

PITCH DECK

Paramédic

DATE

07/10/2026

PRÉSENTÉ PAR

Claire Martin



Sommaire

01	Problème	04	06	Modèle économique	18
02	Marché	06	07	Équipe	19
03	Solution	09	08	Finances	21
04	Concurrence	11	09	Financement	23
05	Clients	15	A	Annexes	26

I

Le constat



“

Les services à la personne fonctionnent encore avec des processus et des outils dispersés qui empêchent de synchroniser efficacement les acteurs, les interventions et les obligations administratives.

Le problème

01

Les coordinateurs peinent à fiabiliser les plannings, les disponibilités, les remplacements et la diffusion des changements d'intervention.

03

Les structures peinent à recruter et fidéliser suffisamment d'intervenants pour couvrir les besoins, gérer les absences et assurer la continuité de service.

02

Les responsables administratifs rapprochent difficilement les heures planifiées, les heures réalisées, les absences et les prises en charge pour produire des factures et justificatifs fiables.

04

Les intervenants subissent des horaires fragmentés, des changements tardifs et des déplacements mal intégrés dans leur organisation et leur temps de travail.

1,2 M€ atteignables sur un marché de 78 M€



● TAM – MARCHÉ TOTAL ADRESSABLE

78 M€

Estimation annuelle du marché français des logiciels de gestion des services à la personne : 82 776 organismes multipliés par un abonnement moyen estimé de 78 € HT par mois...

● SAM – MARCHÉ DISPONIBLE SERVI

33 M€

Marché logiciel annuel prioritaire correspondant aux environ 35 000 structures françaises ciblées par le fondateur, valorisées avec un abonnement moyen estimé de 78 € HT par mois...

● SOM – MARCHÉ RÉELLEMENT ATTEIGNABLE

1,2 M€

Objectif d'ARR à trois ans avec 1 300 structures clientes, dont 780 en Essentiel et 520 en Avancé, soit 101 400 € HT de revenu récurrent mensuel et 1,217 million d'euros annualisés.

Un marché qui croît de 18 % par an

CROISSANCE ANNUELLE DU MARCHÉ

+18 %

Taux de croissance annuel composé du marché

CE QUI LE PORTE

Les obligations réglementaires de suivi, d'attestation fiscale et de transmission dans NOVA poussent à fiabiliser les données administratives.

L'adoption du cloud et des applications mobiles facilite la synchronisation entre familles, coordinateurs et intervenants.

Les contraintes économiques et la pression sur les marges imposent de démontrer un retour sur investissement par la réduction des oublis et des heures non facturées.

Les horaires fragmentés, la mobilité et les difficultés de recrutement rendent la fiabilité du planning critique pour la continuité du service.

OÙ IL VA

Vieillesse de la population et progression du maintien à domicile, augmentant les besoins de coordination et de suivi des interventions.

Pénurie de main-d'œuvre avec 475 000 aides à domicile recensées en 2022 et des tensions persistantes de recrutement.

Digitalisation administrative des structures pour gérer les interventions, justificatifs, attestations fiscales et transmissions réglementaires.

Structuration d'un secteur fragmenté de 82 776 organismes, favorable à des solutions SaaS simples adaptées aux petites structures.

II

L'offre



Un logiciel SaaS vertical qui relie réservation familiale, coordination, planning mobile des intervenants, suivi des heures réalisées et facturation ou justificatifs CESU/APA, avec un déploiement standardisé en une journée.



La solution

01 Planning partagé avec récurrences, disponibilités, zones d'intervention et détection des conflits

02 Gestion des absences, remplacements et changements avec mise à jour immédiate des parties concernées

03 Réservation en ligne par les familles avec validation par le coordinateur

04 Application mobile intervenant affichant le planning à jour

05 Messagerie contextualisée entre structure, familles et intervenants avec accusé de lecture

06 Pointage ou déclaration des heures réalisées et rapprochement entre prévu, réalisé, absence et remplacement

07 Facturation et justificatifs CESU/APA avec télétransmission et exports administratifs

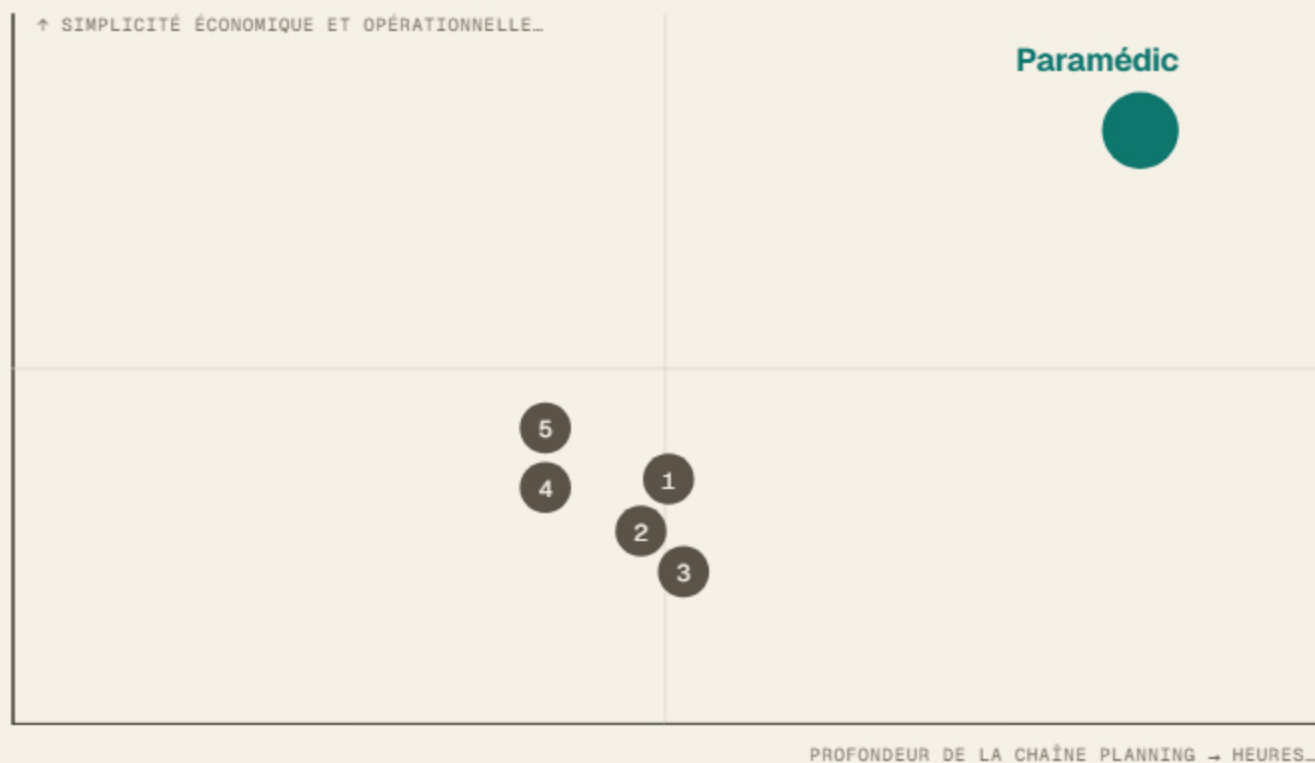
08 Fiches bénéficiaires, familles et intervenants avec documents et historique des interventions

09 Déploiement rapide adapté aux petites structures non médicales

5 alternatives sur le marché

CONCURRENT	FORCES	FAIBLESSES
Domisphère	Périmètre large, tarif unique annoncé de 79 € TTC par mois et absence de surcoût par intervenant.	Positionnement multi-métiers et potentiellement moins exclusivement centré sur les flux non médicaux des petites structures ciblées par Paramédic.
MyPégase	Profondeur fonctionnelle, chaîne administrative complète et présence annoncée auprès de plus de 350 structures.	Offre plus complexe et plus coûteuse pour les petites structures, avec tarification par tranche, modules additionnels et mise en service séparée.
Wandle	Forte intégration opérationnelle et administrative, avec application mobile incluse et essai gratuit de 30 jours.	Couverture très complète pouvant accroître la complexité d'adoption pour une structure de 8 à 40 intervenants ; prix public non visible.
Organilog	Largeur fonctionnelle et capacité à servir plusieurs métiers de services.	Spécialisation SAAD moins explicite que celle de Domisphère, MyPégase ou Wandle.
DomiPilot	Ciblage SAP clair et tarification lisible de 49 € HT en Essentiel et 99 € HT en Pro.	Plan Essentiel limité à 10 clients et 5 salariés ; exporte les variables de paie sans remplacer le logiciel de paie.

Notre positionnement



CONCURRENTS

- 01 Domisphère
- 02 MyPégase
- 03 Wandle
- 04 Organilog
- 05 DomiPilot

Les cinq forces de Porter

01

Rivalité concurrentielle forte

Domisphère, MyPégase, Wandle, Organilog et DomiPilot couvrent déjà une large partie du planning, de la mobilité terrain, de la facturation et de la conformité.

02

Menace des nouveaux entrants modérée à élevée

Un SaaS web avec abonnement et essai gratuit est relativement accessible, mais la conformité, les intégrations et la fiabilité opérationnelle créent des barrières métier progressives.

03

Menace des substituts élevée

Excel, téléphone, SMS, e-mails, outils comptables séparés et logiciels généralistes restent des alternatives crédibles pour les structures ciblées.

04

Pouvoir de négociation des acheteurs élevé

Les structures peuvent comparer des offres, tester certaines solutions gratuitement et privilégier des contrats sans engagement.

05

Pouvoir des fournisseurs modéré

Le cloud, les SMS, le paiement, les APIs et les connecteurs réglementaires peuvent créer des dépendances, notamment pour NOVA ou les télétransmissions.

III

Le moteur



Nos clients

Coordinateur ou responsable de secteur

COMPORTEMENT

Utilise Excel, agendas partagés, téléphone, SMS et e-mails ; recherche une solution rapidement déployable sans projet informatique lourd.

POINTS DE FRICTION

- Planning géré avec Excel et échanges dispersés
- Disponibilités et zones d'intervention difficiles à rapprocher
- Informations transmises tardivement aux familles ou aux intervenants

OBJECTIFS

- Affecter rapidement les bons intervenants
- Réduire les conflits, oublis et remplacements urgents
- Diffuser les changements et vérifier leur réception

Directeur d'agence ou dirigeant de SAAD

COMPORTEMENT

Décide lors d'une phase de croissance, d'ouverture d'agence, de renouvellement d'agrément ou après des incidents de planning.

POINTS DE FRICTION

- Manque de visibilité sur l'activité
- Difficulté à recruter et fidéliser les intervenants
- Risque financier lié aux heures oubliées et aux erreurs de facturation

OBJECTIFS

- Développer l'activité sans perdre le contrôle opérationnel
- Améliorer la continuité de service et la satisfaction des familles
- Standardiser les pratiques entre équipes ou agences

Responsable administratif ou gestionnaire de facturation

COMPORTEMENT

Contrôle et rapproche manuellement les données en fin de période avec la direction, le cabinet comptable et les financeurs.

POINTS DE FRICTION

- Données réparties entre planning, feuilles de présence, Excel et comptabilité
- Écarts entre heures prévues, réalisées, payées et facturées
- Risque de non-conformité ou de réclamations

OBJECTIFS

- Transformer les heures réalisées en factures fiables
- Produire les justificatifs CESU/APA et les exports nécessaires
- Réduire la ressaisie et les retards administratifs

Nos clients, suite

Intervenant à domicile

COMPORTEMENT

Consulte principalement son téléphone mobile et adopte l'outil si le planning est fiable, simple et régulièrement à jour.

POINTS DE FRICTION

- Horaires fragmentés et modifications tardives
- Trajets et temps d'intervention mal intégrés
- Informations différentes selon les appels, SMS ou documents reçus

OBJECTIFS

- Connaître son planning suffisamment tôt
- Recevoir immédiatement les changements confirmés
- Faire reconnaître les heures réalisées et organiser ses déplacements

Famille ou aidant du bénéficiaire

COMPORTEMENT

Utilise un portail ou lien de réservation simple et valorise les confirmations, l'historique et la transparence.

POINTS DE FRICTION

- Difficulté à confirmer les horaires et les remplacements
- Multiplication des appels et messages
- Doute sur la concordance entre heures réalisées et heures facturées

OBJECTIFS

- Réserver ou modifier une intervention
- Savoir qui intervient et à quel moment
- Obtenir une information claire sur les heures et la facturation

Comment nous gagnons nos clients

2026

Prospection téléphonique et e-mail ciblée auprès des SAAD de 8 à 40 intervenants identifiés dans NOVA, avec démonstration centrée sur les remplacements et les heures non facturées.

Lancer des pilotes à 1 € le premier mois auprès de SAAD locaux en croissance et documenter le déploiement en une journée.

Obtenir des relais auprès de l'UNA, de l'ADMR, des fédérations régionales et de consultants SAP.

Publier les premiers contenus SEO sur le planning aide à domicile, la facturation APA et la télégestion CESU.

2027

Industrialiser la prospection directe avec les premières références clients et cibler les entreprises régionales de 2 à 10 agences via LinkedIn et webinars.

Développer des partenariats avec cabinets comptables, consultants SAP, intégrateurs paie et organismes de formation.

Renforcer le SEO avec des cas clients et des guides sur le rapprochement planning-heures-facturation.

Tester la publicité Google sur les requêtes à forte intention après validation des taux de conversion.

2028

Déployer une équipe commerciale de trois personnes sur des campagnes départementales et des réseaux régionaux multi-sites.

Étendre les partenariats fédéraux et comptables avec un mécanisme de recommandation ou de commissionnement.

Optimiser les campagnes Google, LinkedIn, webinars et SEO selon le CAC, la conversion et la rétention par canal.

Tester l'acquisition de structures de garde d'enfants à domicile avec des contenus et partenariats dédiés, sans détourner le focus SAAD.

Comment nous gagnons de l'argent

SOURCES DE REVENUS

01 **Abonnement SaaS Essentiel**

50 € HT par structure et par mois pour le planning et la réservation en ligne.

02 **Abonnement SaaS Avancé**

120 € HT par structure et par mois pour la messagerie, la facturation, la gestion documentaire et la télétransmission des heures.

03 **Frais de mise en service**

Reprise de données Excel, paramétrage multi-agences et formation renforcée facturés ponctuellement lorsque nécessaire.

04 **Modules et services complémentaires**

Modules optionnels, connecteurs spécifiques, exports avancés et accompagnement au changement.

SEGMENTS DE CLIENTS

SAAD indépendants et associations locales de 8 à 40 intervenants

Entreprises privées multi-sites et réseaux régionaux d'aide à domicile

Structures de garde d'enfants à domicile

Directeurs, coordinateurs, responsables administratifs et gestionnaires de facturation des structures clientes

L'équipe



CM

Claire Martin

CEO, cofondatrice



HB

Hugo Bernard

CTO, cofondateur



IM

Inès Morel

Responsable commerciale

IV

Les chiffres



842 k€ de chiffre d'affaires en 2028

CHIFFRE D'AFFAIRES 2028

842 k€

MARGE D'EBITDA 2028

55 %

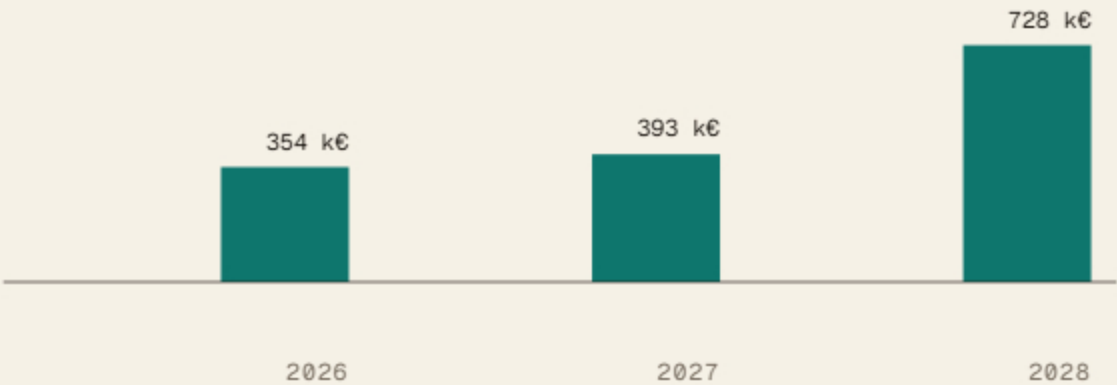
POINT MORT D'EBITDA

2027

	2026	2027	2028
Chiffre d'affaires	61 k€	281 k€	842 k€
Marge brute	58 k€ 95 %	267 k€ 95 %	802 k€ 95 %
Charges d'exploitation	133 k€	200 k€	338 k€
EBITDA	-75 k€ -124 %	68 k€ 24 %	465 k€ 55 %
EBIT	-75 k€	65 k€	462 k€
Résultat net	-75 k€ -124 %	49 k€ 17 %	346 k€ 41 %

728 k€ de trésorerie fin 2028

TRÉSORERIE DE CLÔTURE



	2026	2027	2028
Trésorerie d'ouverture	0	354 k€	393 k€
Flux d'exploitation	-76 k€	48 k€	336 k€
Flux de financement	430 k€	0	0
Flux d'investissement	0	-9 k€	0
Trésorerie de clôture	354 k€	393 k€	728 k€

Une levée de 400 k€

FINANCEMENT TOTAL

400 k€



FONDS PROPRES PART DES...

400 k€ 28 %

INSTRUMENT

MONTANT CONDITIONS

Levée de fonds seed	400 k€	Fonds propres · pour 28 %
---------------------	--------	---------------------------

Valorisée 1,4 M€ aujourd'hui

MÉTHODE : MULTIPLE D'EBITDA



RETOUR INVESTISSEUR SUR LA PÉRIODE

25 % par an, soit 1,95× la mise initiale

Avec nos remerciements.

Paramédic · Claire Martin

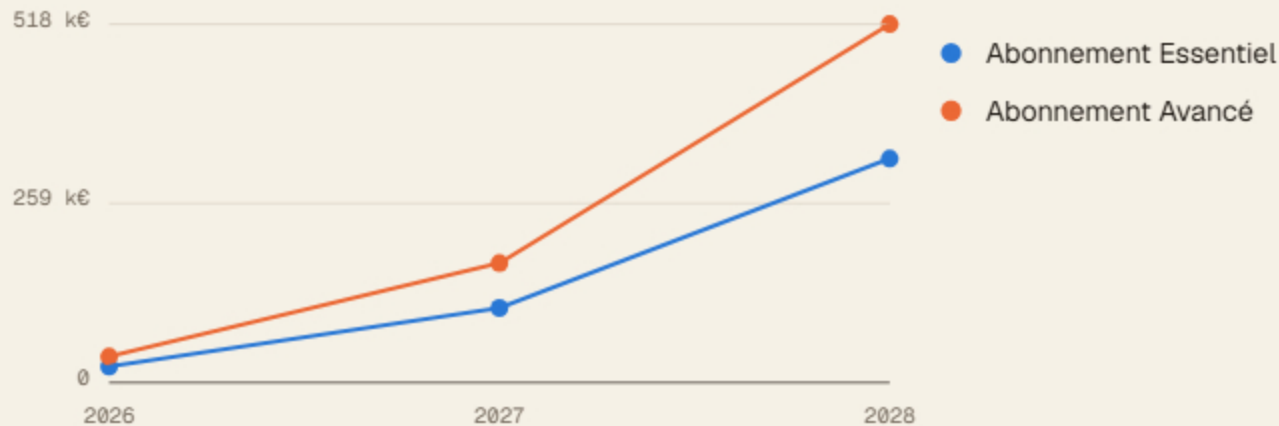


Prévisions détaillées, analyses et sources.

Croissance des ventes

	2026	2027	2028
Chiffre d'affaires	61 k€	281 k€	842 k€
Croissance (sur un an)	—	+361 %	+200 %

VENTES PAR PRODUIT



À RETENIR

Le chiffre d'affaires de l'année 2028 se décompose entre les différents produits comme suit : Abonnement Essentiel 38.5%, Abonnement Avancé 61.5%.

La croissance du CA est tirée par Abonnement Essentiel et Abonnement Avancé qui augmentent respectivement de +200.0% et +200.0% sur la dernière année.

Croissance annuelle sur 3 ans : Abonnement Essentiel +272.5%, Abonnement Avancé +271.5%

Marge brute

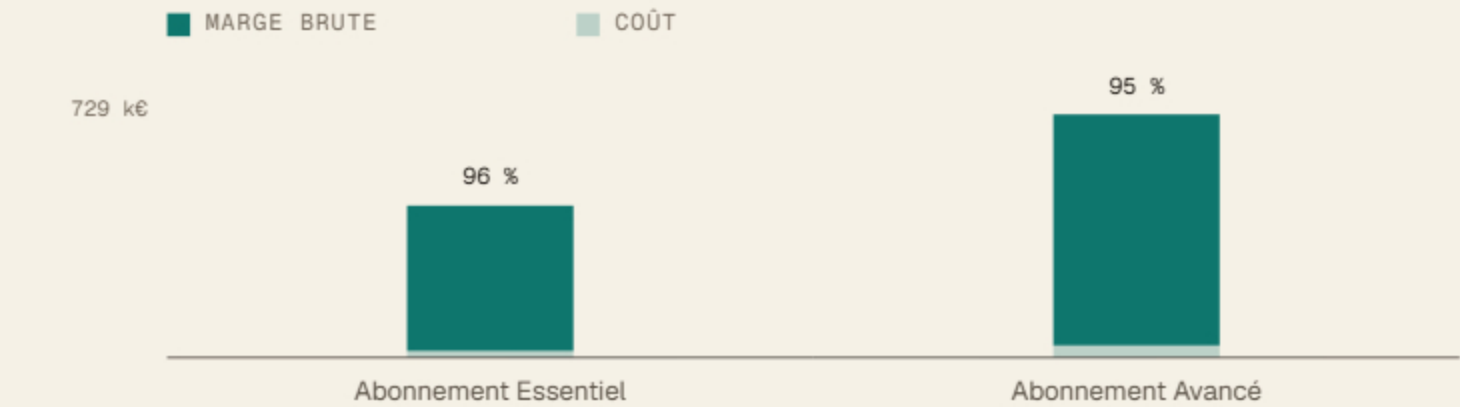
	2026	2027	2028
Chiffre d'affaires	61 k€	281 k€	842 k€
Croissance (sur un an)	—	+361 %	+200 %
Taux de marge brute	95 %	95 %	95 %

À RETENIR

Abonnement Essentiel: 95.6% (38.5% du CA)

Abonnement Avancé: 95.0% (61.5% du CA)

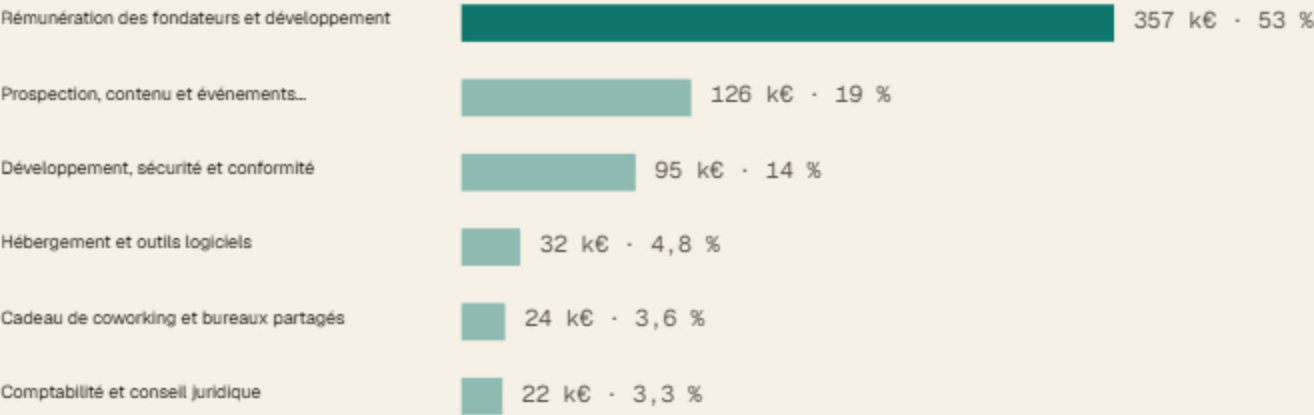
La marge en valeur évolue de +200.0% sur la dernière année, ceci est dû à un effet mix produit favorable.



Charges d'exploitation

	2026	2027	2028
Charges d'exploitation	133 k€	200 k€	338 k€
En part du chiffre d'affaires	219 %	71 %	40 %

CHARGES PAR CATÉGORIE



À RETENIR

Le montant des OPEX augmente de +69.0% sur la dernière année pour s'établir au détail présenté ci-après.

On constate un écrasement des charges fixes au profit du développement de l'activité.

Rentabilité

	2026	2027	2028
EBITDA	-75 k€	68 k€	465 k€
Marge	-124 %	24 %	55 %
EBIT	-75 k€	65 k€	462 k€
Marge	-124 %	23 %	55 %
Résultat net	-75 k€	49 k€	346 k€
Marge	-124 %	17 %	41 %

À RETENIR

EBITDA (2026): €-75K, EBITDA (2028): €465K.

2026 → 2027: +189.7%

2027 → 2028: +587.1%

Sensibilité de l'EBITDA

COLONNES : CROISSANCE DU CHIFFRE D'AFFAIRES

	-30 %	-20 %	-10 %	0 %	+10 %	+20 %	+30 %
89,2 %	69 k€	175 k€	280 k€	386 k€	492 k€	597 k€	703 k€
91,2 %	85 k€	194 k€	302 k€	410 k€	518 k€	626 k€	734 k€
93,2 %	102 k€	212 k€	323 k€	433 k€	544 k€	654 k€	764 k€
95,2 %	119 k€	231 k€	344 k€	457 k€	570 k€	683 k€	795 k€
97,2 %	135 k€	250 k€	365 k€	481 k€	596 k€	711 k€	826 k€
99,2 %	152 k€	269 k€	387 k€	504 k€	622 k€	739 k€	857 k€
101,2 %	168 k€	288 k€	408 k€	528 k€	648 k€	768 k€	888 k€

EBITDA total sur la période selon la croissance du chiffre d'affaires (colonnes) et la marge brute moyenne (lignes). La case encadrée correspond au prévisionnel actuel.

LIGNES : MARGE BRUTE MOYENNE

Sensibilité du retour investisseur

COLONNES : CROISSANCE DU CHIFFRE D'AFFAIRES

	-30 %	-20 %	-10 %	0 %	+10 %	+20 %	+30 %
89,2 %	2,8×	4,0×	5,1×	6,2×	7,3×	8,5×	9,6×
91,2 %	3,0×	4,2×	5,3×	6,5×	7,6×	8,8×	9,9×
93,2 %	3,2×	4,4×	5,5×	6,7×	7,9×	9,1×	10,3×
95,2 %	3,4×	4,6×	5,8×	7,0×	8,2×	9,4×	10,6×
97,2 %	3,5×	4,8×	6,0×	7,2×	8,5×	9,7×	10,9×
99,2 %	3,7×	5,0×	6,2×	7,5×	8,7×	10,0×	11,2×
101,2 %	3,9×	5,2×	6,4×	7,7×	9,0×	10,3×	11,6×

LIGNES : MARGE BRUTE MOYENNE

Multiple de retour de l'investisseur selon la croissance du chiffre d'affaires (colonnes) et la marge brute moyenne (lignes). La case encadrée correspond au prévisionnel actuel.

Sources

- 01 <https://www.servicesalapersonne.gouv.fr/tout-savoir-sur-les-services-la-personne/etudes-et-donnees-sur-les-services-la-personne?page=0>
- 02 <https://www.servicesalapersonne.gouv.fr/files/files/etudes/202311-themas-dge-n15-sap.pdf>
- 03 <https://www.insee.fr/fr/statistiques/8612592?sommaire=8612596>
- 04 <https://www.servicesalapersonne.gouv.fr/je-suis-un-organisme-de-sap/creer-et-developper-une-entreprise-de-services-la-personne>
- 05 <https://domisphere.net/logiciel-saad-aide-a-domicile>
- 06 <https://mypegase.com/logiciel-aide-a-domicile>
- 07 <https://www.wandle.fr/solutions/logiciel-maintien-a-domicile>
- 08 <https://fr.organilog.com/logiciel/aide-a-domicile/>
- 09 <https://domipilot.fr/logiciel-planning-aide-domicile>
- 10 <https://mypegase.com/tarifs>
- 11 <https://domisphere.net/logiciel-saad-comparatif>