

French Tech : Ouihelp diversifie son modèle grâce aux acquisitions

A l'origine, elle ne faisait que de la mise en relation entre auxiliaires de vie et personnes en perte d'autonomie. Depuis, la start-up Ouihelp, parmi les chefs de file de la « silver économie », a réalisé cinq acquisitions d'agences dans les services à la personne. Et elle ne compte pas s'arrêter là...



Aujourd'hui, Ouihelp intermédie environ 3.600 auxiliaires de vie. (Ouihelp)

Par [Camille Wong](#)

Publié le 24 oct. 2024 à 07:00 Mis à jour le 24 oct. 2024 à 07:02

Les fusions-acquisitions se poursuivent dans la French Tech, mais pas forcément entre acteurs tech. Après [LiveMentor](#) qui a racheté une maison d'édition cette année, ou encore [Foodles qui a repris un traiteur](#), c'est au tour de Ouihelp d'acquérir cinq agences de services à domicile. Des opérations plus atypiques pour l'écosystème start-up, mais qui le sont en réalité beaucoup moins dans leurs secteurs respectifs.

Cette start-up née en 2016 développe une plateforme qui met des auxiliaires de vie à domicile (aide ménagère, courses, permanence de nuit...) en relation avec des personnes en perte d'autonomie, en général âgées. Elle fournit aussi des services annexes, comme l'adaptation du logement, des services de santé ou de sécurité.

Les quelque 2.700 auxiliaires sont des mandataires, c'est-à-dire des indépendants rémunérés par les clients. Un modèle coutumier des start-up, mais qui évolue chez Ouihelp. En rachetant plusieurs agences sur le territoire français, l'entreprise accueille désormais 900 auxiliaires en salariat. « La croissance externe nous aide à nous déployer sur le territoire, avec désormais 14 départements couverts. Cibler des agences permet

aussi de bénéficier de financements publics plus importants », détaille Victor Sebag, le cofondateur de la société qui évolue dans un secteur où le métier est en forte tension.

Une quinzaine de rachats à venir

Dans le détail, les agences sont regroupées sous une nouvelle marque, Joya, qui va cibler un public plus large incluant les personnes en situation de handicap ou le retour au domicile post-hospitalisation. Le fait de racheter des organismes prestataires permet d'avoir accès à des financements publics conventionnés et à des subventions spécifiques qui ne sont pas accessibles aux particuliers employeurs du mode mandataire.

La start-up, qui veut se positionner en consolidateur d'un marché très atomisé et avec de faibles marges, prévoit de réaliser entre dix et quinze nouvelles acquisitions (agences, solo entrepreneurs). « Il existe environ 20.000 acteurs privés ou associatifs qui font de l'intermédiation dans notre secteur. Ce sont beaucoup de petits acteurs, souvent en difficulté économique », glisse l'entrepreneur, qui a débloqué en toute discrétion une poche de 20 millions d'euros auprès de ses investisseurs historiques début 2024, notamment dans le but de consolider le secteur.

20 % de besoins en plus d'ici dix ans

La société avait [déjà levé 30 millions d'euros](#) (dont 7 millions de dette) en 2022 auprès de Creadev (société de gestion de la famille Mulliez), Future Positive Capital et XAnge. Elle fait d'ailleurs partie des chefs de file des jeunes pousses dans la « silver économie », un secteur où les start-up peinent en général à changer d'échelle. En ciblant l'aide à domicile, Ouihelp s'attaque à un gros bout du marché - les besoins y sont déjà considérables, et ceux à venir, encore plus.

Selon le ministère des Solidarités, le nombre de personnes âgées dépendantes devrait atteindre 2,9 millions en 2027 et 3,9 millions en 2050. Les besoins d'aide à domicile devraient ainsi augmenter de 20 % à horizon dix ans et de 60 % d'ici trente ans. De son côté, la start-up, qui n'est pas encore rentable, revendique un peu moins de 10.000 personnes accompagnées au travers de ses services, pour un volume d'affaires annualisé de 100 millions d'euros. En 2023, elle a réalisé un chiffre d'affaires de 15 millions d'euros.

Camille Wong