



©MOBIL M

**ZOOM SUR
MOBIL M**

MOBIL M conçoit et réalise des espaces de santé personnalisés en alliant design, service et performance.

Chaque projet intègre des solutions innovantes pour optimiser fonctionnalité et efficacité opérationnelle tout en valorisant l'identité de la marque.

L'aménagement des espaces vise à créer un environnement ergonomique et adapté aux besoins des acteurs de la santé et à créer la meilleure expérience patient/client et une meilleure prise en charge du patient.

CRÉATION
1968

CA 2024
11 M€

AMBITION À 5 ANS
20 M€

EFFECTIFS
72
collaborateurs



« Nous sommes au cœur d'une phase de transformation profonde des espaces de santé de proximité »

Mickaël LE GALL, Président MOBIL M

Avec une prise de conscience d'un cruel manque de soins et d'accompagnement médical, l'univers de la santé est marqué par des transformations significatives, accrues par la période Covid. Une tendance à la diminution du nombre d'officines depuis plus de dix ans est notable, particulièrement dans les zones rurales. Ces fortes disparités et une désertification médicale bouleversent le monde de la santé et des acteurs comme MOBIL M, agence de conception et design des espaces de santé depuis 57 ans. « L'environnement et le contexte sociétal autour des missions du pharmacien, l'évolution du cadre législatif, les nouveaux enjeux liés au parcours de soins, la digitalisation de la relation patient/client ou encore la réduction du nombre d'officines nous conduisent à ajuster notre accompagnement et nos offres autour du design, du service et de la performance » explique Mickaël LE GALL, Président du Groupe MOBIL M.

Point de vue d'un dirigeant visionnaire.

RÉPONDRE À 3 ENJEUX MAJEURS



Mickaël LE GALL, Président de MOBIL M

MOBIL M est reconnu par son expertise et sa connaissance parfaite des acteurs. Au plus près de l'évolution de son marché et doté d'une dimension prospectiviste, le Groupe affirme une singularité dans son offre et son accompagnement : améliorer la relation patient avec une écoute de proximité, la digitalisation du dossier patient avec le SÉGUR 1. « Pour MOBIL M, il s'agit aussi de gérer et traduire les nouvelles missions du pharmacien avec sa re-médicalisation. Notre objectif est aussi de favoriser le lien à l'écosystème de santé qui doit intégrer le poids croissant des groupements. La conception d'un espace de santé permet un accompagnement précis autour des nouvelles missions des pharmaciens qui doivent répondre à plusieurs enjeux : gérer et traduire en officine leurs nouvelles missions, améliorer la relation patient/client, intégrer la digitalisation du parcours client et recruter et fidéliser leur personnel » ajoute le Président.

UNE VISION STRATÉGIQUE ET PERTINENTE

Aujourd'hui, la France recense un peu moins de 19 000 pharmacies et près de 220 groupements. 1 pharmacie sur 2 ferme parce qu'elle n'est pas rentable. Imaginer les officines de demain, c'est aider les pharmaciens à innover dans leurs pratiques pour, in fine, mieux soigner et accompagner les clients/patients, renforcer la performance de l'officine et fidéliser les collaborateurs. Des solutions innovantes accompagnent cette transformation vers une pharmacie plus agile, plus

connectée et plus rentable car optimisée. Le modèle économique des pharmacies et des groupements est donc l'enjeu. Ce doit être un modèle plus vertueux et plus durable, et pour cela MOBIL M renforce son service de Marketing & Innovation. « Demain, notre capacité à innover et l'offre servicielle de MOBIL M feront la différence. Nous ne sommes déjà plus seulement des agences d'espaces de santé, nous les pensons comme des facilitateurs : pour les patients clients, pour les collaborateurs et pour les pharmaciens. » ajoute le dirigeant. « Notre accompagnement est une solution durable dans cet univers de la santé mouvant. Car le défi est bien la performance du point de vente et donc, sa rentabilité. Nous voulons légitimer le ROI des investissements de nos clients grâce à nos réponses. C'est aussi pour cela, que nous allons lancer une offre servicielle, modulable et évolutive dans une logique vertueuse et de performance durable. » souligne Mickaël LE GALL.

INVESTIR DE NOUVEAUX SEGMENTS DE MARCHÉ

Face à ces mutations, plusieurs axes stratégiques émergent pour le Groupe MOBIL M : mieux segmenter et élargir l'offre pour répondre au plus près aux besoins des différents segments de marché (pharmacies, maisons médicales, cabinets vétérinaires...), renforcer l'ancrage territorial et accélérer la digitalisation. MOBIL M pourra ainsi poursuivre la conquête de nouveaux marchés internationaux. « Aujourd'hui, nous affirmons notre positionnement et notre présence à l'international en Espagne et en Suisse et voulons développer la marque MOBIL M sur d'autres territoires comme, par exemple, le Rhône-Alpes. Notre solution globale et performante est reconnue par l'univers de la santé car elle présente déjà des résultats. » conclut le dirigeant.