

Accès Vision voit grand

La chaîne de centres ophtalmologiques, qui en compte douze après trois ans d'existence, veut multiplier les ouvertures dans les villes moyennes avec l'arrivée du fonds belge, M80, minoritaire.

PAR ANNE JOLY



Non seulement il ne faut pas être pressé pour obtenir un rendez-vous chez l'ophtalmologiste (50 jours d'attente en moyenne) mais les délais s'allongent, notamment dans les zones où le désert médical gagne. Un constat aux allures de déclencheur pour **Anthony Lellouche** et **David Zrihen** les fondateurs, en 2018, d'Accès Vision. Douze centres plus tard, le duo accueille **M80** à son capital. L'investisseur belge qui a closé son first time fund l'an passé à **210 M€** ne révèle pas le montant qu'il a engagé contre une position minoritaire au capital de la jeune société mais aurait déboursé un ticket en bas de fourchette (10-40 M€). Pour l'instant, l'opération n'est pas leveragée, mais l'option pourrait être considérée en fonction des besoins.

Des centres à taille humaine



« L'ophtalmologie a connu un mouvement de concentration moindre que le secteur dentaire ou la radiologie mais la dynamique est la même : il s'agit de gagner en efficacité avec des centres mieux organisés pour traiter davantage de patients », explique **Laurent Catry, associé chez M80 Partners**. A la différence de leur

concurrent Point Vision parti l'été dernier en LBO avec Arès Capital (lire ci-dessous), les fondateurs d'Accès Vision ont conçu un modèle de centres de soins « à taille humaine », conventionnés de secteur I, qui réalisent en moyenne **1 M€** de chiffre d'affaires. Ils ont commencé à en ouvrir en Ile de France, dans le Sud, à Strasbourg et veulent aujourd'hui se **déployer dans les villes moyennes (100 000 à 200 000 habitants)**. Chaque fois, ils recrutent **deux ou trois ophtalmologistes** qui, à eux tous, occuperont l'équivalent d'un temps plein, épaulés par deux orthoptistes et de deux secrétaires médicales. Et dotent le centre de « matériel de dernière génération ». Objectif affiché ? « Mettre à disposition de nos patients le meilleur de la technologie et proposer aux professionnels de santé les meilleures conditions d'exercice » explique Anthony Lellouche.

50 centres dans les 3-4 ans



Aujourd'hui, Accès Vision appuie sur l'accélérateur dans le déploiement de son modèle à l'échelle nationale. **Dans les 6-9 mois, une dizaine d'ouvertures sont programmées** et le réseau table sur une cinquantaine de centres dans les 3-4 ans. Pour ce faire, les entrepreneurs jouent la carte de la souplesse et affichent leur volonté de

s'adapter aux besoins et aspirations des médecins. « Le recrutement, c'est le nerf de la guerre » confie Anthony Lellouche. La formule que propose Accès Vision peut convenir aussi bien aux jeunes médecins « attirés par le salariat », comme le souligne l'investisseur, qu'à des professionnels qui veulent jongler entre le cabinet et la pratique hospitalière ou encore à des ophtalmologistes en fin de carrière qui préparent la transmission, ainsi que le note l'entrepreneur. Dans tous les cas, les perspectives sont favorables, selon Anthony Lellouche : « La période de ramp-up est très courte : sitôt ouverts, nos centres tournent à plein régime. Dès lors qu'ils traitent 50-60 patients / jour, ils atteignent le point mort et quand ils en accueillent 75 à 80 quotidiennement, ils deviennent financièrement intéressants. »

Les intervenants de l'opération

Les intervenants de l'opération ACCÈS VISION

Capital Développement / Augmentation de capital

Société cible ACCÈS VISION

Acquéreur ou Investisseur M80 PARTNERS , Laurent Catry , Xavier Dura

Acquéreur Banquier d'Affaires / Conseil M&A SABBAG ADVISOR , Florian Sabbag

Acq. DD Juridique et Fiscale MONCEY AVOCATS , Guillaume Giuliani , Yann Fouquet-Michel , Bonnie Brenier , Frédéric Bosc , Mathilde Cotillon

Acq. DD Sociale MONCEY AVOCATS , Anastasia Fleury

Acq. DD Stratégique INDEFI , Nicolas Lamour , Gabriel Rotily , Filippo de Alfaro

VDD Financière EXELMANS , Stéphane Dahan , Charlotte Cambriel

Société Avocat d'Affaires Corporate 67 LANNES (CABINET DAVID KRIEF) , David Krief

Société Avocat d'Affaires Fiscalité 67 LANNES (CABINET DAVID KRIEF) , David Krief