Plateforme santé B2B : réseau propriétaire de 6 000+ professionnels de santé (EOD, DPC, contenu)

Annonce V92267 mise à jour le 03/11/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège	Paris

Résumé général de l'activité

Société française de healthtech B2B, immatriculée en 2022, qui digitalise l'accès à l'expertise médicale pour les acteurs de la santé (laboratoires, MedTechs, HealthTechs, CRO, industriels, organismes de formation).

La société connecte ses clients à un réseau propriétaire de plus de 6 000 professionnels de santé (médecins généralistes et spécialistes, infirmiers, vétérinaires, chirurgiens-dentistes, sages-femmes), couvrant 50+ spécialités médicales dans 4 pays.

L'offre s'articule autour de trois verticales :

- Expertise médicale à la demande : mise en relation rapide entre entreprises et professionnels de santé pour des missions ponctuelles (interviews, études terrain, recrutement d'investigateurs cliniques, boards scientifiques, direction médicale externalisée), avec prise en charge intégrale de la complexité réglementaire.
- Formation médicale continue (DPC) : production industrialisée de formations conformes au cadre ANDPC grâce à des agents IA propriétaires, avec validation scientifique systématique par un expert du réseau. Délai de livraison de quelques jours contre plusieurs semaines en production traditionnelle.
- Contenu & communication médicale : production de contenus à haute valeur ajoutée (articles, études, campagnes, vidéos), validés scientifiquement et diffusés directement auprès de la communauté de professionnels de santé.

Modèle asset-light : facturation au projet, au temps passé ou à l'acte selon la verticale ; le principal coût variable est la rémunération des professionnels de santé mobilisés.

En plus

La société travaille à l'**export**

Eléments chiffrés

Eléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	50	400	300	
Marge brute				
EBE	-20	95	-75	
Rés. Exp.				
Rés. Net				
Salariés			4	

Indications concernant les éléments chiffrés

CA 2025 d'environ 300 k€ (26 clients B2B actifs, dont 9 récurrents représentant 85% du CA).

Marge brute par activité structurellement positive sur 2023-2025 (37% à 84% selon l'activité et l'exercice).

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

La société opère à l'intersection de trois marchés porteurs, tirés par la digitalisation du secteur santé, la croissance des acteurs healthtech et l'intensification des obligations réglementaires pesant sur les professionnels de santé :

- Expertise médicale externe (staffing, recherche clinique, communication médicale) : ~600-800 M€ en France (part française du staffing médical européen, ~24 Md$, CAGR +7% jusqu'en 2033).
- Formation médicale continue : budget ANDPC de 216 M€/an, 1,9 M de professionnels de santé soumis à l'obligation DPC, 2 726 ODPC agréés en France.
- Contenu médical B2B : ~150-200 M€ en France (part du marché mondial de la rédaction médicale, 5,2 Md$ en 2024, CAGR +10%).

TAM France ? 1,5 Md€ ; SAM ? 150-250 M€ (2 700 entreprises HealthTech + ~300 grands laboratoires/CRO + ~200 assureurs, ~500 ODPC actifs) ; SOM ? 5-15 M€ à horizon 3-5 ans.

Positionnement entre l'accès direct au soignant (complexe à opérer) et les cabinets de conseil médical spécialisés (coûteux), avec rapidité d'exécution, conformité réglementaire intégrale et coût inférieur aux alternatives spécialisées.

Concurrence

Marché fragmenté, où les acteurs existants se positionnent chacun sur une niche sans offre intégrée : spécialistes du recrutement médical pur, acteurs de la production de contenus médicaux assistée par IA, CRO proposant des études cliniques dans le cadre de leur activité propre.

La société se différencie en couvrant l'ensemble du spectre (recrutement, boards scientifiques, études terrain, études cliniques, formation DPC, contenus IA, gestion de la compliance réglementaire) au sein d'une plateforme unique, appuyée sur un réseau propriétaire de 6 000+ professionnels de santé qualifiés.

Cette couverture transversale constitue la principale barrière à l'entrée face à des acteurs mono-produit.

Points forts

- Réseau propriétaire non réplicable rapidement : 6 000+ professionnels de santé, 50+ spécialités, 4 pays, en croissance organique depuis 2 ans sans recrutement actif.

- Offre all-in-one augmentée par l'IA, sans équivalent identifié sur le marché.

- Capacité de production DPC industrialisée : 60 formations livrées en 2025 avec une équipe de 4 personnes, délai de quelques

jours, modèle structurellement scalable.

- Modèle asset-light : quasi-absence d'immobilisations, marge brute par activité structurellement positive sur 3 exercices (37% à 84%).

- Gestion intégrale de la complexité réglementaire encadrant les relations industrie-professionnels de santé : barrière à l'entrée pour un nouvel entrant.

- Base clients B2B fidèle et diversifiée : 85,7% du CA 2025 issu de clients actifs depuis +3 mois, 38% de clients multi-factures, fort potentiel de cross-sell.

- Diversification déjà engagée face au risque réglementaire : pivot vers des clients industriels hors financement ANDPC initié dès 2025, nouveau relais de croissance sur l'expertise à la demande (+73% en 2025).

- Structure bilancielle saine : quasi-absence de dette financière nette, BFR négatif, trésorerie et quasi-trésorerie consolidées ~337 K€ à fin 2025.

- Transition accompagnée par l'équipe fondatrice post-closing et absence de dépendance : un directeur opérationnel pilote la société au quotidien, la rendant autonome de l'équipe fondatrice.

Points faibles

- Concentration historique sur un client de la verticale Formation, en désescalade rapide et pilotée : son poids recule, sous l'effet combiné d'un repositionnement commercial déjà engagé dès 2025 vers des clients industriels hors financement ANDPC, et de la montée en puissance d'un nouveau compte clé sur l'Expertise à la Demande.

- Exposition réglementaire de la verticale Formation à la réforme du DPC annoncée pour 2027 : la société a anticipé ce risque dès 2025 en engageant la diversification de son portefeuille vers des programmes de formation financés directement par des industriels (hors budget ANDPC), une bascule déjà en cours d'exécution et non un chantier à initier par le repreneur. Le budget DPC 2026 reste par ailleurs confirmé à 216 M€, ce qui sécurise les revenus sur l'exercice en cours et laisse une fenêtre pour finaliser la transition.

- Repli du chiffre d'affaires en 2025 : facteur conjoncturel et clairement identifié (un ralentissement temporaire d'un client Formation dans l'attente de visibilité réglementaire). Le cœur historique de l'activité (Expertise à la Demande) continue au contraire de croître sur la même période.

- EBE consolidé encore négatif au niveau comptable : un travail de retraitement déjà réalisé objective une activité rentable par nature (marge brute de 37% à 84% selon les verticales, stable sur 3 exercices) et identifie précisément les postes non récurrents à l'origine de l'écart. L'enjeu pour le repreneur est donc de rationaliser une structure de coûts déjà cartographiée, plus que de redresser une activité déficitaire.

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	L'équipe fondatrice, après quatre ans consacrés à la construction et au développement de la société, souhaite se consacrer à un nouveau projet entrepreneurial. Convaincue que la société aborde désormais une phase de développement requérant des compétences distinctes de celles qui ont présidé à sa création, elle a pris la décision de transmettre la société à un repreneur disposant des ressources et du profil adaptés pour conduire ce passage à l'échelle. L'équipe fondatrice s'engage à assurer une transition opérationnelle complète, incluant une période d'accompagnement post-closing à définir contractuellement, afin de garantir la continuité des relations clients, la transmission du réseau et le transfert de l'ensemble des savoir-faire.
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
Complément	Acteur santé établi cherchant à internaliser un accès structuré à un réseau HCP qualifié. Société de services B2B santé souhaitant compléter son offre par une brique de mise en relation HCP et/ou de production de contenus médicaux. ODPC ou acteur de la formation médicale continue cherchant à internaliser une capacité de production DPC augmentée par l'IA. Plateforme healthtech ou medtech ayant besoin d'une infrastructure d'engagement HCP sans construire le réseau de zéro. Repreneur particulier.