

Import / export de produits médicaux

Annonce V61413 mise à jour le 06/01/2023

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Localisation du siège	Sud Ouest de la France
Région	Confidentielle

Résumé général de l'activité

Depuis plus de 30 ans, la société est spécialisée dans le négoce d'articles médicaux et paramédicaux.

Elle propose également une production sur mesure pour certaines de ses références.

La gamme de produits répond aux besoins des professionnels travaillant dans les domaines suivants :

- Magnétothérapie.
- Auriculothérapie & réflexothérapie.
- Acupuncture.
- Massage, ...

La société possède ses propres marques déposées avec un positionnement haut de gamme. Elles s'adressent aussi bien aux professionnels de santé qu'aux étudiants.

Les produits sont distribués essentiellement par :

- Vente e-commerce.
- Ses distributeurs locaux (en France et à l'étranger).

Elle est détentrice de toutes les certifications nécessaires dans son domaine ce qui permet de se différencier sur son marché et de répondre aux normes en vigueur.

Fort de son ancrage depuis de nombreuses années, la société bénéficie d'une excellente notoriété sur le marché français et international.

En plus

La société possède une ou plusieurs **marques** déposées à l'INPI

La société travaille à l'**export**

Éléments chiffrés

Eléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2020	2021	2022	2023
CA			650	
Marge brute				
EBE				
Rés. Exp.				
Rés. Net			100	
Salariés			3	

Positionnement concurrence

Points forts

- Marché de niche dans la santé.
- Marque reconnue dans le secteur (France et à l'international).
- Positionnement haut de gamme.
- Certifications et respect des normes en vigueur.
- Site marchand.
- Activité délocalisable / gérable à distance.
- Forte rentabilité.

Infos sur la cession

Profil recherché	Personne physique ou morale
Complément	<p>Le repreneur de cette société peut être :</p> <ul style="list-style-type: none">- Une Société/Un Groupe, un industriel ou une PME voulant se développer par une croissance externe. <p>Leurs stratégies peuvent être multiples : Renforcer le CA, développer et diversifier une nouvelle gamme de produits de niche et un nouveau canal de distribution ou encore remporter de nouvelles parts de marché à l'international, ...</p> <ul style="list-style-type: none">- Une personne physique avec un profil commercial et une compétence dans le domaine du e-commerce serait un plus.