

# PNS élargit à la kiné sa palette de services

En mettant la main sur CML, la PME montoise s'offre aussi une tête de pont à La Louvière.

Les dirigeants de PNS sont enfin parvenus à leurs fins. Après de longs mois de négociation, Nicola et Giovanni D'Aniello ont conclu avec Michel Roger, le propriétaire et fondateur du Centre médical louviérois (CML), un accord relatif au rachat de cette entreprise spécialisée dans les prestations de soins de kinésithérapie.

Le montant de la transaction a été fixé à 1 million d'euros, une somme substantielle à l'aune de la trésorerie de PNS. «*Nous pourrions en financer 30 à 40% par fonds propres, grâce à la clause d'échelonnement du paiement. Le solde fera l'objet d'un crédit bancaire*», précise Nicola D'Aniello.

L'acquisition présente un intérêt certain à plusieurs titres.

D'abord, elle permet à PNS d'élargir la palette des services offerts aux patients. «*CML traite plus de 200 patients par jour, contre 300 à 350 pour PNS, centres et domicile confondus. Comme les soins infirmiers et de kiné sont souvent complémentaires, il est vraisemblable qu'une large proportion des patients seront intéressés par les services que nous leur offrirons*», observe-t-il.

Ensuite, l'opération la dote d'une tête de pont dans la région du Cen-

tre, où CML a établi son siège. «*Dans le courant de l'été, nous y logerons une toute nouvelle unité de nursing; le bâtiment servira ensuite de base opérationnelle pour le lancement d'une activité de soins infirmiers à domicile*», détaille le dirigeant.

L'effet de levier aidant, il espère arriver, à un horizon de dix-huit mois, à développer à La Louvière une affaire de taille comparable à celle que Mons connaît aujourd'hui.

Dans une troisième phase, le modèle de «*cross selling*», s'il démontre sa pertinence, pourra être inversé. «*Il s'agirait en l'espèce de greffer une branche kiné sur nos activités nursing existantes*», suggère encore Nicola D'Aniello.

Aujourd'hui âgé de 72 ans, Michel Roger cherchait depuis plusieurs années à passer le témoin, mais ayant jusqu'ici échoué à identifier une contrepartie garantissant «*un vrai projet d'avenir*» à son entreprise, il avait toujours repoussé l'échéance.

## CML A FAILLI REJOINDRE LE MARCHÉ LIBRE

Sa rencontre avec PNS, illa doit paradoxalement à l'intermédiation de Bernard Ruzziconi, le patron de la société SCE. Ce dernier avait été contacté en vue d'étudier l'oppor-

tunité d'une introduction sur le Marché libre, mais le potentiel synergétique qu'il a identifié avec PNS, un autre de ses clients, a prévalu.

Toutefois, si Michel Roger peut désormais envisager la retraite sereinement, celle-ci n'est pas encore pour demain: il a en effet été convenu qu'il resterait à bord «*deux ou trois ans de plus*», afin que ses successeurs puissent tirer la quintessence de son expérience et des réseaux qu'il s'est constitués.

CML occupe dix-sept personnes, dont quatorze kinésithérapeutes. L'année dernière, elle a réalisé un chiffre d'affaires d'environ 1 million d'euros, contre 1,6 million pour sa nouvelle maison mère, dans les comptes de laquelle elle sera consolidée à dater du 1<sup>er</sup> juillet 2007.

Dès lors qu'elle pourra compter sur une contribution de 0,5 million d'euros à ses revenus annuels, celle-ci concrétisera sans coup férir ses prévisions.

«*Il est clair que l'objectif de 2,26 millions d'euros prévu au plan d'affaires est de ce fait pratiquement atteint. En ce qui concerne le bénéfice net, nous préférons camper sur nos prévisions antérieures (0,2 million, NDLR) tant que l'intégration n'aura pas été menée à son terme. Mais nous réviserons bientôt nos chiffres*

relatifs aux exercices suivants», complète Giovanni D'Aniello. Dix mois à peine après son intro-

duction sur le Marché libre, PNS a plus que doublé ses effectifs. ◇

Fabian Lacasse



PNS fait coup double en acquérant une société qui envisageait initialement une introduction sur le Marché libre.