

Vente et location de matériel médical

Postée le **14/04/2026**

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SARL

Ancienneté de la société : Entre 5 et 10 ans

Localisation du siège : Aude, Languedoc-Roussillon, France

Résumé général de l'activité

Vente et location de matériel médical.

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire

Raison principale de la cession : Autre

Compléments : Recentrage sur son second magasin.

Éléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	300	350	400	
Marge brute				
EBE			-45	
Résultat exploitation			-45	
Résultat net			-45	
Nb. de personnes			1	

Autres chiffres

Fonds propres : 2 k€

Intitule_dettes : 140 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Entreprise bénéficiant d'une excellente image de marque et d'une dynamique de croissance soutenue.

Concurrence

Existante.

Points forts / faibles

Points forts

- Croissance constante : Un chiffre d'affaires en progression régulière sur les 3 derniers exercices.
- CA récurrent : Activité solide de location (MAD) et vente (Incontinence, Mobilité, Orthopédie) garantissant une stabilité financière.
- Emplacement stratégique : Proximité immédiate d'un futur pôle médical (ouverture 2026), offrant un levier de croissance majeur pour la prescription.
- La taille humaine de l'équipe garantit une reprise en main rapide et simplifiée, tout en laissant au repreneur la possibilité d'ajuster l'organisation interne pour accompagner ses futurs axes de développement.
- Potentiel de développement : Fortes opportunités sur le secteur des EHPAD et de l'orthopédie, encore peu exploités localement.
- Accompagnement : Le cédant s'engage à accompagner le repreneur jusqu'à 4 mois pour transmettre les relations clés et le savoir-faire.
- Force du réseau : Appartenance au réseau national Capvital (conditions d'achat, digital, marketing, ...).

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **170 k€**

Compléments, spécificités

Le dirigeant cède le fonds de commerce de son magasin historique pour se concentrer sur son second point de vente.

Bien que récent, ce dernier pèse déjà lourdement sur la rentabilité globale de l'entreprise.

Sur un chiffre d'affaires total supérieur à 500 k€, l'unité cédée en génère près de 400 k€. Il est important de noter que le résultat net présenté correspond à l'activité consolidée des deux magasins.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale