ATELIER PRATIQUE

Sensibilisation à l'ingénierie financière

Mardi 17 Juin 2021
14h00 - 15h30

Gratuit et réservé aux membres

VERSO HEALTHCARE

French Healthcare Association

DEROULE

Dans un contexte financier caractérisé par la pression sur les prix et l'intensification de la concurrence, il est primordial pour les entreprises françaises positionnées sur le marché international de trouver des éléments de différenciation, en particulier via la proposition de nouveaux modèles économiques et l'association de service à valeur ajoutée.

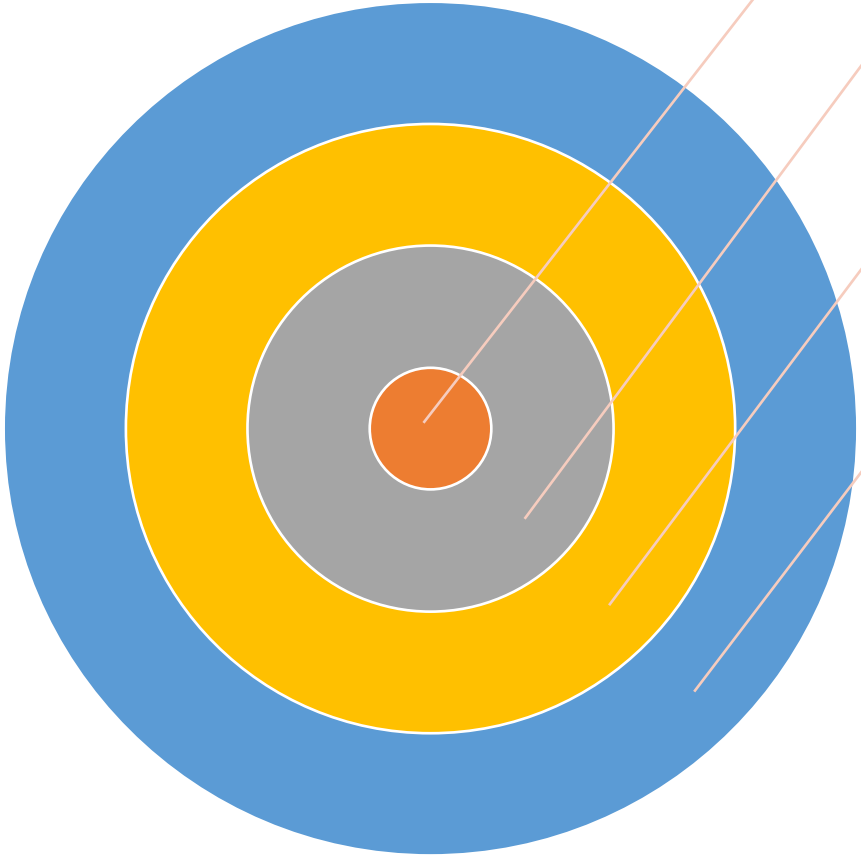
Vous souhaitez mieux comprendre comment l'ingénierie financière (location opérationnelle, location avec option d'achat, paiement à l'usage, …) **peut apporter une plus-value à vos offres commerciales et quels en sont les enjeux** ?

Vous souhaitez optimiser vos offres économiques en accompagnant le client **dans la valorisation et revente de ses anciens équipements ?**

Vous souhaitez accompagner votre client sur **l'optimisation et la sécurisation de l'utilisation de vos équipements loués afin de lui proposer une véritable solution ?**

Les différents modèles économiques activables dans vos offres et leurs enjeux.
Comment proposer **des offres de financement performantes** qui soient des éléments de différenciation forts ?
Comment accompagner **vos acheteurs dans la reprise et la valorisation de leur ancien équipement**?
Pourquoi intégrer à vos offres locatives des services liés à l'environnement SI, aux organisations, ... ?

OPTIMISER VOTRE APPROCHE EN COÛT COMPLET



Valorisation **de la reprise**
Possibilité de **Lease-back**

Prix des équipements et des services associés

Enjeux liés au délai de paiement
Rapidité d'introduction de nouvelles technologies

Ingénierie financière

Risque client (accord) et modélisation économique
Passage à la valeur d'usage
intégration des aménagements, logiciels
Taux financiers et coûts d'intermédiation
Souplesse du contrat, Valeur résiduelle (estimation et risque)

Services associés

Organisation
Système d'information
Cybersécurité

Le financement au Bénélux, Espagne, Italie ou en Suisse nécessite un haut niveau relationnel avec les banques et les assurances « locales »

Qui sommes-nous ?

UN GROUPE FRANÇAIS INDÉPENDANT ET AGILE.

+ 3 000
projets/an

11 ans

+ de 470M€
Parc en gestion

350
Partenaires actifs

>120
collaborateurs

+ 60 000
Équipements financés

Présence en Europe

L'OFFRE EXHAUSTIVE D'UN GROUPE DEDIE AU SECTEUR DE SANTE

IMP360 IT MANAGEMENT PROJECT

Equipements, logiciels, services

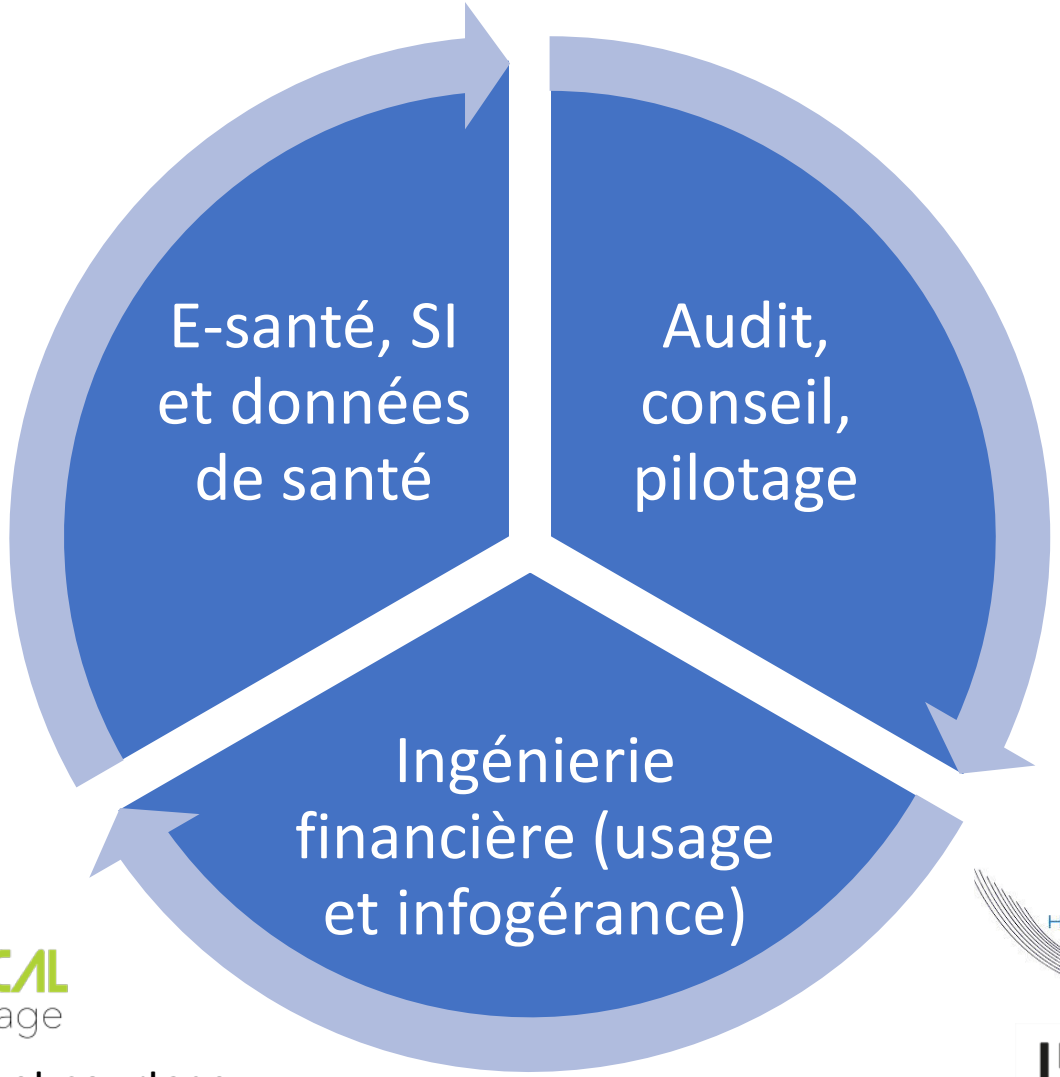
123CS

Cybersécurité
Hébergement des données de santé (ISO 27001 et HDS)

PROFESSIONNEL RÉFÉRENCÉ
CYBERMALVEILLANCE.GOUV.FR
Assistance et prévention du risque numérique

VALUE MEDICAL cotation et courtage

Valorisation, reprise et courtage



MEDGEST

Organisation, réglementaire et financier

VALUE MEDICAL cotation et courtage

Plateau technique
Equipements

IMP360 IT MANAGEMENT PROJECT

Système d'information

123CS

Sécurité numérique
Cybersécurité

VERSO HEALTHCARE

IMP360 IT MANAGEMENT PROJECT

Location opérationnelle
Paiement à l'usage
Lease Back
Infogérance

Vos attentes en tant qu’acteur français du secteur médical

ACCOMPAGNER VOTRE DEVELOPPEMENT A L'INTERNATIONAL

Participer à l'efficience du système de santé

Parcours du patient et introduction des nouvelles technologies

Proposer aux centrales d'achats privés et publiques une offre performante et différenciante de nature à les rendre également plus concurrentielles

Vous différencier de vos concurrents !

Se démarquer dans un contexte ou les technologies médicales sont de plus en plus proches

Sortir du critère prix !

qui malgré sa pondération pèse de plus en plus. Développer le service associé. Risque post-covid sur les budgets

Fidéliser vos clients

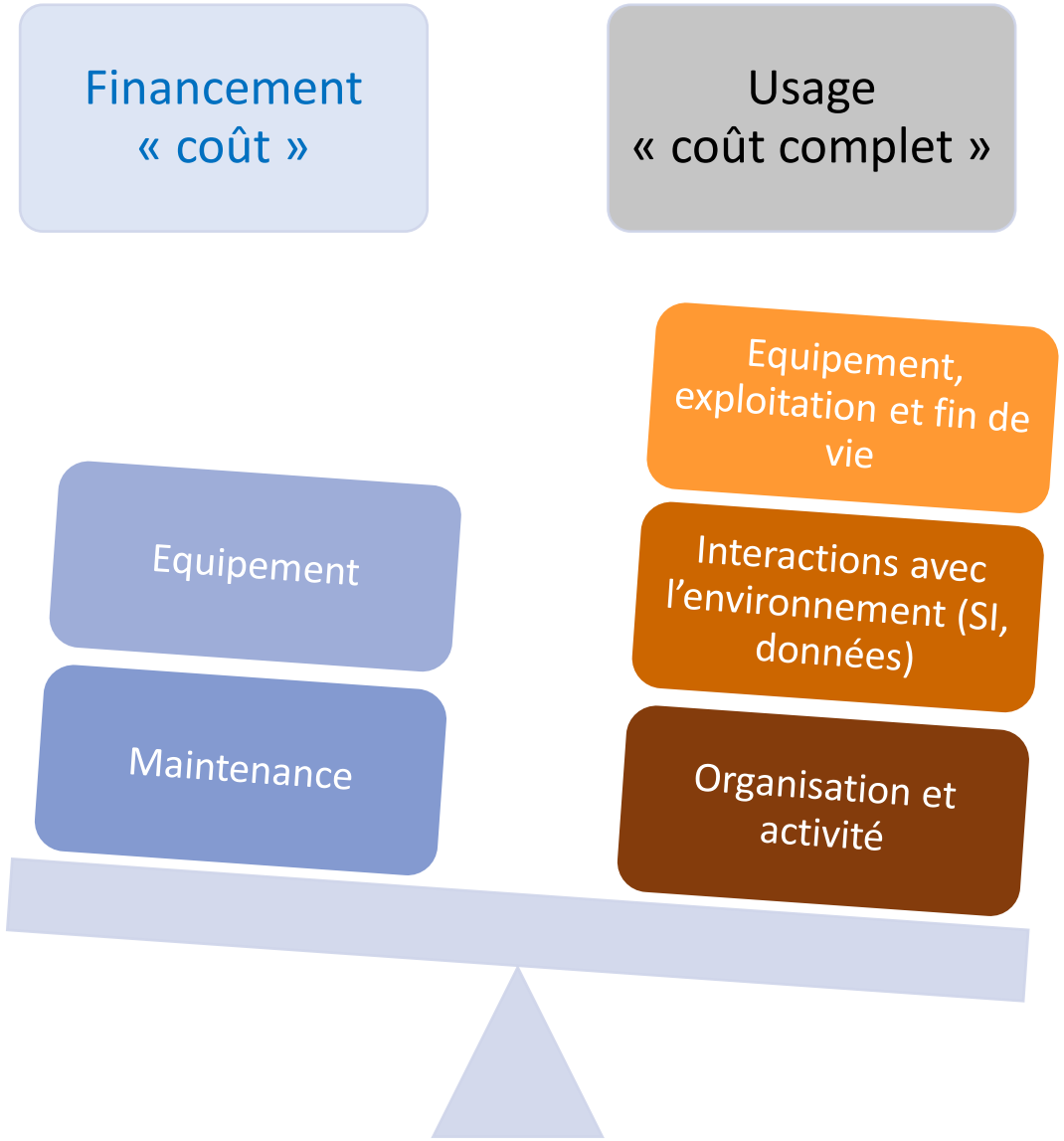
Audit de parc, reprise, valorisation
Proposer des offres relevant de plus en plus du coût complet ou pay per use.
Communication conjointe

Pérenniser et sécuriser votre stratégie

S'associer avec un partenaire européen dédié au secteur de la santé !
Bénéficier de conditions de financement optimisées et de paiement rapide (trésorerie)

Les fondamentaux du financement

LE PASSAGE PROGRESSIF DE LA PROPRIETE A L'USAGE



Le coût d'une solution technologique était jusqu'à présent **porté par le coût de l'équipement et de sa maintenance (pression sur les prix !)**

La digitalisation accélérée des équipements, leur évolution technologique et leur interaction croissante avec leur environnement ont déplacé le curseur de la valeur (et donc du coût)

La crise sanitaire démontre l'importance de pouvoir accéder en un temps optimisé à un usage (ex : réanimation : matériel, consommables, formation) -> Solutions mobiles et modulaires

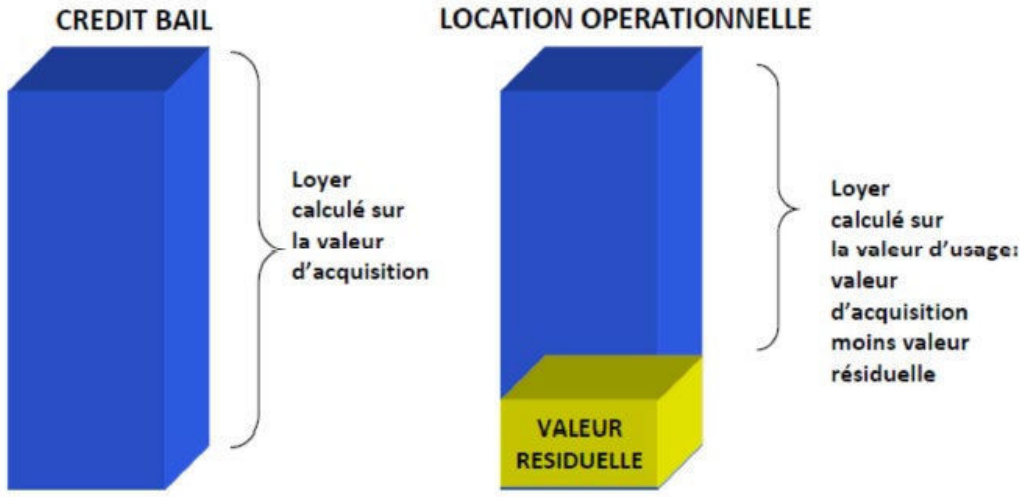
LA VALEUR D'USAGE, UN ENJEU MAJEUR PERSONNEL ET PROFESSIONNEL

L'intérêt de penser d'abord à l'usage et à son efficience

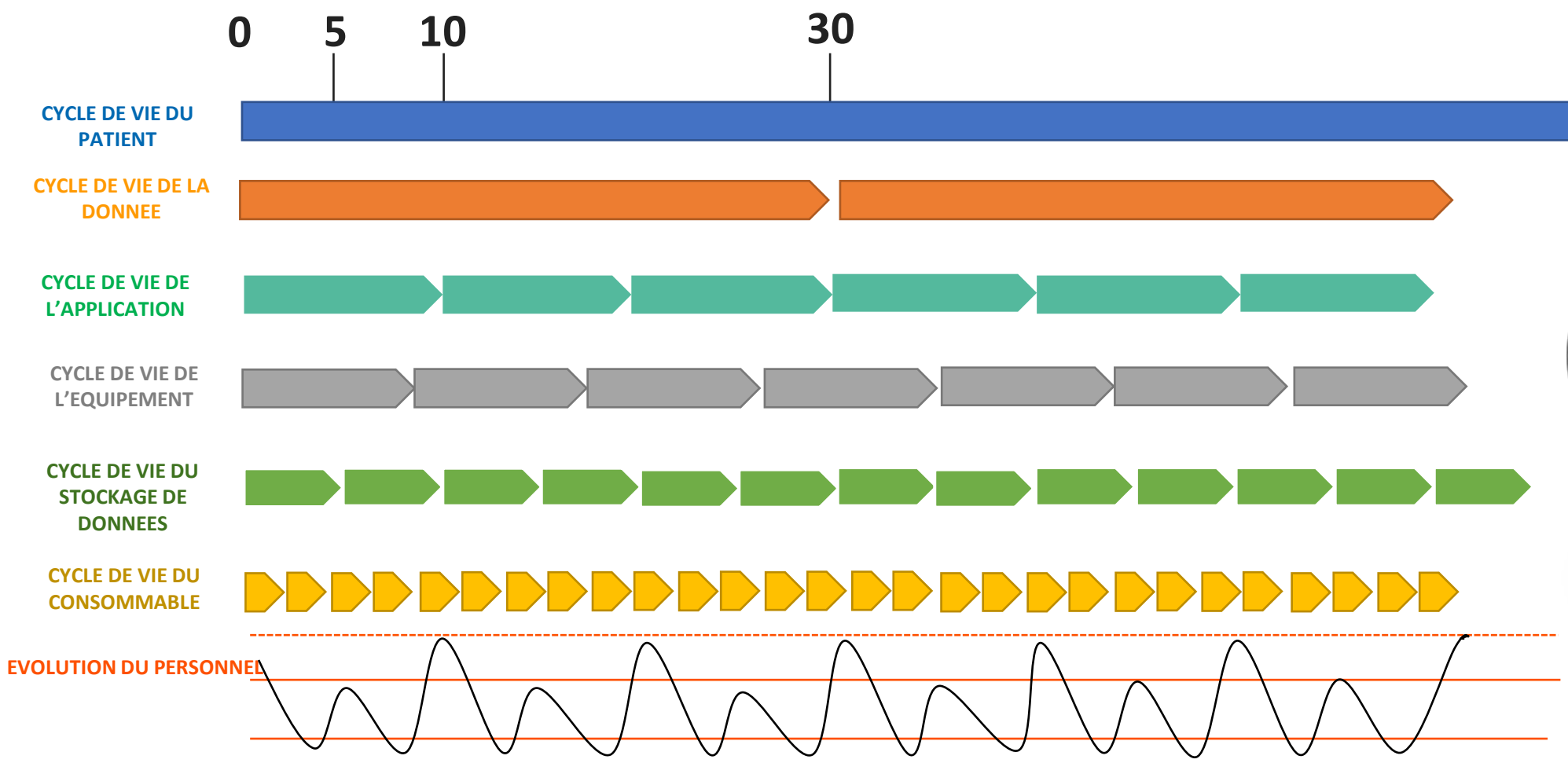
LEASING, LOA, PAIEMENT A L'USAGE, TAUX FINANCIERS, …

FINANCEMENTS – SYNTHESE

	Emprunt	Crédit-bail	Location avec Option d'Achat	Location opérationnelle
Montant d'investissement initial	Valeur amortie	Valeur amortie Option d'achat	Valeur financière amortie Option d'achat	Valeur amortie Valeur résiduelle
Évolutivité	– Propriété			Usage +
Propriété	Toujours le client	Client à la levée de l'option d'achat		Toujours le bailleur
Impacts comptables (*)	Immobilisation au bilan	Engagements de Crédit-bail figurent en annexes du bilan	Hors bilan, charges d'exploitation	



LES CYCLES DE VIE EN SANTÉ EXPLIQUENT LA FIN DU MODÈLE DE L'INVESTISSEMENT



Le cycle de vie d'une solution en santé n'est plus celui de l'équipement médical !

EXEMPLE AVANCES (EXPLORATIONS, BLOC OPERATOIRE)

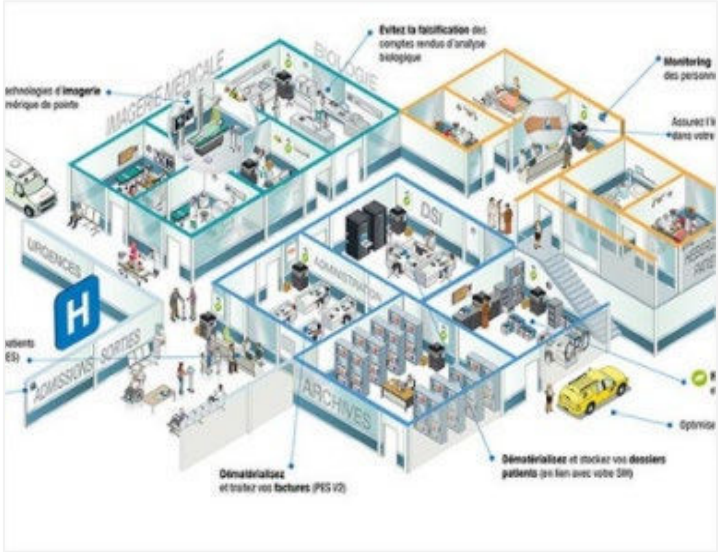
Location courte durée d'endoscopes

Utilisation d'un dispositif médical (laser d'urologie, scanner dentaire, ...) avec un budget mensuel intégrant une réversion du fournisseur en fonction d'un nombre d'actes

Présentation d'un TCO intégrant les coûts directs et indirects générés par l'utilisation d'un matériel sur sa durée d'utilisation (matériel, consommable, service, locaux, formation, personnel, sécurité, ...)
- .....

Pourquoi nous choisir comme partenaire?

UN ACCOMPAGNEMENT SUR L'ENSEMBLE DE LA CHAINE DE VALEUR



PARTENARIAT VERSO +
Un accompagnement sur mesure

1

Développement du partenariat en Europe
Ingénierie financière

2

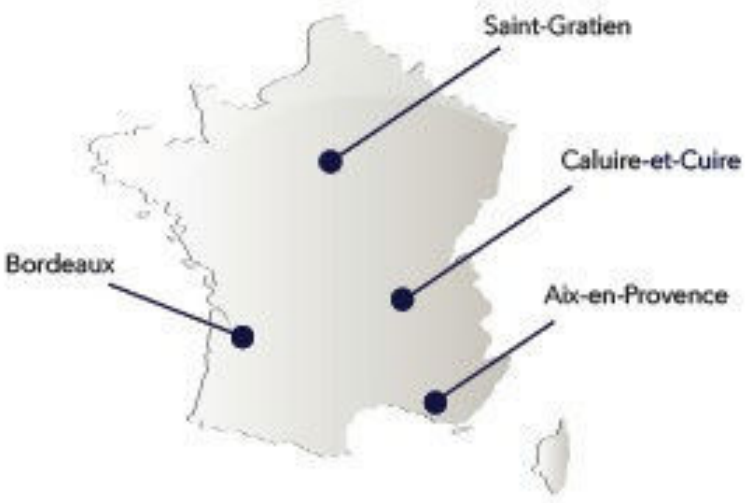
Intégration des services à valeur ajoutée
Animation et déploiement commercial

3

Accompagnement secteur public
- Accompagnement opérationnel sur la France
- En cours de déploiement au niveau international
- Possibilité toutefois d'un accompagnement spécifique en fonction de la procédure et du territoire

Opérations de communication et de marketing (internet, réseaux sociaux, podcast, conférences web)

UNE PROXIMITE FORTE AVEC NOS CLIENTS COMMUNS



MESTDAGH Carl Country Manager Benelux
cmestdagh@verso.healthcare

ARIOSTO Gian Marco Country Manager Italy
gmariosto@verso.healthcare

CAUNAC Gil Coordinateur Marché Europe
gcaunac@verso.healthcare

DECAILLET Florent Directeur MDL (Suisse)
fdecaillet@verso.healthcare

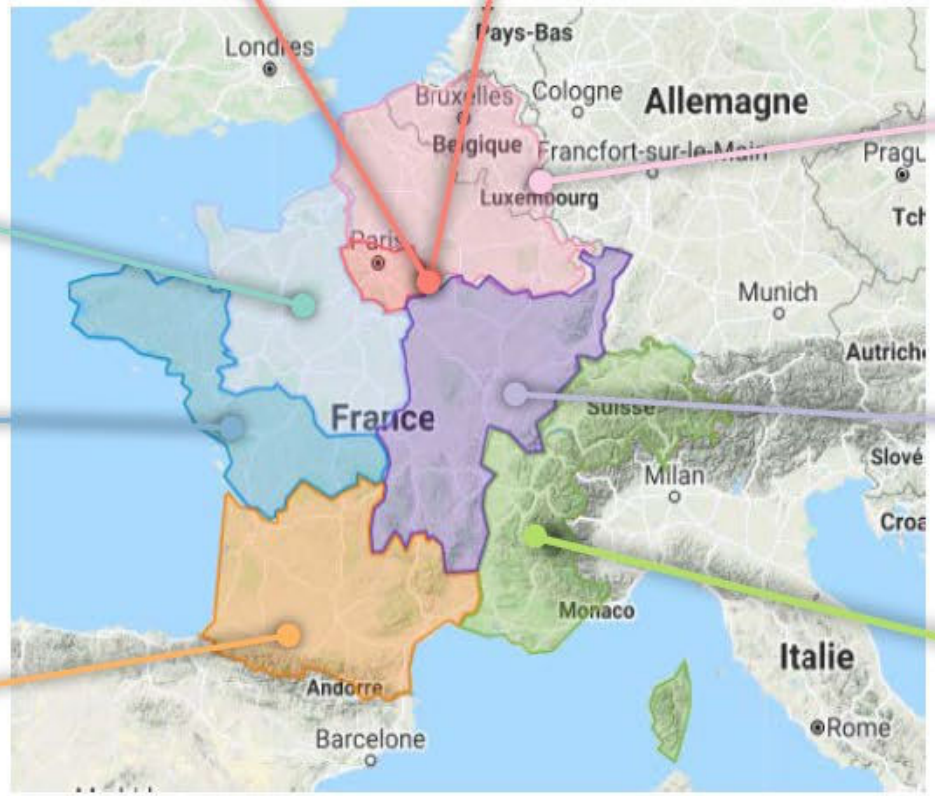
UN HAUT NIVEAU D'EXPERTISE BIOMEDICALE DANS LA REPRISE

Couverture du territoire par les experts valorisation

Soufiane Belkarchi
Master Ingénierie Biomédical
Université de Rouen
07 88 19 08 66
soufiane.belkarchi@value-medical.com

Antonius Matta
Responsable des grands comptes
Physique Médicale spécialité
Biomédicale Université Descartes Paris
06 40 96 86 14
antonius.matta@value-medical.com

Chloé Colin
Ingénieure Biomédical UTC Compiègne
07 88 19 08 25
chloe.colin@value-medical.com



Cassandre Ducatillon
Master Ingénierie Biomédical ILIS Lille
06 49 86 24 07
cassandre.ducatillon@value-medical.com

Mourad Bendimerad
Master Ingénierie Biomédical
Université Rouen
06 49 86 24 42
mourad.bendimerad@value-medical.com

Lucas Batun
Responsable des Experts Valorisation
Ingénieur Biomédical, Polytech Lyon
07 86 92 48 61
lucas.batun@value-medical.com

Ousmane Soumare
Radiophysique Médicale et Génie
Biomédical Université Toulouse
06 49 86 24 39
ousmane.soumare@value-medical.com

Yara Ibrahim
Ingénieure Biomédical, Polytech Lyon
06 70 46 32 49
yara.ibrahim@value-medical.com

DES REPONSES ADAPTEES AUX SPECIFICITES DES MARCHES CONCERNES

Déploiement conjoint d'une nouvelle offre
Habillage d'une offre/ business format reconductible sur tous les pays

Financement d'équipements reconditionnés
Possibilité de vous accompagner sur ce point car les attentes des clients peuvent être très différentes d'un pays à l'autre

Accompagnement de vos modèles de distribution
- Maitrise de la base installée même en cas de changement de partenaire/distributeur
- Financement du matériel de démonstration

Accompagnement à l'export
Dans le cas d'une gestion en direct depuis la France de commande à l'export :
- Relais local pour le montage du dossier et contact client
- Validation d'un accord de financement
- Sécurisation d'un process de paiement
- Recentrage de vos équipes sur la vente

Echanges