



Portail d'affaires

Leader du secrétariat téléphonique médical

Annonce V71311 mise à jour le 26/06/2024

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Localisation du siège	Ile-de-France
Département	Confidentiel

Résumé général de l'activité

L'entreprise, reconnue depuis plus de 20 ans parmi les leaders de sa profession, assure la gestion des appels de cabinets médicaux et paramédicaux :

- la prise de rendez vous,
- l'orientation et l'information des patients,
- la prise de messages pour les praticiens et la gestion d'appels sortants nécessaires à l'organisation des cabinets.

Ses différentes implantations, dont une structure offshore lui assurent un maillage large du territoire et une proximité avec ses clients.

L'entreprise bénéficie d'un partenariat avec Doctolib, le major de la gestion des rendez vous médicaux.

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2021	2022	2023	2024
CA			2 500	
Marge brute				
EBE			550	
Rés. Exp.				
Rés. Net				
Salariés			55	

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

L'entreprise compte plus de 750 clients :

- Cabinets médicaux et paramédicaux.
- Centres médicaux spécialisés.
- Cliniques.
- Maisons de santé.
- Services départementaux ayant un accueil médical.

Ses clients sont fidèles et les contrats sont généralement renouvelés sur plusieurs années. Un certain nombre de clients sont présents depuis la création de l'entreprise.

L'excellente répartition de son chiffre d'affaires parmi sa clientèle lui assure une absence complète de dépendance clients.

Points forts

Un des leaders de cette profession.

Un marché dynamique et porteur.

Une concurrence limitée.

Excellente image sur son marché.

Forte notoriété.

Excellente qualité de service.

Fidélité de la clientèle.

Proximité avec les clients.

Spécialisation sur le segment du médical / connaissance fine du métier de ses clients.

Absence totale de dépendance clients.

Efficacité organisationnelle des agences.

Avantage prix sur des segments de clientèle grâce à une structure Offshore internalisée.

Très bon référencement sur internet.

Forte rentabilité.

L'entreprise a mis en place un management intermédiaire robuste et autonome pour diriger sa cinquantaine de collaborateurs.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Changement d'activité du dirigeant
Prix de cession	Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

L'immobilier n'est pas compris dans la cession.

Profil de repreneur recherché

Profil recherché

Personne morale

Complément

Personnes morales uniquement