

REX Bain

Adélie Salaville

Process stage de fin d'études – février à avril 2023

Test en ligne

Passé en mars 2023. Screens du test dans le REX d'Océane Fonder. Il ressemble un peu au test Monitor que vous pouvez donc passer avant pour de l'entraînement en plus de l'entraînement GraduateFirst.

Attention, on ne peut pas avoir de fenêtre ouverte en plus sur l'ordi, donc pas possible d'utiliser Excel comme pour d'autres tests.

Tour 1 – Entretien 1 – Acquisition dans le domaine des produits radio-pharmaceutiques

Interviewer : Aurélie Gautier

Fit : Pas de fit

Particularités : Un premier entretien cas + Q&A / Un deuxième entretien comportemental + Q&A.

Le nom des itwers est sur votre espace candidat Bain, renseignez-vous et stalkez pour pouvoir faire la diff sur la Q&A comme il n'y a pas de fit.

Les itwers n'ont pas notre CV donc ne savent pas qu'on vient de l'em, ce qui est positif

Cas : Notre client est un fonds d'investissement intéressé par l'acquisition de l'entreprise S. La cible est un leader des produits radio-pharmaceutiques (= du liquide légèrement radioactif injecté avant scanner). *Un schéma est montré où on voit deux techniques de scanner différentes (le SPECT et le PET) et elle m'explique qu'ils détectent des maladies différentes et que différents liquides sont utilisés selon les scanners et les maladies.* La cible ne manufacture pas les machines de scanner, juste le liquide.

Est-ce que l'acquisition est intéressante ?

Questions de clarification :

- Objectif : croissance sur les 5 à 7 années de présence du fonds
- Synergies : le fonds a une dimension santé mais pas +
- Concurrence : on verra
- Marché : on se concentre dans un premier temps sur les US

Manque la clarification BM, mais les clients sont donc les cliniques et les hôpitaux

Plan :

- I) Analyse du marché des produits radio-pharmaceutiques aux US
 - demande = permet de challenger le chiffre de la cible
 - offre
 - règlementations
- II) Analyse de l'activité de la cible
 - revenus – coûts = profit

- synergies potentielles

III) Si l'acquisition semble intéressante, comment procéder ?

- prix d'achat (valo)

- timeline

- stratégie de sortie

=> *Elle me dit que c'est intéressant, juste qu'on est pas en charge de la valo (en mode les cabinets ne font jamais ça mais je l'avais déjà vu dans des cas donc idk). Je propose de sizer le marché des liquides radioactifs aux US en \$ par an.*

marché = # de procédures avec scanners x prix d'une dose (pcq elle précise qu'une dose = une procédure)

Pour avoir le nombre des procédures, il faudrait partir de l'offre = nombre de scanners, durée moyenne d'une procédure etc. (j'avais proposé par la demande dans un premier temps mais ici c'est pas l'idée car trop compliqué). Mais on ne le fait pas car elle montre un graphique où on voit :

Il y a 14M de procédures/an : 12M de procédures SPECT dont 55% de cardio et 45% d'autres et 2M de procédures PET dont 95% d'onco et 5% de neuro.

A = Très bien, on a donc le nombre de procédures/an, est ce que le prix des doses est le même selon les types de traitement ?

I = Non, 60\$ la dose pour le SPECT / 200\$ la dose pour l'onco (PET) et 2500\$ la dose pour la neuro (PET) parce que la technologie a été récemment développée.

A = Très bien, je vais donc passer aux calculs.

SPECT = $60 \times 12M = 720M\$$

PET = $(200 \times 1,9M) + (2500 \times 100k) = 380M + 250M = 630M\$$

Donc au total 1,350B de \$/an.

On pourrait regarder si c'est un marché en croissance. Au niveau du prix, je pense qu'il est en décroissance puisque les technologies sont de moins en moins récentes et que vous avez mentionné que cela aura un effet de baisse de prix (car les brevets tombent et plus de concu)

I = C'est vrai mais quel effet pourrait contrebalancer cela ?

A = La hausse globale des coûts de santé et l'innovation.

I = Oui. Et pour le volume ?

A = Je pense qu'il est en croissance car : plus de maladies, plus de médicalisation, plus de disponibilité des scanners, plus de productivité donc plus de procédures/scanner

I = Oui mais quoi d'autre ? Qu'est-ce qui pousse les gens à faire un scanner ?

A = Les recommandations des médecins, donc le nombre d'ordonnances.

I = Oui, en fait le marché SPECT est stable et le marché PET est en croissance de 5-6%/an. Il y a une autre différence : le liquide pour les SPECT se garde plusieurs mois mais le liquide PET est à utiliser rapidement dès qu'il est rendu radioactif, il faut donc être à proximité des hôpitaux.

A = Très bien, on pourrait maintenant essayer de regarder l'offre et déterminer la PDM de notre client sur ces segments.

Elle montre un graphique ou on voit que : l'entreprise S n'est pas présente sur le segment PET (et qu'il y a déjà plusieurs concus) mais est présente sur le segment SPECT en leader. Il faut un peu décrire le graphique (= l'entreprise cible n'est pas du tout présente sur le secteur prometteur blabla)

I = Qu'est-ce que vous recommandez à ce stade à votre client ?

Conclusion (ne pas acheter, en tous cas c'est l'issue réelle du cas même si tout se justifie)

Tour 1 – Entretien 2 – Entretien comportemental

Interviewer : Clément Krupka

Fit : Je crois qu'il n'y a pas de fit normalement mais je me suis présentée + il m'a demandé de raconter une expérience pro

Particularités : Il faut être très structuré et straight-forward même si c'est pas un cas, cela m'a été reproché.

Questions :

- Vous venez d'arriver à Bain, vous êtes en réunion d'équipe et une analyse est présentée. Vous remarquez des incohérences. Que faites-vous ?
- Vous venez de vivre un SteerCo compliqué, le moral de l'équipe est bas. Que faites-vous ?
- C'est votre premier mois à Bain. Vous devez rendre un modèle Excel plutôt complexe et n'êtes pas à 100% sûr de suivre la bonne approche. Que faites-vous ?

Retour : Négatif

Cas « excellent », c'est l'entretien comportemental qui ne passe pas, mdr la honte => faites un effort **monumental** de structure, de synthèse et de clarté plus que de fond, c'est vraiment idiot de se faire recaler dessus