

# Les regroupements et la consolidation de la radiologie libérale française

Le 12/02/2019 à 15:00 | Dernière mise à jour le 12/02/2019 à 11:56

La tendance est au regroupement à l'échelle régionale, voire nationale pour les cabinets de radiologie libérale. Plusieurs acteurs sont en course dans cette consolidation. Face aux financiers et aux fonds d'investissement, les groupements de radiologues s'unissent pour garder la maîtrise de leur activité.



*Appliquant le vieil adage selon lequel l'union fait la force, des groupes libéraux de radiologie s'unissent pour représenter un poids suffisant pour résister à ces nouveaux acteurs et continuer à développer leurs activités (photo d'illustration).. Photo © Jacob Lund - stock.adobe.com*

Depuis 20 à 30 ans, l'évolution naturelle de la radiologie libérale est de croître par fusions entre les groupes, création de nouveaux centres, acquisitions de nouveaux équipements et diversification des activités des groupes existants. Les groupes grandissent ; leur nombre se réduit. Ces regroupements se sont faits localement, souvent à l'échelle d'une ville. Ils ont été nécessaires pour créer des grands plateaux techniques aux coûts d'investissement et d'exploitation élevés, pour maîtriser les frais fixes, mutualiser les compétences, les moyens humains et financiers, et pour répondre aux nouveaux modes d'exercice exigés par les progrès techniques et l'évolution de la réglementation.

## Une vague de concentration à l'échelle régionale ou nationale

Cette première vague de concentration n'est pas terminée et la profession reste fragmentée. La démographie médicale défavorable accélère la restructuration. Les

cabinets de petite taille sont en difficulté. Ils ne trouvent pas de successeur et ferment les uns après les autres. Depuis deux ans, nous vivons une seconde vague de consolidation sectorielle. Une nouvelle dynamique de concentration apparaît. Elle se fait à plus grande échelle et peut concerner un territoire régional, voire le territoire national.

## **Une financiarisation de la spécialité**

Dans ce contexte, de nouveaux acteurs émergent. Comme la biologie médicale il y a 10 à 15 ans, l'imagerie se financiarise. Des groupes financiers apparaissent sur ce marché. Il ne faut pas s'en étonner. En effet, à leurs yeux, la spécialité présente une valeur forte et offre une grande perspective de gains. Elle devient donc un marché négociable et finançable, à fort potentiel de profits.

## **Quatre catégories d'acteurs**

Qui sont ces acteurs en présence, prêts à consolider le marché de l'imagerie ? Nous pouvons en distinguer quatre catégories.

### **Les groupes de cliniques**

La première est celle des groupes de cliniques (Elsan, Ramsay Générale de Santé, Vivalto Santé, Almaviva Santé, etc.). Ils s'intéressent en priorité aux groupes d'imagerie qui exercent dans les établissements qu'ils possèdent. Certains en ont déjà acquis.

### **Les groupes déjà impliqués en biologie**

La seconde catégorie se compose des groupes financiers acteurs historiques de la biologie médicale, qui ont déjà investi dans les laboratoires. Ces groupes internationaux ont une longue expérience d'acquisitions dans le domaine de l'imagerie à l'étranger. C'est par exemple le cas d'Unilabs.

### **Les nouveaux entrants**

Troisième catégorie : les nouveaux entrants comme France Imageries Territoires, Rad-X ou des fonds d'investissement encore inconnus des radiologues. Leurs modèles financiers sont variables. Certains proposent aux radiologues de monter au capital et de devenir actionnaires. On peut, de façon schématique, distinguer deux catégories de fonds : les fonds dits minoritaires qui achètent des parts (en général celles des radiologues sortants) et qui s'appuient sur les radiologues en place pour assurer la croissance, le développement et la consolidation, et les fonds dits intégrateurs qui reprennent la majorité du capital et gèrent eux-mêmes le développement dans un esprit de consolidation à grande échelle.

### **Les groupements créés par la profession**

Et enfin, la dernière catégorie est celle des groupements de sociétés d'imagerie médicale, comme [Vidi](#) ou [l'Alliance française de radiologie](#) (AFR). Ce sont de

nouvelles structures créées par la profession elle-même. Avec l'arrivée d'investisseurs étrangers à l'imagerie médicale, de nombreux radiologues s'inquiètent de leur indépendance professionnelle. Quel sera demain leur pouvoir de décision si les groupes d'imagerie sont contrôlés par des financiers ? Appliquant le vieil adage selon lequel l'union fait la force, des groupes libéraux de radiologie s'unissent pour représenter un poids suffisant pour résister à ces nouveaux acteurs et continuer à développer leurs activités. Leur objectif premier est de mutualiser les moyens pour dégager des synergies, renforcer l'indépendance des groupes libéraux et faire en sorte que la profession elle-même garde le contrôle. Mais il est clair que ces groupements seront soumis à court ou moyen terme à une pression financière telle qu'ils devront proposer une solution d'intégration à leurs adhérents pour résister à la concurrence.

## Plusieurs modèles coexisteront

Comment évolueront les choses ? L'avenir est encore très incertain. Si la recomposition est bien lancée, le scénario n'est pas écrit. Le sujet évolue rapidement et on ne sait pas encore qui, des « radiologues-libéraux-manageurs-entrepreneurs-et-investisseurs » ou des financiers associés en proportions variables à des radiologues se positionnera et l'emportera. Il est vraisemblable que plusieurs modèles coexisteront. L'indépendance professionnelle des radiologues libéraux dépendra de leur capacité à maîtriser les consolidations et à les financer. En revanche, il est très probable que les groupes d'imagerie qui resteront à distance de ces restructurations se satelliseront et ne seront plus maîtres de leur avenir. Les plus petits, les plus insoucians, les plus candides, disparaîtront.

Qu'est-ce que le build-up dont on parle tant ?

Les radiologues n'ont pas encore (ou peu) la culture financière. Il est pourtant important qu'ils comprennent ce qu'est un build-up. Le terme désigne une succession d'acquisitions de groupes d'imagerie, destinée à constituer un groupe plus important et donc plus rentable grâce aux synergies et aux mutualisations. Ces acquisitions sont essentiellement financées en levant de la dette par emprunts bancaires ou par un apporteur de liquidités (c'est là qu'interviennent les fonds). Le nouveau groupe étant plus gros et plus rentable, sa valeur augmente lors de sa cession ultérieure, au bénéfice de ses actionnaires (qui sont les radiologues et/ou les investisseurs, dans des proportions variables).

Hervé LECLET  
Médecin radiologue  
Consultant en organisation en imagerie médicale  
Société Santopta  
[www.santopta.fr](http://www.santopta.fr)