

Fovéa soigne son développement

PAR THOMAS LOEILLET | 31 mars 2023



Le groupe de cliniques vétérinaires d'environ 40 M€ de chiffre d'affaires, soutenu par le FO Cèdre, opte pour une opération sponsorless orchestrée par EMZ, qui doit lui permettre de financer sa stratégie de build-up et dépasser 120 M€ de revenus.

Le marché des **cliniques vétérinaires** se consolide sous l'impulsion des fonds. De financiers se sont ainsi frayés une place au capital de **Sevetys** (Eurazeo), **Univet** (Infravia), **Argos** (G-Square), et les britanniques **IVC Evidensia** (qui a repris VetOne et qui est détenu par Silver Lake et EQT) et VetPartners (BC Partners). D'autres privilégient des instruments de dette comme Barings avec Mon Veto ou Indigo avec Okivét. C'est ce format qui a été choisi par Fovéa, lors des réflexions menées pour trouver les moyens de financer son développement. Le groupe aquitain co-fondé en 2021 par **Pierre Colasson** (ex-Bridgepoint) et **Olivier Reineau** (un vétérinaire) et s'appuyant sur le *family office* **Cèdre** comme partenaire minoritaire, s'est donc entouré de **Clearwater International**. Le processus devant lui permettre d'obtenir les fonds nécessaires pour poursuivre sa croissance, il compte aujourd'hui **35 cliniques pour 40 M€ de chiffre d'affaires**, a été préempté par **EMZ**. « Nous sommes encore au début de l'aventure et le moment n'était pas opportun pour une réorganisation du capital, engage **Pierre**

Colasson, co-fondateur de Fovéa. La solution *sponsorless* proposée était donc la plus adaptée. Et EMZ s'est montré le plus ambitieux sur le projet. Il dispose en plus d'un historique d'accompagnement sur le long terme de projets comparables, dans d'autres secteurs. »

25 à 30 acquisitions par an



Pierre Colasson,
Fovéa

L'investisseur prend une petite part du capital, mais il va surtout accompagner Fovéa en mezzanine avec une enveloppe qui pourra atteindre **150 M€**. A date, il débloque une première tranche qui ne serait qu'une faible part de cet engagement. L'intervention d'EMZ complétera des financements bancaires et donne donc de la visibilité pour continuer à faire croître le groupe de soins vétérinaires pour les quatre prochaines années. « Nous voulons avoir une croissance mesurée, **avec 25 à 30 acquisitions par an**, pour prendre le temps de bien intégrer chaque clinique sur notre modèle combinant des structures de proximité associées à des plateaux techniques, développe Pierre Colasson. Nous souhaitons nous associer avec des vétérinaires qui partagent notre vision du développement et qui alignent leurs intérêts en investissant dans le groupe Fovéa. Les vétérinaires sont au centre du projet. Ils ont des droits de vote majoritaires, tant dans leur structure, que dans la holding de tête. » La majeure partie du capital est aujourd'hui aux mains de **70 vétérinaires associés**.

Plus de 120 M€ de chiffre d'affaires en 2027



Nicolas Saint-
Pierre, Clearwater

La première étape doit permettre à Fovéa d'afficher **entre 60 et 70 M€ de chiffre d'affaires d'ici la fin de l'année** et de viser entre **120 et 150 M€ pour 2027**. Entre un tiers et un quart de ces revenus devraient provenir des animaux d'élevages, un marché très différent des cliniques canines (animaux de compagnie), qui n'est d'ailleurs pas adressé par tous les groupes. « Fovéa a construit un modèle différenciant sur le marché vétérinaire, glisse Nicolas Saint-Pierre, *managing partner* de Clearwater International. Le groupe a placé le médical au centre de son fonctionnement, avec les vétérinaires qui ont une place prépondérante, sur un modèle libéral. Son expansion géographique est aussi harmonieuse, par grappes d'implantations. Cela lui permet d'être un groupe cohérent et bien géré, parmi les meilleurs du marché, alors que le niveau de rentabilité peut varier fortement d'un acteur à l'autre. » Les structures de villes indépendantes afficheraient ainsi des marges d'Ebitda moyenne entre 8 et 13%, alors que les groupes structurés pourraient dépasser les 20 %.

Les intervenants de l'opération

FOVEA

CÈDRE Philippe Vuarchex Sabine Barral Elisa Delvalle
EMZ PARTNERS (EX EUROMEZZANINE) Thierry Raiff
Charles Mercier Louiza Kherchi Charles Thueux

CLEARWATER INTERNATIONAL Nicolas de Saint Pierre
Laurence de Rosamel Aubert Simonnot William Poirson
Grégoire Houëdry Marius Didier

GIDE Pierre-Guillaume Sagnol Benjamin Dufour-Jules Paul
de France Charles Ghuyzen **BERRYLAW** Jérôme Majbruch

ADVANCE CAPITAL Thomas Bettan Jean-Charles Rousseau
Grégoire Bertrand Julien Nallet

ODERIS Aurélien Vion Louis Templier Antoine Vinard
Corentin Burlot Pierre de Metz

INDEFI Nicolas Lamour

GIDE Jean-François Louit

EMZ PARTNERS (EX EUROMEZZANINE) Thierry Raiff
Charles Mercier Louiza Kherchi Charles Thueux

DE PARDIEU BROCAS MAFFEI Jean-François Pourdieu
Sandra Benhaïm Baptiste Tigaud