

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SAS

Ancienneté de la société : Plus de 10 ans

Localisation du siège : Meurthe et Moselle, Lorraine, France

Résumé général de l'activité

Cette structure est un acteur dominant dans les services à la personne au cœur d'un territoire à démographie vieillissante.

Elle opère en tant que Service Autonomie à Domicile (SAD) mixte, proposant un bouquet de services multi-flux hautement sécurisé : aide à l'autonomie (toilette, garde de nuit), portage de repas avec flotte frigorifique en propre, prestations de confort (jardinage, ménage) et aide à la mobilité.

Bénéficiant d'un maillage territorial fort, l'entreprise s'appuie sur une solide prescription institutionnelle et vient de valider avec succès son audit HAS, lui garantissant une autorisation d'exercer sur les 5 prochaines années.

La société opère actuellement sous franchise mais une sortie du réseau est prévue en août 2026.

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire

Raison principale de la cession : Changement d'activité du dirigeant

Compléments : Transition institutionnelle et managériale. Le cédant propose un accompagnement jusqu'à fin 2027 pour sécuriser la passation à l'équipe autonome déjà en place.

Éléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	2 000	2 100	2 200	
Marge brute	1 900	1 900	2 100	
EBE	100	65	250	
Résultat exploitation	40	-5	150	
Résultat net	70	1	100	
Nb. de personnes			50	

Autres chiffres

Fonds propres : 305 k€

Intitule_dettes : 40 k€

Trésorerie nette : 395 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Leader dominant dans un rayon de 30 km créant un monopole de fait sur certaines zones rurales où la concurrence est inexistante ou incapable de répondre à la demande excédentaire.

Concurrence

Faible et peu structurée. Les récentes exigences réglementaires de la Haute Autorité de Santé (HAS) agissent comme une barrière à l'entrée majeure, vouant les concurrents non conformes à disparaître.

Points forts / faibles

Points forts

La conformité est le premier actif de l'entreprise. Dans un secteur où les autorisations sont devenues difficiles à obtenir, l'entreprise détient des agréments pérennes.

Validation HAS 2030 : Le succès total lors de l'audit de la Haute Autorité de Santé en septembre 2025 place l'entreprise dans le top des structures les plus conformes du territoire, éliminant tout risque administratif majeur pour les 5 prochaines années.

Leader Local : L'assise territoriale dans un rayon de 30 km crée un monopole de fait sur certaines

zones rurales où la concurrence est inexistante ou incapable de répondre à la demande excédentaire.

Projet SAD Mixte : L'engagement vers le modèle de Service Autonomie à Domicile mixte est un atout stratégique futur. Il permettra d'intégrer des prestations de soins infirmiers, augmentant ainsi la valeur ajoutée par bénéficiaire et sécurisant des financements forfaitaires via l'ARS.

Écosystème de prescription résilient avec un fort apport des acteurs institutionnels (Conseil Départemental, CARSAT, Hôpitaux).

Équipe managériale autonome, structurée et qualifiée (siège opérationnel complet : Compta, RH, Technique, Accueil) garantissant la continuité post-cession.

Bilan exceptionnellement sain avec une trésorerie forte (395 k€) et une dette drastiquement réduite.

Points faibles

Leviers de développement :

- Récupérer d'importantes parts de marché laissées vacantes par les concurrents non conformes HAS.
- Réinvestir les 35 K€ annuels d'économie de franchise (post-2026) dans le recrutement, la formation ou l'expansion géographique.
- Finaliser le pivot vers le SAD Mixte (intégration des soins infirmiers et dotations forfaitaires ARS) pour doubler la valorisation à horizon 5 ans.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **1 200 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **250 k€ k€**

Compléments, spécificités

Le chiffre d'affaires est en croissance ininterrompue, marquant une hausse de +17,2% sur 4 ans.

L'année N-1 (2024) a été une année de transition marquée par des investissements nécessaires à la mise en conformité HAS, expliquant le recul temporaire de l'EBE et du résultat net. Suite à cette validation réussie, l'EBITDA a bondi en N (2025) pour atteindre 240 k€.

Un levier supplémentaire de rentabilité est garanti dès août 2026 grâce à la sortie de la franchise, libérant mécaniquement 35 k€ d'EBITDA par an.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Personne morale (groupe du secteur médicosocial / Silver Économie souhaitant réaliser un build-up) ou personne physique disposant de solides compétences en gestion d'entreprise.
Une bonne compréhension des enjeux RH et institutionnels est optimale.