

2025, une année charnière pour Clémence & Antonin, avant une nouvelle phase de développement en 2026

Spécialiste du portage de repas à domicile pour les seniors, Clémence & Antonin clôture une année 2025 déterminante dans la structuration de son modèle et de son réseau. Marquée par une croissance soutenue de l'activité ainsi que par des investissements industriels et organisationnels majeurs, cette année a permis de poser les bases d'une nouvelle phase de développement, que le groupe entend accélérer dès 2026.

Une activité en forte progression en 2025

En 2025, le groupe Clémence & Antonin confirme la solidité de son concept et de son positionnement sur le marché du bien vieillir à domicile. L'ensemble des entités juridiques du groupe franchit cette année le cap des 11 millions d'euros de chiffre d'affaires, porté à la fois par la croissance des agences en propre, les performances remarquables des franchises, et la montée en puissance de l'outil de production culinaire.

L'activité de production culinaire poursuit en effet sa progression, avec **750 000 repas fabriqués en 2025, contre 600 000 l'année précédente**. Les agences historiques enregistrent par ailleurs une croissance organique de +10 %, confirmant la pertinence du modèle sur des territoires déjà matures.

Un réseau de franchise qui confirme son potentiel

L'année 2025 constitue également une étape clé dans le développement du réseau de franchise Clémence & Antonin, avec la consolidation des premières agences et l'ouverture de nouveaux territoires.

Ainsi, à Nantes, première franchise du réseau ouverte en 2022, l'agence accompagne aujourd'hui près de 300 clients, livre plus de 1 500 repas par semaine et enregistre une croissance annuelle de 30 à 40 %, en s'appuyant sur une équipe structurée de 5 collaborateurs.

« Ce qui fait la différence chez Clémence & Antonin, au-delà de la qualité des repas qui pour moi constitue un véritable atout, c'est la capacité du réseau à accompagner la croissance opérationnelle. La cuisine, la logistique, la préparation des commandes... toute la chaîne est gérée en amont par le franchiseur. C'est un soutien rare dans une franchise et donc particulièrement précieux. Cela simplifie énormément mon quotidien et me permet de me concentrer sur l'essentiel : la distribution, le développement de l'activité et surtout la relation client. Car, au-delà de la livraison de repas, nous assurons un véritable service de proximité et de veille attentive. », précise Franck Thiriet, franchisé nantais du réseau.

A Limoges, l'agence franchisée ouverte en novembre 2024 et gérée par Christophe Omer – frère du président et co-fondateur de l'enseigne – affiche déjà **des résultats supérieurs aux prévisions** : plus de 700 repas livrés chaque semaine, une progression de 120 % du nombre de clients et un chiffre d'affaires annuel estimé à 250 000 € HT, dès la première année d'exploitation.

« Le développement de mon activité s'est construit autour d'un vrai service de proximité, fondé sur la bienveillance, l'écoute et l'attention portée aux clients. La variété des menus et le choix laissé aux seniors font clairement la différence dans un secteur pourtant très concurrentiel, où le bouche-à-oreille a été le principal moteur de notre progression. Aujourd'hui, avec la montée en puissance de l'activité, le recrutement devient une étape clé pour continuer à progresser. L'entraide entre franchisés et le partage des bonnes pratiques, facilités par l'animateur réseau, constituent également des leviers essentiels pour accompagner cette croissance. », indique Christophe Omer, franchisé Clémence & Antonin à Limoges.

Dernière-née du réseau, l'agence Clémence & Antonin La Rochelle-Aunis, ouverte en novembre 2025, vient renforcer le maillage du réseau sur la façade atlantique. À sa tête, Pierre Gendre, 29 ans, a choisi le modèle de la franchise pour entreprendre dans un cadre structuré et éprouvé. Formé au siège pendant quatre semaines en octobre dernier, il a pu s'approprier rapidement les outils, les méthodes et le savoir-faire du réseau. Aujourd'hui pleinement opérationnel, il consacre l'essentiel de son temps au déploiement de l'activité sur son territoire, entre prospection terrain et finalisation des démarches administratives.

« Je cherchais un métier qui ait du sens et qui me permette d'apporter véritablement quelque chose à mon territoire, où je suis né et où j'ai grandi. La franchise m'est apparue comme une façon d'entreprendre plus sécurisée : on acquiert rapidement le savoir-faire, les outils, les logiciels et toutes les bonnes pratiques du réseau, ce qui permet d'être opérationnel dès la fin de la formation et de se concentrer ensuite principalement sur le développement commercial. Ce que j'apprécie particulièrement chez Clémence & Antonin, c'est d'une part la transparence - que ce soit sur la provenance des produits, leur préparation ou encore les tarifs -, et d'autre part la dynamique de croissance qui se dégage du groupe. On est sur un métier profondément humain, utile socialement, et en même temps sur un modèle économiquement performant : la rentabilité peut être atteinte assez rapidement, grâce à ce modèle qui fonctionne. », explique Pierre Gendre, franchisé Clémence & Antonin La Rochelle-Aunis.

Des investissements structurants pour préparer l'avenir

Anticipant la poursuite de sa croissance, Clémence & Antonin a engagé en 2025 d'importants investissements pour renforcer ses infrastructures et son organisation. Le groupe finalise ainsi actuellement la **construction d'un nouveau bâtiment de 500 m²**, qui sera opérationnel dès février 2026 et qui accueillera les services administratifs, le pôle franchise ainsi qu'un centre de formation dédié aux franchisés. Les anciens bureaux seront quant à eux transformés en une vaste chambre froide pour le stockage des produits finis, le reste du bâtiment étant reconfiguré pour disposer d'une plus grande zone de préparation des commandes. **Parallèlement, 250 000 € ont été investis l'été dernier dans l'outil de production culinaire** (matériel, fours, marmites, cellules de refroidissement...) afin d'accompagner la hausse des volumes et de préparer les évolutions de l'offre.

En 2026, Clémence & Antonin prévoit de poursuivre ses investissements, avec notamment **la construction d'un bâtiment sur l'agglomération de Tours**. Ce projet vise à doter l'enseigne d'un dépôt logistique en pleine propriété, afin de sécuriser et soutenir le développement de son agence en propre sur ce territoire.



« 2025 a véritablement constitué une année charnière pour Clémence & Antonin. Nous avons structuré notre organisation et investi, car nous avons toujours la volonté d'accompagner sereinement la croissance du groupe : nous n'attendons jamais de subir cette progression ; au contraire, nous l'anticipons. 2026 ouvre un nouveau chapitre, avec une accélération de notre développement en franchise, mais aussi une évolution de notre offre, tout en restant fidèles à notre exigence de qualité et à notre engagement au service du bien vieillir chez soi », précise Stéphane Omer, Président et co-fondateur de Clémence & Antonin.

2026 : des innovations stratégiques pour Clémence & Antonin

Sur la feuille de route 2026 du groupe, l'évolution de son offre culinaire. Ainsi, à compter de février 2026, **100 % des desserts Clémence & Antonin seront faits maison**, une évolution stratégique portée par les franchisés et les équipes internes. Cette montée en gamme s'accompagne du **recrutement de deux pâtissiers et de la création d'une équipe dédiée au sein de la cuisine centrale**.

Autre temps fort de l'année, le lancement, prévu à l'été prochain, de VASTConnect, un outil de gestion entièrement internalisé, en mode SaaS, conçu pour répondre à l'ensemble des besoins du groupe. Cette solution permettra d'alimenter une application installée sur les tablettes des collaborateurs, intégrant notamment un GPS, un module de gestion des tournées et un outil dédié au suivi de la personne âgée. Grâce à ce dernier, les équipes pourront, en répondant à quelques questions simples, disposer d'indicateurs fiables sur l'état de santé des bénéficiaires et, si nécessaire, alerter rapidement les proches par SMS.

« *Le lancement de VASTConnect s'inscrit pleinement dans la transformation numérique du groupe. Il nous permettra d'aller au-delà du portage de repas, en renforçant le suivi et la surveillance bienveillante de nos clients. Après une phase de test grandeur nature à l'été 2026, l'outil sera déployé au sein du réseau en 2027, avec, à terme, la possibilité de le commercialiser et ainsi de l'ouvrir à d'autres acteurs du service à la personne* », complète Stéphane Omer.

Mais aussi une nouvelle phase d'accélération pour la franchise

Cette nouvelle année marque aussi l'ouverture d'une nouvelle phase de développement pour Clémence & Antonin, avec une ambition clairement affichée en matière de franchise. **Le réseau vise 3 à 4 nouvelles ouvertures par an, avec la possibilité d'atteindre 5 nouvelles agences dès la fin d'année.**

Ainsi, si le réseau dispose déjà de 3 agences en propre à Poitiers, Niort et Tours, ainsi que de 3 agences franchisées à Nantes, Limoges et La Rochelle-Aunis – ceci sans compter les secteurs de Bergerac, Périgueux, Libourne, Cholet et Saumur où l'enseigne est présente via son partenaire l'ADHAP -, **plusieurs nouvelles implantations sont d'ores et déjà identifiées, notamment à Angoulême (ouverture en franchise prévue au cours du premier trimestre) et Royan (au cours du premier semestre, en franchise également)**. D'autres projets sont par ailleurs actuellement à l'étude dans le Grand Ouest (sur Bordeaux, le bassin d'Arcachon ou encore Montauban).

Le groupe prévoit également, aux côtés d'un futur franchisé, un test en région parisienne courant du premier semestre 2026, qui permettra d'évaluer le potentiel du concept sur ce nouveau territoire.

Afin de soutenir cette dynamique, **Clémence & Antonin s'est doté dès l'automne 2025 d'un animateur réseau, Allan Arnaud**. Collaborateur historique du groupe, il a évolué au sein de la structure en occupant successivement les postes de chauffeur-livreur, de préparateur de commandes puis d'adjoint de direction, avant d'être nommé à cette fonction le **1er octobre 2025**. Il est aujourd'hui chargé de l'accompagnement opérationnel des franchisés, de la formation continue et de l'animation du réseau.

Les profils recherchés et les conditions d'accès

Pour intensifier son maillage du territoire et tout particulièrement du Grand Ouest, Clémence & Antonin est à la recherche d'entrepreneurs dynamiques, engagés et faisant preuve d'empathie. C'est avant tout le sens du service et le goût des bons produits, la quête de plus de sens dans sa carrière qui feront la différence. La tête de réseau est ainsi ouverte à toutes sortes de profils, et notamment aux **acteurs du médico-social**, aux professionnels de la santé ou de la silver économie, souhaitant s'investir dans l'aide aux personnes âgées mais en étant à la tête de leur propre structure ; ou encore aux entrepreneurs déjà franchisés d'une autre enseigne, et qui souhaiteraient compléter leur offre en proposant du portage de repas, en s'adossant à une seconde franchise pour cette activité spécifique.

Type de contrat : Franchise	Durée du contrat : 5 ans
Droit d'entrée : 20 000 €	Apport personnel : 40 000 €
Investissement global : 80 000 €	Redevance de marque : 5 % du CA Redevance publicité : 1 % du CA
Formation initiale de 4 semaines au siège	Zone d'exclusivité pour chaque agence : zone de 250 000 à 300 000 habitants, dont 15 % sont âgés de 75 ans et plus, rattachée à une préfecture ou sous-préfecture.

Clémence & Antonin en quelques chiffres clés :

- 750 000 repas fabriqués en 2025
- 6 implantations à date dans le Grand-Ouest
- Plus de 10 000 clients leur ont déjà fait confiance
- 2 200 000 € de CA pour l'agence pilote en 2024

A propos de Clémence & Antonin :

Créé en avril 2013 par Valérie et Stéphane OMER, Clémence & Antonin est un réseau spécialisé dans le portage de repas à domicile pour les seniors, basé à Neuville-de-Poitou. Le réseau compte à date 6 agences implantées dans le Grand-Ouest (à Nantes, Poitiers, Niort, Tours, Limoges et La Rochelle-Aunis), et constitue le seul réseau français à maîtriser toute la chaîne, de la production des repas à leur livraison à domicile. Fort de 55 collaborateurs, ce groupe familial indépendant a réalisé en 2025 un chiffre d'affaires de 11M€, toutes entités juridiques confondues.