



Le concept de la franchise

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



Expert en
MAINTIEN À DOMICILE



VENTE
en magasin



PROSPECTION
auprès des prescripteurs





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



■ Une charte architecturale adaptée à l'activité



NOTRE CONCEPT

DISTRI CLUB MEDICAL,
vente et location de matériel médical

Vos CIBLES

Les particuliers

Personnes âgées, dépendantes, en situation de handicap.

Les professionnels de 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 seniors, 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, désinfection, SAV.



Votre profil de SUPER FRANCHISÉ

Gestionnaire, **entrepreneur**,
commerçant de proximité.

Le sens du service, **le goût pour
la prospection**, un 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

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

1

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

2

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

3

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
- Achat et agencement du mobilier
- Salle de désinfection
- Fournitures diverses
- Signalétique (enseigne, véhicule)
- Stock de marchandises
- Matériel informatique
- 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

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

- Près de 200 fournisseurs référencés avec des conditions tarifaires avantageuses



MARKETING

1 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

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



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 **DISTRI CLUB MEDICAL ACADEMY**

RÉSEAU CERTIFIÉ

Certification ISO 9001 du siège social

- 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

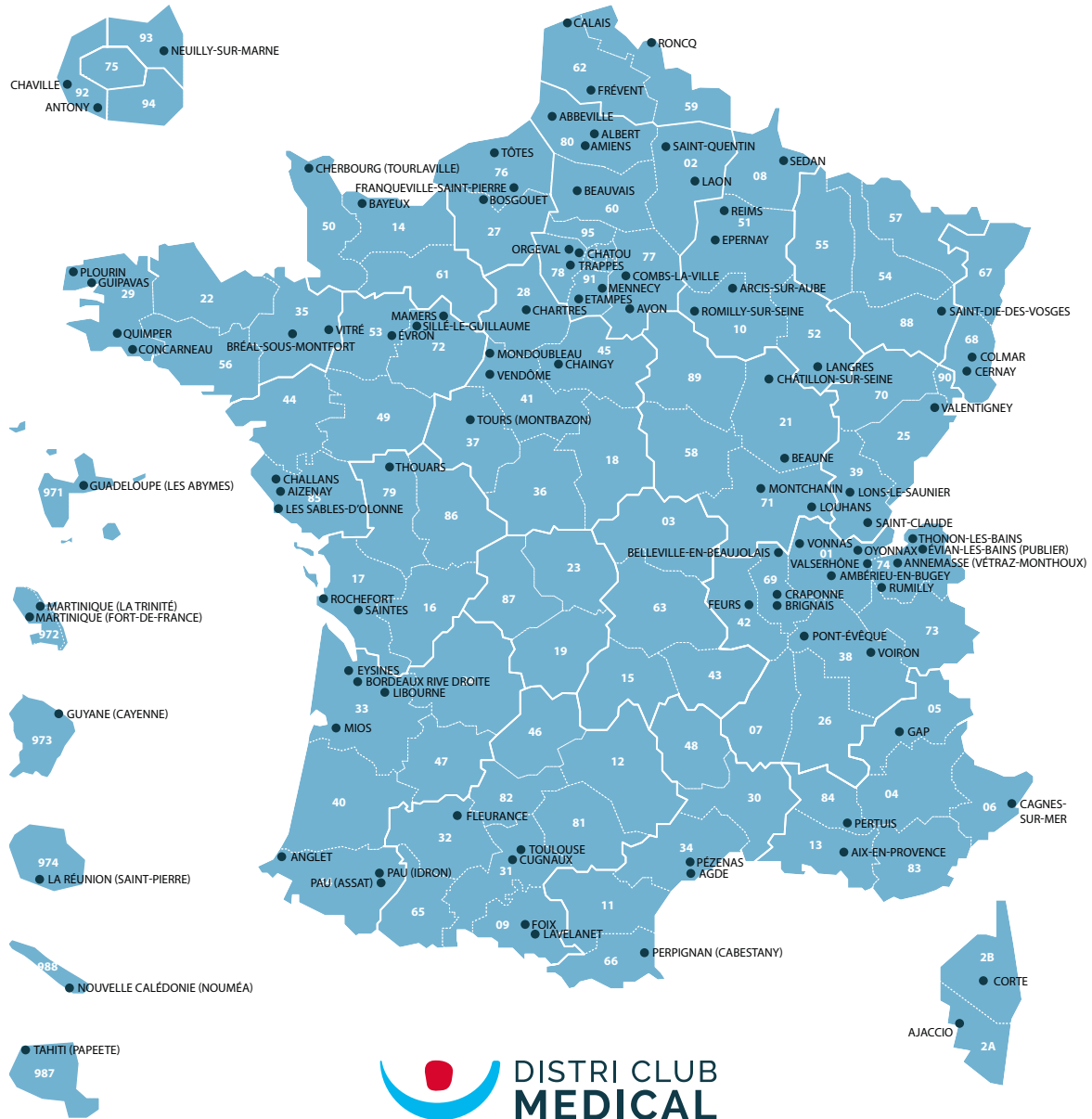
- 1 convention nationale annuelle
- 4 réunions de région annuelles
- 2 commissions/an sur des thèmes définis (marketing, qualité, informatique)
- 3 animateurs réseau



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

LE RÉSEAU DISTRI CLUB MEDICAL

Plus de 100 magasins franchisés indépendants



DISTRI CLUB MEDICAL - RCS Thonon-les-Bains n°451 343 933 - SAS au capital de 767 520 €. © Adobe Stock



★ 4.9/5

de satisfaction consommateurs
(Chiffres 2024)

CONTACTEZ-NOUS !

Service recrutement franchisés

Tél. : 04 50 31 70 26

E-mail : recrutement@districlubmedical.fr

Web : franchise.districlubmedical.fr



LinkedIn