

Annonce **V88351**

Service d'aide à la personne / aide à domicile

Postée 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, Basse-Normandie, France

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

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire

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

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.

Compléments :

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.

Eléments chiffrés

| En k€/année | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 |
|-----------------------|-------|-------|-------|------|
| CA | 2 200 | 2 600 | 2 800 | |
| Marge brute | | | | |
| EBE | 100 | 300 | 300 | |
| Résultat exploitation | 100 | 200 | 200 | |
| Résultat net | 65 | 150 | 150 | |
| Nb. de personnes | 100 | 100 | 120 | |

Autres chiffres

Fonds propres : 450 k€

Trésorerie nette : 250 k€

Position / 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 / faibles

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.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **1 500 k€**

Compléments, spécificités

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.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

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.

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.