Victor : directeur d'investissement, arrivé en 2018

Guila Médical, au Mans

Mobilier logistique de matériel médicaux pour hopitaux, cliniques, EPHAD

Armoires à roulette en acier avec habillage plastique

Tables à roulette inox stérilisée pour aller au bloc

Pas du dispositif médical

Fabricaltion française

Référencé sur des centrales d'achat (UGAP? APHC)

Appel d'offre pour etre référencé, mais le client est l'utilisateur

50% public, 50% privé

Forte relation avec les clients directs. Acheteurs de l'ugap ne font pas de prescription

Marque FR de plus de 70 ans

Praticima, Alibert - concurrents en France

Pas trop de ocncurrence

Faut etre présent, faut diversifier

Perdent pas tant d'AO

Plein de sous lots par AO --> pour l'UGAP, plusieurs AO par centrale d'achat

KSF : la qualité de service : dispo et réactivité des équipes commerciales

Capacité à développer des accessoires spécifiques

Gamme modulaire qui permet de ventre comme Ikea, et permet au client de faire ce qu'il veut. C'est leur spécificité

On est en exclusivité. Ça peut etre pertinent de tester à l'aveugle pour voir comment il fonctionne

Ils sont reconnus et connus de la plupart des hôpitaux

On pourra vérifier la notoriété qu'on nous vend

Retours utilisateurs ? Plutôt côté acheteur

Ils sont au début d'une nouvelle gamme pour limiter la pénibilité (moteur sur des charriots)

Pas le détail des produits référencés par centrale d'achat

Fonctionnement précis des centrale d'achat intéressant pour nous

Va et viens entre les années entres différentes centrales d'achat

Intérressant pour nous : pistes de développement

Marchés de niche

Pas les professions libérales et médecine de ville parce que es produits sont pas adaptés

* Valider qu'il y a pas d'effet de borres
* Comment on fait de l'adjonction de croissance
  + Autres lots : table à repas dans les chambres
  + Industrie agroalimentaire / boulangerie pour les tables inox
* Autre piste : l'export ; Ajd ça passe principalement par des distributeurs
  + Comment développer ce sujet ? Quel marché à prioriser ? Comment ces marchés fonctionnent ?
    - MEA : gros AO globaux intégrant de la construction et des intégrateurs
    - Quels investissements à mettre en place ?
    - Ajd principalement Europe, Afrique, Dom Tom et MEA
  + Développé dans l'IM
* Sous-jacents
* Ajd ils adressent un peu d'EPHAD, mais comment développer ce segment ?
* Quid de la médecine de ville ? Quelle spécificité du besoin ? Quel rôle des distributeurs ? Villard est peut etre en sur qualité ?
* Croissance
  + Produits actuels sur d'autres marchés internes et l'export
  + Autres produits sur d'autres types de charriots
  + Important : toute la partie qui doit etre stérilisé ou desinfecté
* Important : focus sur les fonctionnements des AO : structure, cyclicité, …
* Anticiper un éventuel impact des volontés de réduire certaines dépenses ; y a-t-il un effet d'aubaine lié au Covid ?

AO pour référencement, puis achats en direct

Autres : AO d'ensembliers sur des mégaprojets à l'export (ex : Bouygues qui fait des hôpitaux clé en main)

International :

* Ensembliers
* DOM TOM --> UGAP pourra nous répondre, pas besoin d'aller parler à des acheteurs spécifiques ?

Privé :

* Cliniques en France
* EPHAD

Faire un truc à tirroirs

Idée : débuter ASAP. Finir fin avril

Faut remettre l'offre ferme le 9 mai

Idée premiere : sécuriser le cœur de business (les deux premiers lots)

* Bien évaluer la capacité d'adjonction de nouveaux produits et produits propres
* Voir si on a tous les lots
* Voir quels sont les autres lots existants
* Sécuriser les aspects cycliques
* 1-2 entretiens max pour les EPHAD
* 3-4 entretiens pour les centrales d'achats
* Cliniques et hôpitaux
* APHP centrale particulière, il en faut au moins un, idem UGAP

Export : tiroir à ouvrir selon l'avancée du deal

Verticale à creuser : médecine libérale

* Chaine de valeur, usages
* Concurrence

On poura confronter nos retours aux taux de satisfaction client