

Distribution de produits médicaux

Annonce V91141 mise à jour le 16/06/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SASU
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Hauts de Seine

Résumé général de l'activité

Société de distribution médicale premium, rentable, légère et immédiatement scalable.

La société est spécialisée dans la distribution de produits médicaux de qualité auprès d'une clientèle qualifiée composée d'établissements de santé, de centres dentaires et de pharmacies.

Elle bénéficie d'une forte reconnaissance sectorielle, construite grâce à la qualité de son offre, sa fiabilité opérationnelle et la solidité de ses relations clients. Son portefeuille, volontairement sélectif, regroupe plus de 100 centres dentaires ainsi que plusieurs établissements de santé générant des commandes récurrentes.

La société dispose également de marchés publics actifs et de relations commerciales historiques avec ses principaux clients, assurant une base d'activité stable et résiliente. Cette performance a été atteinte sans force commerciale dédiée, révélant un potentiel de croissance significatif en cas de structuration commerciale plus ambitieuse.

Son modèle opérationnel constitue un atout majeur : aucune masse salariale, absence de locaux commerciaux, logistique externalisée et structure de coûts optimisée. Cette organisation permet une forte flexibilité, une rentabilité préservée et des besoins opérationnels limités.

L'intérêt stratégique de l'opération réside dans la capacité d'un acquéreur à accélérer rapidement son développement : ventes croisées, extension de gamme, intensification commerciale et meilleure pénétration des comptes existants.

La société s'appuie enfin sur une organisation achats éprouvée, construite autour d'un réseau de partenaires industriels asiatiques et européens, lui conférant des conditions d'approvisionnement compétitives et une forte capacité d'adaptation.

En plus

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

Éléments chiffrés

Année de référence

2025

Fonds propres

570 k€

Dettes financières	35 k€
Trésorerie nette	25 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	700	550	550	550
Marge brute	250	150	100	150
EBE	- 100	10	25	55
Rés. Exp.	- 150	-1	15	35
Rés. Net	- 150	-20	10	30
Salariés	3	0	0	0

Indications concernant les éléments chiffrés

L'entreprise présente un profil patrimonial particulièrement sécurisant avec plus de 570 k€ de fonds propres et plus de 400 k€ de stock immédiatement valorisable.

La faible dette financière (30k €), l'absence de salariés et la qualité de l'actif circulant offrent au repreneur une base solide pour accélérer le développement commercial tout en limitant les risques d'intégration.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Acteur reconnu de la distribution de produits médicaux auprès des établissements hospitaliers publics, centres dentaires et pharmacies, bénéficiant d'un chiffre d'affaires récurrent et résilient, soutenu par des marchés publics actifs, une clientèle fidélisée et des commandes régulières historiquement générées sans force commerciale dédiée.

Concurrence

La société évolue sur un marché composé de grands distributeurs médicaux nationaux et d'acteurs spécialisés.

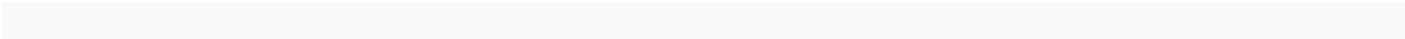
Face à ces concurrents, elle se différencie par sa réactivité, sa souplesse d'exécution et sa capacité à répondre rapidement aux besoins de ses clients.

Ses marchés publics actifs, sa clientèle fidélisée et la récurrence de ses commandes constituent des atouts forts.

Grâce à une supply chain agile, un réseau d'usines partenaires en Asie et en Europe et un portefeuille de plus de 1 000 références, la société peut accompagner ses clients sur leurs besoins récurrents comme sur des demandes spécifiques, avec un niveau d'agilité difficilement accessible aux acteurs plus structurés.

Points forts

- Distributeur médical bénéficiant de référencements hospitaliers et marchés publics / privés.
- Clientèle fidèle et récurrente : établissements hospitaliers publics, centres dentaires et pharmacies.



- Marchés publics actifs générant une visibilité sur l'activité (Hopitaux, GHT, armées et collectivités).
- Commandes régulières toutes les semaines.
- Chiffre d'affaires stable et organique, réalisé sans force commerciale dédiée.
- Structure de coûts totalement variable, sans coûts fixes significatifs.
- Stock couvrant plus de 8 mois de ventes.
- Supply chain agile et performante, avec capacité d'importation rapide.
- Portefeuille de plus de 1 000 références produits.
- Réseau d'usines partenaires en Asie et en Europe.
- Fort potentiel de développement pour un acquéreur disposant d'une force commerciale ou d'une gamme complémentaire.

Points faibles

Points faibles / Axes d'amélioration :

- Développement commercial historiquement limité, offrant un potentiel de croissance important pour un acquéreur disposant d'une force de vente structurée.
- Portefeuille clients concentré sur certains grands comptes historiques, représentant une opportunité de diversification commerciale.
- Activité principalement développée en France, laissant un potentiel d'expansion géographique significatif.
- Large portefeuille de produits pouvant être valorisé davantage grâce à une couverture commerciale renforcée.

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	Le dirigeant est aujourd'hui pleinement mobilisé sur le développement d'une autre société et n'a plus consacré de ressources significatives au développement commercial de cette activité depuis plusieurs années. La cession s'inscrit dans une logique de recentrage stratégique. Malgré l'absence d'investissement commercial récent, la société a maintenu un niveau d'activité récurrent grâce à la fidélité de sa clientèle, à ses marchés publics actifs et à ses relations commerciales historiques. Cette situation offre à un acquéreur un potentiel de développement important à travers la mise en place d'actions commerciales dédiées.
Prix de cession	750 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne morale
------------------	-----------------

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier

300 k€

Complément

La société s'adresse prioritairement à un acteur déjà implanté dans les secteurs médical, dentaire, pharmaceutique ou de la distribution B2B souhaitant accélérer son développement par croissance externe.

Le profil idéal est un acquéreur disposant d'une force commerciale, d'une gamme de produits complémentaire ou d'une présence établie auprès des professionnels de santé, afin de tirer pleinement parti des synergies commerciales et du potentiel de développement de l'activité.

La société peut également convenir à un entrepreneur ou un repreneur expérimenté souhaitant s'appuyer sur une clientèle récurrente, des marchés publics actifs, un portefeuille de plus de 1 000 références et une organisation opérationnelle particulièrement légère.