Transmibat

Plateforme internationale de freelancing dédiée aux industries de santé

Annonce V81603 mise à jour le 02/11/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SASU
Ancienneté de la société	Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège	Rhône

Résumé général de l'activité

Plateforme B2B de mise en relation entre l'industrie pharmaceutique et des experts indépendants de haut niveau. En ligne depuis 2020, opérée sans interruption.

LE PRINCIPE :

- Un laboratoire, une biotech ou un dispositif médical a besoin d'un expert externe : la plateforme lui présente sous 72 h trois profils disponibles, intéressés et alignés sur son besoin et son budget.

CÔTÉ EXPERTS :

- Plus de 3000 experts indépendants inscrits, présents dans plus de 100 pays (Europe et Amérique du Nord en tête). 20 ans d'expérience en moyenne.
- Une entrée uniquement sur validation de leurs pairs, une croissance organique avec un un vivier filtré à la source.
- Toutes les fonctions clés : développement clinique, affaires médicales, medical writing, pharmacovigilance, réglementaire, qualité, market access, HEOR, pricing, biostatistiques, production, business development…
- Une fiche par expert : spécialisations, séniorité, conditions d'intervention et taux journalier réel

CÔTÉ CLIENTS :

- Dépôt de besoin en quelques lignes, puis une sélection de trois profils sous 72 h
- Un accès privé au vivier : les fiches et les vrais taux du marché
- Un service récurrent pour les grands comptes, qui externalise le pilotage de toute la dépense en freelances (grilles de taux, cadre contractuel, centralisation)
- Des références allant de la biotech en croissance aux groupes pharmaceutiques mondiaux

LE MODÈLE :

- Modèles au variables ou en abonnements mensuels / annuels.

LES ACTIFS :

- Marque installée dans sa niche, plateforme et back-office opérationnels, vivier qualifié, base de contacts industrie, contenus et étude sectorielle propriétaire (1 000+ répondants).

EFFECTIFS :

- 3 personnes part-time.

En plus

La société possède une ou plusieurs **marques** déposées à l'INPI

La société travaille à l'**export**

Eléments chiffrés

Eléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA			800	
Marge brute			200	
EBE			100	
Rés. Exp.			100	
Rés. Net			100	
Salariés			2	

Indications concernant les éléments chiffrés

6000+ LK followers.

Marché estimé à 10 Md$ d'ici 2030.

Projection de valorisation à 100 M€ à horizon 5 ans avec mise à disposition de moyens appropriés.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Positionnement Healthcare x freelancing + Approche peer-to-peer uniques sur le marché.

Concurrence

- Petits réseaux de freelances healthcare par expertise mais non globalisé.
- Plateforme de freelances généralistes sans expertise healthcare.
- Cabinets de recrutements healthcare faisant du CDI et du freelances.
- Cabinets de consulting healthcare / consultants CDI traditionnels.

Points forts

- Première plateforme de freelancing dans la verticale industrie de santé.

- Potentiel marché (10 Md$) et valorisation (100 M€ à 5 ans) / marché en forte croissance.

- Communauté unique de 3000+ experts construite sur 5 ans avec de l'expertise, pas du paid, croissance organique.

- Plateforme full flow 100% opérationnelle et scalable.

- Expertise unique sur un marché ultra-spécifique.

- Une couverture complète des expertises du secteur.

- Une présence internationale consolidée.

- Une marque indépendante, adoptée par les experts freelances du secteur.

- Une expertise no-code concrète.

- Une entreprise rentable avec un EBITDA positif malgré le contexte.

- Une visibilité accrue immédiate (35k contacts LK page entreprise et équipe fondatrice).

- Un effet de levier fort pour le repreneur (coté client : élargissement de l'offre et coté investisseur : startup scalable à fort potentiel).

- Un investissement limité (faibles charges courantes, investissement compensable rapidement).

Points faibles

Expertise commerciale et base cliente à développer.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Changement d'activité du dirigeant
Complément	Nouveau projet professionnel du dirigeant. La base de la société a été faite (0 à 1). À la recherche d'un repreneur ayant une capacité commerciale / base client forte afin d'aider à développer (1 à ?) tous le potentiel (principal levier de croissance).
Prix de cession	500 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Complément	Critère clé de succès : Repreneur avec forte expertise commerciale, base cliente importante ou moyens significatifs.