

## Description générale

### Fiche d'identité de la société

**Forme juridique :** SAS  
**Ancienneté de la société :** Entre 5 et 10 ans  
**Localisation du siège :** Nord-Pas-de-Calais, France  
**Département :** Confidentiel

### Résumé général de l'activité

Société française spécialisée dans la vente de matériel médical destiné aux cliniques vétérinaires.

Entreprise en forte croissance, portée notamment par le développement de la vente en ligne.

Diversification des canaux de vente : Combinaison de partenariats avec des groupes vétérinaires et de ventes directes aux cliniques indépendantes, avec une montée en puissance significative du e-commerce.

Couverture géographique étendue : Présence sur l'ensemble du territoire français (métropole et outre-mer) ainsi qu'en Belgique et au Luxembourg.

Offre large et spécialisée : Plus de 200 références permettant d'équiper entièrement une clinique vétérinaire, limitant le recours à d'autres fournisseurs.

Proximité et qualité de service : Centralisation des bureaux, de l'entrepôt et du SAV sur un même site, garantissant réactivité et flexibilité.

### En plus

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

La société travaille à l'export

### A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire

Raison principale de la cession : Autre

Compléments : Le dirigeant souhaite s'investir dans un nouveau projet ou trouver un acteur qui l'aidera à développer l'activité.

## Éléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	950	1 100	1 100	1 400
Marge brute				
EBE	200	250	250	350
Résultat exploitation				
Résultat net				
Nb. de personnes			5	

## Position / concurrence

### Positionnement par rapport au marché

- Prix très compétitifs. - Forte proximité client et SAV qualitatif. - Catalogue vaste et couverture de l'intégralité des besoins en équipement médical des cliniques vétérinaires. - Innovation forte. - Possibilité d'acheter du matériel directement en ligne sur le site sans demande de devis.

### Concurrence

- Revendeurs spécialisés. - Concurrents directs. - Centrales d'achat.

## Points forts / faibles

### Points forts

- Catalogue complet et diversifié : Large gamme d'équipements et accessoires couvrant plusieurs domaines vétérinaires, permettant aux cliniques de tout centraliser chez un seul fournisseur.

- Équipement de qualité à prix compétitifs : Offre des solutions techniques fiables et abordables, adaptées aux budgets des cliniques.

- Accompagnement client et support : Assure un suivi et des conseils personnalisés tout au long du processus d'achat, avec un service client réactif.

- Facilité d'achat en ligne : Plateforme intuitive pour commander directement ou obtenir des devis rapidement.

### Points faibles

- Faible structuration du pôle commercial (seulement un directeur commercial).

- Peu de références en stock (ce qui empêche des ventes très régulièrement).

- Aucun pôle marketing.

- Process logistiques à optimiser (livraison notamment).

- Peu d'outils de BI.

## Complément d'information

### Éléments complémentaires

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

### Compléments, spécificités

L'évolution du chiffre d'affaires modélisée en 2026 s'explique par une très forte croissance en janvier et février 2026 due à un essor des ventes en ligne via le site de l'entreprise.

L'EBE affiché est un EBE retraité et n'inclut pas la rémunération du dirigeant.

### Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

### Complément sur le profil de repreneur recherché

Les dirigeants sont ouverts à tout type de repreneur, le plus important étant la clarté de son projet.