

Janvier 2019



AMD
et CM-CIC Investissement

Une rencontre protectrice



Créé en 2006 par Philippe Pagès et Frédéric Réquier, AMD (pour Activ Medical Disposable) est la seule marque 100 % française de solutions de protection pour adultes pour fuites urinaires. Dirigeant opérationnel de l'entreprise, Frédéric Réquier nous explique comment cette start-up industrielle a su trouver sa place sur un marché dominé par les grands groupes internationaux.



Philippe Pagès & Frédéric Réquier





AMD, la start-up industrielle de l'incontinence pour adulte tire son épingle du jeu.

Comment est né AMD ?

Frédéric Réquier : À la fin de mes études, j'ai intégré la société Hygiène et Diffusion, détenue par Philippe Pagès, spécialisée dans le secteur de la production industrielle de couches. Après avoir repris une société dans un autre domaine d'activité, j'ai souhaité créer ma propre entreprise dans le secteur de l'hygiène. En 2006, je me suis alors associé à Philippe Pagès, l'un des grands spécialistes français du domaine, avec lequel j'avais travaillé plusieurs années. Après 2 ans de structuration et de développement industriel, notre usine de Rouvroy, dans le nord de la France, a démarré la production en 2008 avec 4 machines. 10 ans plus tard, le parc compte 11 machines : 8 à Rouvroy et 3 à Saragosse, notre seconde usine ouverte fin 2018. Nous affichons ainsi une capacité de production annuelle de près d'1 milliard de couches.

Quel était la place pour un nouvel acteur ?

F. R. : En théorie ? Aucune. C'est un métier très capitalistique sur lequel il n'y a pas de création d'entreprise. En Europe, cinq groupes dominent en effet le marché, le plus petit réalisant 500 M€ de CA alors qu'AMD affiche un CA de 85 M€ en 2018. Toutefois, nous étions convaincus que nous avions une carte à jouer avec notre parfaite

connaissance du secteur et une stratégie ciblée : la couche pour l'incontinence des adultes sur le marché de la santé. Nous avons donc exclu les couches bébés et le FemCare. Au démarrage, nous nous sommes concentrés sur les maisons de retraite, les établissements de santé et les revendeurs de matériel médical. Ce marché, plus atomisé, est plus difficile à adresser pour les grands groupes. Aujourd'hui nous travaillons également pour la grande distribution, avec quasiment toutes les enseignes présentes en France. Pour faire notre place, il nous fallait avoir les meilleurs produits avec le meilleur rapport qualité prix. Pour cela, nous avons travaillé étroitement avec un fabricant de machines pour concevoir un outil industriel sur mesure, extrêmement performant, tout en étant ingénieux sur les produits. Nous disposons également d'une structure légère et notre expérience du secteur nous permet d'optimiser les achats.

Comment vous démarquez-vous sur ce marché très concentré ?

F. R. : C'est un métier où il faut être proche de ses clients, dans tous les sens du terme. Sur le plan logistique, nous avons mis en place une structure de distribution atypique avec une quinzaine de concessionnaires exclusifs... Ces partenaires qui



proposent la gamme complète des dispositifs médicaux passent tous les jours chez nos clients finaux et peuvent facilement livrer quelques cartons de couches. Cette agilité et cette réactivité sont clés. Nous équipons également ces clients de logiciels de gestion des stocks et des commandes pour optimiser leurs approvisionnements. Côté conseil, une équipe de 12 infirmières sillonne la France pour accompagner les personnels des établissements de santé et être à l'écoute des patients.

Quels sont aujourd'hui vos axes de développement ?

F. R. : Nous souhaitons nous positionner sur les grands appels d'offres, publics et privés. En 2017, nous avons ainsi remporté le marché de l'AP-HP (les Hôpitaux de Paris). Ce n'est pas simple car, bien que nous soyons le seul acteur 100 % français ayant fait le choix de produire en France, les acheteurs, par sécurité ou par habitude, privilégient encore trop souvent les grands groupes internationaux. Nous poursuivons également notre développement à l'international. Nous réalisons aujourd'hui la moitié de notre chiffre d'affaires à l'export mais nous avons une grande marge de progression. Nous ne représentons par exemple aujourd'hui qu'1 % du marché allemand.

Nous restons donc modestes mais très optimistes. En Europe, le marché des couches pour adultes (3 milliards d'euros) progresse chaque année de 4 %.

Pourquoi avoir fait entrer CM-CIC Investissement à votre capital ?

F. R. : Nous désirions nous adosser à un partenaire bancaire d'envergure internationale. J'ai rencontré de nombreux fonds mais mon choix s'est porté sur CM-CIC Investissement pour deux raisons : la personnalité de nos interlocuteurs et la philosophie de cet investisseur atypique qui s'inscrit dans le long terme et nous donne de la visibilité dans la mise en œuvre de nos projets de développement.

85 M€
de CA

50%
du CA à l'exportation

150 M€
capacité
de production



AMD

vu par Amaury Leleu,
CM-CIC Investissement.



Amaury Leleu

Forts d'une fine expertise du secteur de la production industrielle de couches Philippe Pages et Frédéric Requier ont réussi, en moins de dix ans, leur pari de s'imposer en tant que challenger sur le marché oligopolistique de l'incontinence adulte. Leur ambition est de se tourner maintenant vers l'international et les grands appels d'offres publics et privés, en privilégiant toujours un positionnement ciblé healthcare.

Cet objectif sera atteint grâce à un plan d'investissements ambitieux qui va permettre de doubler la capacité de production du groupe. Les produits étant volumineux et les coûts logistiques importants, la proximité avec le client final est le facteur clé de succès. L'ouverture d'une nouvelle usine en Espagne pour alimenter le sud de l'Europe, va permettre au groupe de continuer à croître à un rythme soutenu.

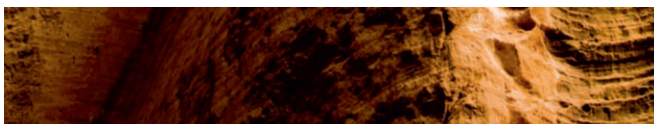
D'abord motivée par la volonté de réorganiser l'actionnariat du groupe suite au formidable parcours depuis sa création, l'ouverture du capital à CM-CIC Investissement a permis d'amplifier cette dynamique de croissance à l'international.

Seul groupe 100% français sur le secteur, nous avons tout de suite été séduits à l'idée de participer à cette success story industrielle aux côtés d'un management d'expérience, impliqué et motivé.



CROIRE EN VOUS, C'EST CAPITAL.

Explorer de nouveaux territoires, aller plus haut, aller plus loin...
Chez CM-CIC Investissement, nous croyons aux chefs d'entreprise
qui osent. Quels que soient leurs objectifs de développement,
nous accompagnons, sur fonds propres et dans la durée, les projets
de plus de 350 sociétés, dans le cadre d'un véritable partenariat
basé sur la confiance mutuelle.



CM-CIC Investissement - **Lille**

33, avenue Le Corbusier

59000 Lille

Tél 03 28 05 08 76

www.cmcic-investissement.com

Paris – Lyon – Nantes – Bordeaux – Lille – Strasbourg

Montréal – Toronto – Boston – New York – Francfort – Londres

Zurich – Genève

Retrouvez toute notre actualité sur **LinkedIn**.

Siège Social

28 avenue de l'Opéra

75002 PARIS

CM – CIC
Investissement
Crédit Mutuel Alliance Fédérale