

A modern living room with a grey sofa, a round coffee table, and a window. The sofa has a yellow cushion and a blue blanket. The coffee table has a plant, books, and a board game. A lamp and a potted plant are on a side table.

PITCH DECK

Paramédic

DATE

07/10/2026

PRÉSENTÉ PAR

Claire Martin



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.



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

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



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...

MARCHÉ DISPONIBLE SERVI

33 M€

Marché logiciel annuel prioritaire correspondant aux environ 35 000 structures françaises ciblées par le fondateur, valorisées avec un abonnement...

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...

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

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

L'équipe

CM

Claire Martin
CEO, cofondatrice

HB

Hugo Bernard
CTO, cofondateur

IM

Inès Morel
Responsable commerciale

842 k€ de chiffre d'affaires en 2028

CHIFFRE D'AFFAIRES 2028

842 k€

MARGE D'EBITDA 2028

55 %

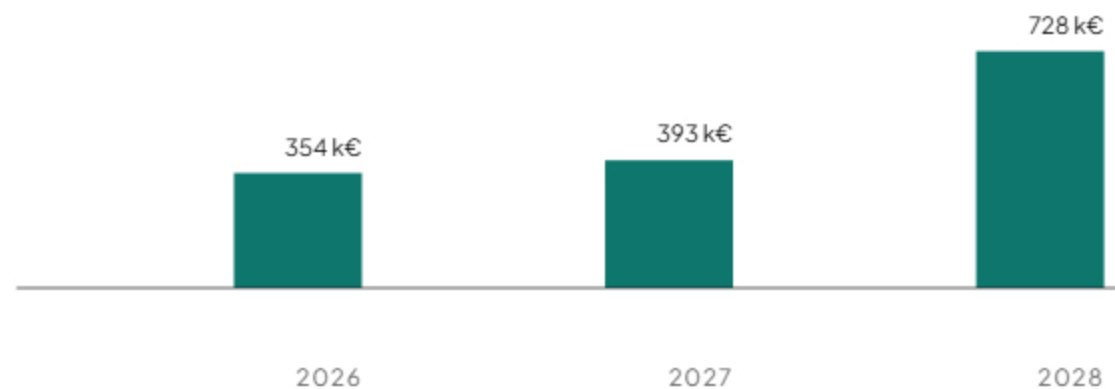
POINT MORT D'EBITDA

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€

Nous levons

Levée de fonds seed
pour 28 %

400 k€

400 k€

FONDS PROPRES

400 k€

PART DES INVESTISSEURS

28 %

Valorisée 1,4 M€ aujourd'hui

MÉTHODE : MULTIPLE D'EBITDA



RETOUR INVESTISSEUR SUR LA PÉRIODE

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

A paramedic, Claire Martin, is assisting an elderly woman with a walker in coloring a picture. The woman is seated in a red walker, wearing a green sweater and glasses. The paramedic is leaning over her, holding a yellow marker. In the background, another elderly man is sitting at a table, also engaged in a similar activity. The scene is set in a bright, indoor environment with a window in the background.

— PARLONS-EN

Merci.

Paramédic · Claire Martin

Sources

- 01 <https://www.servicesalapersonne.gouv.fr/tout-savoir-sur-les-services-l-a-personne/etudes-et-donnees-sur-les-services-la-personne?page=0>
- 02 <https://www.servicesalapersonne.gouv.fr/files/files/etudes/202311-the-mas-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>