

Clearview

Automne 2020

Les soins vétérinaires

Être acteur d'un marché en pleine mutation

Sommaire :

- Une dynamique positive
- Un marché attractif au début de l'histoire de sa consolidation
- L'activité M&A s'intensifie en France et en Europe





Le marché des soins vétérinaires

Le marché des soins vétérinaires, peu affecté par la pandémie de Covid-19, a démontré sa résilience et bénéficie d'une croissance structurelle de long-terme. Depuis quelques années, l'attrait des investisseurs financiers et des acteurs stratégiques européens pour le marché français s'est renforcé et le marché est en proie à une consolidation naissante

Une dynamique positive

Le marché de la santé animale, des soins vétérinaires aux équipements médicaux en passant par le *petfood* et l'assurance santé, est en forte croissance, porté par une demande dynamique et des sous-jacents de long terme positifs.

Le marché des soins vétérinaires est particulièrement dynamique. Le marché français pèse plus de 3 mds€ est en croissance de c. 4% par an depuis 2010. Il est porté par l'activité canine, en lien avec l'augmentation de la population d'animaux de compagnie (+5,1% entre 2010 et 2018) et la considération grandissante de l'animal de compagnie comme un membre à part entière de nos foyers.

C'est un marché très fragmenté, avec près de 6 700 établissements, composé essentiellement de cabinets et cliniques canins de proximité. Le secteur affiche un taux de consolidation faible (5-10%) avec très peu d'établissements appartenant à des groupes.

Au niveau réglementaire, les évolutions récentes (loi Murcef en 2012, Ddadue en 2013, nouveau code de déontologie en 2015) ont favorisé le développement de réseaux de cliniques et ouvert la voie à une libéralisation du marché. Néanmoins, ces évolutions restent limitées en comparaison à nos voisins européens.

Le métier de vétérinaire est lui en pleine mutation, exposé à une forte pénurie de personnel et une sociologie qui évoluent rapidement. On observe une féminisation de la profession et un mode d'exercice qui tend vers le salariat. L'exercice du métier de vétérinaire doit également s'adapter à la modernisation des plateaux techniques et aux nouveaux modes d'exercice du métier (polarisation entre les cliniques de proximité et les centres de référés, technologies médicales, télémedecine, etc.).

Un marché attractif au début de l'histoire de sa consolidation

Le marché français des soins vétérinaires est longtemps resté très peu exploré par les investisseurs financiers.

Cependant, depuis quelques années, le secteur est en proie à une consolidation naissante. Plusieurs groupes de cliniques vétérinaires, comme Mon Vêto, Univet, VetOne ou encore Argos vétérinaire se sont développés sous l'impulsion d'investisseurs financiers, le plus souvent minoritaires.

Certains leaders européens comme Anicura, IVC-Evidencia ou plus récemment VetPartners sont également entrés sur le marché français avec de grandes ambitions.

Tous ces acteurs sont particulièrement actifs sur le front du développement et ont la volonté de se positionner comme des plateformes de consolidation avec une stratégie de *buy-and-build*.

“

Spécialiste des réseaux de soins que nous accompagnons depuis des années, Clearwater sait parfaitement appréhender les problématiques opérationnelles et immobilières auxquelles doivent répondre aujourd'hui les acteurs du secteur vétérinaire

”

**Nicolas Saint-Pierre
Managing Partner**



Le marché des soins vétérinaires

L'activité M&A s'intensifie en France et en Europe

En France :

- IVC-Evidensia (31 établissements en France) a fait l'acquisition du CHV de Meaux en septembre 2020, une acquisition précédée de celle du CHV de Frégis en février 2020
- Anicura a fait l'acquisition du CHV de Pommery (janvier 2020) et du CHV Nordvet (mars 2019)
- Le groupe Argos (c. 15 cliniques) s'est implanté à Nantes, Montpellier, Saint-Etienne et à Grenoble en 2020. Il est adossé à G-Square Capital qui a pris une participation minoritaire en juin 2019
- Platina Partners a pris une participation minoritaire au capital d'Univet (c. 30 cliniques) en mai 2018
- Cèdre Private Equity accompagne le groupe Vet Partenaires depuis 2018

A l'étranger :

- Mars Petcare (US) a fait l'acquisition de Linnaeus Group (UK) et d'Anicura (SUE) en juin 2018. Anicura est présent dans 12 pays avec plus de 350 cliniques vétérinaires
- VetPartners (UK), participation de BC Partners (UK) depuis juin 2018, a fait l'acquisition d'Origin Group (UK) en août 2018. VetPartners possède un réseau de plus de 140 cliniques vétérinaires au UK
- EQT (SUE) a fait l'acquisition d'Evidensia (SUE) en 2014, qui a fusionné ensuite avec IVC (UK) en 2017 pour former le groupe IVC-Evidensia, qui possède plus de 1 200 cliniques dans 11 pays en Europe





“

Le marché français pèse plus de 3 mds€ est en croissance de c. 4% par an depuis 2010. Il est porté par l'activité canine, en lien avec l'augmentation de la population d'animaux de compagnie (+5,1% entre 2010 et 2018) et la considération grandissante de l'animal de compagnie comme un membre à part entière de nos foyers.


”

Exemples de transactions réalisées dans le secteur vétérinaire





 sold to



 Sell-side

 Undisclosed







 sold to




 Sell-side

 Undisclosed







 sold to




 Sell-side

 Undisclosed







 sold to




 Sell-side

 Undisclosed







 sold to




 Sell-side

 Undisclosed







 MBO supported by




 Sell-side

 Undisclosed





 MBO supported by



 Sell-side

 €186.5m



 Graham Baker

 MBO of



 Buy-side

 Undisclosed

Exemples de transactions réalisées dans le secteur de la santé en France





 a cédé



 a



 Sell-side

 Non divulgué





 cédé à



 Sell-side

 Non divulgué





 a réalisé l'acquisition de



 Buy-side

 Non divulgué





 a réalisé l'acquisition de



 Buy-side

 Non divulgué





 a réalisé l'acquisition d'une participation majoritaire dans



 supporté par



 Buy-side

 Non divulgué





 a cédé



 à



 Sell-side

 Non divulgué





 cédé à



 Sell side

 Non divulgué





 a cédé une participation minoritaire à



 Sell-side

 Non divulgué

Pour évoquer plus en détail ce secteur, merci de contacter :



Nicolas Saint-Pierre
 Managing Partner, France
 Tel: +33 (0) 1 53 89 05 09
 +33 (0) 6 21 81 47 23
 Email: nicolas.saint-pierre@cwicf.com



Aubert Simonnot
 Director, France
 Tel: +33 (0) 1 71 70 33 76
 +33 (0) 6 24 94 41 19
 Email: aubert.simonnot@cwicf.com

Notre équipe internationale :

- Simon Zhang **China**
- Carsten Rydahl **Denmark**
- Nicolas Saint-Pierre **France**
- Markus Otto **Germany**
- John Curtin **Ireland**
- Niccolò Querci **Italy**
- Rui Miranda **Portugal**
- Francisco Gómez **Spain**
- Henrik Jakobsson **Sweden**
- Richard O'Donnell **UK**



Clearwater International Office 
 Partner Office 

