

## Description générale

### Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Haute-Savoie

### Résumé général de l'activité

La société se positionne comme un acteur spécialisé dans la distribution et la location de matériel médical. Elle intervient auprès d'une clientèle mixte composée de particuliers, de professionnels de santé et d'établissements spécialisés.

Son offre couvre notamment :

- le matériel pour le maintien à domicile (lits médicalisés, aides à la mobilité, fauteuils roulants, verticalisateurs, matériel de transfert, accessoires de salle de bain, etc.),
- les solutions dédiées au handicap et à l'autonomie,
- les produits d'hygiène, de confort et de bien-être,
- les consommables et équipements destinés aux professionnels de santé et collectivités de santé.

Le modèle économique repose à la fois sur la vente et la location de matériel médical. L'activité locative permet de générer une part récurrente du chiffre d'affaires

La société s'appuie sur un magasin physique ainsi qu'une infrastructure logistique dédiée au stockage et à l'entretien du parc locatif.

### En plus

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

## Éléments chiffrés

### Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2023	2024	2025	2026
-------------	------	------	------	------

CA	400	430	450	500
Marge brute				
EBE	50	50	50	50
Rés. Exp.	35	40	45	45
Rés. Net	30	30	35	40
Salariés	3	3	3	3

## Positionnement concurrence

### Positionnement par rapport au marché

La société se positionne également comme un intermédiaire essentiel entre l'établissement de santé et le domicile, assurant un accompagnement global des patients tout au long de leur parcours de soins.

La société dispose également d'un showroom de présentation de matériel, ouverts à destination des particuliers et des autres professionnels.

Pourquoi reprendre cette société ?

Elle bénéficie d'un marché en forte croissance, porté par le vieillissement de la population, le développement du maintien à domicile et l'augmentation des besoins en appareillage spécialisé.

Son modèle économique mixte (vente, location, services, SAV), sa notoriété locale et son ancienneté constituent des arguments solides pour un potentiel repreneur.

### Concurrence

Pharmacies, prestataires de services et distributeurs de matériel.

Unique prestataire PSDM implanté au sein du centre-ville de sa zone d'exploitation.

### Points forts

- Emplacement stratégique en centre-ville.
- Clientèle fidèle et recommandation active par bouche-à-oreille.
- Excellence sur la rapidité d'intervention, le sérieux et la qualité de l'accueil.
- Clientèle professionnelle diversifiée (hôpitaux, cliniques, EHPAD, cabinets radio, médecins de ville).
- Base locative solide, +25% du CA, assurant du récurrent chaque année.
- Soutien d'un réseau reconnu, offrant des conditions d'achat avantageuses.

## Infos sur la cession

### A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée

Majoritaire

Raison principale de cession

Départ à la retraite

Prix de cession

Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

L'immobilier n'est pas compris dans la cession.

## Profil de repreneur recherché

Profil recherché

Personne physique ou morale

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier

50 k€

Complément

- Profil d'un confrère concurrent qui souhaite positionner deux points de vente sur une zone sur laquelle il n'est pas présent.
- Cadre dynamique qui souhaite se lancer dans l'entrepreneuriat avec un chiffre d'affaires avec une base locative récurrente.
- Investisseurs souhaitant se positionner sur ce marché avec deux structures matures sur une zone de chalandise porteuse.
- Salarié d'une société dans le domaine qui souhaite passer à une activité à son propre compte.