

Prestataire de santé à domicile / prestataire de services et distributeur de matériel PSDMPostée le **26/01/2026****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SAS**Localisation du siège :** Hérault, Languedoc-Roussillon, France**Résumé général de l'activité**

La société se présente comme un acteur dédié au matériel médical et au maintien à domicile, opérant à la fois auprès des particuliers et des professionnels de santé.

Ses domaines d'intervention incluent notamment :

- le matériel pour le maintien à domicile (lits médicalisés, accessoires de salle de bain, aides à la mobilité, fauteuils releveurs, etc.),
- des produits de confort et de bien-être ainsi que des articles orthopédiques,
- la vente auprès des professionnels de santé (médecins, infirmier·e·s, etc.) et des collectivités de santé,
- une partie du chiffre d'affaires est récurrente grâce aux locations financées par l'Assurance Maladie.

En plus

La société possède une ou plusieurs marques déposées à l'inpi

A propos de la cession**Type de cession envisagée :** Majoritaire**Raison principale de la cession :** Changement d'activité du dirigeant

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA			1 500	
Marge brute				
EBC			250	
Résultat exploitation			200	
Résultat net			100	
Nb. de personnes			8	

Position / 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 de deux showrooms 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. Cependant, ses concurrents ne bénéficient pas des mêmes outils d'exploitation, notamment en termes de surface de vente.

Points forts / faibles

Points forts

Expertise et conseil personnalisé : l'entreprise met en avant un accompagnement sur mesure, avec une adaptation à la morphologie, à la pathologie et à l'environnement de chaque client.

Réactivité et qualité de service : un service après-vente assuré par des techniciens qualifiés et expérimentés, bénéficiant d'une forte ancienneté.

Proximité et engagement local : une forte implantation régionale, une excellente connaissance du

terrain et des besoins locaux.

Parc locatif existant significatif, garantissant une récurrence du chiffre d'affaires.

Localisation stratégique des showrooms.

Moyens d'exploitation conformes aux exigences de la future certification HAS.

Complément d'information

Eléments complémentaires

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

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **200 k€ k€**

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

- 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'entreprenariat 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.