



## Bastide Médical, la force d'un groupe national

Fondé en 1977 par Guy Bastide, pharmacien, le groupe Bastide est spécialisé dans la prestation de services, la location et la vente de dispositifs médicaux. Nos services s'adressent aux personnes qui résident à domicile et aux établissements sanitaires et médico-sociaux.

Fort de son développement et de sa présence nationale, le groupe Bastide dédie des équipes spécialisées dans les domaines d'activité suivants : **maintien à domicile et prévention des escarres, assistance respiratoire, nutrition, perfusion, diabète, stomathérapie/urologie/cicatrisation.**



## Notre philosophie

Depuis la création de notre entreprise, notre mission a toujours été de « prendre soin de nos semblables ». Cette mission est ancrée dans des valeurs humaines profondes et authentiques. Il est essentiel pour nous, que les patients et nos clients puissent visiter nos agences et y trouver une écoute professionnelle, attentive et bienveillante, qui contribue de manière significative à leur bien-être et à leur confort.

“*Apporter à chacun la même attention chaleureuse que nous porterions à un membre de notre propre famille.*”

Guy Bastide  
Fondateur

## REJOIGNEZ-NOUS !

Ils nous font confiance...



Thomas Markiewicz  
Franchisé de Boulogne-sur-Mer

Qu'est-ce qui t'a amené à rejoindre notre enseigne ?

“ En pleine crise immobilière, j'ai cherché un métier d'avenir et prospère. Le secteur du maintien à domicile me paraissait être un secteur porteur. Je voulais m'adosser à une enseigne leader dans le domaine ; j'ai tout naturellement choisi Bastide le Confort Médical.”



Fabienne Guyot  
Franchisée de Roanne

Quelles sont tes attentes vis-à-vis de Bastide le Confort Médical ?

“ Je souhaite conserver la qualité de service et d'aide apportés par l'enseigne aujourd'hui. Nous comptons énormément sur les services Logistique et Marketing qui sont, à mes yeux, des atouts stratégiques pour mon activité. Bien évidemment, l'animation est également prépondérante et je ne peux, à ce jour, qu'apprécier les conseils prodigues ainsi que la disponibilité des équipes.”



Régis BARENNEs  
Franchisé de Versailles/  
Plaisir/ Gif sur Yvette

Quel est ton ressenti global ?

“ Il est tout à fait positif. Le groupe est bien positionné sur son secteur avec une stratégie intelligente de spécialisation dans le domaine médical. Nous devons être vigilants pour maintenir jour après jour notre positionnement d'experts du maintien à domicile, dans le choix des produits comme dans la politique tarifaire. J'ajouterais que les valeurs humaines du groupe sont en corrélation avec les miennes.”

# DEVENIR UN DES LEADERS DU MAINTIEN À DOMICILE

AVEC LE 1<sup>ER</sup> RÉSEAU NATIONAL FRANCHISÉ



Pietvette Franchise - Bastide le Confort Médical - 12 avenue de la Durance - Zone Euro 2000D - 30052 Chassagnes S.A. au capital social de 3 359 767,05 €.  
RCs Nîmes 305 853 039 - © Adwe Stock - Bastide Médical

**Bastide**  
LE CONFORT MÉDICAL  
VOTRE SANTÉ EST NOTRE PRIORITÉ.

**Bastide**  
LE CONFORT MÉDICAL  
VOTRE SANTÉ EST NOTRE PRIORITÉ.

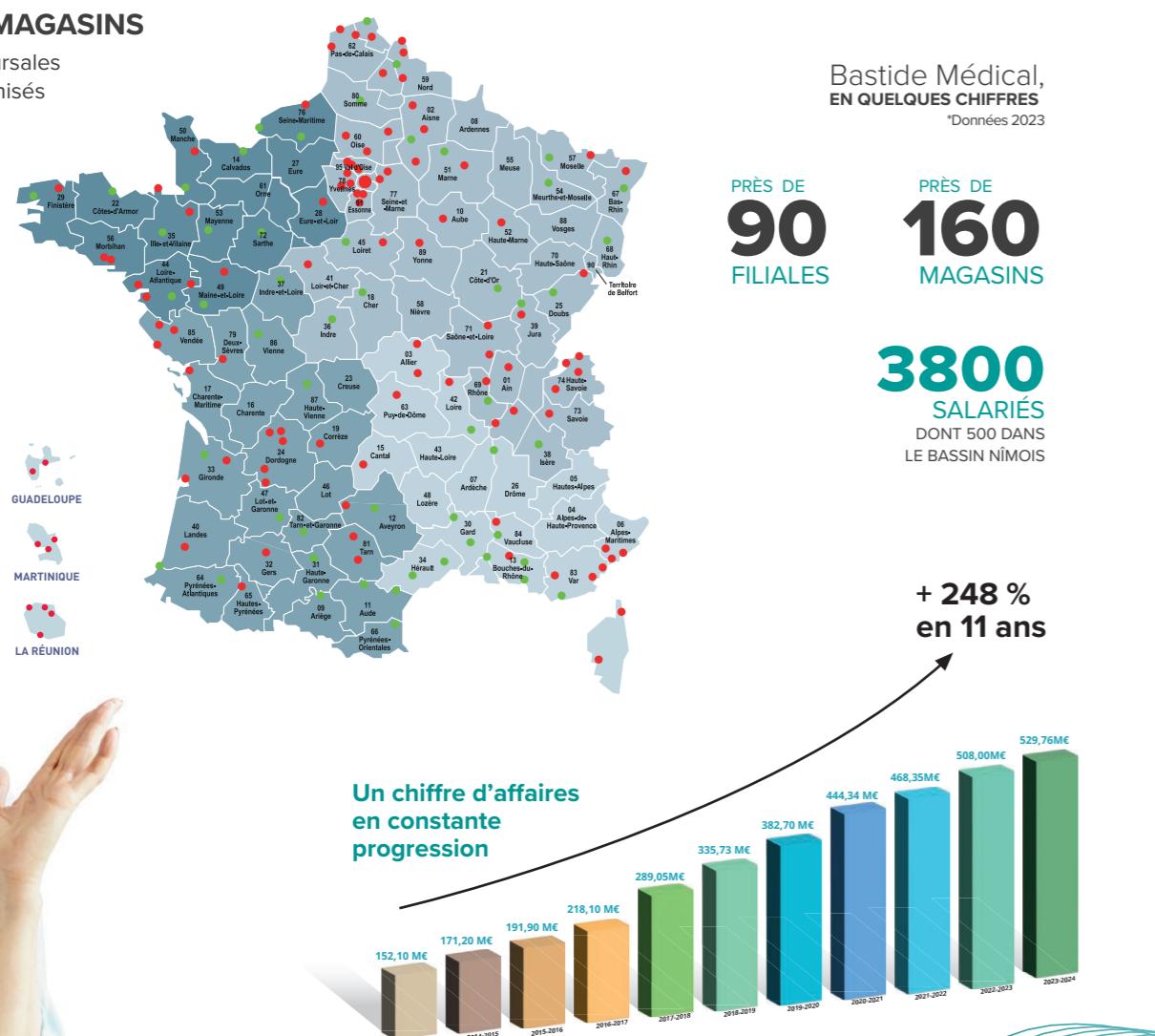
Bastide le Confort Médical, un des leaders  
du maintien à domicile depuis 1977 .....

La vision d'expansion du groupe repose sur la volonté des équipes de partager leur savoir-faire et d'aller toujours plus loin dans la qualité du service et l'expérience client. C'est pourquoi le groupe accompagne assidûment les entrepreneurs au quotidien dans la concrétisation de leurs projets de franchise.

**Incarner le succès de Bastide Médical, c'est franchir le pas vers une aventure entrepreneuriale florissante dans le domaine de la santé à domicile.**

## **Un accompagnement global .....**

- Une équipe d'animateurs régionaux disponibles pour vous accompagner dans l'évolution de votre activité.
  - Une communication innovante (site internet, publicité, presse quotidienne, catalogues, plv, etc.).
  - Des produits à marque propre offrant une forte marge.
  - 2 plateformes logistiques de plus de 10 000 m<sup>2</sup> réparties sur le territoire national.
  - Une expertise santé reconnue.
  - Une assistance à la création de votre point de vente.
  - Le déploiement et l'exploitation de votre plan d'action.



**Le maintien à domicile,  
un marché porteur .....**

Le marché de la vente et de la location de dispositifs médicaux ainsi que de produits conçus pour faciliter les activités quotidiennes connaît des changements notables, principalement en raison de l'augmentation des besoins des personnes en situation de dépendance, de handicap, ou de celles cherchant à améliorer leur confort à domicile. Notre entreprise s'adapte activement à ces changements, en comprenant et en répondant aux besoins spécifiques des personnes avec des solutions adaptées et de haute qualité. En parallèle, les progrès technologiques dynamisent la demande pour des services et produits innovants, créant ainsi des opportunités de croissance importantes pour les entreprises du secteur médical.

## La silver économie un secteur en pleine expansion

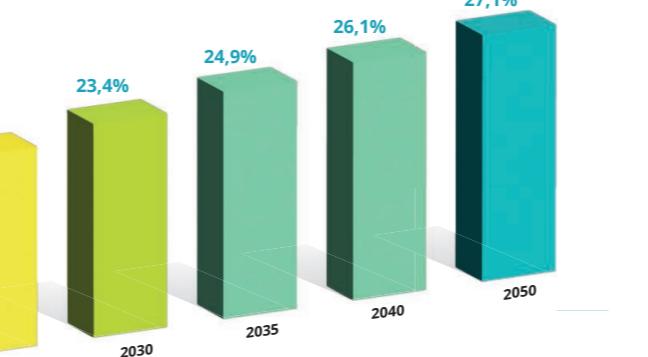
es objectifs de la silver économie consistent à favoriser significativement la qualité de vie des personnes âgées, à promouvoir leur autonomie et à améliorer leur quotidien.



## **Évolution de la population**

- La population des 75 ans et plus sera multipliée par 2,5 d'ici 2040. En 2040, 32 % de la population française seront âgés de plus de 60 ans, soit 22,9 millions de français.

**% de personnes dépendantes**  
d'ici 2040



#### Nos clients .....

#### **Les patients et les particuliers**

personnes âgées, dépendantes, en situation d'handicap.

Les professionnels de santé

Médecins, infirmiers libéraux et médecins spécialistes.



# **LA RELATION**

## **Franchiseur-franchisé**

### **un partenariat gagnant-gagnant**

POUR UN CONCEPT MAGASIN

Droit d'entrée	27 000€ HT
Durée du contrat	7 ans
Royalties sur CA HT	5%
Participation publicité nationale sur CA HT	1%
Stock de départ (ventes & parc locatif)	35 000€ HT

## LES ÉTAPES DU PARTENARIAT

CHOIX DU CONCEPT	FORMATION	PRÉPARATION DU MAGASIN	APRÈS OUVERTURE
<ul style="list-style-type: none"><li>Emplacement du local.</li><li>Surface M<sup>2</sup>.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>2 semaines en agence.</li><li>4 jours au siège social.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Installation et accompagnement par nos équipes.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Accompagnement par animateur réseau régional.</li><li>Comité régional avec d'autres franchisés.</li><li>Convention annuelle.</li></ul>

