



Complément d'information aux investisseurs SAMM

Nous nous sommes appuyés sur les nombreuses questions qui ont suivi l'envoi du document initial pour synthétiser les éléments de réponse en une seule capsule.

Quelles prestations seront assurées par SAMM aux agences ?

L'annexe 1 décrit sommairement les prestations assurées par SAMM aux agences, avec une facturation forfaitaire de 3 euros HT par heure d'auxiliaire de vie délivrées par les agences-employeurs.

Certaines prestations (notamment la e-boutique) font l'objet d'une rémunération supplémentaire que nous n'avons pas intégré dans les budgets prévisionnels.

Quelle cadence de mise en œuvre ?

SAMM débutera son exploitation en octobre 2025 en délivrant ses prestations aux 6 agences en cours d'acquisition, représentant un volume de 300 000 heures annuelles.

Toutes les prestations seront assurées dès le début d'exploitation. Certaines compétences spécifiques seront sous-traitées dans un premier temps à des cabinets spécialisés (communication digitale, e-boutique, social...) avant d'être progressivement intégrées dès que le volume d'affaires le permettra.

Un plan de développement est décrit en détail dans l'annexe 2 (valorisation).

Quel sera l'organigramme des structures de tête ?

Le projet initialement baptisé SAMM évolue et se divise en 3 structures principales (susceptibles d'être complétées par d'autres en fonction des besoins) :

- SAMM-Développement, qui fait l'objet de la présente augmentation de capital et qui a vocation à assurer aux agences les prestations justifiant la raison d'être et décrites en annexe 1.
- SPAS-Capital, contrôlé par SAMM-Développement dont la vocation est de prendre des participations minoritaires dans le capital des agences, de façon à en contrôler le respect des concepts SAMM dans leur exploitation.
- SAMM-Association, association Loi 1901 qui fédèrera les médecins libéraux dans une structure officielle indépendante, assurant leur rémunération complémentaire ainsi que la formation des personnels (assurées par ces mêmes praticiens)

Comment SAMM s'assure-t-il de la présence effective des médecins ?

Il s'agit en général du médecin (de famille) traitant du patient qui suit son patient depuis parfois des années, mais qui reste généraliste et accueille avec soulagement de l'aide de spécialistes gériatres (apportés par l'association) et d'une équipe coordonnée d'auxiliaires de vie, d'infirmières, kinés...(apportés par les agences).

Leur rémunération (ainsi que la compensation du manque à gagner) du déplacement à domicile sera complétée par une rémunération de formateur (des auxiliaires de vie, présentes pendant la visite) assurée par l'association.

Comment SAMM s'assure-t-il du volume et de la qualité des auxiliaires de vie

Une forte présence dans les réseaux sociaux apportera des candidats en nombre, attirés non seulement par une rémunération progressive (jusqu'à 25% supérieure à la concurrence) mais surtout par des horaires compatibles avec leurs contraintes (grâce à une gestion d'agenda par IA ainsi qu'une coordination par équipes autonome de 10 auxiliaires sur le même secteur), par la formation proposée, et par la valorisation liée au contact avec le médecin.

Qu'est-ce qui assure à SAMM le volume de client suffisant ?

D'une manière générale, c'est la rareté des auxiliaires de vie qui limite le développement des agences. Or, la rémunération supérieure, la formation et le réel intérêt du travail avec le médecin nous assure un recrutement satisfaisant.

Par ailleurs, la présence du médecin à domicile est un avantage que les concurrents n'envisagent aucunement, leur cœur de métier restant résolument la mise à disposition de personnel faiblement qualifié, mais rare.

En quoi SAMM se différencie-t-il des EHPAD et des agences de SAD ?

Les principaux éléments différenciant SAMM de la concurrence « aide à domicile » sont synthétisés dans un tableau incluant la concurrence EHPAD

	EHPAD	Service à domicile classique	SAMM
Le médecin	Oui Le médecin de l'établissement, présent quelques heures par semaine mais avec plus de 30% de postes	Non 90% des médecins ne se déplacent plus à domicile	Oui Le médecin de famille intervient à domicile en coordination avec une équipe compétente
Coordination	Oui Le service interne avec un fort turn over des équipes rendant l'exercice compliqué	Non Chacun partage les informations qu'il juge nécessaire (sur Whatsapp en général)	Oui Un système interne d'information coordonne médecin, infirmière, auxiliaire...
Les auxiliaires de vie	Oui 20 mn par jour en moyenne	Oui Sans coordination avec le médecin, turnover de 18 mois	Oui En coordination avec le médecin, aussi souvent que nécessaire
La fidélité	Non Du personnel sous pression avec un turnover de 12 mois	Non Du personnel mal payé, peu formé, avec un turnover de 18 mois	Oui Des équipes autonomes de 10 professionnelles formées et bien payées
Les ordonnances	Oui Les instructions du médecin sont appliquées par le personnel	Non Le médecin ne se coordonne pas avec l'agence de service à domicile	Oui Un système d'information permet au médecin de s'assurer du respect de ses instructions
La nuit	Oui avec deux surveillantes pour 100 patients	Non Les contrats prévoient une amplitude maximum de 6h00 à 22h00	Oui Un professionnel intervient au domicile en moins de 20 mn après l'appel
Intervention après une chute	Oui Le temps d'intervention moyenne est mal évaluée pouvant atteindre plusieurs heures la nuit	Non Les aidants ou la famille sont responsables du traitement des alertes	Oui Un professionnel intervient au domicile en moins de 20 mn après l'appel
Repas	Oui Des menus comparables à l'hôpital	Non Sauf si le contrat prévoit la confection des repas dans le temps d'intervention	Oui Repas de traiteur livré à domicile tous les jours
Déplacements médicaux	Oui Assurés par l'établissement	Non La famille se charge des déplacements	Oui L'auxiliaire de vie accompagne le patient (trajet + attente + consultation) avec un véhicule dédié.

Qu'est ce qui assure à SAMM une rentabilité supérieure au secteur ?

La facturation horaire limitée par les systèmes de remboursement est un autre frein au développement des agences. La qualité des auxiliaires, la présence du médecin et d'autres avantages concurrentiels déterminants nous permettent de nous mettre au niveau des prix les plus élevés du marché. Démarche prudente, alors que nous pourrions prétendre facturer plus cher ces prestations plus qualitatives (voir tableau ci-dessous)

Comment justifier la valorisation de SAMM-Développement ?

Un document détaillé est proposé en annexe 2 et valorise SAMM-Développement à 4,5M€, ce qui amènera le capital de création (avec les 500 000 € de la présente) à 5 M€, document en cours de validation par un commissaire aux apports (rapport communiqué dans la documentation juridique).

Quel est le véhicule prévu ?

Il est prévu que des particuliers, leur structure d'investissement (ou équivalent comme des Family Offices) investissent directement aux côtés du fondateur, lors de la création de la société.

Cet investissement est éligible PEA.

Quelle est la procédure d'investissement ?

Le plus pratique est de confirmer votre intérêt à François directement par e-mail au fbertinhugault@gmail.com . (Ceux qui l'ont déjà fait n'ont pas besoin de réitérer !).

Vous recevrez alors une capsule avec la documentation juridique (statuts, AG, pacte d'actionnaire...), un bulletin de souscription à nous retourner signé, avec la somme que vous souhaitez investir.

Nous vous enverrons alors un accusé de réception avec un RIB pour pouvoir virer les fonds sur le compte « Augmentation de capital » de la banque de SAMM.

Vous serez alors actionnaire et recevrez toutes les informations, invitations et consultations d'un actionnaire dans une société anonyme.

Que se passe-t-il si vous ne réunissez pas la somme complète ?

Nous avons d'ores et déjà reçu des promesses d'engagement suffisantes pour nous permettre d'affirmer que nous aurons la somme nécessaire à notre développement. Cependant, il est prévu dans les clauses juridiques que, si les sommes réunies sont inférieures à 75% du montant recherché, l'opération sera annulée et les fonds restitués.

De même, si les engagements dépassent les 500 000 euros, nous bloquerons les souscriptions pour ne pas dépasser ce montant. En d'autres termes, la priorité sera accordée par ordre de réception des bons de souscription, suivis de la réception des fonds, jusqu'à concurrence de 500 000 euros.

Comment vais-je pouvoir sortir (vendre mes actions) ?

Vous pourrez céder vos actions quand vous le souhaitez à une personne de votre choix, de gré à gré, en toute liberté, au prix qui conviendra aux deux parties.

Cependant, le pacte d'actionnaire prévoit que le fondateur, puis les autres actionnaires sont prioritaires dans cette opération, sans toutefois bénéficier d'une réduction de prix, qui reste dépendant du marché.

Nos projections prudentes montrent que ce prix est estimé à 400% du prix d'émission dans 5 ans.

ANNEXE 1

Prestations assurées aux agences



Dans le cadre d'un contrat de labélisation SAMM, les prestations fournies sont les suivantes :

- Un guide des procédures intégrant toutes les dimensions du concept
- Un catalogue de formations internes des meilleures pratiques
- Un cursus de formation qualifiante pour le personnel paramédical
- Un médecin en visite à domicile pour chaque bénéficiaire
- Un système digital de coordination 360°
- Une marque employeur fournissant des candidats Auxiliaires de vie qualifiés
- Une marque bénéficiaire fournissant des prospects Bénéficiaires qualifiés
- Un accès à un cabinet conseil en droit du travail et ressources humaines
- Un accompagnement en contrôle de gestion, comptabilité et finances
- Un accès à des compétences médicales de gériatrie et gérontologie
- Un accompagnement dans les solutions de financement de la fin de vie à domicile
- Un accompagnement des aidants
- Une boutique en ligne fournissant tous les produits/services complémentaires
 - Les fournitures du personnel
 - Les dispositifs médicaux recommandés par le médecin (besoins)
 - Les accessoires de confort (envies)
 - Les intervenants médicaux complémentaires (infirmières, kinés...)
 - Les repas livrés à domicile
 - Les systèmes de télésurveillance + installation
 - L'intervention d'entreprises agréés d'aménagement de l'habitat
 - Les intervenants de confort (bricolage, compagnie, culture...)
 - Les transports
 - Des évènements (physiques, visio...)
 - Une lettre d'information quotidienne

Un guide des procédures intégrant toutes les dimensions du concept

La totalité des savoir, savoir-faire, procédures et protocoles nécessaires à la mise en place du concept SAMM avec le niveau de rentabilité attendu (décrit en annexe 1) sera disponible et remis à jour en permanence depuis un lien digital qui permettra à chaque agence d'apporter des compléments d'information, retours d'expérience et questions traitées en temps réel par les formateurs et concepteurs.

Ces contenus intègrent toutes les dimensions de l'activité d'accompagnement médical à domicile des personnes âgées dépendantes :

- Personnel
 - Recrutement
 - Management
 - Fidélisation,
 - Formation
 - Contrôle
 - Motivation
- Commercial
 - Prospection
 - Panier moyen
 - Transformation
 - Développement
 - Recouvrement
- Gestion
 - Plannings
 - Tableaux de bord de suivi d'activité
 - Trésorerie
 - Facturation
 - Paie, droit du travail
- Développement
 - Nouvelles agences
 - Nouveaux secteurs

Un catalogue de formations internes des meilleures pratiques

Toutes les dimensions de l'activité seront à la fois consignées dans le guide des procédures, mais chacun des points sera décliné à la fois :

- en E-formations disponibles en permanence en ligne
- en présentiel supposant échanges avec l'animateur et les participants
- en compagnonnage dans des agences maîtrisant le sujet
- en accompagnement avec un formateur se déplaçant sur le lieu de travail

Un accès illimité à ces formations est prévu dans les conditions générales, seuls les frais de déplacements et d'hébergement (employés + animateur) seront à la charge de l'agence.

Un cursus de formation qualifiante pour le personnel paramédical

Le personnel en ayant fait la demande sera intégré dans un cursus personnalisé de formation continue qualifiante.

Ces qualifications seront à la fois internes et diplômantes et permettront au personnel de progresser dans des niveaux de tâches qui leur seront affectées, mais correspondra également à une progression dans une grille de rémunération définie par ailleurs.

Les cours seront diffusés en ligne, mais le contrôle sera effectué par le médecin lors de ses visites à domicile. Il vérifiera non seulement les savoir mais également les savoir-faire et les évaluera.

Au besoin, le médecin rectifiera ou démontrera un point difficile ou mal compris.

Ces formations sont intégrées dans les facturations forfaitaires et ne font l'objet d'aucun supplément.

Un médecin en visite à domicile pour chaque bénéficiaire

L'intégration au réseau SAMM donne accès à une méthodologie d'approche des médecins traitants, permettant aux agences de proposer à ses clients, des visites assurées par des médecins généralistes locaux, de préférence et en première intention le médecin historique du malade ; ou en son absence, un médecin du réseau local SAMM.

L'acte médical du médecin est rémunéré de façon conventionnelle par l'assurance maladie et les mutuelles.

Sa prestation de formation est rémunérée de façon officielle et déclarée par l'association SAMM à laquelle le médecin est adhérent.

Un système digital de coordination 360°

Sur une base technique XIMI, SAMM met à disposition des agences un système digital :

- complet, il intègre toutes les dimensions de l'activité
 - planning, retards, annulation, urgences
 - cahier de suivi, écrit, oral, avec rappel, pictos de synthèse
 - facturation avec information / validation du client
 - coordination entre les auxiliaires
 - organisation des visites du médecin, infirmière, kiné,
 - organisation des déplacements chez spécialistes, biologie
 - accès à une plateforme de télémedecine
 - achats complémentaires à la boutique
 - tableaux de bord de gestion
 - information de la famille
- performant
 - supprime les alternatives : WhatsApp, sms,
 - ergonomie intuitive
 - ne demande pas de double saisie
 - accepte tous les inputs : texte, voix, capteurs
 - est à jour en temps réel
 - informations accessibles de façon pratique
 - permet de contrôler l'accès de chacun aux informations
 - accessible avec smartphone, tablette, ordinateur

Une marque employeur fournissant des candidats Auxiliaires de vie qualifiés

Une agence spécialisée est chargée de travailler sur la « marque employeur » avec des codes graphiques et une promesse adaptée à nos deux cibles :

- les Auxiliaires de vie déjà formées, travaillant pour la concurrence, à la recherche de conditions de travail plus qualitative et mieux rémunérées. Elles connaissent le métier et peuvent ainsi comparer notre offre avec celles des concurrents tout comme celle des autres métiers.
- Les personnes sans formation à la recherche d'un emploi leur assurant à la fois une rémunération et une formation qualifiante. La concurrence est constituée des autres métiers sans qualification, mais la comparaison ne se fait que sur des promesses abstraites, sans recul sur les réalités.

Les deux cibles sont demandeur, non-pas d'un emploi, puisqu'elles comprennent rapidement que ces métiers en tension les accueilleront sans sélection, mais dans l'ordre d'importance, de :

- Une rémunération supérieure à très court terme
- Une souplesse dans les horaires et un planning adapté à leur vie personnelle
- Une possibilité d'évolution
- Une valorisation sociale

Les annonces traditionnelles sur des sites de recrutement (type Indeed) seront complétées par du marketing digital pour qualifier les candidats d'abord sur CV, puis après un entretien en visio réalisé par un recruteur professionnel de façon à ne présenter aux agences que des candidats qualifiés.

Les agences ont la charge du réseau local (Mairies, France-travail, Enseignement...) et du bouche-à-oreille, mais bénéficient de l'accompagnement d'un responsable du recrutement national.

Une marque bénéficiaire fournissant des prospects Bénéficiaires qualifiés

Une agence de communication travaille sur le positionnement de la communication dans toutes ses dimensions :

- Devantures d'agences
- Supports écrits
- Badges, cartes de visites, documents
- Site internet
- Communication sur les réseaux sociaux
- Structuration d'un réseau local avec les outils adaptés
- Aide dans la sélection des partenaires, pour garantir les promesses

La prospection commerciale est principalement digitale à la fois sur les réseaux sociaux et avec le référencement Google. Le prospect qui manifeste son intérêt est d'abord exposé à une présentation du concept SAMM, puis qualifié par un professionnel de la vente digitale.

Une fois qualifié, le premier contact avec l'agence est un rendez-vous d'audit réalisé à domicile.

Le consultant-formateur SAMM accompagne l'agence jusqu'à la signature d'un premier contrat, soit par sa présence physique aux cotés de l'agence, soit par coaching à distance.

Un accès à un cabinet conseil en droit du travail et ressources humaines

Un cabinet d'avocat spécialisé en droit du travail est à la disposition de l'agence pour tout évènement ou cas particulier se distinguant des procédures de ressources humaines traitées dans le guide des procédures et des formations.

Les conditions générales donnent accès aux conseils juridiques, mais ne comprennent pas les procédures prud'homales qui feront l'objet d'honoraires distincts.

Cette prestation permet à l'agence de se concentrer sur l'exploitation et soulage ses couts fixes d'une compétence en droit du travail et ressources humaines.

Un accompagnement administratif, gestion, comptabilité et finances

Le système informatique SAMM intègre la pré-comptabilité (Facturation, paie et fournisseurs SAMM), mais l'agence fera appel à un expert-comptable indépendant pour valider la comptabilité ainsi préparée.

Cependant, les conditions générales comprennent l'accompagnement d'un directeur financier et administratif pour les arbitrages administratifs (agréments, prise en charge, subventions...) de gestion, de trésorerie, d'investissement, de financement, ainsi qu'un contrôle de gestion avec analyse régulière des comptes d'exploitation à la lumière du recul offert par des années de pratique de cette activité ainsi que les autres agences du réseau, aux méthodes similaires.

Cette prestation permet à l'agence de se concentrer sur l'exploitation et soulage ses coûts fixes d'une compétence en administratif et gestion.

Un accès à des compétences médicales de gériatrie et gérontologie

Le fondateur est également le directeur médical de SAMM. Son équipe assurera les formations, conseils et assistance nécessitant une compétence médicale.

Cette prestation est également accessible aux médecins généralistes volontiers demandeurs d'être accompagné par un confrère gériatre et gérontologue.

Un accompagnement dans les solutions de financement de la prestation proposée

Un conseil indépendant est disponible pour instruire des dossiers de financement complexes. Des alternatives au viager (ou au financement par la famille) sont souvent préférables pour permettre au patient de financer son maintien à domicile dans des conditions satisfaisante en mobilisant une partie de son patrimoine via son notaire, sans solliciter les héritiers.

D'autre part et au-delà de la caution médicale sur le besoin du client, qui comme écrit plus haut, peut être devancé par une expression claire devant notaire des désirs de ce dernier dans le cadre de la rédaction de son « mandat de protection future », il est notamment possible de faire intervenir un professionnel assermenté pour constater des situations délicates et monter un dossier solide, opposable à l'entourage, dans l'intérêt du patient.

Les consultations sont intégrées dans les conditions générales, avec des honoraires de succès inclus dans les financements obtenus.

Un accompagnement des aidants

Notre objectif est de soulager l'entourage (enfants, conjoints, famille, voisins) de la charge mentale que la responsabilité d'un proche en dépendance fait peser sur les aidants (pas de répit, difficulté à se consacrer à soi, au détriment parfois son métier, son conjoint, ses propres enfants...).

Les chiffres montrent que la charge mentale est telle que l'espérance de vie d'un proche aidant est en forte diminution par rapport à une situation classique.

Nous proposons des solutions qui permettent aux aidants familiaux de mieux vivre la situation : répit, activités, séjours, soutien, écoute, communauté... C'est un axe important et qui correspond à un modèle économique en cours de construction (mutuelle, chèque CESU pré financé par les entreprises, politique de prévention...).

Une boutique en ligne fournissant tous les produits/services complémentaires

Un site internet ouvert exclusivement aux clients propose des produits et prestations spécifiques SAMM, sélectionnés et validés par la direction médicale

- Les fournitures du personnel
- Les dispositifs médicaux recommandés par le médecin (besoins)
- Les accessoires de confort (envies)
- Les intervenants médicaux complémentaires (infirmières, kinés...)
- Les repas livrés à domicile (ajustement aux instructions du médecin au goût du patient)
- Les systèmes de télésurveillance + installation
- L'intervention d'entreprises agréés d'aménagement de l'habitat
- Les intervenants de confort (bricolage, compagnie, culture...)
- Les transports
- Des événements (physiques, visio...)
- Une lettre d'information quotidienne

Ces éléments se répartissent en 3 catégories :

- Les produits stockés et livrés directement par le site.

Ils feront l'objet d'une commission de 3% payée par le site directement à l'agence

- Les prestations renvoyées vers l'agence (et facturée par l'agence)

Le site percevra des frais techniques de 3% sur le chiffre d'affaires généré

- Les prestations renvoyées vers le fournisseur

Le fournisseur informera l'agence de la suite donnée et réglera 3% de commission

ANNEXE 2

RAPPORT D’EVALUATION D’APPORT SMM

22/07/2025

SOMMAIRE

Table des matières

1.	Préambule.....	17
2.	Etude de la valeur des titres de la société	19
3.	Présentation de SAMM	20
1)	Le projet.....	20
2)	Les produits	21
3)	Présentation des savoirs faire, technologies, marchés et contrats développés	22
4.	Présentation des données financières prévisionnelles	24
1)	Préambule	24
2)	Méthode de travail	24
3)	Compte de résultat prévisionnel	26
5.	Valorisation des apports.....	30
a.	Préambule	30
b.	Méthode patrimoniale.....	31
c.	Méthode des comparables	33
d.	Méthode des DCF	34
6.	Conclusion.....	36
7.	Annexes	37
a.	Annexes Compte de résultat	38
i.	Scénario minimaliste	39
ii.	Scénario raisonnable	43
iii.	Scénario réaliste	47
b.	Analyse des méthodes de valorisation.....	50
i.	Méthode des comparables	50
ii.	Méthode des DCF	50

1. Préambule

Nous avons été sollicités afin de procéder à la création de la société SAMM (Service d'Aide Médicalisé à la Maison) et l'évaluation des actifs stratégiques, organisationnels et opérationnels qui seront apportés par François BERTIN-HUGAULT lors de sa création.

Le projet SAMM part d'un constat dramatique : les médecins généralistes font face à une charge de travail croissante, marquée par l'augmentation continue du nombre de patients âgés dépendants. Sur les 1 500 à 2 000 patients qu'ils suivent, plus de 200 ont plus de 70 ans et une cinquantaine ne sont plus autonomes. Pour ces praticiens, chaque déplacement au domicile de ces patients se fait au détriment d'autres consultations, dans un contexte financier déjà tendu. Le temps de transport, les contraintes d'accès aux logements, l'absence ou le manque de formation des aidants rendent ces visites complexes et chronophages.

Bien qu'ils privilégient le maintien à domicile, les généralistes redoutent les risques de chute ou de troubles du comportement, qui peuvent avoir des conséquences dramatiques. Faute de solutions adaptées, ils se voient parfois contraints de recommander le placement en EHPAD, une option pourtant rejetée par 80 % des patients, dont plus de la moitié souhaitent en sortir une fois placés.

Lorsque le maintien à domicile est retenu, d'autres obstacles apparaissent : manque de formation et d'organisation des intervenants, absence de dispositifs fiables de surveillance, fidélisation difficile du personnel, absentéisme, et prescriptions médicales parfois non mises en œuvre. Les généralistes ont tenté des solutions comme les ordonnances à distance ou la téléconsultation, mais celles-ci restent peu satisfaisantes, notamment pour des cas complexes et faute d'examen clinique complet.

Ce contexte difficile se répercute directement sur les auxiliaires de vie, au cœur du dispositif d'aide. Elles exercent un métier exigeant, souvent méconnu et peu valorisé. Elles affrontent la fatigue, les contraintes horaires et les difficultés financières, tout en se sentant parfois invisibles aux yeux des bénéficiaires et même des autres professionnels de santé. Le manque de formation, les charges administratives et l'isolement rendent encore plus difficile toute évolution vers un meilleur statut ou une activité indépendante.

La famille du bénéficiaire, quant à elle, se retrouve investie d'une responsabilité lourde : organiser et décider pour une personne souvent vulnérable, sans toujours avoir les compétences ni le temps nécessaire. La peur d'une chute ou d'un accident les conduit fréquemment à préférer la solution de l'EHPAD, quitte à aller à l'encontre du souhait du proche. Ces décisions sont encore compliquées par les enjeux financiers et patrimoniaux, rarement accompagnés par les établissements ou les professionnels.

Du côté des personnes âgées elles-mêmes, 96 % expriment le souhait de rester à domicile, lieu de souvenirs et de repères. Elles prennent certaines mesures pour sécuriser leur environnement, mais préfèrent souvent ne pas envisager l'avenir, de peur d'affronter l'idée d'une dépendance plus lourde ou d'un placement en institution. Cette forme de déni retarde la mise en place d'aides plus adaptées, rendant la situation plus difficile lorsque la dépendance s'aggrave soudainement.

Enfin, ce constat appelle une réflexion de la collectivité. Assurer à nos aînés une fin de vie conforme à leurs souhaits – qu'elle se déroule à domicile ou en établissement – est un enjeu majeur de solidarité et de dignité. Cela suppose aussi de redonner sens et valeur aux métiers du soin et de l'accompagnement, en reconnaissant leur utilité sociale et en leur garantissant des conditions d'exercice dignes.

En définitive, c'est bien l'ensemble du système – médecins, auxiliaires de vie, paramédicaux, familles, bénéficiaires et société – qui se retrouve confronté à un modèle du maintien à domicile encore trop fragile et insuffisamment coordonné, au risque de compromettre la qualité de vie des personnes âgées et la sérénité de ceux qui les accompagnent.

Le projet SAMM vise à organiser de manière structurée le maintien à domicile des personnes âgées dépendantes, en s'appuyant sur une triple innovation :

- Un modèle organisationnel encadré par un médecin référent, une équipe dédiée d'auxiliaires de vie et un coordinateur terrain,
- Une plateforme numérique propriétaire en cours de développement, assurant traçabilité, planification, communication et coordination,
- Une approche globale du soin à domicile, intégrant outils, formation, partenariats médico-sociaux et accompagnement administratif.

La valorisation prend également en compte :

- Le réseau médical, institutionnel et politique mobilisé autour du porteur du projet, François BERTIN-HUGAULT
- La documentation technique, réglementaire et métier déjà développée (protocoles, contrats, process, outils d'aide à la décision)
- Les contrats, preuves d'activité, bénéficiaires suivis, et engagements déjà établis avec des médecins et partenaires

Le porteur de projet bénéficie d'une légitimité reconnue dans le secteur médico-social, à travers ses fonctions antérieures (expert national, conseiller scientifique, responsable de filières, développeur de SI médico-sociaux), ainsi qu'un réseau actif de partenaires et soutiens (mutuelles, industriels, collectivités).

Cette évaluation repose exclusivement sur les éléments remis et validés par l'équipe projet. Elle n'a pas fait l'objet d'un audit financier ou comptable. Elle se fonde sur une analyse stratégique, opérationnelle et médico-sociale du projet, dans une logique de valorisation par le développement futur des activités.

Le modèle SAMM repose sur une organisation duplicable à l'échelle territoriale, avec une architecture claire par agence : 1 médecin référent, 1 coordinateur, 10 AVS, pour environ 21 patients. Ce schéma permet un déploiement rapide sur plusieurs départements.

Le projet s'inscrit pleinement dans la dynamique des réformes réglementaires en cours sur les services autonomie à domicile, la médicalisation du maintien à domicile, et le crédit d'impôt. Des documents réglementaires, attestations, et preuves d'activité déjà amorcée ont été fournis. SAMM combine des dimensions de santé publique, d'innovation sociale et de technologie médicale. À ce titre, la valorisation intègre des actifs tangibles (cibles en cours, documentation, démarrage) mais aussi une vision à fort potentiel d'impact sociétal.

2. Etude de la valeur des actifs apportés par François BERTIN-HUGAULT

L'évaluation des actifs apportés à la structure SAMM repose sur une approche par la valeur stratégique, fondée sur le potentiel de création de valeur future et sur la structuration déjà amorcée du projet. Cette méthode est particulièrement adaptée aux projets en phase d'amorçage avancé, ne disposant pas encore d'états financiers consolidés mais présentant des éléments incorporelles, différenciants et activables à court terme.

La démarche retenue consiste à apprécier la valeur des actifs à travers la maturité du modèle, la qualité des actifs immatériels constitués, l'avancement opérationnel, et la cohérence stratégique du projet avec les grandes transformations du secteur médico-social. Elle prend également en compte la légitimité reconnue du porteur, ses expertises croisées dans la structuration médico-économique, les informations et statistiques médicales des établissements nationaux d'EHPAD, les systèmes d'information en santé, et le pilotage de dispositifs territoriaux complexes.

L'ensemble de ces éléments permet de considérer que, bien que le projet ne repose pas encore sur des flux financiers consolidés, il présente dès à présent une densité organisationnelle, une crédibilité d'exécution, et une valeur d'usage sectorielle justifiant pleinement une démarche d'évaluation stratégique.

Identité Juridique de l'entité recevant les actifs : SAMM Développement, société en création
Siège social : 20 Avenue Mac-Mahon 75017 PARIS

3. Présentation de SAMM

1) Le projet

Le projet SAMM – Service d'Aide Médicalisé à la Maison est né d'un constat simple et partagé par l'ensemble des acteurs du secteur médico-social : le maintien à domicile des personnes âgées dépendantes est structurellement désorganisé. Alors même que la majorité des personnes âgées souhaitent rester chez elles, le système actuel les pousse vers l'EHPAD, par absence de solution intermédiaire structurée, médicalisée et viable.

Cette désorganisation se manifeste par :

- Le désengagement des médecins généralistes vis-à-vis des visites à domicile (près de 90 % refusent de se déplacer),
- Le turnover massif et l'isolement des auxiliaires de vie, souvent peu formées et mal accompagnées,
- L'absence de coordination entre les différents intervenants (médecins, infirmiers, aides à domicile, familles),
- La charge mentale et organisationnelle entièrement reportée sur les aidants familiaux.

SAMM propose une réponse à cette impasse, à travers un modèle médico-social intégré, structuré autour d'un pilotage médical central, d'une équipe de terrain dédiée, et d'un outil numérique métier assurant coordination, suivi, et traçabilité.

Concrètement, chaque bénéficiaire du dispositif SAMM est suivi par son médecin référent, en lien avec un coordinateur local et une équipe de dix auxiliaires de vie organisées en binômes. Le modèle est dimensionné pour 21 patients par médecin, avec une répartition d'intensité ajustée (1/3 à 120h/mois, 1/3 à 30h, 1/3 à 8h). L'ensemble des actions, des plannings, des alertes, et des interventions est centralisé et géré via une plateforme numérique dédiée, en cours de développement sur la base d'un cahier des charges formalisé.

L'enjeu du projet SAMM est double :

- Offrir une alternative crédible à l'EHPAD, pour les personnes âgées en situation de dépendance mais souhaitant rester chez elles dans des conditions médicales et humaines satisfaisantes ;
- Structurer une filière territoriale répliquable, permettant une montée en charge cohérente, encadrée, et contrôlée des dispositifs médico-sociaux à domicile.

SAMM ne se limite donc pas à une prestation d'aide ou de soin. Il s'agit d'un dispositif complet, combinant :

- Une organisation du soin coordonné,
- Des protocoles métiers formalisés,
- Une expertise de pilotage médico-social fondée sur l'expérience de terrain et institutionnelle de ses porteurs,
- Un réseau d'acteurs industriels, techniques et médicaux partenaires,
- Et une vision stratégique de duplication territoriale.

Le projet est pensé pour s'ancrer dans les territoires de manière opérationnelle, avec une structuration juridique adaptée (association support, SAS opérationnelles locales, outils contractuels), et pour accompagner les évolutions réglementaires à venir (réforme des services autonomie à domicile, valorisation des actes au domicile, rapprochement aide/soins).

SAMM constitue à ce jour l'une des rares initiatives à réunir, dans un dispositif cohérent, le soin, l'humain, l'organisation et la technologie pour traiter un problème systémique majeur.

Le projet SAMM génère une valeur systémique qui dépasse largement le cadre du modèle médico-social traditionnel. En replaçant un pilotage médical lisible au cœur du domicile, tout en structurant les interventions, la plateforme de coordination et les outils d'encadrement, SAMM agit comme un outil de transformation d'un secteur en crise, tout en apportant des gains tangibles au système économique et social français.

Sur le plan budgétaire, SAMM constitue une réponse efficace à la fragmentation des dépenses liées à la perte d'autonomie. Il réduit les hospitalisations évitables, les placements en EHPAD par défaut, et la désorganisation coûteuse des soins. Il permet une meilleure utilisation du budget retraite, en orientant les ressources vers un accompagnement réellement utile et porteur de qualité de vie. Chaque euro dépensé dans le cadre de SAMM est traçable, justifiable, et potentiellement économiseur d'autres dépenses publiques.

Sur le plan sociétal, SAMM allège la pression qui pèse aujourd'hui sur des millions d'aidants familiaux. En assurant une prise en charge continue, encadrée, et connectée, le dispositif libère du temps, du pouvoir d'agir, et du potentiel productif dans les familles. Il contribue ainsi indirectement à la croissance économique par la stabilisation de l'activité professionnelle des aidants, la diminution de l'absentéisme, et la réduction de la charge mentale sociale invisible.

Sur le plan humain et professionnel, SAMM élève les standards du secteur de l'aide à domicile. Il structure une filière aujourd'hui éclatée, propose un parcours de montée en compétences pour les auxiliaires, et valorise les fonctions d'encadrement et de coordination. Cela crée des emplois qualifiés, stables, mieux rémunérés, et réinjecte ainsi du pouvoir d'achat et de la reconnaissance dans un secteur historiquement dévalorisé représentant aussi un levier de fidélisation et de qualité du service.

Enfin, sur le plan territorial, SAMM ancre ses effets dans l'économie réelle : emploi local, réseaux de prestataires, logistique médicale, portage de repas, transports, domotique. Le projet ne capte pas simplement des financements publics, il les relocalise, les structure et les met au service d'une logique vertueuse d'utilité, de croissance et d'impact.

2) Les produits

La mise en œuvre du projet SAMM repose sur une mobilisation structurée de ressources humaines qualifiées, d'outils numériques en développement, et de savoir-faire organisationnels consolidés. L'équipe fondatrice s'appuie sur l'expérience et l'expertise de son porteur principal, François BERTIN-HUGAULT, dont les fonctions passées dans la valorisation médico-économique, l'accompagnement des politiques publiques, l'informatisation des établissements médico-sociaux et la coordination d'acteurs institutionnels apportent une profondeur sectorielle et stratégique rarement réunie dans ce type de projet.

Sur le plan humain, SAMM s'est doté d'un modèle opérationnel standardisé, avec un maillage de terrain organisé par cellule locale, associant un médecin référent, un coordinateur et une équipe dédiée d'auxiliaires de vie (1 médecin pour 21 patients et 10,2 ETP). Ce modèle est non seulement formalisé, mais déjà éprouvé à travers des premières implantations pilotes. Il s'appuie sur des procédures détaillées, des grilles de suivi, des supports de formation, ainsi que des outils de supervision développés en interne, permettant un encadrement qualitatif et une fidélisation des intervenants.

Sur le plan technique, le développement d'une plateforme numérique propriétaire est en cours, adossé à un cahier des charges fonctionnel rigoureusement construit. Ce développement est encadré par une Assistance à Maîtrise d'Ouvrage (AMOA), afin d'assurer la cohérence entre les besoins métier, les usages des professionnels de terrain, et les exigences réglementaires en matière de données sensibles. La plateforme constituera le cœur opérationnel du dispositif, à la fois outil de coordination médicale, support administratif, et interface de dialogue entre les acteurs du domicile.

Enfin, le projet bénéficie d'un socle technique et documentaire particulièrement solide, avec un ensemble de protocoles, de documents de référence, de contrats types, de supports pédagogiques et de solutions de communication déjà prêts à l'emploi. Cette capitalisation méthodique permet à SAMM de se positionner non seulement comme une organisation, mais comme un dispositif structurant, immédiatement duplicable sur d'autres territoires.

En conclusion, SAMM bénéficie d'un socle technique, humain et stratégique à travers la valeur ajoutée de la mise à disposition d'un médecin au bénéficiaire mais également de la montée en compétences des équipes en interne grâce aux formations. Ce socle est le ciment de la croissance des agences et de leur bon fonctionnement. En effet, avec plus de personnels formés et intéressés, les agences peuvent se déployer dans tout le département et ainsi faire croître le nombre de bénéficiaires.

3) Présentation des savoirs faire, technologies, marchés et contrats développés

Expérience et réseau du porteur

- CV et fiches de compétences de F. Bertin-Hugault
- Fonctions sectorielles : Vice-président SNGC, président commission soins Synerpa, conseiller scientifique SFGG / CPIAS / CNPG, chercheur associé (Borelli), expert national Pathos, etc.
- Attestations officielles en cours de récupération

Réalisations passées

- Informatisation d'EHPADs Korian
- Développement logiciel Netsoins
- Interfaces pour le circuit du médicament (Praticima)
- Développement Os'Care, LifePlus, chariot satellite, domotique (Dormakaba)
- Cofondateur Deepika, start up studio spécialisé dans l'IA

***Outils organisationnels
SAMM***

- Organigrammes types (1 médecin, 10.2 ETP, 21 patients)
- Cahier des charges applicatif (plateforme numérique)
- Grilles d'audit, protocoles terrain (urgences, gravité, repérage, etc.)
- Checklists, procédures internes (déploiement, visite, intégration binômes)

***Documentation
opérationnelle***

- Fiches AV, fiches médecin, documents patients, tracts
- Présentations institutionnelles (pharmacies, prescripteurs)
- Documentation juridique : CGV, contrats patients, mandats SEPA, statuts SAMM, déclarations INPI et administratives

Contrats et partenariats

- Lettres d'intention signées pour l'acquisition des Impeccables, My Assistance, Domio Services, Canopee
- Lettres d'intention en cours de signature pour une dizaine d'acquisition d'agences en France
- Contrats en cours ou signés avec : Saveurs & Vie, Winnicare, LifePlus, Sidly, Dormakaba, Bastide, Jussieu Secours, Mobilaug, Sofinco, Crédit Agricole, etc.

Plateforme numérique

- Cahier des charges validé
- Mission AMOA formalisée
- Références croisées avec Ximi, Deepika, AP-HP
- Projet de start-up IA en lien avec l'optimisation.

Activité déjà amorcée

- Médecins partenaires recrutés
- Premiers bénéficiaires accompagnés
- Suivi du POC avec tableaux de bord internes
- Attestations de facturation / flux via Alenvi

***Cadre réglementaire
favorable***

- Réforme Services autonomie à domicile
- Exonérations fiscales (BOI), crédit d'impôt SAP
- Livret 2 DEAS, reconnaissance AV → AS
- Alignement avec les attentes des politiques publiques en matière de virage domiciliaire

Marque et identité

- Marque déposée à l'INPI
- Supports de communication (site, tracts, LinkedIn, flyers patients)
- Présentation pharmacie, présentation SAMM

4. Présentation des données financières prévisionnelles

Pour information, dans l'ensemble des tableaux définis par la suite (corps et annexes du rapports) toutes les données chiffrées sont en milliers d'euros.

1) Préambule

Le marché français de l'aide à domicile est particulièrement dynamique, porté par le vieillissement de la population et l'augmentation du nombre de personnes dépendantes : on estime qu'il pèse aujourd'hui près de 20 milliards d'euros, avec une croissance soutenue et un fort besoin de structuration. Dans ce secteur, on distingue deux modèles économiques complémentaires :

- Le modèle « **agences** », qui consiste à exploiter directement des agences locales. Ces agences génèrent leur chiffre d'affaires en facturant des heures d'intervention (aide à la toilette, accompagnement, ménage, etc.) aux particuliers. Leur rentabilité dépend de leur volume d'heures vendues et de leur capacité à bien gérer les charges fixes et la masse salariale. Elles génèrent entre 400 000 euros et 1 000 000 euros de chiffre d'affaires annuel. Elles se valorisent souvent en appliquant un multiple modéré sur l'EBITDA (typiquement 3× à 6×), car leur activité est locale, fortement liée au tissu social et nécessite une gestion opérationnelle lourde.
- Le modèle « **licencieur** », comme celui que porte SAMM, est fondé sur la perception de redevances. Ce modèle est beaucoup plus scalable : il permet d'accroître le chiffre d'affaires et la rentabilité grâce à la croissance du réseau et au succès des licenciés. Les licencieurs matures bénéficient ainsi de multiples de valorisation plus élevés, généralement 6× à 12× l'EBITDA, en raison de la récurrence et de la prévisibilité des royalties, et parfois jusqu'à 1× à 3× le CA lorsqu'ils ont un réseau dense et bien géré.

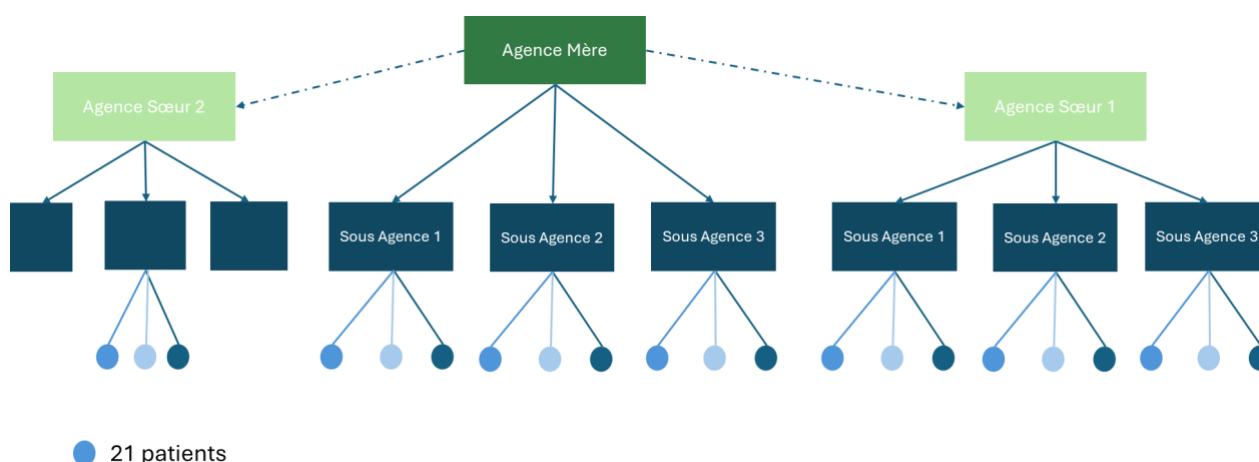
À titre d'exemple, la société Petits-fils (franchiseur spécialisé dans l'aide à domicile pour personnes âgées), franchiseur de 292 agences et est en cours de cession au crédit agricole pour 345M d'euros. Ainsi le marché pour SAMM est colossal.

2) Méthode de travail

Le travail de AKORIS FINANCE s'appuie sur les informations chiffrées fournis par le directeur financier de SAMM. AKORIS FINANCE a analysé, challengé et synthétisé ses informations dans les paragraphes suivants.

Avant de détailler les trajectoires de développement national, il est important de détailler le fonctionnement et la croissance au sein d'un département. Tout d'abord, SAMM licencie une agence par département en France qui détient l'agrément nécessaire pour exercer. Dans le cadre de son développement, le projet SAMM a construit son extension à partir d'un département prototype servant de modèle de développement. Celui-ci nous montre qu'un département, atteint son rythme de croisière en développant trois agences elle-même organisé en 3 sous agences. Chaque sous-agence développe son chiffre d'affaires en structurant maximum 3 ou 4 équipes d'aides à domicile (une équipe correspond à 10,2 ETP) pour 21 patients (représentant 13272 heures vendus d'aide à domicile).

On retrouve ci-dessous une organisation au sein d'un département :



Concrètement au sein d'un département, l'agence mère développe son nombre de bénéficiaires en propre (voir ci-dessous la croissance du nombre d'équipes), lors de l'année 2 elle développe une agence sœur et commence à développer son nombre de sous agence afin de densifier son maillage géographique (voir ci-dessous la croissance des sous agences) puis en année 3 elle développe une seconde agence sœur et continuer à densifier son maillage géographique. Ainsi, la montée en croissance du nombre d'équipes en fonction des années pour une agence est la suivante :

	Agence (Nb d'équipes)	Sous Agence 1 (Nb d'équipes)	Sous Agence 2 (Nb d'équipes)	Sous Agence 3 (Nb d'équipes)	Total (Nb d'équipes)
Année 1	1	0	0	0	1
Année 2	2	1	0,5	0	3,5
Année 3	3	2	1	0,5	6,5
Année 4	3	3	2	1	9
Année 5	3	3	3	2	11
Année 6	3	3	3	3	12
Année 7	3	3	3	3	12
Année 8	3	3	3	3	12

Il est important de rappeler qu'une agence peut grâce à SAMM augmenter son taux horaire, l'agence mère transformera 1/3 de ses heures vendues par an en heures plus chère. Cela donne concrètement une équipe en année 1 puis 2 en année 2 ensuite 3 en année 3 et plus. Pour les agences et sous agences, les heures vendus proviennent d'un développement de l'offre et sont ainsi directement vendus au nouveau tarif.

Afin de tenir compte des incertitudes inhérentes à tout projet entrepreneurial et pour renforcer la rigueur de notre évaluation du projet SAMM, les équipes de SAMM ont élaboré trois scénarios financiers illustrant différentes trajectoires de développement :

- Un scénario minimaliste ou nous prenons en compte une montée en charge de 6 licenciés supplémentaires par an.
- Un scénario raisonnable ou nous prenons en compte une montée en charge de 12 licenciés supplémentaires par an.
- Un scénario réaliste ou nous prenons en compte une montée en charge de 18 licenciés supplémentaires par an.

Cette approche permet d'évaluer la sensibilité de la valeur du projet SAMM aux hypothèses retenues et d'éclairer la décision d'investissement sur une base robuste et argumentée. Ces scénarios montrent que même si le scénario minimaliste se réalise le projet reste viable et si c'est le scénario réaliste alors il démontre le potentiel de surperformance. Cette présentation pluridimensionnelle renforce la crédibilité de notre analyse de valorisation en partant d'hypothèses réalistes mais ouvertes. D'ailleurs dans le cadre de la pré-série de SAMM, nous sommes à plus d'une dizaine d'agences identifiées en seulement deux mois.

De plus, le plan stratégique de SAMM repose sur 3 piliers :

- Le paiement d'une redevance de 3euros par heure vendu à un bénéficiaire s'expliquant par la présence d'un médecin (1 médecins pour 21 patients) permettant aux agences de proposer un nouveau service de coordination valorisable. Le prix de vente d'une heure n'est pas un sujet pour les familles des bénéficiaires car l'augmentation du prix globale est progressif. Lorsque ce cout devient important la durée est limitée et il est proposé un produit financier pour les aider.
- La croissance des bénéficiaires dû à un suivi rigoureux et un axe différenciant : le médecin.
- La montée en compétence des équipes opérationnelles grâce à de la formation continue et qualifiante.

3) Compte de résultat prévisionnel

a. Scénario minimaliste

Le compte de résultat prévisionnel de SAMM illustre une trajectoire de croissance dynamique fondée sur le déploiement progressif du modèle SAMM dans plusieurs territoires, avec une accélération maîtrisée dès 2026. Le chiffre d'affaires passe ainsi de 102 k€ en 2025 (année d'amorçage) à plus de 22 M€ en 2030, porté par la structuration du réseau d'agences et la renommée du modèle.

La rentabilité opérationnelle suit une évolution marquée : après une première année négative liée aux investissements initiaux (EBE à -170 k€ en 2025) et une année neutre (EBE à -13k€ en 2026), SAMM atteint une rentabilité attrayante en 2027 (EBE positif de 535k€ émanant à 12% du CA), avant d'entrer dans une phase d'exploitation très rentable, avec un EBE de 4,67 M€ en 2030, soit 21 % du chiffre d'affaires.

La maîtrise des charges fixes (sous 25 % du CA dès 2027) et l'effet d'échelle lié à la centralisation du pilotage médical et à la digitalisation permettent de maintenir des taux de marge élevés :

- Autour de 10 % de résultat net en 2027-2028
- Autour de 15% de résultat net sur 2029-2030

Ces chiffres traduisent la scalabilité du modèle SAMM, capable de maintenir une très forte rentabilité tout en déployant un service à fort impact social et territorial. Le résultat net atteint près de 3,5 M€ à l'horizon 2030, validant le potentiel du concept à combiner impact, récurrence et performance économique.

Indicateurs (K€)	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E	2030E
Chiffre d'affaires	102	1 378	4 287	8 981	15 156	22 249
Croissance		1250%	211%	110%	69%	47%
Charges variables	76	714	2 858	6 653	11 227	16 481
Charges Fixes	196	677	894	1 002	1 046	1 092
%CA	192%	49%	21%	11%	7%	5%
EBE	(170)	(13)	535	1 326	2 883	4 676
% CA	-166%	-1%	12%	15%	19%	21%
REX	(170)	(13)	535	1 326	2 883	4 676
% CA	-166%	-1%	12%	15%	19%	21%
Résultat net	(170)	(13)	401	995	2 162	3 507
RN(%CA)	-166%	-1%	9%	11%	14%	16%

b. Scénario raisonnable

Dans le scénario de développement raisonnable, SAMM déploie rapidement son modèle d'agence sur un périmètre territorial élargi, s'appuyant sur une dynamique commerciale soutenue, des partenariats solides et une capacité opérationnelle déjà structurée dès les premières années. Le chiffre d'affaires atteint 1,8 M€ dès 2026, puis progresse fortement jusqu'à 38 M€ en 2030, porté par l'effet de réseau, la montée en charge du nombre de bénéficiaires, et la diversification des services proposés.

La rentabilité du modèle apparaît de façon très marquée :

- L'EBE devient positif dès 2026 (231k€),
- Il atteint ensuite 1,088 M€ en 2027, puis 8,6 M€ à l'horizon 2030, représentant 23 % du CA,
- Le résultat net suit une trajectoire similaire, atteignant 6,45 M€ en 2030, avec un taux de marge nette stabilisé autour de 17 % dès 2029.

Ces performances reflètent un effet d'échelle maximal grâce à un pilotage médical centralisé, une plateforme numérique parfaitement intégrée, et des processus entièrement standardisés.

Les charges fixes, bien que croissantes, deviennent quasi résiduelles (3 % du CA) à horizon 2030, confirmant la scalabilité du modèle économique.

Ce scénario témoigne de la capacité du projet SAMM à délivrer une très forte création de valeur, sous réserve d'une exécution commerciale fluide et d'un financement adéquat pour soutenir l'expansion rapide du réseau. Le résultat net atteint près de 6,5 M€ à l'horizon 2030, validant le potentiel du concept à combiner impact, récurrence et performance économique.

Indicateurs (K€)	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E	2030E
Chiffre d'affaires	136	1 837	6 328	14 084	24 903	37 966
Croissance		1250%	244%	123%	77%	52%
Charges variables	34	953	4 218	10 433	18 446	28 123
Charges Fixes	220	654	1 022	1 091	1 162	1 236
%CA	161%	36%	16%	8%	5%	3%
EBE	(117)	231	1 088	2 560	5 294	8 607
% CA	-86%	13%	17%	18%	21%	23%
REX	(117)	231	1 088	2 560	5 294	8 607
% CA	-86%	13%	17%	18%	21%	23%
Résultat net	(117)	173	816	1 920	3 970	6 455
RN(%CA)	-86%	9%	13%	14%	16%	17%

c. Scénario réaliste

Le scénario réaliste projette une croissance soutenue et maîtrisée du modèle SAMM, avec un déploiement progressif sur un nombre significatif de territoires dès 2026. Ce scénario intègre une montée en charge commerciale réaliste, en cohérence avec les capacités d'exécution et les partenariats déjà établis.

Indicateurs (K€)	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E	2030E
Chiffre d'affaires	136	2 756	9 492	21 126	37 354	56 949
Croissance		1925%	244%	123%	77%	52%
Charges variables	86	1 429	6 328	15 649	27 670	42 185
Charges Fixes	220	726	1 094	1 187	1 312	1 470
%CA	161%	26%	12%	6%	4%	3%
EBE	(170)	601	2 070	4 290	8 372	13 295
% CA	-125%	22%	22%	20%	22%	23%
REX	(170)	601	2 070	4 290	8 372	13 295
% CA	-125%	22%	22%	20%	22%	23%
Résultat net	(170)	451	1 553	3 218	6 279	9 971
RN(%CA)	-125%	16%	16%	15%	17%	18%

Le chiffre d'affaires progresse de 136 k€ en 2025 (année de structuration) à 56,9 M€ en 2030, soit une croissance moyenne annuelle supérieure à 100 %, portée par la montée en puissance du réseau et la récurrence des flux d'interventions médicales.

La rentabilité opérationnelle suit une dynamique très favorable :

- L'EBE devient positif dès 2026, atteignant 0,6M€, soit 22 % du CA,
- Il atteint 2M€ en 2027, pour s'élever à plus de 13 M€ en 2030, représentant 23 % du chiffre d'affaires.

Le résultat net suit la même logique, avec une nette accélération à partir de 2027 : il atteint 1,553M€ en 2027, 4,98 M€ en 2028, et près de 9,97 M€ en 2030, soit 18 % du CA, grâce à une structure de coûts extrêmement optimisée. Les charges fixes restent stables en valeur, mais s'effondrent en proportion du chiffre d'affaires (3 % en 2030), preuve de la très forte scalabilité du modèle.

Ce scénario réaliste démontre que, même sans déploiement agressif, SAMM peut atteindre une rentabilité exceptionnelle grâce à une structure centrale efficace, des outils numériques propriétaires, et un modèle duplicable parfaitement adapté à la croissance territoriale.

5. Valorisation des apports

a. Préambule

Aujourd'hui, il existe deux grandes familles méthodologiques de l'évaluation financière qui correspondent à deux visions différentes de l'entreprise et des projets.

- La première constitue une conception statique,
- La seconde est plus dynamique, elle se tourne vers le futur.

Nous allons dans le cadre de cette valorisation mettre en œuvre l'ensemble des méthodes des deux familles :

- Méthode patrimoniale
- Méthode des multiples de rentabilité
- Méthode des DCF (cash flow actualisés)

Méthode patrimoniale

La méthode patrimoniale de valorisation (aussi appelée méthode de l'actif net réévalué) consiste à estimer la valeur d'une entreprise à partir de la **valeur de ses actifs** diminuée de ses **dettes**.

Plus précisément, voici comment cela se déroule :

Étape 1 : Identifier et évaluer les actifs

On part du bilan comptable, mais au lieu de prendre les valeurs historiques ou comptables, on réévalue chaque élément à sa **juste valeur de marché** :

- Immobilisations corporelles et incorporelles (terrains, bâtiments, brevets, etc.)
- Participations et titres financiers
- Stocks, créances, trésorerie

Étape 2 : Identifier et évaluer les dettes

De la même façon, on réévalue les dettes (dettes financières, fiscales, sociales, etc.) pour tenir compte de leur valeur réelle.

Dans une société en création, il n'y a souvent pas encore de bilan solide ni d'actifs physiques significatifs.

Donc on se tourne vers les apports des fondateurs (apports en numéraire, matériel, immobilier, etc.) et surtout les actifs incorporels apportés : marque, concept, logiciels développés, prototypes, contrats, savoir-faire, etc.

La valorisation de ces actifs incorporels doit être documenter et justifier notamment par des :

- Études de marché montrant la valeur potentielle de la marque ou du concept
- Coût de développement effectivement engagé pour le logiciel ou le prototype
- Contrats déjà signés ou lettres d'intention avec des clients

Méthode des comparables

La méthode des comparables repose sur l'idée que la valeur d'une entreprise peut s'estimer en la comparant à d'autres sociétés du même secteur, de taille et de modèle économique similaires, déjà valorisées sur le marché ou ayant fait l'objet de transactions récentes.

Concrètement, on identifie un échantillon de sociétés comparables et on calcule leurs **multiples financiers**, c'est-à-dire le rapport entre leur valeur (valeur d'entreprise ou capitaux propres) et un indicateur financier :

- Marge brute ou chiffre d'affaires (pour les sociétés jeunes ou en forte croissance, souvent non encore rentables)
- EBE (Excédent Brut d'Exploitation) ou EBITDA (pour capturer la performance opérationnelle)
- Résultat net (pour des sociétés matures et rentables)
- Trésorerie et capitaux propres (pour une approche patrimoniale ou pour des entreprises early stage avec actifs tangibles et liquidités)

On applique ensuite ces multiples aux indicateurs de la société à valoriser, pour estimer sa valeur d'entreprise.

L'intérêt est de refléter la **réalité du marché**, et d'obtenir des valeurs cohérentes par rapport aux transactions récentes du secteur.

Ensuite on obtiendra la valeur des titres en utilisant la méthode de la trésorerie nette en ajoutant la trésorerie brute et en enlevant les dettes financières brutes.

Aujourd'hui, les bases de données sur internet permettent de définir des multiples fiables par secteur d'activité et par taille d'entreprise. Ainsi, la démarche est en trois temps :

1. Identifier les multiples pertinents pour la société SAMM
2. Calculer la valorisation d'entreprise pour chaque indicateur financier
3. Calculer la valeur des titres pour chaque indicateur d'entreprise à 3 ans, 5 ans et 7 ans.

Cash-flows actualisés

La méthode des cash-flows actualisés ou méthode DCF consiste à déterminer les revenus que rapporteront une entreprise ou un projet et à les actualiser pour indiquer la valeur de l'actif économique à une date « t » donnée. C'est la méthode d'évaluation fondamentale qui permet d'évaluer la valeur de l'actif économique.

b. Méthode patrimoniale

La société SAMM, vise à structurer le maintien à domicile des personnes âgées dépendantes, en s'appuyant sur une organisation innovante combinant :

- Pilotage médical centralisé (médecin référent)
- Équipe dédiée d'auxiliaires de vie
- Plateforme numérique propriétaire
- Modèle duplicable par agence

La valorisation patrimoniale présentée ici s'appuie sur les actifs incorporels stratégiques apportés par le fondateur François BERTIN-HUGAULT. Nous avons ainsi valorisé les actifs incorporels développés par Monsieur BERTIN-HUGAULT.

Poste	Contenu	Argument	Valeur estimative
Expérience et réseau sectoriel du fondateur	Fonctions nationales (Vice-président SNGC, président commission Synerpa, expert national, chercheur associé, etc.) + réseau médical, institutionnel et industriel mobilisé	Apport direct de crédibilité, capacité d'accélération commerciale et institutionnelle	~1 600 k€
Outils organisationnels et documentation métier	Plus de 40 documents opérationnels analysés et utilisés par les équipes (médecins et auxiliaires) comme les grilles d'audit, procédures internes, checklists, organisation type, supports de formation, protocole terrain, organigrammes types.	Permettent un déploiement rapide et standardisé, limitent le risque opérationnel	~900 k€
Plateforme numérique propriétaire cours (en de développement)	Cahier des charges complet déjà rédigé (voir « Cahier des charges App SAMM.pdf »), AMOA engagée, conception avancée incluant géolocalisation, coordination, communication, téléconsultation, reporting, marketplace. Projet d'intégration IA avec Deepika et preuve d'avancement (statuts, CR, newsletter).	Coeur technique du modèle SAMM, outil différenciant et duplicable	~750 k€
Documentation opérationnelle et juridique	CGV, contrats types, mandats SEPA, statuts, tracts, supports patients	Sécurisation juridique et structuration commerciale du modèle	~500 k€
Partenariats stratégiques	Contrats et partenariats avec des industriels et prestataires clés : Winnicare, Bastide, LifePlus, Sidly, Saveurs et Vie, Sofinco, Crédit Agricole, Dormakaba, Jussieu Secours, etc.	Base immédiate d'activité et gage de traction commerciale	~200 k€
Marque et identité	Marque déposée INPI, site, supports de communication	Notoriété et valeur commerciale	~200 k€
Activité amorcée déjà	Premiers bénéficiaires accompagnés, contrats médecins et patients déjà signés, attestations de CA par Alenvi, tableaux de suivi POC, activité réelle déjà en place et flux de facturation démarrés	Démonstration concrète de faisabilité et traction	~950 k€

Ainsi la valeur des **actifs incorporels** est de **5 100k€**.

c. Méthode des comparables

Pour rappel, aujourd'hui, les bases de données sur internet permettent de définir des multiples fiables par secteur d'activité et par taille d'entreprise.

Ainsi, les multiples cohérents pour cette activité sont les suivants :

Indicateurs	Multiple
CA	3
EBE	12
Résultat Net	15

Pour information, ces multiples proviennent d'une corrélation et arbitrage entre des bases de données et les informations données pour des transactions du secteur. Par exemple, Petit Fils est valorisé environ 6 fois son Chiffre d'affaires et un peu plus de 12 fois son EBE, Oui Help environ 2-4 fois son CA et DomusVi environ 13 fois son EBE.

Ainsi à partir de ces éléments là on peut définir la valorisation pour le scénario retenue :

1. Scénario minimaliste :

Concrètement, on prend l'EBE, la marge Brute ou le CA prévisionnel de l'année 2,3 et 5 ans à qui on applique le multiple marché adapté afin d'obtenir une estimation de la valeur d'entreprise.

Dans le cadre du scénario minimaliste, nous obtenons les valeurs suivantes :

Valeur d'entreprise 2027	Valeur d'entreprise 2028	Valeur d'entreprise 2030
12 860	26 944	66 747
6 419	15 917	56 112
6 017	14 922	52 605

Ainsi, la valeur des actifs en 2027 est compris entre 6 millions et 12,8 millions d'euros, le scénario prévu par les financiers de SAMM montre une forte augmentation de la valorisation en 2028 et 2030 pour atteindre entre 52,6 et 66,7 millions d'euros.

2. Scénario raisonnable

Pour ce scénario, on prend l'EBE, la marge Brute ou le CA prévisionnel de l'année 2,3 et 5 ans à qui on applique le multiple marché adapté afin d'obtenir une estimation de la valeur d'entreprise.

Dans le cadre du scénario raisonnable, nous obtenons les valeurs suivantes :

Valeur d'entreprise 2027	Valeur d'entreprise 2028	Valeur d'entreprise 2030
18 983	42 253	113 899
13 052	30 726	103 284
12 236	28 805	96 829

Ainsi, la valeur des actifs en 2027 est compris entre 12,2 millions et 18,9 millions d'euros, le scénario prévu par les financiers de SAMM montre une forte augmentation de la valorisation en 2028 et 2030 pour atteindre entre 96,8 et 113,9 millions d'euros.

3. Scenario réaliste

Pour ce scénario, on prend l'EBE, la marge Brute ou le CA prévisionnel de l'année 2,3 et 5 ans à qui on applique le multiple marché adapté afin d'obtenir une estimation de la valeur d'entreprise.

Valeur d'entreprise 2027	Valeur d'entreprise 2028	Valeur d'entreprise 2030
28 475	63 379	170 848
24 843	51 483	159 535
23 290	48 265	149 564

Ainsi, la valeur des actifs en 2027 est compris entre 23,2 millions et 28,4 millions d'euros, le scénario prévu par les financiers de SAMM montre une forte augmentation de la valorisation en 2028 et 2030 pour atteindre entre 149,5 et 170,8 millions d'euros.

d. Méthode des DCF

1. Valorisation de SAMM selon la méthode du DCF

Globalement la valeur de l'actif économique est égale à la somme des flux de trésorerie de disponible après impôts actualisés au taux moyen pondéré du capital :

$$V = \sum_{t=1}^{+\infty} \frac{FCF_t}{(1+K)^t}$$

Cette méthode convient parfaitement à l'évaluation de SAMM Développement, car elle prend en compte les flux futurs.

Les comptes de résultat prévisionnels de SAMM Développement, fournissent des prévisions sur 4 exercices. Par conséquent on décompose la formule ci-dessus en 2 éléments :

$$V = \sum_{t=1}^n \frac{FCF_t}{(1+K)^t} + \sum_{t=n+1}^{+\infty} \frac{FCF_t}{(1+K)^t} \quad (n=4)$$

La Valeur Terminale (VT) est la somme suivante :

$$\sum_{t=n+1}^{+\infty} \frac{FCF_t}{(1+K)^t} = \frac{FCF_{n+1}}{(1+K)^{n+1}} + \frac{FCF_{n+2}}{(1+K)^{n+2}} + \dots$$

La valeur terminale est calculée grâce à la formule de Gordon-Shapiro :

$$VT = \frac{\text{Flux normatif}}{K - g}$$

Le flux normatif dépend de la croissance à long terme. Il est ici égal au dernier flux de trésorerie calculé grâce au compte de résultat prévisionnel.

g : Taux de croissance à l'infini. Le taux de croissance retenu est de 0%.

K : Taux moyen pondéré du capital. Il est égal à la pondération des taux de rendements des capitaux employés par leur contribution dans capital de l'entreprise

$$K = K_e * \frac{E}{E + D} + K_d * (1 - IS) * \frac{D}{E + D}$$

Ke : Coût des capitaux propres

Kd : Coût de la dette

IS : Taux d'imposition

E : Valeur des capitaux propres

D : Valeur de la dette

Le coût moyen pondéré du capital est ici de 20%.

Le projet est ici uniquement financé par des capitaux propres. Le taux moyen pondéré du capital est alors égal au coût des capitaux propres.

Le coût des capitaux propres correspond au taux de rendement requis des actionnaires. Il est égal à la rémunération qu'ils pourraient obtenir d'un placement présentant le même profil de risque sur le marché. Il prend en compte une prime de risque et une prime d'illiquidité compte tenu de la taille de SAMM et de son avancement. Le taux a été établi à 20%.

Le coût de la dette a été établi à 5%.

Ke: Coût des capitaux propres	20%
Kd: Coût de la dette	5%
IS: Taux d'imposition	25%
E: Valeur des capitaux propres	100%
D: Valeur de la dette	0%
CMPC: Coût moyen pondéré du capital	20%
Taux de croissance à l'infini	0%

2. Valorisation des scenarios retenue de SAMM

Le tableau ci-dessous présente l'évaluation des trois scenarios de SAMM selon la méthode des flux de trésorerie actualisés (DCF), fondée sur les prévisions financières à horizon 2030 (le détail des calculs est présenté en annexes).

	Valorisation DCF
Scenario Minimaliste	7 145
Scenario Raisonnable	13 707
Scenario Réaliste	22 211

La valorisation selon la méthode des DCF est comprise entre **7,145M€** pour le scénario **minimaliste** et **22,21M€** pour le scénario **réaliste**.

6. Conclusion

Tout d'abord, il est nécessaire de rappeler qu'une valorisation ne se base pas uniquement sur une analyse des données financières mais bien sur une analyse stratégique globale, un savoir déteu par SAMM et sur un développement futur. Ainsi vous retrouverez l'ensemble des valorisations réalisé sur le projet SAMM ci-dessous :

Méthode Valorisation		Valeur de l'entreprise 2027	Valeur de l'entreprise 2028	Valeur de l'entreprise 2030
Patrimoniale		5,1M€	5,1M€	5,1M€
Multiple	CA	12,8M€ - 28,4M€	26,9M€ - 63,4M€	66,7M€ - 170,8M€
	EBE	6,4M€ - 24,8M€	15,9M€ - 51,5M€	56,1M€ - 159,5M€
	Résultat Net	6M€ - 23,3M€	14,9M€ - 48,2M€	52,6M€ - 149,6M€
DCF		7,1M€ -22,25M€	7,1M€ -22,25M€	7,1M€ -22,25M€

Nous avons tout au long de ce document, présenté et analysé la société SAMM afin d'appréhender au mieux la valeur économique de celui-ci. Soit une valeur stratégique, d'un savoir-faire spécifique et de données financières qu'un investisseur lambda pourrait être amené à considérer afin de réaliser ou non un investissement.

Ainsi je préconise de retenir une **valorisation de :**

4 500K€

Cette analyse repose une volonté de **construire un cadre de valorisation fondé sur des hypothèses conservatrices**, reflétant uniquement les premiers niveaux de développement du projet SAMM, sans survalorisation des effets d'échelle attendus dans les scénarios de montée en puissance.

La valorisation choisie devait également vérifier un critère important : un multiple de valorisation (prévue par la méthode des multiples) prévue à 5 ans d'environ 10 fois l'investissement initial. Cette valorisation ne repose **ni sur un effet de levier irréaliste, ni sur des anticipations spéculatives**, mais bien sur des résultats atteignables à court terme, avec une marge de progression importante.

Ce choix a pour objectif de **rassurer les investisseurs** en montrant que le modèle est viable et rentable **même dans un contexte moins favorable**, et que toute performance supérieure (scénario raisonnable ou optimiste) viendra renforcer la valeur sans remettre en cause l'investissement initial.

7. Annexes

Table des matières des annexes

7.	Annexes	37
a.	Annexes Compte de résultat	38
i.	Scénario minimaliste	39
ii.	Scénario raisonnable	43
iii.	Scénario réaliste	47
b.	Analyse des méthodes de valorisation.....	50
i.	Méthode des comparables	50
ii.	Méthode des DCF	50

a. Annexes Compte de résultat

Pour rappel, le plan stratégique de SAMM repose sur 3 piliers :

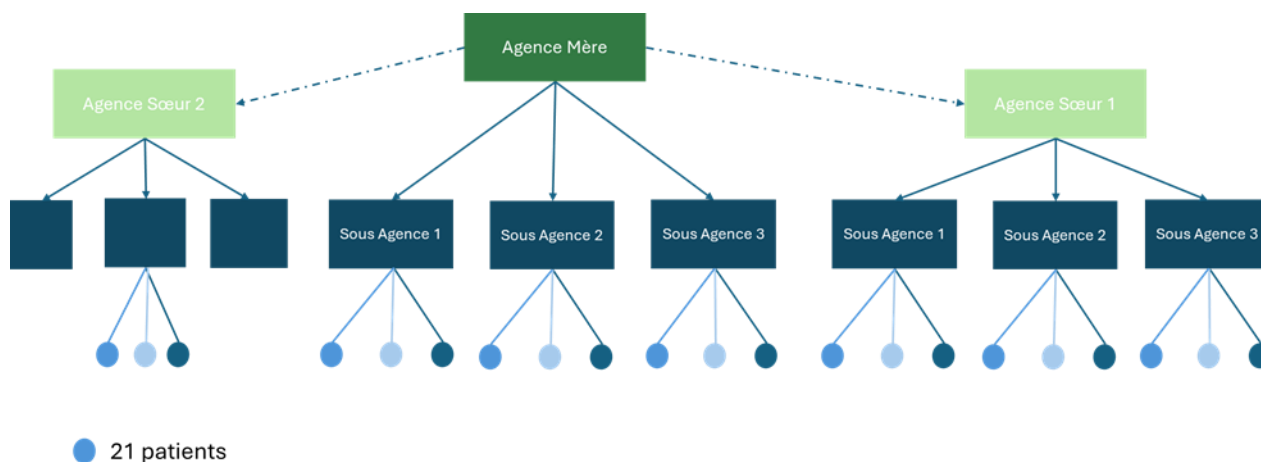
- Le paiement d'une redevance de 3euros par heure vendu à un bénéficiaire s'expliquant par la présence d'un médecin (1 médecins pour 21 patients) permettant aux agences de proposer un nouveau service de coordination valorisable. Le prix de vente d'une heure n'est pas un sujet pour les familles des bénéficiaires car l'augmentation du prix globale est progressif. Lorsque ce cout devient important la durée est limitée et il est proposé un produit financier pour les aider.
- La croissance des bénéficiaires dû à un suivi rigoureux et un axe différenciant : le médecin.
- La montée en compétence des équipes opérationnelles grâce à de la formation continue et qualifiante.

Il est important de rappeler qu'une agence peut grâce à SAMM augmenter son taux horaire, l'agence mère transformera 1/3 de ses heures vendues par an en heures plus chère. Cela donne concrètement une équipe en année 1 puis 2 en année 2 ensuite 3 en année 3 et plus. Pour les agences et sous agences, les heures vendus proviennent d'un développement de l'offre et sont ainsi directement vendus au nouveau tarif.

Le scenario de croissance au sein d'une agence est le suivant :

	Agence (Nb d'équipes)	Sous Agence 1 (Nb d'équipes)	Sous Agence 2 (Nb d'équipes)	Sous Agence 3 (Nb d'équipes)	Total (Nb d'équipes)
Année 1	1	0	0	0	1
Année 2	2	1	0,5	0	3,5
Année 3	3	2	1	0,5	6,5
Année 4	3	3	2	1	9
Année 5	3	3	3	2	11
Année 6	3	3	3	3	12
Année 7	3	3	3	3	12
Année 8	3	3	3	3	12

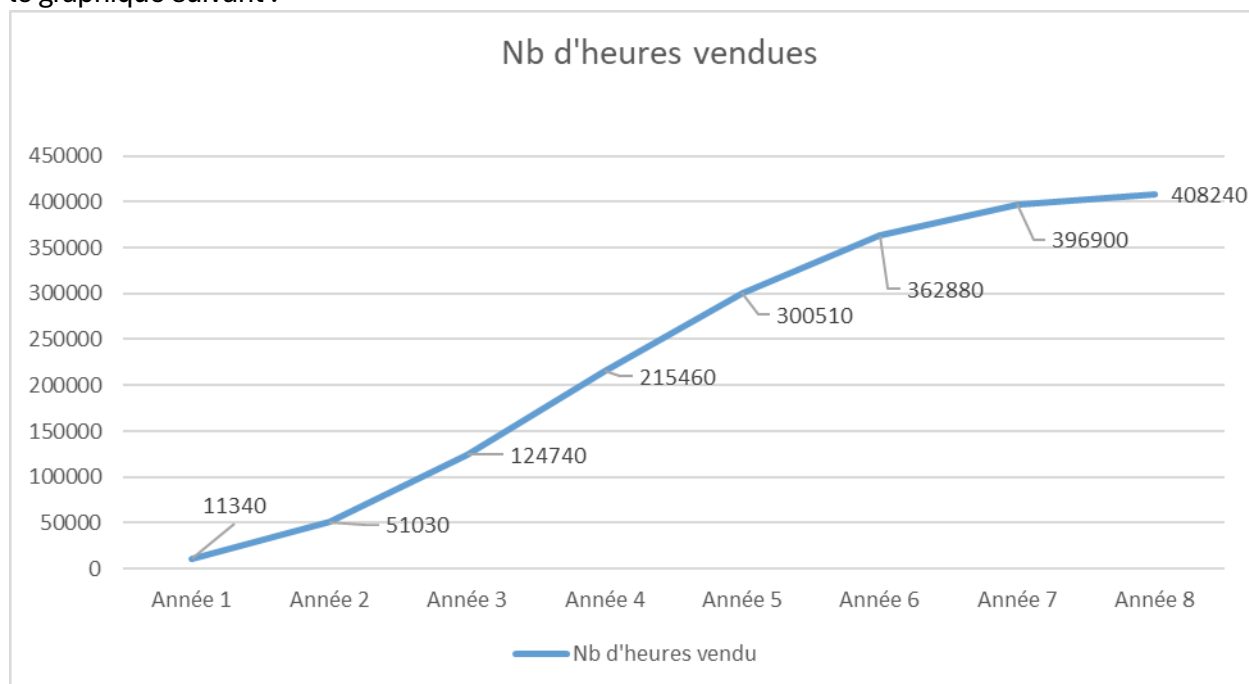
De plus, nous avons vu qu'un département est structuré de la façon suivante :



Ainsi la croissance en termes d'équipes sur les différentes agences est la suivante :

	Agence Mère		Agence Sœur 1		Agence Sœur 2		Total	
	Nombre d'équipes	Nombre d'heures	Nombre d'équipes	Nombre d'heures	Nombre d'équipes	Nombre d'heures	Nombre d'équipes	Nombre d'heures
Année 1	1	11340	0	0	0	0	1	11340
Année 2	3,5	39690	1	11340	0	0	4,5	51030
Année 3	6,5	73710	3,5	39690	1	11340	11	124740
Année 4	9	102060	6,5	73710	3,5	39690	19	215460
Année 5	11	124740	9	102060	6,5	73710	26,5	300510
Année 6	12	136080	11	124740	9	102060	32	362880
Année 7	12	136080	12	136080	11	124740	35	396900
Année 8	12	136080	12	136080	12	136080	36	408240

Ainsi le nombre d'heures vendues par département en fonction des années est représenté dans le graphique suivant :



i. Scénario minimaliste

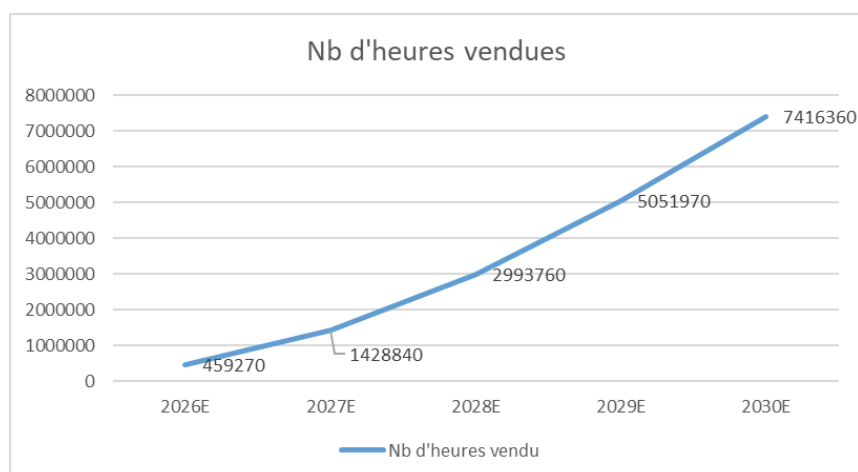
Le scénario minimaliste prend en compte le développement des agences vue plus haut avec un développement de 6 départements par an. Le nombre de département initial est de 9 (aujourd'hui déjà 10/15 agences partantes). On ne prend pas en compte les commissions rétrocédés par les agences pour les produits dérivés tels que la sécurité, la vente de produit sur le site e-commerce ou encore la rénovation de l'appartement nécessaire pour adapter la vie du bénéficiaire.

En prenant en compte ces hypothèses on obtient alors le compte de résultat suivant :

Comptes de résultat (en K€)	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Chiffre d'Affaires (TOTAL)	102	1 378	4 287	8 981	15 156	22 249
Marge Brute de Production	102	1 378	4 287	8 981	15 156	22 249
Marge brute de production (% CA)	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
François BERTIN-HUGAULT (salaire chargés)	84	253	253	253	253	253
Assistant	13	38	39	40	42	43
IDS	17	50	50	54	57	61
DAF	12	52	104	107	110	113
DRH		52	104	107	110	113
Prestations de coordinations des medeçins	76	714	2 858	6 653	11 227	16 481
Cabinet avocats social	12	30	36	43	52	62
Digital métier	30	100	200	200	200	200
Agence communication	10	30	30	30	30	30
Loyer	12	36	36	36	36	36
Déplacement réception	8	36	42	132	156	180
Excédent Brut d'Exploitation	(170)	(13)	535	1 326	2 883	4 676
EBE (% CA)	-166,3%	-1,0%	12,5%	14,8%	19,0%	21,0%
Reprise sur amortissements et prov	-	-	-	-	-	-
Autres produits	-	-	-	-	-	-
DAP sur immobilisations	-	-	-	-	-	-
Autres charges	-	-	-	-	-	-
Résultat d'Exploitation	(170)	(13)	535	1 326	2 883	4 676
REX (% CA)	-166,3%	-1,0%	12,5%	14,8%	19,0%	21,0%
Résultat Courant Avant Impôts	(170)	(13)	535	1 326	2 883	4 676
Impôts sur les bénéfices			134	332	721	1 169
Résultat Net	(170)	(13)	401	995	2 162	3 507

Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires a été régulé sur des hypothèses sereines, cohérentes et suffisantes pour afficher une rentabilité très performante. Tout d'abord, pour chaque heure vendue par une agence SAMM facture 3 euros de redevance. Ainsi, les agences licenciées vendent un nombre d'heures croissant avec le développement dans chaque département, voir graphique ci-dessous :



Le nombre d'heures illustré ci-dessus nous donne le chiffre d'affaires de SAMM sur la période 2025-2030 :

Comptes de résultat (en K€)	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Chiffre d'Affaires (TOTAL)	102	1 378	4 287	8 981	15 156	22 249

Marge brute de production :

La marge brute de production est de 100% car en vendant un service SAMM ne dispose d'aucun besoin en matière première.

Charges variables :

Dans le cadre de sa prestation SAMM assure une coordination entre les collaborateurs des agences (auxiliaires de vie) et le médecin. Cette prestation est rémunéré 100 euros à l'association des médecins ou chaque médecin intervenant est associé. Ainsi nous comptons une intervention mensuelle par patient pour 70% des patients en 2026, 90% des patients en 2027 et pour 100% des patients à partir de 2028. En effet dans les premières années, les patients ont besoin de moins d'interventions.

Comptes de résultat (en K€)	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Prestations de coordinations des medecins	76	714	2 858	6 653	11 227	16 481

Des moyens sont à l'étude afin de pouvoir faire diminuer la part prise en charge par SAMM et ainsi encore augmenter en marge. Néanmoins dans un souci de prudence nous avons considéré aucune aides ou subventions dans les 3 scenarios.

Charges fixes :

La structure SAMM possède peu de charges fixes et a une structure assez agile. En effet, le développement est basée sur les développements des agences ainsi cela décharge grandement le licencié.

Néanmoins afin de structurer le développement l'effectif sera composé de :

- Un Assistant de Direction
- Un directeur marketing
- Un directeur RH
- Un directeur financier à 50% sur 2026 et à plein temps à partir de 2028,

On applique un pourcentage d'inflation de 3% minimum pour les collaborateurs.

Dans le cadre de son développement SAMM s'appuiera sur des prestataires externes afin de cadrer son développement notamment avocats, agence de communication ou encore l'informatique représentant un poste important de dépense (logiciels et CRM notamment).

Vous retrouverez le détail des différentes charges fixes dans le tableau suivant :

Comptes de résultat (en K€)	2025	2026	2027	2028	2029	2030
François BERTIN-HUGAULT (salaire chargés)	84	253	253	253	253	253
Assistant	13	38	39	40	42	43
IDS	17	50	50	54	57	61
DAF	12	52	104	107	110	113
DRH		52	104	107	110	113
Prestations de coordinations des medeçins	76	714	2 858	6 653	11 227	16 481
Cabinet avocats social	12	30	36	43	52	62
Digital métier	30	100	200	200	200	200
Agence communication	10	30	30	30	30	30
Loyer	12	36	36	36	36	36
Déplacement réception	8	36	42	132	156	180

Besoin en fonds de roulement prévisionnel

Besoin en fonds de roulement	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E	2030E
Chiffre d'Affaires	102	1 378	4 287	8 981	15 156	22 249
Coûts d'Achat des marchandises vendues	-	-	-	-	-	-
Autres achats et charges externes	72	232	344	441	474	508
Masse salariale	200	1 159	3 408	7 214	11 799	17 065
Stocks	-	-	-	-	-	-
Créances clients	12	159	493	1 033	1 744	2 560
Avances et acomptes versés sur commandes	-	-	-	-	-	-
Écarts de conversion actif	-	-	-	-	-	-
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	5	15	23	29	31	33
Dettes fiscales et sociales	16	95	280	593	970	1 403
Avances et acomptes reçus sur commandes en cc	-	-	-	-	-	-
Écarts de conversion passif	-	-	-	-	-	-
BFR d'exploitation	(9)	48	191	412	743	1 124
Variation de BFR d'exploitation	(9)	57	143	221	331	381
BFR hors exploitation	-	-	-	-	-	-
Variation de BFR hors exploitation	-	-	-	-	-	-
BFR GLOBAL	(9)	48	191	412	743	1 124
Jours de CA	-28	11	14	14	15	15
Variation de BFR GLOBAL	(9)	57	143	221	331	381

Les hypothèses de BFR retenues sont des créances clients de 35 jours, des dettes fournisseurs d'environ 20 jours et des dettes fiscales et sociales de 30 jours.

Ainsi la variation de BFR est assez faible et repose plus dans la capacité à se faire payer les redevances que dans un financement d'un autre actif.

Ainsi on obtient le plan de financement suivant :

Plan de financement de la société d'exploitation - SAMM Développement (en K€)						
	31/12/2025	31/12/2026	31/12/2027	31/12/2028	31/12/2029	31/12/2030
Emplois						
Impôts sur les sociétés		-	134	332	721	1 169
Variation BFR	(9)	57	143	221	331	381
CAPEX outils digitaux	200		-	-	-	-
Remboursement - Financement Capex	-	-				
Distribution de réserves		-	-	-	-	-
Dividendes - société d'acquisition	-	-	-	-	-	-
Total	191	57	276	553	1 052	1 550
Ressources						
Apport en capital	500					
Excédent Brut d'Exploitation	(170)	(13)	535	1 326	2 883	4 676
Total	330	(13)	535	1 326	2 883	4 676
FLUX	140	(71)	259	774	1 831	3 126
TRESORERIE						
Disponibilités ouverture	-	140	69	328	1 102	2 932
Disponibilités fermeture	140	69	328	1 102	2 932	6 058

ii. Scénario raisonnable

Le scénario raisonnable prend en compte le développement des agences vue plus haut avec un développement de 12 départements par an. On ne prend pas en compte les commissions rétrocédés par les agences pour les produits dérivés tels que la sécurité, la vente de produit sur le site e-commerce ou encore la rénovation de l'appartement nécessaire pour adapter la vie du bénéficiaire.

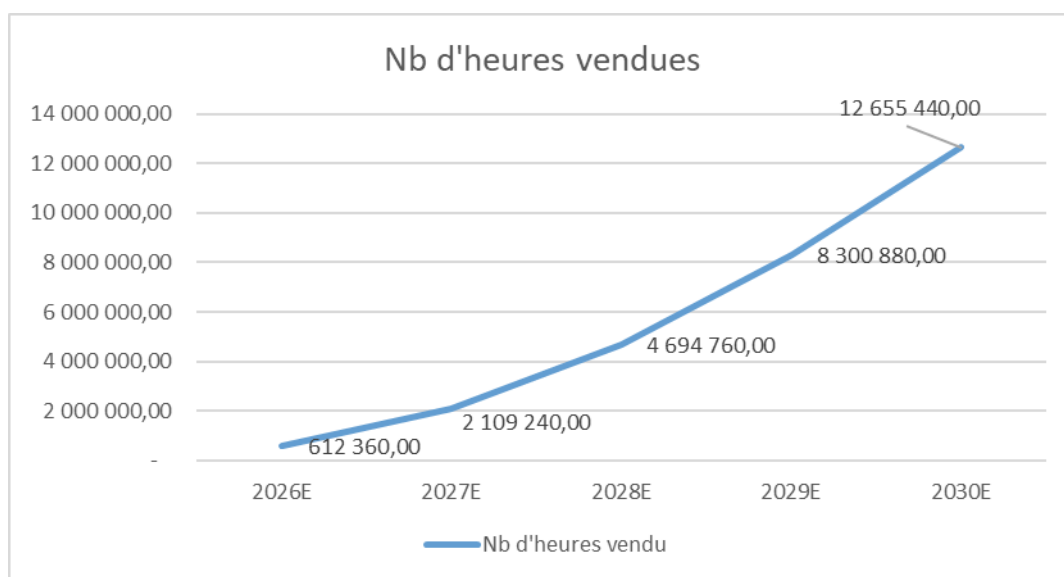
En prenant en compte ces hypothèses on obtient alors le compte de résultat suivant :

Comptes de résultat (en K€)	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Chiffre d'Affaires (TOTAL)	136	1 837	6 328	14 084	24 903	37 966
Marge Brute	136	1 837	6 328	14 084	24 903	37 966
Marge brute (% CA)	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
François BERTIN-HUGAULT	84	253	253	253	253	253
Assistant	13	38	39	40	42	43
IDS	17	30	50	54	57	61
DAF	26	56	112	116	119	123
DRH		56	112	116	119	123
Contrôle de gestion	-	-	55	57	59	60
Prestations de coordinations des médecins	34	953	4 218	10 433	18 446	28 123
Cabinet avocats social	12	30	36	43	52	62
Digital métier	40	100	200	200	200	200
Agence communication	10	30	30	30	30	30
Loyer	12	36	37	38	39	41
Déplacement réception	8	24	96	144	192	240
Excédent Brut d'Exploitation	(117)	231	1 088	2 560	5 294	8 607
EBE (% CA)	-86,1%	12,6%	17,2%	18,2%	21,3%	22,7%
Reprise sur amortissements et prov	-	-	-	-	-	-
Autres produits	-	-	-	-	-	-
DAP sur immobilisations	-	-	-	-	-	-
DP sur actif circulant	-	-	-	-	-	-
DP pour risques et charges	-	-	-	-	-	-
Autres charges	-	-	-	-	-	-
Résultat d'Exploitation	(117)	231	1 088	2 560	5 294	8 607
REX (% CA)	-86,1%	12,6%	17,2%	18,2%	21,3%	22,7%
Résultat Financier	-	-	-	-	-	-
Résultat Courant Avant Impôts	(117)	231	1 088	2 560	5 294	8 607
Résultat Exceptionnel	-	-	-	-	-	-
Participation des salariés	-	-	-	-	-	-
Impôts sur les bénéfices		58	272	640	1 323	2 152
Résultat Net	(117)	173	816	1 920	3 970	6 455

Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires a été réglé sur des hypothèses sereines, cohérentes et suffisantes pour afficher une rentabilité très performante. Tout d'abord, pour chaque heure vendue par une agence SAMM facture 3 euros de redevance. Ainsi pour déterminer le Chiffre d'affaires de SAMM, nous avons déterminé le nombre d'heures que facture chaque agence sur la période 2025-2030.

Ainsi, les agences licenciées vendent un nombre d'heures croissant avec le développement dans chaque département, voir graphique ci-dessous :



Le nombre d'heures illustré ci-dessus nous donne le chiffre d'affaires de SAMM sur la période 2025-2030 :

Comptes de résultat (en K€)	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Chiffre d'Affaires (TOTAL)	136	1 837	6 328	14 084	24 903	37 966

Marge brute :

La marge brute de production est de 100% car en vendant un service SAMM ne dispose d'aucun besoin en matière première.

Charges variables :

Dans le cadre de sa prestation SAMM assure une coordination entre les collaborateurs des agences (auxiliaires de vie) et le médecin. Cette prestation est rémunérée 100 euros à l'associations des médecins ou chaque médecin intervenant est associé. Ainsi nous comptons une intervention mensuelle par patients.

Comptes de résultat (en K€)	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Prestations de coordinations des médecins	25	953	3 856	8 996	16 859	26 536

Charges Fixes :

La structure SAMM possède peu de charges fixes et a une structure assez agile. En effet, le développement est basé sur les développements des agences ainsi cela décharge grandement le franchiseur. Néanmoins afin de structurer le développement l'effectif sera composé de :

- Un Assistant de Direction
- Un directeur marketing
- Une directrice RH à 50% sur 2026 et à plein temps à partir de 2027,
- Un directeur financier à 50% sur 2026 et à plein temps à partir de 2027,
- Un contrôleur de gestion à partir de 2027,

Dans le cadre de son développement SAMM s'appuiera sur des prestataires externes afin de cadrer son développement notamment avocats, agence de communication ou encore l'informatique représentant un poste important de dépense (logiciels et CRM notamment).

Vous retrouverez le détail des différentes charges fixes dans le tableau suivant :

Comptes de résultat (en K€)	2025	2026	2027	2028	2029	2030
François BERTIN-HUGAULT	84	253	253	253	253	253
Assistant	13	38	39	40	42	43
IDS	17	30	50	54	57	61
DAF	26	56	112	116	119	123
DRH		56	112	116	119	123
Contrôle de gestion	-	-	55	57	59	60
Cabinet avocats social	12	30	36	43	52	62
Digital métier	40	100	200	200	200	200
Agence communication	10	30	30	30	30	30
Loyer	12	36	37	38	39	41
Déplacement réception	8	24	96	144	192	240

Besoin en fonds de roulement prévisionnel

Besoin en fonds de roulement	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E	2030E
Chiffre d'Affaires	136	1 837	6 328	14 084	24 903	37 966
Coûts d'Achat des marchandises vendues	-	-	-	-	-	-
Autres achats et charges externes	81	220	399	455	513	573
Masse salariale	172	1 330	4 729	10 953	18 976	28 664
Stocks	-	-	-	-	-	-
Créances clients	16	211	728	1 621	2 866	4 369
Avances et acomptes versés sur commandes	-	-	-	-	-	-
Écarts de conversion actif	-	-	-	-	-	-
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	5	14	26	30	34	38
Dettes fiscales et sociales	14	109	389	900	1 560	2 356
Avances et acomptes reçus sur commandes en cours	-	-	-	-	-	-
Écarts de conversion passif	-	-	-	-	-	-
BFR d'exploitation	(4)	88	313	690	1 272	1 975
Variation de BFR d'exploitation	(4)	91	226	377	582	703
BFR hors exploitation	-	-	-	-	-	-
Variation de BFR hors exploitation	-	-	-	-	-	-
BFR GLOBAL	(4)	88	313	690	1 272	1 975
Jours de CA	-9	15	15	15	16	16
Variation de BFR GLOBAL	(4)	91	226	377	582	703

Les hypothèses de BFR retenues sont des créances clients de 35 jours, des dettes fournisseurs d'environ 20 jours et des dettes fiscales et sociales de 30 jours.

Ainsi la variation de BFR est assez faible et repose plus dans la capacité à se faire payer les redevances que dans un financement d'un autre actif.

Dans le cadre du travail réalisé par les équipes financières de SAMM, nous obtenons le plan de financement suivant :

Plan de financement de la société d'exploitation - SAMM Développement (en K€)						
	31/12/2025	31/12/2026	31/12/2027	31/12/2028	31/12/2029	31/12/2030
Emplois						
Impôts sur les sociétés	-	58	272	640	1 323	2 152
Variation BFR	(4)	91	226	377	582	703
CAPEX	200	-	-	-	-	-
Remboursement - Financement Capex	-	-	-	-	-	-
Distribution de réserves	-	-	-	-	-	-
Dividendes - société d'acquisition	-	-	-	-	-	-
Total	196	149	498	1 017	1 905	2 855
Ressources						
Augmentation de capital	500	-	-	-	-	-
Excédent Brut d'Exploitation	(117)	231	1 088	2 560	5 294	8 607
Total	383	231	1 088	2 560	5 294	8 607
FLUX	187	82	590	1 543	3 389	5 752
TRESORERIE						
Disponibilités ouverture	-	187	268	858	2 402	5 790
Disponibilités fermeture	187	268	858	2 402	5 790	11 543

iii. Scénario réaliste

Le scénario raisonnable prend en compte le développement des agences vue plus haut avec un développement de 12 départements par an. On ne prend pas en compte les commissions rétrocédés par les agences pour les produits dérivés tels que la sécurité, la vente de produit sur le site e-commerce ou encore la rénovation de l'appartement nécessaire pour adapter la vie du bénéficiaire.

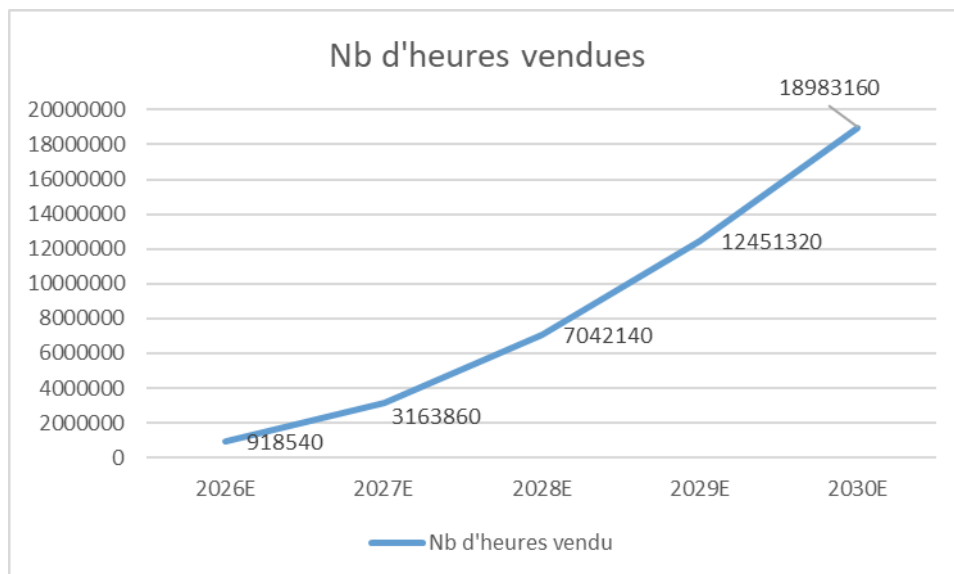
En prenant en compte ces hypothèses on obtient alors le compte de résultat suivant :

Comptes de résultat (en K€)	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Chiffre d'Affaires (TOTAL)	136	2 756	9 492	21 126	37 354	56 949
Marge Brute de production	136	2 756	9 492	21 126	37 354	56 949
Marge brute (% CA)	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
François BERTIN-HUGAULT	84	253	253	253	253	253
Assistant	13	38	39	40	42	43
IDS	17	30	50	54	57	61
DAF	26	56	112	116	119	123
DRH		56	112	116	119	123
Contrôle de gestion	-	-	55	57	59	60
Prestations de coordination des médecins	86	1 429	6 328	15 649	27 670	42 185
Cabinet avocats social	12	30	36	43	52	62
Digital métier	40	100	200	200	200	200
Agence communication	10	30	30	30	60	120
Loyer	12	36	37	38	39	41
Déplacement réception	8	96	168	240	312	384
Excédent Brut d'Exploitation	(170)	601	2 070	4 290	8 372	13 295
EBE (% CA)	-124,7%	21,8%	21,8%	20,3%	22,4%	23,3%
Reprise sur amortissements et prov	-	-	-	-	-	-
Autres produits	-	-	-	-	-	-
DAP sur immobilisations	-	-	-	-	-	-
Autres charges	-	-	-	-	-	-
Résultat d'Exploitation	(170)	601	2 070	4 290	8 372	13 295
REX (% CA)	-124,7%	21,8%	21,8%	20,3%	22,4%	23,3%
Résultat Courant Avant Impôts	(170)	601	2 070	4 290	8 372	13 295
Impôts sur les bénéfices	-	150	518	1 073	2 093	3 324
Résultat Net	(170)	451	1 553	3 218	6 279	9 971

Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires a été régulé sur des hypothèses sereines, cohérentes et suffisantes pour afficher une rentabilité très performante. Tout d'abord, pour chaque heure vendue par une agence SAMM facture 3 euros de redevance. Ainsi pour déterminer le Chiffre d'affaires de SAMM il faut déterminer le nombre d'heures vendus par les agences licenciés SAMM.

Ainsi, les agences licenciées vendent un nombre d'heures croissant avec le développement dans chaque département, voir graphique ci-dessous :



Le nombre d'heures illustré ci-dessus nous donne le chiffre d'affaires de SAMM sur la période 2025-2030 :

Comptes de résultat (en K€)	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Chiffre d'Affaires (TOTAL)	119	2 508	9 138	21 321	39 955	62 889

Marge brute :

La marge brute de production est de 100% car en vendant un service SAMM ne dispose d'aucun besoin en matière première.

Charges variables :

Dans le cadre de sa prestation SAMM assure une coordination entre les collaborateurs des agences (auxiliaires de vie) et le médecin. Cette prestation est rémunérée 100 euros à l'associations des médecins ou chaque médecin intervenant est associé. Ainsi nous comptons une intervention mensuelle par patients.

Comptes de résultat (en K€)	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Prestations de coordination des médecins	86	1 429	6 328	15 649	27 670	42 185

Charges fixes :

La structure SAMM possède peu de charges fixes et a une structure assez agile. En effet, le développement est basé sur les développements des agences ainsi cela décharge grandement le franchiseur. Néanmoins afin de structurer le développement l'effectif sera composé de :

- Un Assistant de Direction
- Un directeur marketing
- Un/une directeur(e) financier à 50% sur 2026 et à plein temps à partir de 2027,
- Un/une directeur(e) RH à 50% sur 2026 et à plein temps à partir de 2027,
- Un contrôleur de gestion à partir de 2027,

Autres charges externes :

Dans le cadre de son développement SAMM s'appuiera sur des prestataires externes afin de cadrer son développement notamment avocats, agence de communication ou encore l'informatique représentant un poste important de dépense (logiciels et CRM notamment).

Vous retrouverez le détail des différentes charges fixes dans le tableau suivant :

Comptes de résultat (en K€)	2025	2026	2027	2028	2029	2030
François BERTIN-HUGAULT	84	253	253	253	253	253
Assistant	13	38	39	40	42	43
IDS	17	30	50	54	57	61
DAF	26	56	112	116	119	123
DRH		56	112	116	119	123
Contrôle de gestion	-	-	55	57	59	60
Cabinet avocats social	12	30	36	43	52	62
Digital métier	40	100	200	200	200	200
Agence communication	10	30	30	30	60	120
Loyer	12	36	37	38	39	41
Déplacement réception	8	96	168	240	312	384

Besoin en fonds de roulement prévisionnel

Besoin en fonds de roulement	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E	2030E
Chiffre d'Affaires	136	2 756	9 492	21 126	37 354	56 949
Coûts d'Achat des marchandises vendues	-	-	-	-	-	-
Autres achats et charges externes	81	292	471	551	663	807
Masse salariale	225	1 806	6 838	16 169	28 200	42 725
Stocks	-	-	-	-	-	-
Créances clients	16	317	1 092	2 431	4 298	6 553
Avances et acomptes versés sur commandes	-	-	-	-	-	-
Écarts de conversion actif	-	-	-	-	-	-
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	5	19	31	36	44	53
Dettes fiscales et sociales	18	148	562	1 329	2 318	3 512
Avances et acomptes reçus sur commandes en cours	-	-	-	-	-	-
Écarts de conversion passif	-	-	-	-	-	-
BFR d'exploitation	(8)	149	499	1 066	1 937	2 988
Variation de BFR d'exploitation	(8)	158	350	567	871	1 051
BFR hors exploitation	-	-	-	-	-	-
Variation de BFR hors exploitation	-	-	-	-	-	-
BFR GLOBAL	(8)	149	499	1 066	1 937	2 988
Jours de CA	-18	16	16	15	16	16
Variation de BFR GLOBAL	(8)	158	350	567	871	1 051

Les hypothèses de BFR retenues sont des créances clients de 35 jours, des dettes fournisseurs d'environ 20 jours et des dettes fiscales et sociales de 30 jours.

Ainsi la variation de BFR est assez faible et repose plus dans la capacité à se faire payer les redevances que dans un financement d'un autre actif.

Les données des équipes financières de SAMM nous ont permis de construire le plan de financement suivant :

Plan de financement de la société d'exploitation - SAMM Développement (en K€)						
	31/12/2025	31/12/2026	31/12/2027	31/12/2028	31/12/2029	31/12/2030
Emplois						
Impôts sur les sociétés	-	150	518	1 073	2 093	3 324
Variation BFR	(8)	158	350	567	871	1 051
CAPEX	200	-	-	-	-	-
Remboursement - Financement Capex	-	-	-	-	-	-
Distribution de réserves	-	-	-	-	-	-
Dividendes - société d'acquisition	-	-	-	-	-	-
Total	192	308	867	1 639	2 964	4 375
Ressources						
Augmentation de capital	500	-	-	-	-	-
Excédent Brut d'Exploitation	(170)	601	2 070	4 290	8 372	13 295
Total	330	601	2 070	4 290	8 372	13 295
FLUX	138	293	1 203	2 651	5 408	8 919
TRESORERIE						
Disponibilités ouverture	-	138	432	1 635	4 286	9 694
Disponibilités fermeture	138	432	1 635	4 286	9 694	18 613

b. Analyse des méthodes de valorisation

Dans le cadre de cette annexe, nous allons détailler toutes les méthodes non détaillées dans le corps principal du document.

i. Méthode des comparables

Pour rappel, aujourd'hui, les bases de données sur internet permettent de définir des multiples fiables par secteur d'activité et par taille d'entreprise.

Ainsi, les multiples cohérents pour cette activité sont les suivants :

Indicateurs	Multiple
CA	3
EBE	12
Résultat Net	15

Pour information, ces multiples proviennent d'une corrélation et arbitrage entre des bases de données et les informations données pour des transactions du secteur. Par exemple, Petit Fils est valorisé environ 6 fois son Chiffre d'affaires et un peu plus de 12 fois son EBE, Oui Help environ 2-4 fois son CA et DomusVi environ 13 fois son EBE.

Ainsi à partir de ces éléments là on peut définir la valorisation pour le scenario retenue :

1. Scénario minimaliste :

Concrètement, on prend l'EBE, la marge Brute ou le CA prévisionnel de l'année 2,3 et 5 ans à qui on applique le multiple marché adapté afin d'obtenir une estimation de la valeur d'entreprise. Dans le cadre du scénario minimaliste, nous obtenons les valeurs suivantes :

Valeur d'entreprise 2027	Valeur d'entreprise 2028	Valeur d'entreprise 2030
12 860	26 944	66 747
6 419	15 917	56 112
6 017	14 922	52 605

Ainsi, la valeur des actifs en 2027 est compris entre 6 millions et 12,8 millions d'euros, le scenario prévu par les financiers de SAMM montre une forte augmentation de la valorisation en 2028 et 2030 pour atteindre entre 52,6 et 66,7 millions d'euros.

2. Scénario raisonnable

Pour ce scénario, on prend l'EBE, la marge Brute ou le CA prévisionnel de l'année 2,3 et 5 ans à qui on applique le multiple marché adapté afin d'obtenir une estimation de la valeur d'entreprise. Dans le cadre du scénario raisonnable, nous obtenons les valeurs suivantes :

Valeur d'entreprise 2027	Valeur d'entreprise 2028	Valeur d'entreprise 2030
18 983	42 253	113 899
13 052	30 726	103 284
12 236	28 805	96 829

Ainsi, la valeur des actifs en 2027 est compris entre 12,2 millions et 18,9 millions d'euros, le scenario prévu par les financiers de SAMM montre une forte augmentation de la valorisation en 2028 et 2030 pour atteindre entre 96,8 et 113,9 millions d'euros.

3. Scénario réaliste

Pour ce scénario, on prend l'EBE, la marge Brute ou le CA prévisionnel de l'année 2,3 et 5 ans à qui on applique le multiple marché adapté afin d'obtenir une estimation de la valeur d'entreprise.

Valeur d'entreprise 2027	Valeur d'entreprise 2028	Valeur d'entreprise 2030
28 475	63 379	170 848
24 843	51 483	159 535
23 290	48 265	149 564

Ainsi, la valeur des actifs en 2027 est compris entre 23,2 millions et 28,4 millions d'euros, le scenario prévu par les financiers de SAMM montre une forte augmentation de la valorisation en 2028 et 2030 pour atteindre entre 149,5 et 170,8 millions d'euros.

ii. Méthode des DCF

Scénario Minimaliste

Le tableau ci-dessous présente l'évaluation du scénario raisonnable de SAMM selon la méthode des flux de trésorerie actualisés (DCF), fondée sur les prévisions financières à horizon 2030. Il détaille les flux de trésorerie opérationnels projetés, leur actualisation à un taux déterminé, ainsi que la valeur terminale, permettant ainsi d'estimer la valeur économique de SAMM à partir des cash-flows futurs attendus.

K€		31-déc-25	31-déc-26	31-déc-27	31-déc-29	31-déc-30
Excédent Brut d'exploitation	-	169 680	- 13 246	534 884	2 883 256	4 676 005
Impôts sur les bénéfices	-	-	-	133 721	720 814	1 169 001
Dotations aux amortissements	-	10 000	- 10 000	10 000	10 000	10 000
Résultat financier	-	9 414	57 437	142 522	331 497	381 114
Varation du Besoin en Fonds de Roulement	-	200 000				
CAPEX (outils digitaux)	-					
Flux de trésorerie	-	370 266	- 80 683	248 641	1 820 945	3 115 889
<i>Facteur d'actualisation</i>		83%	69%	58%	40%	33%
Flux de trésorerie actualisés	-	308 555	- 56 030	143 889	731 797	1 043 505
Flux normatif		3 115 889				
Valeur terminale		15 579 446				
Valeur terminale actualisée		5 217 525				
Valeur d'entreprise		7 140 484				
Endettement financier						
Trésorerie		5 000				
Dette nette	-	5 000				
Valorisation de SAMM		7 145 484				

La valorisation selon la méthode des DCF est de **7,145M€** pour le scénario minimaliste.

Scénario Raisonnable

Le tableau ci-dessous présente l'évaluation du scénario raisonnable de SAMM selon la méthode des flux de trésorerie actualisés (DCF), fondée sur les prévisions financières à horizon 2030. Il détaille les flux de trésorerie opérationnels projetés, leur actualisation à un taux déterminé, ainsi que la valeur terminale, permettant ainsi d'estimer la valeur économique de SAMM à partir des cash-flows futurs attendus.

K€		31-déc-25	31-déc-26	31-déc-27	31-déc-28	31-déc-29	31-déc-30
Excédent Brut d'exploitation	-	117 120	230 744	1 087 628	2 560 482	5 293 852	8 607 021
Impôts sur les bénéfices	-	-	57 686	271 907	640 121	1 323 463	2 151 755
Dotations aux amortissements	-	20 000	- 20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
Résultat financier	-	3 818	91 413	225 626	377 269	581 568	703 079
Varation du Besoin en Fonds de Roulement	-	200 000					
CAPEX (outils digitaux)	-						
Flux de trésorerie	-	333 302	61 645	570 095	1 523 092	3 368 821	5 732 187
<i>Facteur d'actualisation</i>		83%	69%	58%	48%	40%	33%
Flux de trésorerie actualisés	-	277 752	42 809	329 916	734 516	1 353 854	1 919 698
Flux normatif		5 732 187					
Valeur terminale		28 660 933					
Valeur terminale actualisée		9 598 489					
Valeur d'entreprise		13 701 529					
Endettement financier							
Trésorerie		5 000					
Dette nette	-	5 000					
Valorisation de SAMM		13 706 529					

La valorisation selon la méthode des DCF est de **13,7M€** pour le scénario raisonnable.

Scénario Réaliste

Le tableau ci-dessous présente l'évaluation du scénario idéal de SAMM selon la méthode des flux de trésorerie actualisés (DCF), fondée sur les prévisions financières à horizon 2030. Il détaille les flux de trésorerie opérationnels projetés, leur actualisation à un taux déterminé, ainsi que la valeur terminale, permettant ainsi d'estimer la valeur économique de SAMM à partir des cash-flows futurs attendus.

K€	31-déc-25	31-déc-26	31-déc-27	31-déc-28	31-déc-29	31-déc-30
Excédent Brut d'exploitation	- 169 647	601 004	2 070 248	4 290 222	8 371 972	13 294 581
Impôts sur les bénéfices	-	- 150 251	- 517 562	- 1 072 556	- 2 092 993	- 3 323 645
Dotations aux amortissements						
Résultat financier	- 20 000	- 20 000	- 20 000	- 20 000	- 20 000	- 20 000
Variation du Besoin en Fonds de Roulement	- 8 135	157 544	349 776	566 576	871 117	1 051 488
CAPEX (outils digitaux)	- 200 000					
Flux de trésorerie	18 488	273 209	1 182 910	2 631 091	5 387 861	8 899 448
<i>Facteur d'actualisation</i>	<i>83%</i>	<i>69%</i>	<i>58%</i>	<i>48%</i>	<i>40%</i>	<i>33%</i>
Flux de trésorerie actualisés	15 407	189 728	684 554	1 268 852	2 165 261	2 980 407
Flux normatif	8 899 448					
Valeur terminale	44 497 238					
Valeur terminale actualisée	14 902 035					
Valeur d'entreprise	22 206 244					
Endettement financier						
Trésorerie	5 000					
Dette nette	- 5 000					
Valorisation de SAMM	22 211 244					

La valorisation selon la méthode des DCF est de **22,21M€** pour le scénario réaliste.