

Amélis, une association devenue entreprise « pour grandir »

AMÉLIS, une association spécialisée dans l'accompagnement des personnes âgées qui prospérait depuis sa création en 2002, a été amenée à adopter le statut d'entreprise pour poursuivre le développement de son action sociale et en améliorer la qualité.

Née du constat d'un manque de structures spécialisées pour les personnes dépendantes alors que le vieillissement de la population va croissant, l'association avait développé dans le département des Yvelines une offre globale de services pour favoriser le maintien à domicile des personnes âgées, en assurant la coordination entre les divers besoins (accompagnement du retour à domicile après une hospitalisation, auxiliaire de vie, portage des repas, aide ménagère, soins à domicile, relation avec le médecin traitant, soutien psychologi-

que à la famille, téléalarme) par un interlocuteur unique.

Le service à la personne est un secteur porteur qui poursuit son expansion malgré la crise. Plus de 100 000 emplois y sont créés chaque année depuis 2006. En 2009, les particuliers employaient 2 millions de salariés à domicile, tous services confondus, selon l'Agence nationale des services à la personne.

Amélis n'échappant pas à cette tendance a fait le choix, en 2005, du « social business » tel que défini par son fondateur Muhammad Yunus : les méthodes d'entreprise doivent devenir le moteur du projet social. Pour améliorer le financement de son action sociale, la développer et la professionnaliser, l'association a décidé de se transformer en SARL dans un premier temps en 2005, puis en société par

actions simplifiée en 2009, passant sur cette même période de 50 à plus de 250 auxiliaires de vie au service de 1 500 familles (contre 70 en 2005). Pour faire bénéficier son activité sociale du savoir-faire com-

Le secteur du service à la personne poursuit son expansion malgré la crise

mercial et des mécanismes de marché, le président-fondateur de l'association, Guillaume Staub, s'est adjoint en 2005 les services d'Amaury de la Serre et de Julien Delcour, qui avaient déjà monté plusieurs entreprises. Amélis avait alors le projet d'ouvrir une seconde agence à Paris et, à moyen terme, de développer un réseau en

province. Mais la création d'une seule nouvelle agence nécessitait 250 000 euros d'investissements et, surtout, il fallait créer, pour professionnaliser l'activité, une « tête de réseau », une structure qui déchargerait les équipes du travail administratif afin d'atteindre l'objectif de 70 % du temps consacré aux familles.

Le choix du statut d'entreprise plutôt que d'association a ouvert la porte aux capital-risqueurs « qui n'investissent pas dans les associations, mais dans les entreprises », souligne M. Staub. Quant à l'avantage fiscal qui favorisait encore en 2002 les associations du secteur, il avait quasiment disparu avec l'entrée en vigueur de la loi Borloo de 2005 sur la professionnalisation des services à la personne.

« A partir de 2008, on avait un modèle qui tournait bien sur les

Yvelines. On a mis un an à lever les fonds, car les investisseurs sont encore peu coutumiers de l'économie sociale. On a pu moderniser la structure et développer l'activité – une deuxième plate-forme a été créée à Paris, une troisième ouvrira fin janvier dans les Hauts-de-Seine – et une notoriété d'enseigne commence à émerger : Amélis est aujourd'hui référencée dans les hôpitaux pour le retour à domicile des personnes âgées », indique Amaury de la Serre.

Le maintien à domicile des personnes âgées est encore majoritairement assuré par le gré à gré et les associations. « Il est pourtant plus facile pour une entreprise de garantir une qualité de services standardisée que pour un regroupement de petites structures indépendantes », estime M. de la Serre. ■

Anne Rodier