**Échange 1**

Cible, basé au Mans

Mobilier logistique de matériel médicaus pour hopitaux et Ephad

* Armoires à roulettes inox pour salles d'op
* Armoires acier pour chambres

Référencés sur des centrales d'achat UGAP et APHP

50% privé, 50% public

* Forte relation avec les clients directs

Pas beaucoup de concurrents francais : pratissima, alibert

Moins de concurrence asiatique vu les volumes / coûts (transport de vide)

Plein de sous lots, pour l'uGAP, pour plusieurs types de lots

Critères :

* qualité de service, réactivité, dispo commerciale
* dev de spécifique pour des clients, gamme modulaire, personnalisables (accessoires)

----------------

En exclusivité

Test des acheteurs ugap / APHP

* Critères, différentiation
* Cadencement des appels d'offres

Des chariots avec un petit moteur, adaptation suite à des retours terrain

Aujourd'hui pas les professions libérales et la médecine de ville

Marché de niche

Questions :

* Valider qu'il n'y a pas d'effets de bord, qu'il reste de la croissance
* Comment se diversifier :
  + Ajouts de lots, par exemple les tables à repas dans les chambres
  + Industrie inox agroalimentaire

Autres ?

* Export
  + Piste de dev pour demain, auj par des distributeurs :
    - comment dev le sujet export
    - quels pays en priorité, potentiels de marché
    - comment les attaquer
    - Comment ces pays fonctionnent
  + Auj europe, afrique, dom / tom et middle east
* Sous-jacents
* Comment monter en puissance sur les ephads, et dev de la médecine de ville
  + Surqualité probable pour les plus petits, chariots moins sollicités

Résumé :

* Qu'est ce qu'on peut faire sur les produits actuels, sur l'export et la émdecine de ville
* Sur quels autres produits aller (inox, acier, et 10% alu), avec stérilisation

+ marché cœur :

* tendance : effet d'aubaine du covid, dernières années exceptionnelles ou pérennes ?
* différentiation

+ fonctionnement des appels d'offre

* Classique
* Megas projets d'hopitaux clés en main

------------------

Budget à tiroir

Echéances

* Démarrage asap
* Remise de l'offre ferme le 9 mai
  + Comité 2 mai
  + Fin avril pour final final

**Echange 2**

Priorité : core business

* Bien comprendre la capacité d'adjonction d'autres produits
* Bien comprendre le cycle
* EPHAD : 1-2 entretiens max, 4 centrales d'achat publiques ou privées, si possible pour comprendre les différences

Export : plus tard, la suite

Médecine libérale : comprendre l'impact sur la proposition de valeur