

DEVENEZ FRANCHISÉ(E)

dans un secteur
en pleine
expansion !

*On vous
attend !*



Le spécialiste du **matériel médical**
et du **maintien à domicile** !

CONCEPT de la franchise

**Vente et location
de matériel médical**
pour les particuliers
et les professionnels
de santé

L'important, c'est vous !



NOTRE CONCEPT

DISTRI CLUB MEDICAL, expert de la vente et location de matériel médical

VOS CIBLES

Les particuliers

Personnes âgées, dépendantes, en situation de handicap.

Les professionnels de la santé

Médecins, spécialistes, infirmières exerçant en libéral, collectivités.

VOTRE MARCHÉ

Le matériel médical : un marché en pleine croissance, aussi bien pour les particuliers que les professionnels de santé.

Le maintien à domicile : un secteur porteur et dynamique, en raison de la volonté des personnes âgées à vieillir chez eux, de la hausse du pouvoir d'achat des séniors, ainsi que l'allongement de l'espérance de vie.

PRESTATIONS ET SERVICES PROPOSÉS

Des gammes de produits spécifiques :

Pour les particuliers : confort, bien-être, maintien à domicile, aide à la vie courante, incontinence, rééducation, aménagement du domicile.

Pour les professionnels de santé : mobilier médical, diagnostic, secours, désinfection, instrumentation, injection, soins, pansements.

Des prestations et des services complets :

location, gestion du dossier administratif, livraison et installation du matériel médical, SAV.



VOTRE PROFIL

Gestionnaire

Sens du service **Entrepreneur**
Commerçant de proximité

Goût pour la prospection

Fort potentiel commercial

Sensible aux relations humaines
et à l'univers médical

VOTRE PROJET

VOS CONDITIONS D'ACCÈS AU RÉSEAU

DROIT D'ENTRÉE | 15 000 € HT

DURÉE DU CONTRAT | 5 ans

ZONE ATTRIBUÉE | Exclusivité territoriale (zone géographique)

LES ÉTAPES DE VOTRE OUVERTURE

ÉTAPE 1

Emplacement de votre magasin

État local du marché remis par l'enseigne.

Situation de votre magasin :

- Zone commerciale avec un parking pour personnes à mobilité réduite
- Zone de chalandise d'environ 50 000 habitants

ÉTAPE 2

Choix de votre local

De 200 à 300 m²

- La moitié pour la surface de vente et l'autre moitié pour la surface de stockage et la salle de désinfection

ÉTAPE 3

Aménagement de votre magasin

- Enseigne à la charte DISTRI CLUB MEDICAL
- Aménagement de vos espaces de vente **Particuliers & Professionnels** (mobilier et signalétique)
- Installation et accompagnement par notre équipe

VOTRE INVESTISSEMENT

MONTANT TOTAL DE L'INVESTISSEMENT

À partir de 130 000 € HT

(dont 50 à 60 % d'apport personnel)

- Travaux et aménagement du local
- Signalétique (enseigne, véhicule)
- Achat et agencement du mobilier
- Stock de marchandises
- Salle de désinfection
- Matériel informatique
- Fournitures diverses
- Opérations marketing et communication



REDEVANCES FIXES ET VARIABLES

(valables sur toute la durée de votre contrat) : redevance d'exploitation, redevance publicitaire.

LES AVANTAGES DE LA FRANCHISE

6 DOMAINES DE COMPÉTENCES

pour assurer le développement et le suivi de votre activité

ACHAT

**Une centrale d'achat
et plateforme logistique
(LA CENTRALE MEDICALE)**

Près de 200 fournisseurs
référéncés avec des conditions
tarifaires avantageuses

MARKETING

**Une équipe de 5 spécialistes
pour répondre à toutes vos
demandes marketing et
communication**

- Des outils pour développer votre activité (catalogues, relances, offres, carte de fidélité)
- Un plan marketing annuel segmenté par cibles
- Un dispositif digital complet : site de vente en ligne, mini-site, magazine, guides santé & bien-être, newsletters, page Facebook

INFORMATIQUE

**2 informaticiens dédiés,
à votre écoute**

Mise en place d'un logiciel
de gestion adapté aux
spécificités du matériel médical
(télétransmission, feuilles de
soins, prix LPP, etc.)

FORMATION

**6 semaines de formation
planifiées avant l'ouverture
de votre magasin**

- Formations obligatoires dispensées par des organismes certifiés
- Stages pratiques en magasin
- Formation au siège social et à la **CENTRALE MEDICALE**
- Formation continue proposée par **DISTRICLUB MEDICAL ACADEMY**

RÉSEAU CERTIFIÉ

**Certification ISO 9001
du réseau de magasins et
du siège social depuis 2018**

- Mise en place d'un système de management de la qualité
- Amélioration continue des outils

RENCONTRES

**De nombreuses rencontres
tout au long de l'année pour
échanger avec l'ensemble du
réseau**

- 1 convention nationale annuelle
- 4 réunions de région annuelles
 - 2 commissions/an sur des thèmes définis (marketing, qualité, informatique)
 - 2 animateurs réseau



Plus de 60 professionnels à votre service pour
VOUS accompagner dans toutes vos démarches !

NOS ATOUTS ET NOS VALEURS



Un secteur
en pleine
expansion

Le matériel médical, les séniors,
le maintien à domicile : **des**
marchés à fort potentiel !



Des valeurs
familiales

Transmission et partage
au cœur du réseau



Un réseau à
dimension
humaine

Un esprit convivial et des
moments riches en échanges



40 ans de
savoir-faire
dans la
franchise

Véritable
valeur ajoutée
de l'enseigne



L'important, c'est vous ! 

