

## **Prestataire de santé à domicile / fourniture de matériel médical**

Postée le **05/01/2026**

### Description générale

#### Fiche d'identité de la société

**Forme juridique :** SASU

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

**Localisation du siège :** Haute Garonne, Midi-Pyrénées, France

#### Résumé général de l'activité

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

Elle 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.

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).
- Prestation Médico Technique : Perfusion, plaie et cicatrisation au travers d'un pôle technique constitué de d'infirmières, diététicien et spécialiste métier.

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.

La société dispose également de magasins / showrooms en Occitanie pour exposer ses produits et accueillir clients & professionnels.

La société intervient sur toute l'Occitanie mais aussi au-delà selon les besoins, notamment pour les établissements de santé et les collectivités.

Une offre complète :

La société propose des articles de la vente à la location, du gros matériel au consommable, avec un large catalogue disponible en boutique et en ligne.

## A propos de la cession

**Type de cession envisagée :** Majoritaire

**Raison principale de la cession :** Changement d'activité du dirigeant

**Compléments :** Départ du dirigeant pour une nouvelle aventure entrepreneuriale à 8000 km de la France.

### Eléments chiffrés

| En k€/année           | 2023 | 2024  | 2025  | 2026  |
|-----------------------|------|-------|-------|-------|
| CA                    |      | 6 400 | 6 700 | 6 630 |
| Marge brute           |      |       |       |       |
| EBE                   |      | 120   | 290   | 440   |
| Résultat exploitation |      | 150   | 125   | 240   |
| Résultat net          |      |       |       |       |
| Nb. de personnes      |      | 40    | 40    | 34    |

### Position / concurrence

## Positionnement par rapport au marché

Leader régional 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.

## Concurrence

Prestataires de santé à domicile régional ou National. Les pharmacies.

## Points forts / faibles

### Points forts

Forces, valeurs & engagements :

- Expertise & conseil personnalisé : l'entreprise met en avant le conseil sur mesure, l'adaptation à la morphologie, la pathologie et l'environnement de chaque client.
- Réactivité & service : présence d'un SAV, d'équipes spécialisées pour l'entretien et la réparation des équipements.
- Proximité & engagement local : forte implantation régionale, connaissance du terrain et des besoins locaux.
- Savoir faire sur le pôle technique (perfusion, plaie et cicatrisation, sondage) et présence d'une équipe de professionnels de santé.
- Orthopédiste salarié.
- Parc locatif existant important assurant une récurrence.
- Parc de démonstration produits important.
- Historique de vente important en vue de renouvellement de fauteuil roulants par cycle de 5 ans ou 3 ans pour les adultes.

### Points faibles

Site web à développer.

Ne fait pas de prestation d'oxygénothérapie.

## Complément d'information

### Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **1 600 k€**

### Compléments, spécificités

Le CA se situe entre 6 et 7M€ sur l'ensemble des entités du groupe.

Une refonte juridique des entités est en cours afin de faciliter la vente.

### Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale