

Service d'aide à la personne / aide à domicile

Annonce V88351 mise à jour le 15/01/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Manche

Résumé général de l'activité

Groupe de services à la personne multi-sites prestataire de services, implanté historiquement en Normandie, réalisant environ 3 M€ de chiffre d'affaires, avec plus de 10 ans d'existence et une rentabilité récurrente.

L'entreprise s'appuie sur :

- plusieurs agences structurées,
- une équipe managériale en place,
- des processus éprouvés,
- et une notoriété locale forte.

En plus

La société possède une ou plusieurs **marques** déposées à l'INPI

Éléments chiffrés

Année de référence	2025
Fonds propres	450 k€
Trésorerie nette	250 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	2200	2600	2 800	
Marge brute				

En k€/année	2023	2024	2025	2026
EBE	100	300	300	
Rés. Exp.	100	200	200	
Rés. Net	65	150	150	
Salariés	100	100	120	

Indications concernant les éléments chiffrés

Après une forte structuration en 2023, l'entreprise a connu une accélération nette de sa rentabilité en 2024, confirmée en 2025 par une croissance du chiffre d'affaires supérieure à celle de la masse salariale, traduisant un effet d'échelle maîtrisé.

Exercice 2025 (atterrissage prévisionnel / réalisé), bilan en cours :

CA HT :

+8,7 % vs 2024.

+26 % vs 2023.

Lecture clé :

Croissance du CA nettement supérieure à la hausse de la masse salariale.

Effet d'échelle très positif.

Gain de productivité structurel.

2025 confirme que la performance 2024 n'était pas conjoncturelle :

- Croissance du CA maîtrisée.
- Masse salariale sous contrôle.
- Rentabilité maintenue, voire améliorée.
- Modèle scalable, pilotable par un repreneur structuré.

Profil d'entreprise 'prête à transmettre' :

- saine,
- rentable,
- en croissance,
- sans dépendance excessive au dirigeant.

L'opération envisagée porte sur une cession majoritaire (environ 70 % du capital), les dirigeants actuels souhaitant se recentrer sur le développement national de leur groupe, tout en restant impliqués dans la transition et l'accompagnement du repreneur.

Après plus de 10 ans de développement, les dirigeants souhaitent :

- réduire leur implication opérationnelle quotidienne,
- accompagner la croissance de leur réseau à l'échelle nationale,
- et ouvrir le capital à un partenaire capable de poursuivre et amplifier le développement local et régional.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Services à la personne – mode prestataire sous contrat de franchise.

Services aux professionnels avec son contrat de marque.

Activités récurrentes à forte intensité RH.

Marché porteur, résilient et structurellement soutenu (vieillesse, maintien à domicile, besoins familiaux).

Concurrence

Acteur régional de référence, structuré en multi-agences, avec une taille critique lui permettant de combiner :

- proximité terrain,
- organisation centralisée,
- performance économique.

La société se situe au-dessus des indépendants isolés et en dessous des grands groupes nationaux, avec une agilité et une rentabilité supérieures à la moyenne du secteur.

Points forts

Entreprise rentable, en croissance, structurée en multi-agences, positionnée sur un marché porteur, avec un effet d'échelle démontré et une cession préparée et accompagnée.

Entreprise disposant d'une autorisation SAD, d'un agrément et d'un CPOM en cours, offrant une visibilité pluriannuelle et un haut niveau de sécurisation réglementaire, rare sur le marché.

Points faibles

Activité à forte intensité RH nécessitant un pilotage structuré multi-sites et une organisation managériale rigoureuse. Autonomie stratégique en cours de sécurisation dans le cadre d'une transmission anticipée et accompagnée.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Changement d'activité du dirigeant
Complément	La cession envisagée est majoritaire et anticipée. Elle ne résulte ni d'une difficulté économique, ni d'une contrainte financière, mais d'un choix stratégique assumé. Après plus de dix années de développement, l'entreprise a atteint une taille critique qui nécessite désormais : - un pilotage opérationnel dédié à 100 %, - une présence managériale renforcée sur le terrain, - et une structuration encore plus poussée pour accompagner la prochaine phase de croissance. Parallèlement, les dirigeants souhaitent recentrer leur temps et leur énergie sur : - le développement national de leur groupe, - la structuration de leur réseau, - et des projets de croissance externe. La cession majoritaire permet ainsi : - de confier le pilotage opérationnel quotidien à un partenaire sous contrat de franchise pleinement engagé, - tout en assurant une transition sécurisée grâce à l'accompagnement des cédants, - et en conservant un alignement d'intérêts via le maintien d'une participation minoritaire.
Prix de cession	1 500 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	
Prix de l'immobilier uniquement	450 k€

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
	Cette opportunité s'adresse prioritairement à : - un acteur déjà implanté dans les services à la personne, - un groupe régional ou national indépendant (non franchisé) souhaitant renforcer sa présence en Normandie, - ou un dirigeant expérimenté, disposant d'une capacité de structuration et de pilotage multi-sites. Un accompagnement opérationnel et stratégique du cédant est prévu sur une période significative afin de sécuriser la transition.
Complément	Le projet de cession majoritaire s'inscrit dans un cadre de partenariat structuré, reposant sur un contrat de franchise. Le repreneur interviendra ainsi : - en qualité de partenaire exploitant, - sous contrat de franchise existant, - dans un cadre juridique, opérationnel et stratégique sécurisé et éprouvé. Ce modèle permet : - d'assurer le respect des standards de l'enseigne, - de garantir la continuité de la qualité de service, - de préserver la cohérence du réseau, tout en laissant au repreneur une autonomie opérationnelle réelle dans le pilotage quotidien.