.

L'opération de transmission est facilitée par la remplaçabilité des fonctions clés du cédant, ce qui réduit le risque d'homme clé pour l'acquéreur.

Un engagement d'accompagnement par le cédant est possible jusqu'en septembre 2026 pour assurer le transfert des savoirs-faire, des relations (prescripteurs), et la passation de gestion.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale