



Portail d'affaires

Conception, fabrication et distribution d'équipements médicaux et télémédecine

Annonce V80631 mise à jour le 29/11/2024

Description générale

Désignation de l'actif

Type d'actif	SASU
Localisation	Hauts de Seine

Description du sasu à vendre

Le groupe est un des leaders français dans la conception, la fabrication et la distribution d'une offre complète d'équipements de pointe, de mobilier médical et de consommables pour la consultation médicale (activités traditionnelles).

L'objectif est d'être un "one-stop-shop" du cabinet pour le praticien.

2 projets de développement majeurs en cours :

- Middle East : Afin de bénéficier d'un avantage concurrentiel, le groupe a investi dans le développement d'une filiale de production et de distribution dans la région (lancement Q1 2025).

- Télémédecine : Le groupe a développé et distribue un outil SaaS propriétaire de téléconsultation dédié à la consultation médicale. Nouveau business model digital et récurrent avec un Proof-of-Concept validé : CA= 300 k€ (lancé en janvier 2022).

Éléments chiffrés

Année de référence	2023
Fonds propres	900 k€
Dettes financières	10 000 k€

En k€/année	2021	2022	2023	2024
CA	17800	18700	16 000	17 000
Marge brute				
EBE	170	-1 000	-1 000	700
Rés. Exp.	800	-1 500	-1 500	77

En k€/année	2021	2022	2023	2024
Rés. Net	700	- 900	- 900	- 700
Salariés	130	120	110	110

Indications concernant les éléments chiffrés

Possibilité d'investir sur des tickets à partir de 100k€

Le projet de build-up du Dirigeant fondateur a permis au Groupe de passer de 3M€ en 2010 à 20M€ (50% à l'international) en 10 ans.

De nombreux investissements ont été réalisés depuis 2020 afin de poursuivre la croissance organique / digitale du groupe.

Les EBE négatifs 2022 et 2023 s'expliquent principalement par l'effet COVID qui a retardé le développement du groupe :

- une baisse de l'activité internationale (sortie de crise moins rapide) qui représente près de 50% de son CA.
- un décalage du lancement de la filiale au Moyen Orient (700K€ investi) qui devait générer 5M€ CA / 1M€ EBITDA à horizon 2-3 ans / lancement prévu en 2025

La bonne dynamique du secteur et la négociation d'un plan de continuation avec ses créanciers permettent au groupe d'afficher un atterrissage 2024 + : 17M€ CA / 700K€ EBITDA.

Un financement bridge de 500K - 1M€ permettra au groupe de financer le BFR court terme et poursuivre sereinement l'activité.

Puis envisager une levée de fonds plus conséquente afin d'accélérer le développement du groupe. Objectifs 2028 :

- Activités Traditionnelles : CA = 22M€ / EBITDA = 2.2M€

- Middle East : CA = 5.3M€ / EBITDA = 1.1M€

Télé médecine : CA = 5.3M€ dont 1.5M€ SaaS (vente des systèmes de diagnostics intégrés & de l'utilisation du software)

Création d'une activité de soins (structure indépendante) en novembre 2024 qui permet de mettre à disposition des infirmiers ainsi que des médecins pour exploiter l'outil SaaS -> CA récurrent = 5.3M€ / EBITDA = 1.5M€ (CA non consolidé dans le groupe Groupe).

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Un des leaders du marché en France/Europe, le groupe est positionné sur des segments de niche avec peu de concurrents directs.

Le marché des dispositifs médicaux est fragmenté et très diversifié avec de nombreuses PME qui se concentrent sur des expertises de niche : cardiologie, dentaire, gynécologie, ...

De nombreuses opportunités afin de poursuivre la stratégie de build up du dirigeant afin de parfaire la gamme produit et son expansion internationale.

Le secteur traditionnel évolue vers l'innovation et de digitalisation : dispositifs connectés, intégration de l'IA, dispositifs portables (wearables), sécurité et analyse des données & le déploiement de la télé médecine.

La télé médecine est l'un des segments qui affiche la plus forte croissance dans le secteur de la santé avec une croissance de +24%/an en moyenne à horizon 2030 porté par l'adoption accrue des consultations en ligne, la télésurveillance des patients chroniques, et la digitalisation des soins dans des régions moins desservies.

Concurrence

Points forts

Leader français sur ses marchés niches (podologie, gynécologie et mobilier médical) et acteur reconnu mondialement (CA 50% à l'international).

Acteur « One-Stop-Shop » : Une offre produits complète enrichie de services techniques (services clients, maintenance et réparation, location de matériel, intégration de données).

Capacités logistiques et de production centralisées en France, certifiées ISO 13485, pour approvisionner toutes les unités commerciales.

Grâce à sa solution de télémedecine, le Groupe se positionne sur un nouveau marché à fort potentiel de développement : Objectif CA = 5M€ dont 1.5M€ SaaS à horizon 4 ans.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette actif

Raison principale de cession	Renforcement des fonds propres
Complément	- Financement bridge: 500K€ - 1M€ (ticket min. 100K€) afin de financer le BFR court terme et reconstituer les stocks tampon de consommables et améliorer instantanément le CA. - Financement moyen terme 3 - 10M€ afin d'accélérer le développement du groupe : 2-5M€ capital développement : déploiement de l'outil SaaS, croissance organique & externe. 4/5M€ pour solder la dette de continuation.
Prix de cession	Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

Profil d'acheteur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale ou fonds d'investissement
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	500 k€