

WINNCARE FRANCE VISE L'EUROPE

Le spécialiste vendéen des lits médicalisés Médicatlantique a fusionné avec le fabricant de matelas anti-escarre, Asklé. Ensemble, ils ont créé et forment Winnicare France. Depuis, la holding française cherche à s'europeaniser. Après l'Espagne, le Danemark et la Pologne, celle qui se positionne en 5^e place de notre Top 100 des PME en Vendée vient de rejoindre le Royaume-Uni et est en passe de devenir une ETI.

Par Jérôme Doux

Depuis 2017, Médicatlantique, leader français des lits médicalisés, et Asklé, spécialiste des matelas anti-escarre, ne forment plus qu'un. La première société, basée à Saint-Paul-Mont-Penit, en Vendée, a fusionné avec la seconde, installée à Nîmes pour créer Winnicare France. Si les deux PME ont créé et rejoint le groupe dès 2004, elles mutualisent désormais leurs services et partagent entièrement leur stratégie. Winnicare France emploie 185 salariés et réalise environ 50 millions d'euros de chiffre d'affaires. Mais la holding française, spécialiste du matériel médical, est également présente un peu partout en Europe. Sa filiale espagnole, Virmedic, qui fabrique des lève-patients a rejoint le groupe dès 2005. En 2015, Winnicare a fait l'acquisition de la société polonaise Ergolet, qui conçoit aussi des lève-personnes et des chariots de douche. Mais le groupe détient également une usine en Tunisie, une société au Danemark et une entreprise au Royaume-Uni, depuis 2018. Mangar, qui fabrique des équipements gonflables d'assistance au levage, est la dernière acquisition du groupe.

« UNE OUVERTURE SUR DE NOUVEAUX MARCHÉS EUROPÉENS »

« Chacune des sociétés que Winnicare rachète propose des équipements complémentaires, précise Jean-Pierre Saulnier, directeur des opérations de Médicatlantique en Vendée. Et ces sociétés permettent d'avoir une ouverture sur de nouveaux marchés européens. » Grâce à cela, Jean-Pierre Saulnier peut vendre à ses clients les lève-patients fabriqués en Pologne et exporter ses lits médicalisés au Danemark ou en Europe de l'Est. En Vendée, les clients de Médicatlantique sont principalement des distributeurs qui louent les équipements médicaux à des particuliers, qui vivent chez eux ou à des collectivités, pour leurs Ehpad. Grâce à cette stratégie de croissance externe, les fi-



Jean-Pierre Saulnier est le directeur des opérations de Médicatlantique à Saint-Paul-Mont-Penit, en Vendée.

liales peuvent donc se diversifier et s'europeaniser rapidement. « Winnicare (450 salariés) appartient majoritairement à l'IDI, une société d'investissement, précise Jean-Pierre Saulnier. Son objectif est de passer d'une structure de PME à une ETI. »

80 MILLIONS D'EUROS DE CHIFFRE D'AFFAIRES EN 2019

Avec ces acquisitions, le groupe enregistre une jolie croissance. De 60 millions d'euros en 2017, son chiffre d'affaires est passé à 80 millions d'euros en 2019. Les deux entités de Winnicare France profitent aussi de cette dynamique. Elles voient leurs chiffres d'affaires franchir la barre des 50 millions d'euros en 2019, contre 47,7 M€ en 2018 (voir classement). « Nous réalisons 10 % de notre CA à l'export grâce aux filiales du groupe et nous profitons du vieillissement de la population », concède le directeur des opérations vendéen. Désormais, Winnicare doit se structurer pour proposer une couverture européenne. Sans toutefois faire de pause. Jean-Pierre Saulnier revient d'ailleurs d'un voyage en Europe. « Nous restons à l'écoute des opportunités », lance-t-il, sans dévoiler sa destination. ■

© JÉRÔME DOUX - LE JDE