

Transport sanitaire (ambulances + VSL)Postée le **13/05/2026**

Description générale

Fiche d'identité de la société**Forme juridique :** SAS**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans**Localisation du siège :** Gard, Languedoc-Roussillon, France**Résumé général de l'activité**

Société de transport sanitaire implantée depuis plus de 15 ans dans le sud du département du Gard, en zone littorale Camargue.

Elle exploite quotidiennement 4 autorisations de mise en service (AMS) - 2 ambulances et 2 VSL - et dispose d'une licence de taxi conventionné.

Activité historiquement rentable, structurée autour de relations de confiance avec les principaux prescripteurs locaux (EHPAD, médecins traitants, centres de dialyse, oncologie) et les hôpitaux de la zone (Nîmes et Montpellier).

La société a connu une dynamique de croissance soutenue ces deux dernières années (+43 % de CA), portée par la fidélisation de la patientèle et l'optimisation de la régulation interne.

Elle dispose d'une équipe d'ambulanciers DEA fidélisée et d'un parc roulant complet (6 véhicules dont 3 ambulances Volkswagen T6 et 2 VSL Skoda Octavia).

La capacité opérationnelle est aujourd'hui pleinement utilisée toute l'année, y compris en période estivale, ce qui constitue un signal fort de pricing power local.

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

Compléments : Réorientation des actionnaires vers d'autres projets de développement, après une phase de transformation et de croissance réussie de la société.

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	700	850	1 200	
Marge brute				
EBE	150	150	150	
Résultat exploitation				
Résultat net	100	45	95	
Nb. de personnes		8	10	

Autres chiffres

Fonds propres : 630 k€

Intitule_dettes : 130 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Acteur de proximité du transport sanitaire en zone littorale Camargue (sud-est du Gard). Activité réglementée (ARS / CPAM) reposant sur une base de prescripteurs fidélisés (EHPAD, dialyse, oncologie) et des transferts inter-hospitaliers récurrents vers Nîmes et Montpellier. Mix d'activité ambulance (? 70 %) / VSL (? 30 %), avec forte récurrence des flux quotidiens. Marché structurellement défensif : demande décorrélée de la conjoncture, financement sécurité sociale, vieillissement démographique soutenant la croissance, raréfaction des autorisations ARS. Actif anti-cyclique recherché par les groupes en consolidation.

Concurrence

Non précisé

Points forts / faibles

Points forts

Position locale forte sur un bassin défensif :

Implantation de plus de 15 ans en zone littorale Camargue, sud-est du Gard. Maillage concurrentiel limité, prescripteurs fidélisés, flux quotidiens captifs. Demande structurelle soutenue par le vieillissement démographique et la saisonnalité touristique.

Actifs réglementaires rares et non duplicables :

4 autorisations de mise en service (AMS) exploitées quotidiennement (2 ambulance + 2 VSL) délivrées par l'ARS Occitanie. Quotas régionaux fermés à la création - barrière à l'entrée structurelle. Convention CPAM en vigueur.

Croissance soutenue du chiffre d'affaires :

CA en hausse de +43 % sur 2 ans (de 850 k€ en 2023 à 1 200 k€ en 12 mois glissants à fin septembre 2025). Croissance organique tirée par la fidélisation des prescripteurs et l'optimisation de la régulation interne.

Rentabilité d'exploitation établie :

EBE de 150 k€ (? 14 % du CA), supérieur à la moyenne du secteur (10-12 %). Modèle de coûts maîtrisé, masse salariale stabilisée, charges externes sous contrôle.

Capacité opérationnelle saturée toute l'année :

Flotte pleinement utilisée, y compris en période estivale touristique. Demande supérieure à la capacité actuelle - signal fort de pricing power local et potentiel d'expansion immédiat (3ème AMS ambulance envisageable).

Activité anti-cyclique et résiliente :

Décorrélée de la conjoncture économique, soutenue par la sécurité sociale, liée aux besoins médicaux structurels. Aucune dépendance à un secteur économique fragile.

Organisation autonome - l'activité ne repose pas sur le dirigeant

Régulation interne expérimentée, planification des tournées maîtrisée, équipe d'ambulanciers DEA fidélisée et compétente. Continuité opérationnelle immédiate pour le repreneur.

Parc roulant complet et récent :

6 véhicules : 3 ambulances Volkswagen T6, 2 VSL Skoda Octavia, 1 Ford Kuga de remplacement. Mulet et véhicule de remplacement assurent la continuité d'activité en cas de panne ou maintenance.

Structure financière saine :

Capitaux propres consolidés à 630 k€, dette financière limitée (130 k€), absence de litiges en cours. Structure juridique propre (SAS détenue via holding).

Upside immédiat à activer :

Mise en place de la certification SEFI (géolocalisation des véhicules) : investissement < 3 k€, restaure +13 % de tarifs socles soit ? +130 k€ d'EBE annuel additionnel. Levier de création de valeur immédiat pour le repreneur.

Points faibles

Société non géolocalisée à ce jour :

Application des tarifs socles avec abattement de 13 % sur la facturation CPAM depuis octobre 2025. Mise en conformité simple et peu coûteuse (boîtiers GPS + certification SEFI), génératrice

immédiate de valeur additionnelle pour le repreneur.

Saisonnalité estivale prononcée :

Pic d'activité de juin à septembre lié au tourisme littoral. Nécessite une organisation des plannings et une gestion des congés adaptées. La société a démontré sa capacité à absorber ces pics avec une flotte saturée mais sans rupture de service.

Dépendance aux prescripteurs hospitaliers et institutionnels :

Caractéristique structurelle du secteur ambulancier. La société diversifie son risque sur plusieurs prescripteurs (EHPAD, médecins traitants, services hospitaliers, centres de dialyse) sans dépendance à un client unique.

Tension sur le recrutement des ambulanciers DEA :

Pénurie sectorielle nationale de personnel diplômé. La société a fidélisé son équipe par une politique RH adaptée, mais ce point reste un enjeu structurel pour le repreneur.

Trésorerie de filiale faible au 30/09/2025 :

Trésorerie remontée vers la holding via convention de trésorerie (cash-pooling de groupe). Mécanisme classique de gestion centralisée du cash, sans incidence sur la solvabilité ou l'exploitation de la cible.

Évolution réglementaire à anticiper :

Le secteur connaît des évolutions tarifaires (avenants conventionnels CPAM) qui nécessitent une veille active. Caractéristique commune à l'ensemble du secteur ambulancier français.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **1 400 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **400 k€ k€**

Compléments, spécificités

Fonds propres : 630 k€ (au 30/09/2025).

Dettes financières : 130 k€ (emprunts bancaires structurés, pas de découvert chronique).

Trésorerie nette : Fluctuante (gestion via convention de trésorerie avec la holding).

Valeur des actifs incorporels : Fonds de commerce inscrit au bilan : 500 k€.

Plusieurs leviers de développement sont immédiatement activables par le repreneur, notamment la mise en place de la certification SEFI (géolocalisation), qui restaurerait mécaniquement environ +130 k€ d'EBE par an.

La société est détenue via une holding ; la cession porte sur 100 % des titres de la filiale

opérationnelle. Aucun bien immobilier n'est inclus (bail commercial en cours).

Accompagnement du cédant 3-6 mois.

Modalités à étudier : comptant, crédit-vendeur partiel, ou earn-out lié à la performance.

Dossier complet et situation comptable intermédiaire disponibles sur signature de NDA.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

La société recherche un repreneur disposant d'une vision long terme sur l'activité de transport sanitaire et capable de capitaliser sur les atouts existants : actifs réglementaires consolidés, équipe en place, base de prescripteurs fidélisés.

Profils particulièrement adaptés :

- Groupe ambulancier en consolidation régionale (Occitanie, PACA) recherchant à étoffer son maillage territorial avec des AMS opérationnelles et une équipe formée - synergies immédiates sur la régulation, les achats et la couverture géographique.
- Investisseur santé / fonds de buy-out recherchant un actif défensif générateur de cash-flow récurrent, dans un secteur en consolidation et bénéficiant d'une visibilité élevée sur le chiffre d'affaires.
- Entrepreneur ambulancier (titulaire du DEA ou disposant d'une expérience opérationnelle confirmée du secteur) souhaitant reprendre une structure établie et rentable, avec un potentiel de développement immédiat.
- Holding patrimoniale souhaitant intégrer un actif anti-cyclique générateur de flux récurrents, avec horizon de détention long.

Compétences attendues :

- Capacité financière démontrée (apport personnel ? 400 k€ ou financement bancaire pré-validé).
- Compréhension du cadre réglementaire ARS / CPAM ou capacité à mobiliser une expertise sectorielle.
- Engagement sur la continuité d'exploitation et le maintien de l'équipe en place.
- Vision stratégique sur l'activation des leviers de croissance (certification SEFI, optimisation taux d'occupation, extension capacitaire).

Le cédant accompagnera le repreneur sur une période de 3 à 6 mois pour assurer une transition fluide auprès des prescripteurs, des partenaires et de l'équipe.

Une situation comptable intermédiaire pourra être produite à la demande de tout acquéreur ayant formulé une offre écrite acceptée.