



PARAMEDIC

BUSINESS PLAN

CONFIDENTIALITÉ

Ce document et les informations qu'il contient sont communiqués à titre strictement confidentiel dans le cadre d'une discussion exploratoire relative à Paramedic. Ces informations demeurent la propriété exclusive de Paramedic et ne peuvent être utilisées qu'aux fins d'évaluer une éventuelle opportunité d'investissement.

Toute reproduction, diffusion ou communication à des tiers, en tout ou partie, sans l'accord préalable écrit de Paramedic est interdite.

DISCLAIMER

Les informations contenues dans ce document proviennent de sources jugées fiables ou ont été fournies par le porteur de projet.

Bien que Paramedic ait apporté le plus grand soin à leur préparation, elle ne garantit ni leur exactitude, ni leur exhaustivité, ni leur actualisation.

Ces informations sont fournies à titre indicatif et ne constituent en aucun cas un engagement contractuel de la part de Paramedic.

Fiche Synthétique

CAPITAL SOCIAL :
430 000,00 €

EMPRUNT :
150 000,00 €

RATIO D'ENDETTEMENT :
0.3x

TABLE DE CAPITALISATION :

Noms associés	Actions détenus	% Détenion	% Vote	Rôles opérationnels
Carla Bouty	0	0%	0%	CEO
Sven Dupont	0	0%	0%	CTO

RÉSUMÉ DU PROJET :

Paramedic répond à un décalage désormais visible dans la gestion des rendez-vous et de la coordination dans les services à la personne non médicaux. Alors que des solutions de type Doctolib se sont imposées dans le médical réglementé, une grande partie des intervenants du domicile et de l'accompagnement reste en dehors de ces plateformes et continue de fonctionner avec des appels, SMS, papier ou Excel. Cette organisation fragmentée génère des erreurs, des oublis, des doubles réservations, des rendez-vous manqués et une charge administrative qui réduit le temps consacré aux prestations.

Le projet consiste à éditer une plateforme de réservation en ligne dédiée à ces professionnels, avec une prise de rendez-vous et un calendrier centralisés, une synchronisation en temps réel et des notifications. Paramedic ajoute une messagerie intégrée et un espace de coordination multi-parties entre bénéficiaire, proche aidant et intervenant, ainsi qu'un dossier de suivi. Deux formules par abonnement structurent l'offre, de 50 € par mois pour le planning à 120 € par mois pour une suite complète incluant notamment facturation et gestion de documents, afin de proposer un « tout-en-un simple » adapté au terrain.

COMPTE DE RÉSULTAT

Indicateur	2026	2027	2028
Chiffre d'Affaires Total	262 980,00 €	1 417 310,00 €	2 428 610,00 €
Marge Brute	212 220,00 €	1 174 960,00 €	2 013 160,00 €
Charges d'Exploitation	-616 520,00 €	-837 500,00 €	-985 924,00 €
EBITDA	-404 300,00 €	337 460,00 €	1 027 236,00 €
Résultat Net	-424 771,00 €	238 487,00 €	756 591,00 €

PARTIE 1

Le Projet

Objectif du Projet

Sur le terrain, les structures d'aide à domicile non médicales, les indépendants et les réseaux de services à la personne font face à une réalité opérationnelle instable : plannings changeants, remplacements difficiles, informations dispersées entre plusieurs outils, et multiplication des appels liés aux retards ou changements. Les solutions existantes se répartissent entre des outils généralistes gratuits, faciles mais non intégrés, et des logiciels plus « métier » dont le déploiement, le paramétrage et la formation peuvent freiner l'adoption, en particulier pour les petites structures. La coordination entre bénéficiaire, proche aidant et intervenant reste souvent insuffisante, ce qui alimente l'incertitude et les rendez-vous manqués.

L'objectif de Paramedic est d'apporter une réponse directe avec une plateforme SaaS par abonnement, pensée pour une adoption rapide en France par les acteurs SAP non médicaux. Le concept regroupe la prise de rendez-vous en ligne, la synchronisation du planning en temps réel, les confirmations et notifications, une messagerie intégrée, ainsi qu'une gestion de dossier et, selon la formule, la facturation et les documents. La promesse centrale est de fiabiliser l'organisation quotidienne, de réduire la charge administrative et d'améliorer l'expérience des bénéficiaires et des familles grâce à une coordination simple, au même endroit.

Équipe



Carla Bouty

CEO

Co-fondatrice de startups dans le développement et ancienne manageuse chez Cap Gemini pendant une dizaine d'années.

Profil:

Compétences spécifiques au secteur

Compétences en gestion



Sven Dupont

CTO

Ancien développeur full stack dans des sociétés de prestations de services pendant une dizaine d'années.

Profil:

Compétences spécifiques au secteur

Le Marché

Le projet s'inscrit dans le marché de référence des logiciels de prise de rendez-vous et plateformes de réservation en ligne, évalué à 950 M€ au niveau mondial, avec une dynamique de croissance de 11%. Cette progression s'appuie sur une digitalisation accélérée des services et sur l'attente d'expériences de réservation plus fluides, avec confirmations et mises à jour en temps réel. En parallèle, le vieillissement de la population et la hausse des besoins de maintien à domicile renforcent structurellement la demande d'accompagnement, ce qui augmente la valeur d'outils capables de réduire les frictions et les rendez-vous manqués.

En France, le segment visé correspond à un SAM estimé à 60 M€ pour des logiciels combinant gestion des rendez-vous, communication et facturation dédiés aux services à la personne non médicaux. Le secteur étant très fragmenté, la progression se fait surtout lorsque l'outil est simple à déployer, limite les besoins de formation et démontre un ROI opérationnel sur la charge administrative et la fiabilisation des plannings. À l'inverse, l'usage persistant d'outils généralistes (WhatsApp, Excel, agendas) freine la conversion vers des solutions payantes lorsqu'elles sont perçues comme trop complexes.

L'opportunité se concentre sur la France avec un SOM de 1,2 M€ à 3-5 ans, correspondant à environ 2 500 structures payantes et un ARPA médian de 480 € par an. Le manque identifié porte sur une solution « type Doctolib » accessible aux professionnels non réglementés et adaptée aux contraintes du domicile, notamment la coordination multi-parties et la centralisation des échanges et documents. Paramedic s'inscrit dans cette fenêtre en proposant un tout-en-un orienté rendez-vous, communication et gestion, avec une tarification mensuelle claire à 50 € ou 120 € selon le niveau de fonctionnalités.

Facteurs Clés du Marché

- Évolution démographique (vieillissement, maintien à domicile) et politiques publiques associées, qui tirent la demande de services à domicile.
- Capacité des structures SAP à investir (sensibilité prix) et à équiper des équipes terrain (ROI sur la charge administrative et la réduction des no-shows).
- Niveau de maturité numérique et besoins de formation : plus l'onboarding est simple, plus le marché réellement accessible (SAM→SOM) augmente.
- Intensité concurrentielle des logiciels métier existants (SAAD) versus l'usage persistant d'outils généralistes gratuits, qui plafonnent le panier moyen et ralentissent la conversion payante.

Les Produits

1. Mois 1€

Dans le cadre du lancement, une offre découverte est proposée aux 500 premiers clients, leur permettant d'accéder à l'ensemble des fonctionnalités de la solution choisie au tarif exceptionnel de 1€ par mois pendant les deux premiers mois. Cette période d'essai vise à permettre aux praticiens de tester concrètement l'outil, d'en mesurer les bénéfices au quotidien et d'intégrer progressivement la solution dans leur organisation. Sans engagement, cette offre constitue un levier d'adoption rapide, en réduisant le risque à l'entrée et en facilitant la prise en main de la plateforme. À l'issue des deux mois, l'abonnement bascule automatiquement vers le tarif standard de la formule sélectionnée, offrant une continuité de service sans interruption.

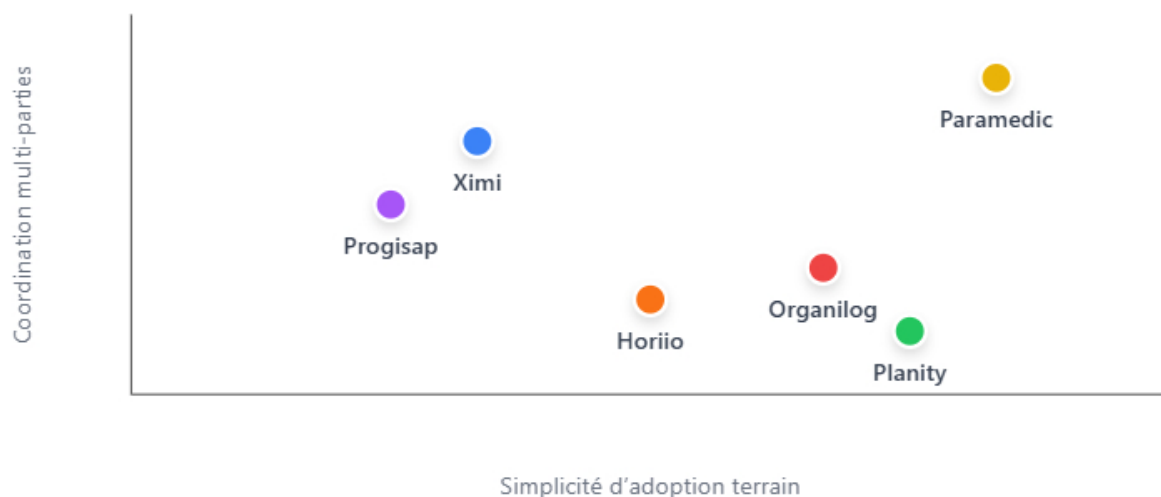
2. Abonnement Essentiel

Cette offre constitue une solution simple et efficace destinée aux praticiens du soin et de l'accompagnement non conventionné souhaitant structurer leur activité sans complexité technique. Elle permet de centraliser la gestion de l'agenda tout en offrant à vos clients la possibilité de réserver leurs rendez-vous en ligne, de manière autonome et sécurisée, 24h/24. Conçue pour optimiser votre organisation au quotidien, cette solution réduit les échanges administratifs, limite les oublis de rendez-vous et améliore la fluidité de votre planning. Accessible sans engagement, elle s'adresse aux professionnels recherchant un outil fiable, rapide à prendre en main, et adapté à une activité indépendante ou en démarrage.

3. Abonnement Avancé

Cette offre complète intègre l'ensemble des fonctionnalités de la formule Essentielle, en y ajoutant des outils conçus pour structurer et professionnaliser davantage votre activité. Elle inclut une messagerie sécurisée permettant d'échanger facilement avec vos patients ainsi qu'avec d'autres praticiens, favorisant la coordination et le suivi des accompagnements. La solution propose également un module de gestion de la facturation, simplifiant l'édition et le suivi de vos encaissements. Enfin, elle permet, le cas échéant, la génération automatisée de documents de suivi ou de recommandations, facilitant la formalisation de votre pratique. Adaptée aux professionnels souhaitant gagner en efficacité et en crédibilité, cette offre constitue un véritable outil de pilotage au quotidien.

Le Paysage Concurrentiel



Ximi

Suite web modulaire pour structures de services à domicile avec gestion complète et traçabilité.

Forces: Couverture fonctionnelle large, crédibilité sur le segment structures organisées, approche modulaire adaptée à des besoins complexes.

Faiblesses: Peut être perçu comme « logiciel métier » plus lourd à déployer; adoption terrain potentiellement plus exigeante (paramétrage/formation).

Organilog

Logiciel de gestion planning/facturation pour équipes terrain, avec un positionnement simplicité incluant un cas d'usage aide à domicile.

Forces: Approche généraliste terrain, mise en route rapide, fonctionnalités planning/facturation utiles pour petites structures.

Faiblesses: Moins verticalisé SAP et moins orienté coordination bénéficiaire/proche; différenciation limitée face à des outils de planning concurrents.

Le Paysage Concurrentiel (suite)

Planity

Plateforme de prise de rendez-vous en ligne très forte sur beauté/bien-être, adjacente aux services à la personne non médicaux.

Forces: Marque grand public, forte traction côté réservation, expérience utilisateur éprouvée, distribution efficace.

Faiblesses: Moins adapté aux contraintes du domicile (multi-intervenants, récurrence, coordination familles); couverture limitée des besoins administratifs SAP.

Progisap

Solution logicielle orientée gestion des activités de services à la personne (acteurs structurés).

Forces: Positionnement métier SAP, fonctionnalités adaptées à des organisations ayant des process établis.

Faiblesses: Risque de complexité et de lourdeur pour indépendants/TPE; adoption potentiellement plus lente si l'UX n'est pas « mobile-first ».

Horiio

Outil de gestion/organisation pour professionnels et structures (positionnement productivité/gestion).

Forces: Approche orientée organisation et centralisation, potentiellement facile à prendre en main selon le périmètre.

Faiblesses: Moins spécialisé SAP et moins centré sur la réservation + coordination bénéficiaire/proche; peut manquer de fonctionnalités métiers attendues.

Les Clients

1 Responsable d'agence d'aide à domicile (SAAD)

OBJECTIFS

- Réduire les trous de planning et les annulations
- Améliorer la satisfaction des bénéficiaires et des familles
- Diminuer le temps administratif et fiabiliser la coordination

POINTS DE DOULEUR

- Planning changeant et remplacements difficiles
- Informations dispersées (appels, SMS, cahier, Excel)
- Facturation lente et erreurs administratives

COMPORTEMENT

Compare 2–3 solutions, demande une démonstration, décide en fonction de la simplicité réelle d'usage pour l'équipe; sensible à des preuves (cas clients) et à un onboarding léger.

2 Coordinateur / planificateur d'interventions

OBJECTIFS

- Avoir une vision temps réel du planning
- Réaffecter rapidement en cas d'imprévu
- Réduire les appels entrants et les frictions quotidiennes

POINTS DE DOULEUR

- Trop d'appels de suivi (retards, changements)
- Changements de dernière minute difficiles à absorber
- Multi-outils non synchronisés qui font perdre du temps

COMPORTEMENT

Utilisateur intensif au quotidien; adopte si c'est plus rapide qu'Excel + téléphone; rejette si l'outil ajoute trop de clics.

3 **Indépendant services à domicile**

OBJECTIFS

- Remplir et stabiliser son planning
- Éviter les oublis et les doubles réservations
- Facturer simplement et être payé plus vite

POINTS DE DOULEUR

- Prise de RDV par SMS/appels = erreurs
- Annulations tardives et no-shows
- Administratif perçu comme chronophage

COMPORTEMENT

Décide vite si l'outil est simple sur mobile; faible tolérance au paramétrage; très sensible au prix et à la promesse « tout-en-un ».

4 **Directeur des opérations d'un réseau/franchise SAP**

OBJECTIFS

- Standardiser un outil commun
- Suivre les KPI multi-agences et piloter la performance
- Réduire les coûts administratifs et améliorer la qualité

POINTS DE DOULEUR

- Outils hétérogènes selon les agences
- Données non consolidées
- Adoption terrain difficile à grande échelle

COMPORTEMENT

Cycle de vente plus long; attend sécurité, intégrations et contrat cadre; pilote sur quelques agences avant déploiement.

5 **Proche aidant (réfèrent familial)**

OBJECTIFS

- Avoir de la visibilité sur les passages et rendez-vous
- Communiquer facilement avec l'intervenant/structure
- Réduire l'incertitude et le stress liés aux changements

POINTS DE DOULEUR

- Manque d'informations en temps réel
- Difficulté à joindre la structure
- Changements non communiqués ou tardifs

COMPORTEMENT

Utilise surtout le mobile; la valeur perçue vient de notifications claires et d'un fil de messages/documentation simple; peut influencer le choix de la structure.

Stratégie d'Acquisition

La stratégie d'acquisition de Paramedic vise à obtenir rapidement de la visibilité auprès des structures et indépendants des services à la personne non médicaux, tout en installant dans la durée une marque associée à une réservation en ligne simple et à une coordination fiable entre bénéficiaires, proches aidants et intervenants. Dans un marché où l'adoption dépend fortement de la simplicité et de la preuve d'usage, l'acquisition est pensée pour générer des premiers abonnés, puis élargir la notoriété et crédibiliser l'offre.

En phase 1, les réseaux sociaux servent à toucher les indépendants et petites structures avec des messages centrés sur la réduction des oublis, la synchronisation du planning et la baisse des frictions quotidiennes. Le démarchage complète ce dispositif pour adresser directement les agences et structures d'aide à domicile non médicales, en s'attachant à qualifier les irritants (multi-outils, appels entrants, changements de dernière minute) et à positionner la solution comme un outil opérationnel.

Toujours en phase 1, l'offre de bienvenue de 2 mois à 1 € pour les 500 premiers abonnés a pour objectif de lever le frein prix et d'accélérer l'essai, en particulier auprès des acteurs sensibles au coût et au temps de mise en place. Cette incitation est cohérente avec un modèle par abonnement et favorise la constitution d'une base initiale d'utilisateurs.

En phase 2, une campagne média renforce la portée au-delà des premiers cercles et soutient la crédibilité. La présence sur les salons du soin et de l'accompagnement permet de rencontrer les décideurs de structures et réseaux, et de relier la promesse produit aux enjeux concrets de coordination et de charge administrative.

En phase 3, la campagne média annuelle installe une présence régulière et consolide la notoriété sur le marché français. L'ensemble forme une progression logique, de l'activation rapide au lancement vers une visibilité récurrente, au service d'une adoption durable par les structure

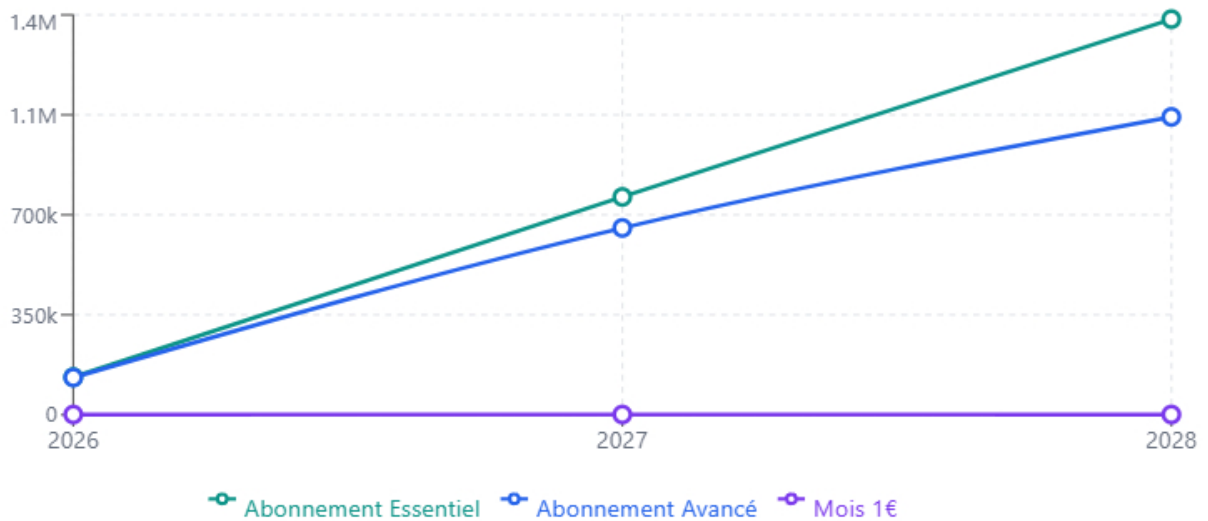
PARTIE 2

Prévisionnel Financier

Compte de Résultat

Indicateur	2026	2027	2028
Chiffre d'Affaires Total	262 980,00 €	1 417 310,00 €	2 428 610,00 €
Croissance CA %	—	438.9%	71.4%
Marge Brute	212 220,00 €	1 174 960,00 €	2 013 160,00 €
Taux de Marge Brute	80.7%	82.9%	82.9%
Charges d'Exploitation	-616 520,00 €	-837 500,00 €	-985 924,00 €
EBITDA	-404 300,00 €	337 460,00 €	1 027 236,00 €
EBIT	-419 967,00 €	321 793,00 €	1 011 569,00 €
Résultat Net	-424 771,00 €	238 487,00 €	756 591,00 €

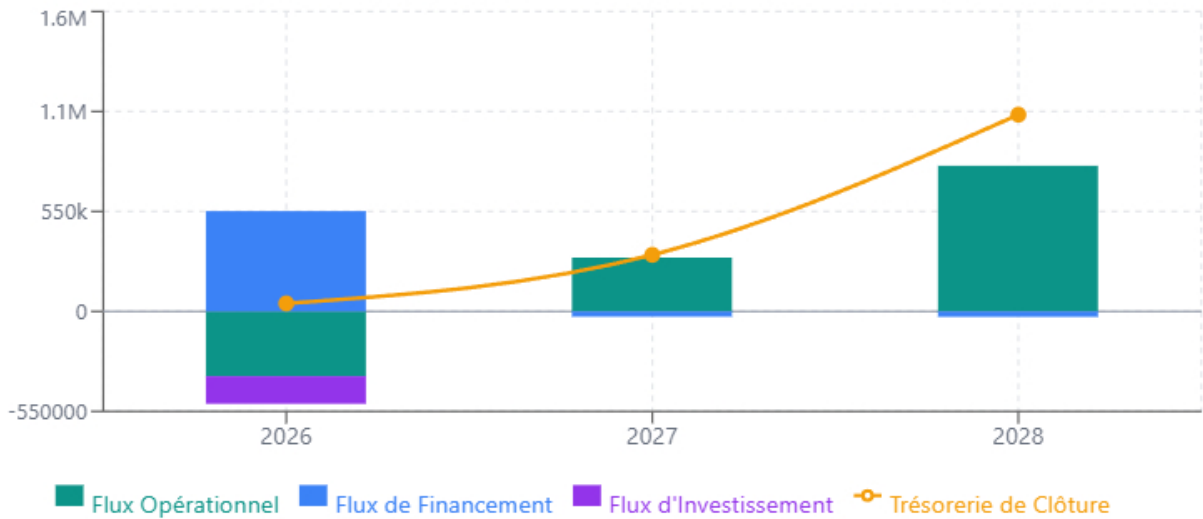
Évolution des Ventes par Produit



Les Dépenses

Catégorie	2026	2027	2028
Salaires	485 760,00 €	705 840,00 €	853 340,00 €
Marketing	95 000,00 €	95 000,00 €	95 000,00 €
Loyer	30 000,00 €	30 900,00 €	31 824,00 €
Internet	2 040,00 €	2 040,00 €	2 040,00 €
Frais bancaires	1 440,00 €	1 440,00 €	1 440,00 €
Assurance	1 200,00 €	1 200,00 €	1 200,00 €
Hébergement cloud & sécurité	1 080,00 €	1 080,00 €	1 080,00 €
Frais de salons & événements	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Total	616 520,00 €	837 500,00 €	985 924,00 €

Tableau de Flux de Trésorerie



Indicateur	2026	2027	2028
Trésorerie d'Ouverture	0,00 €	43 979,00 €	311 160,00 €
Flux Opérationnel	-356 081,00 €	296 116,00 €	801 352,00 €
Flux de Financement	552 059,00 €	-28 934,00 €	-29 963,00 €
Flux d'Investissement	-152 000,00 €	0,00 €	0,00 €
Trésorerie de Clôture	43 979,00 €	311 160,00 €	1 082 549,00 €

Tableau des emplois et ressources

Indicateur	2026	2027	2028
RESSOURCES			
Capital	430 000,00 €	0,00 €	0,00 €
Emprunt	150 000,00 €	0,00 €	0,00 €
Apport en compte courant	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Subventions	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Variation du BFR	0,00 €	-225 219,00 €	-742 294,00 €
Autofinancement	-409 105,00 €	254 154,00 €	772 257,00 €
Sous-total	170 895,00 €	28 934,00 €	29 963,00 €
Total ressources	170 895,00 €	28 934,00 €	29 963,00 €
Solde de trésorerie	43 979,00 €	311 160,00 €	1 082 549,00 €

CAPACITÉ D'AUTOFINANCEMENT			
Résultat de l'exercice	-424 771,00 €	238 487,00 €	756 591,00 €
+ Dotations aux amortissements	15 667,00 €	15 667,00 €	15 667,00 €
- Reprises sur subventions (non décaissables)	0,00 €	0,00 €	0,00 €
+ Valeur nette comptable des cessions d'actifs	0,00 €	0,00 €	0,00 €
- Produits de cession des éléments d'actifs	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Sous-total	-409 105,00 €	254 154,00 €	772 257,00 €
Capacité d'autofinancement (CAF)	-409 105,00 €	254 154,00 €	772 257,00 €
- Remboursement d'emprunts	27 941,00 €	28 934,00 €	29 963,00 €
Autofinancement net	-437 045,00 €	225 219,00 €	742 294,00 €

Bilan

Indicateur	2026	2027	2028
ACTIF			
Immobilisations	136 333,00 €	120 667,00 €	105 000,00 €
Stocks	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Créances clients	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Autres créances	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Cash	43 979,00 €	311 160,00 €	1 082 549,00 €
Actif Circulant	43 979,00 €	311 160,00 €	1 082 549,00 €
TOTAL ACTIF	180 312,00 €	431 827,00 €	1 187 549,00 €
PASSIF			
Capital social	430 000,00 €	430 000,00 €	430 000,00 €
Résultat de l'exercice	-424 771,00 €	238 487,00 €	756 591,00 €
Réserves	0,00 €	-424 771,00 €	-186 284,00 €
Capitaux Propres	5 229,00 €	243 716,00 €	1 000 306,00 €
Emprunts bancaires	122 059,00 €	93 125,00 €	63 162,00 €
Dettes fournisseurs	13 800,00 €	32 400,00 €	45 780,00 €
Dettes fiscales et sociales	39 224,00 €	62 586,00 €	78 301,00 €
Autres dettes	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Passif Circulant	53 024,00 €	94 986,00 €	124 081,00 €
TOTAL PASSIF	180 312,00 €	431 827,00 €	1 187 549,00 €