



## 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 m<sup>2</sup>

- 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** (meublé 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



**DISTRI CLUB  
MEDICAL**

**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](mailto:recrutement@districlubmedical.fr)

Web : [franchise.districlubmedical.fr](http://franchise.districlubmedical.fr)

