

**Prestataire de services de santé et distributeur de matériel médical**Postée le **12/01/2026****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SARL**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans**Localisation du siège :** Hautes Alpes, Provence-Alpes-Côte d'Azur, France**Résumé général de l'activité**

La société se présente comme un acteur dédié au matériel médical, au maintien à domicile spécialiste du handicap opérant à la fois auprès des établissements de santé (centre de rééducation, IME, MAS) et des particuliers.

Ses domaines d'intervention incluent notamment :

- Fourniture de consommables de soins, pansements, dispositifs d'hygiène.
- Appareillage pour personne en situation de handicap (mobilité, positionnement) avec conseils sur mesure.
- Matériel pour le maintien à domicile (lits médicalisés, accessoires de salles de bain, aides à la mobilité, fauteuils releveurs, etc.).
- Vente et location de matériel orthopédique.
- Services d'entretien, réparation, SAV pour les dispositifs (notamment dans le pôle handicap).

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

**A propos de la cession****Type de cession envisagée :** Majoritaire**Raison principale de la cession :** Départ à la retraite**Eléments chiffrés**

En k€/année	2022	2023	2024	2025
<b>CA</b>			850	
<b>Marge brute</b>			200	
<b>EBE</b>			65	
<b>Résultat exploitation</b>			40	
<b>Résultat net</b>			40	
<b>Nb. de personnes</b>			4	

## Position / concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Acteur régional reconnu sur son marché au niveau du CA sur son marché de référence : le marché du handicap. Pourquoi reprendre cette société ? Elle bénéficie d'un marché en forte croissance : vieillissement de la population, développement du maintien à domicile, augmentation des besoins en appareillage spécialisé. Son modèle économique mixte (vente, location, services, SAV) et sa notoriété locale, l'entreprise constitue une base solide pour : - Étendre le maillage géographique (nouvelles agences en région ou en franchise), - Développer l'e-commerce et la digitalisation des ventes, - Renforcer les partenariats avec établissements de santé et assureurs. La société intervient sur l'ensemble du département et les départements limitrophes avec des clients fidèles depuis de nombreuses années.

### Concurrence

Pharmacie, prestataires locaux indépendants et prestataires nationaux.

## Points forts / faibles

### Points forts

Notoriété locale.

Image sérieuse de l'entreprise sur son marché.

Expertise technique.

Historique de vente importante dans le cadre de renouvellement de fauteuils roulants avec la nouvelle réglementation (100% prise en charge par la sécurité sociale à compter du 1er décembre 2025)

Un outil prêt de travail adapté aux futures exigences réglementaire en matière de désinfection du matériel, certification HAS opérationnelle.

Une orthopédiste salariée avec un local intime pour recevoir les client(es), atelier de fabrication.

Un show room avec places de parking dédiées.

## Points faibles

Peu d'activité sur les réseaux sociaux, pas de site web.

Pas de prestation en oxygénothérapie et perfusion, plaie et cicatrisation.

## Complément d'information

## Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **320 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **50 k€ k€**

## Compléments, spécificités

Le dirigeant cède l'entreprise pour un départ en retraite mais sa compagne (responsable du magasin) reste dans l'organisation dans le cadre de la reprise, l'équipe est autonome et le dirigeant assurera une transmission selon les souhaits des repreneurs.

La société dispose d'un show room de 150 m<sup>2</sup> en Haute Alpes (05) pour exposer ses produits et accueillir clients & professionnels.

## Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

## Complément sur le profil de repreneur recherché

La société représente une belle opportunité d'acquisition pour un repreneur ou un investisseur souhaitant se positionner sur le secteur porteur de la santé et du maintien à domicile.

Un repreneur qui souhaite se lancer dans un domaine avec une équipe stable et professionnelle. Le cédant accordera le temps nécessaire pour former le repreneur.

Pas de compétences spécifiques exigibles.