

## Distribution de matériel médico-chirurgical

Postée le **20/10/2025**

### Description générale

#### Fiche d'identité de la société

**Forme juridique :** SARL

**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans

**Localisation du siège :** Guadeloupe, DOM TOM, France

#### Résumé général de l'activité

Société de distribution de matériel médico-chirurgical en Guadeloupe.

Emplacement stratégique : Implantée à proximité d'un futur CHU, cette entreprise familiale est devenue un acteur incontournable de la distribution de consommables et de matériel médico-chirurgical en Guadeloupe.

Clientèle diversifiée : L'action commerciale s'étend aux établissements de santé, professionnels libéraux, collectivités locales ainsi qu'aux particuliers. Elle répond avec rigueur et humanité aux besoins spécifiques liés au maintien à domicile des personnes handicapées, malades ou dépendantes.

Structure solide : 9 salariés font partie du périmètre de reprise. L'équipe actuelle, composée d'experts du secteur médical, saura accompagner la transition et assurer la continuité de la relation client.

Potentiel de développement : Très bon chiffre d'affaires, encore perfectible grâce à la proximité du nouveau CHU et à la croissance continue des besoins en matériel médical sur le territoire.

Offre complète : Vente, location, accompagnement personnalisé, etc.

#### En plus

La société travaille à l'export

#### 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
CA			2 100	
Marge brute			900	
EBE			350	
Résultat exploitation			300	
Résultat net			150	
Nb. de personnes			9	

### Autres chiffres

Fonds propres : 645 k€  
Intitule\_dettes : 780 k€  
Trésorerie nette : 245 k€

### Position / concurrence

### Positionnement par rapport au marché

3 types de clientèle : - Les établissements de santé qui sollicitent spontanément et de manière régulière. - Les patients en MAD et HAD équipés sur ordonnance médicale. - Les particuliers qui viennent en magasin pour des achats en direct. Un des acteurs principaux de fournitures de matériels médico-chirurgical.

### Concurrence

Non précisé

### Points forts / faibles

## Points forts

30 ans d'existence.

Réactivité.

Équipe stable.

La notoriété de cet établissement n'étant pas à faire, son sérieux et son savoir-faire étant connus des acteurs de ce secteur.

L'entreprise s'est construite sur des valeurs fortes : Écoute, conseil, expertise et accessibilité. Des prix compétitifs alliés à un service sur mesure font toute la différence.

## Points faibles

Les établissements de santé représentant le plus gros pourcentage en terme de CA, les délais de paiement pèsent sur les créances clients.

### Complément d'information

## Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **1 200 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **500 k€ k€**

## Compléments, spécificités

Cession de 100 % des parts.

Accompagnement au repreneur : L'équipe s'engage à faciliter la passation et à transmettre son savoir-faire pour une reprise fluide et efficace.

## Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

## Complément sur le profil de repreneur recherché

Repreneur stratégique du secteur santé (acteur en croissance externe) comme :

- Groupe de distribution médicale souhaitant s'implanter en Outre-mer.
- Fabricant de matériel médical souhaitant maîtriser son canal de distribution.
- Centrale d'achat ou grossiste santé élargissant son maillage.

- Entreprise de maintien à domicile (MAD) élargissant sa base clients.

Investisseur individuel expérimenté / manager de transition en quête de sens comme par exemple :

- Ancien cadre dirigeant dans la pharma, le paramédical ou les dispositifs médicaux.
- Professionnel de santé reconverti (pharmacien, ingénieur biomédical, cadre hospitalier).
- Entrepreneur revenu en métropole ou natif des DOM souhaitant s'y réimplanter.