

Nicolas MONGRELET
Adhèrent CRA
Nicolas.mongrelet@hotmail.com
+33 6 68 16 29 04

Dispositifs médicaux et esthétiques

SUJET	1
PRESENTATION DE LA SOCIETE	2
OBJECTIFS	2
ÉLEMENTS ATTENDUS	2
<i>La concurrence</i>	2
<i>Le marché</i>	3
<i>Analyse générale</i>	4
Extension envisageable de l'étude	4
Timing	4
Supports	4

SUJET

Réaliser une étude de marché, en **France** dans le domaine des dispositifs médicaux et esthétiques précisément sur les traitements non invasif de la peau (Lumière pulsée, cryothérapie, action mécanique, laser, radio fréquence, ultrason, ondes de choc, pressothérapie, LED...) pour des traitements comme la dépilation, le traitement de lésions, le raffermisssement de la peau, réduction de la masse graisseuse etc...

1. Panorama des fabricants et distributeurs intervenants sur le marché de l'esthétique et du médical.
2. Analyse du marché des utilisateurs des dispositifs

PRESENTATION DE LA SOCIETE

La société fondée en 2000 en région parisienne conçoit et fabrique des dispositifs médicaux et esthétiques.

La société vend pour 1/3 en France et 2/3 à l'exportation dont l'Europe est la principale composante.

Les ventes se font essentiellement par le biais de distributeurs pour les centres spécialisés tels que les instituts de soins, de beauté etc... mais aussi aux professionnels de la santé (médecins, kinésithérapeutes)

Le catalogue des produits contient 2 modèles pour la lumière pulsée et 2 modèles en radiofréquence et ultrason.

La société réalise un CA global de 1,5 M.

OBJECTIFS

Restructurer la société pour être plus réactif à la mise en commercialisation de nouvelles gammes ou de services dans l'optique finale d'augmenter progressivement le chiffre d'affaire et les parts de marché de l'entreprise.

ÉLÉMENTS ATTENDUS

La concurrence

Les concurrents directs : Fiches d'identités

1. CA et RN
2. Produits et service
3. Nombre de salariés
4. Nationalité/adresse
5. Nom du dirigeant et coordonnées
6. Affiliations à des groupes ou non
7. Quels tarifs appliquent-ils ?
8. Quels moyens de financement leurs clients attendent?
9. Commentaires sur des événements (changement de propriétaire, changement stratégique, raison du développement ou de la décroissance de l'activité Etc...)

Les concurrents indirects : Fiches d'identités

1. CA et RN
2. Produits et service
3. Nombre de salariés
4. Nationalité /adresse

5. Nom du dirigeant et coordonnées
6. Affiliations à des groupes ou non
7. Quels tarifs appliquent-ils ?
8. Quels moyens de financement leurs clients attendent?
9. Commentaires sur des évènements (changement de propriétaire, changement stratégique, raison du développement ou de la décroissance de l'activité Etc...)

Avec en données de sortie (non exhaustif):

1. Une fiche par société
2. Tableau de séparation fabricant/distributeur
3. Tableau des fabricants (Abscisses : Les technologies ; Ordonnées : Les sociétés)
4. Graphique (Abscisses : Nombre d'employé; Ordonnées : CA)
5. Graphique (Abscisses : CA; Ordonnées : RN)
6. Localisation des sociétés enregistrées en France (Cartographie)
7. Et toutes autres bonnes idées !

Le marché

Centres, salons et instituts de beauté

1. Quelle prestation sont les plus pratiquées en salon et centre de beauté ou spécialisés ?
2. Quelles enseignes sont les plus équipés ?
3. Quel est le taux d'équipement par catégorie?
4. Instituts spécialisés: Par quels moyens prennent-ils connaissance des fabricant ou distributeurs ?
5. Quels salons en France, Europe et international ?
6. Quels magazines, revues, sites ?
7. Est-ce que les centrales d'achat sont utilisées pour ce type de produits ?
8. Quelles tendances technologiques ou de soins pour les années à venir ?
9. Comment se financent-ils pour acheter les produits ?
10. Quelles améliorations attendues sur ce type de machine

Corps médical

1. Quelles prestations sont les plus pratiquées par le corps médical (dermatologues, kinésithérapeutes, médecins général ?
2. Qui sont les plus équipés ?
3. Quel est le taux d'équipement par catégorie?
4. Corps médical: Par quels moyens prennent-ils connaissance des fabricant ou distributeurs ?
5. Quels salons en France, Europe et international ?
6. Quels magazines, revues, sites ?
7. Est-ce que les centrales d'achat sont utilisées pour ce type de produits ?
8. Quelles tendances technologiques ou de soins pour les années à venir ?

9. Comment se financent-ils pour acheter les produits ?
10. Quelles améliorations attendues sur ce type de machine?

Synthèse chiffrée

1. Quelle part de marché entre corps médical et centres spécialisés ?
2. Quelles perspectives pour le marché des machines secondes main ?
3. Quels sont les couts pour la commercialisation ?

Analyse générale

1. Tableau (Abscisses : Les Technologies ; Ordonnées : Les traitements)
2. Par corps de métier : Camembert des prestations les plus pratiquées
3. Pour les fabricants, quelle sont les proportions sur les ventes issues des distributeurs, agents commerciaux, vente en ligne ou commerciaux internes.
4. Les meilleurs pratiques en termes de communication et de référencement
5. SWOT (opportunités et menaces)
6. Conclusion (non exhaustif):
 - a. Faire ressortir les durées des cycles de vie des produits
 - b. Donner des orientations sur les technologies obsolètes ou à venir
 - c. La situation sur la réglementation et les tendances
 - d. Tendance de consommation et économique du marché

Extension envisageable de l'étude

1. Analyse similaire en Europe / Asie / Afrique / Amérique
2. Etude de marché dédiée aux centres spécialisés
3. Analyse de la consommation de soins esthétiques à l'étranger

Timing

L'analyse de la concurrence et du marché est attendu pour Février 2017.

Supports

Je possède déjà un certain nombre d'informations sur le marché et les concurrents.

Je mettrai à disposition toute cette documentation pour que les étudiants s'imprègnent rapidement et aillent plus loin dans l'analyse et les prises de contacts.