

1ER TOUR

TECH | Médiprix réseaute avec un minoritaire

Ambitionnant d'être l'un trois plus gros groupements de pharmacies d'ici cinq ans, la marque montpelliéraise qui déploie différents services numériques au sein de son réseau actuel de 220 adresses accueille en minoritaire NextStage AM, qui injecte 16 M€.

Par **Lucas Djeffal** 

Publié le 6 juil. 2023 à 16:17, mis à jour le 7 juil. 2023 à 10:05 - 32 conseils

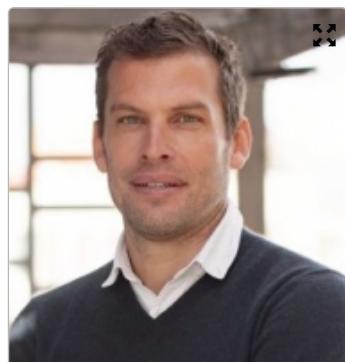


Médiprix considère que le cœur de métier des pharmacies se transforme et tente de s'imposer comme une marque de référence de cette nouvelle ère. L'entreprise montpelliéraise créée en 2015 par deux professionnels du secteur, **Bertrand Pages** et **Jérôme Escojido**, propose à son réseau d'officines indépendantes, outre une centrale d'achat, l'intégration de divers services numériques, et met en avant un positionnement exigeant et un référencement préférentiellement français. Suite au mandat confié à Edmond de Rothschild, la jeune marque fait entrer **NextStage AM**, qui mobilise le FPCI Pépites et Territoires, en tant que « minoritaire très significatif », lors d'une **opération de 16 M€** comprenant une augmentation de capital et du rachat de titres, pour une répartition non communiquée.

850 M€ de revenus sous enseigne

Médiprix compte actuellement **220 adresses exerçant sous son nom**, **représentant 2 200 collaborateurs et 850 M€ de chiffre d'affaires** - la cotisation pour faire partie du réseau avoisine 1200 € par an. « En grande majorité, ce sont les pharmacies qui nous démarchent et nous qui faisons la





Jérôme Escojido, Médiprix

sélection : nous intégrions jusque-là une trentaine d'offices par mois, sur environ 90 candidats. Au contraire nos concurrents sont plutôt à l'initiative des démarches, revendique **Jérôme Escojido**. Pour preuve, **40 % de nos seize salariés sont des développeurs informatiques.** » Parmi les autres éléments justifiant son modèle vertueux : aucun contrat d'engagement signé avec ses pharmacies partenaires, pouvant donc changer de groupement à tout moment. Les pharmacies doivent, comme c'est le cas pour tous les réseaux, se provisionner à hauteur de 90 % minimum sur la centrale. La société revendique une certaine exigence quant aux officines intégrant son réseau ; sont concernés les acteurs de taille intermédiaire (4 M€ de chiffre d'affaires moyen et plus de 2 M€ de revenus minium), désireux de faire croître leurs affaires tout en conservant des prestations de santé de qualité.

Dans le top 3 d'ici cinq ans



Michaël Strauss-Kahn, NextStage AM

« La crise du coronavirus l'a illustré : les pharmacies ont vocation à prendre en charge de plus en plus de services, notamment les tests antigéniques, mais aussi la vaccination ou encore le dépistage. Et les outils de Médiprix leur permettent de dégager plus de temps pour cela », commente **Michaël Strauss-Kahn**, associé de NextStage AM. Médiprix propose divers services numériques à la carte, comme la gestion de campagnes promotionnelles et d'avantages fidélité, la création de site Internet et d'application mobile ou encore de la gestion de réputation en ligne. Le chiffre d'affaires n'est pas communiqué et la société souhaite qu'il soit à **terme équilibré entre ses quatre principaux canaux de revenus : les services numériques, le négoce de médicaments, la vente de produits de sa propre marque (aromathérapie, compléments alimentaires...) et des prestations marketing.** D'ici les cinq prochaines années, Médiprix, qui revendique la septième place de groupement de pharmacies, convoite une position sur le podium. Il étudie aussi son déploiement à l'étranger, et NextStage AM pourrait mobiliser de nouvelles liquidités pour des acquisitions dans ce cadre.

Retrouvez tous les articles sur : **MEDIPRIX** , **NEXTSTAGE AM**

PHARMACIE

DISTRIBUTION

SANTÉ

France ▾ Occitanie ▾ Santé, beauté et services associés





NextStage^{AM}

Médiprix

NextStage AM

Les intervenants de l'opération MEDIPRIX

Capital Développement / Augmentation de capital - 32 conseils



Société cible **MEDIPRIX**

Date opération : **30/06/2023**

Acquéreur ou Investisseur **NEXTSTAGE AM**, Michaël Strauss-Kahn, Mounia Hakam, Marie-Pauline Noël

Cédant **FONDATEUR(S)**, Bertrand Pages, Jérôme Escojido

Acquéreur Banquier d'Affaires / Conseil M&A **SCALENE PARTNERS**, Samuel Assaraf

Acquéreur Avocat Corporate **YARDS AVOCATS (EX MOISAND BOUTIN & ASSOCIES - MBA AVOCATS)**, Igor Doumenc, Julien Brouwer

Acq. DD Juridique et Fiscale **YARDS AVOCATS (EX MOISAND BOUTIN & ASSOCIES - MBA AVOCATS)**, Igor Doumenc, Julien Brouwer, Laurie Martel, Dorothée Traverse, Christine Hillig-Poudevigne

Acq. DD Financière **KPMG TS**, Bertrand Thouvenel, Ahmed Suihli

Acq. DD Stratégique **CEPTON STRATEGIES**, Marc-Olivier Bévierre, Camille Bertin

Acq. Conseil Environnement, DD ESG **BETTER WAY**, Marion Pelletier

Cédant Banquier d'Affaires / Conseil M&A **EDMOND DE ROTHSCHILD CORPORATE FINANCE**, Arnaud Petit, Aude-Amel Cheraitia, Emeric Crépiat

Cédant Avocat Corporate **SIMON ASSOCIES**, Jean-Charles Simon, Antoine Denis-Bertin, Alexandra Bouzerand, Sophie Cognault

VDD Financière **EXELMANS**, Stéphane Dahan, Charlotte Cambriel, Jean Mattio

[Voir les détails de l'opération](#)



[Véhicule]

Nom du véhicule **PÉPITES ET TERRITOIRES**

Société de gestion **NEXSTAGE AM**

Investisseur(s) du fonds **NEXSTAGE AM AXA INVESTISSEURS INDIVIDUELS**

Conseil juridique structuration de fonds **ALLEN & OVERY**, Antoine Sarailler, Benjamin Lacourt

Voir la fiche détaillée du véhicule



BioTech, FinTech, MedTech... Suivez tous les deals et mouvements de la TECH sur les réseaux sociaux.

© CFNEWS.NET 2023

