

▼ PICARDIE/MATÉRIEL DE SANTÉ

# Euromédis se recentre sur son cœur de métier

Le leader national des gants médicaux lance une gamme de vêtements stériles pour bloc opératoire.

## LA VALEUR MOYENNE

LE GROUPE COTÉ EUROMÉDIS rebondit après la contre-performance de 2009-2010. Alors qu'il vient de clore son exercice 2010-2011, le spécialiste des « dispositifs médicaux de l'hôpital au domicile » annonce une croissance annuelle de 3 % à 65,8 millions d'euros de chiffre d'affaires (272 salariés, dont 72 à Neuilly-sous-Clermont dans l'Oise, son siège social) avec une progression de 24 % au dernier trimestre.

Les produits à marque propre (60 % de son CA) enregistrent une croissance de 9 % sur douze mois et de 45 % au dernier trimestre. À la tête de 3.800 références de produits à usage unique (gants, aiguilles, seringues, perfuseurs, compresses, masques, sondes, sparadraps, produits pour l'incontinence), Euromédis poursuit la diversification de son offre, dont il soustrait la production en Asie du Sud-Est (pour les deux tiers) et en Europe occidentale.

Il lance ces jours-ci des vêtements stériles pour bloc opératoire appelés « casaques chirurgicales ». Fournies avec un double emballage, ces tenues stériles (fabriquées en sous-traitance en Chine) constituent le « troisième axe de développement » de sa division fabrication. « C'est un produit à forte valeur ajoutée et un marché considérable », assure Jean-Pierre Roturier, président-fondateur d'Euromédis.

Le premier axe de développement reste cependant celui des gants médicaux stériles et non stériles (40 % du chiffre d'affaires de l'activité produits à marque propre et 50 % de part de marché en France) et le second, celui des compresses et pansements.

### ■ STRATÉGIE LARGEMENT REVUE

Le changement de réglementation dans le secteur des maisons de retraite (Epad) en 2008 avait contraint le groupe Euromédis à revoir en profondeur sa stratégie en matière de distribution et location de matériel médical, son deuxième métier. « Nous avons dû cesser de travailler avec les

Epad après la réforme de 2008 car nos produits n'étaient plus remboursés par la Sécurité sociale, ce qui s'est traduit par un manque à gagner de 3,5 millions d'euros en prestations de location de matériel. »

Pour répondre à la perte de 5.000 lits en maisons de retraite, Euromédis a conduit un plan social en 2009 (60 postes supprimés), réorienté l'activité vers le secteur du maintien à domicile des particuliers et stoppé net sa politique d'acquisitions. « Nous en restons à un périmètre de 100 magasins en France » (marque Paramat), confie Jean-Pierre Roturier.

Dans ce deuxième métier (40 % du chiffre d'affaires contre 50 % avant 2008), Euromédis estime avoir « limité la casse » avec une baisse de 3,7 % de l'activité sur douze mois et une stabilité sur le dernier trimestre. « Nous avons opéré un retour aux sources, analyse Jean-Pierre Roturier. Nous n'abandonnons pas notre métier de vente et de location, mais nous nous concentrons sur notre métier de base de fabricant de matériel médical. »

Pour 2011-2012, c'est d'ailleurs cette activité qui devrait tirer l'ensemble, avec une progression estimée à 20 % dans le communiqué boursier du 5 septembre. Ce dernier annonce une croissance globale annuelle de 12 % « grâce aux marchés hospitaliers conclus pour trois ans » et à l'export (14 % de l'activité) qui a enregistré une croissance de 18 % sur douze mois (+ 23 % au dernier trimestre).

CLAIRE GARNIER, À ROUEN

### DIX ANS D'AVENTURE BOURSIÈRE

Pour financer ses acquisitions, Euromédis Groupe s'est introduit en 2000 sur le Marché Libre parisien, puis transféré en 2004 sur le second marché d'Euronext. Il a levé au total près de 9 millions d'euros en quatre opérations distinctes. Son capital se répartit ainsi : famille Roturier 42 %, autocontrôle 2 % ; flottant 35 %, partenaires bancaires (BNP et Crédit Agricole) 21 %. Le groupe travaille à 60 % pour les hôpitaux, 20 % pour les revendeurs de matériel médical et 20 % pour les pharmacies.

