

La PME liégeoise Cefaly affiche une santé financière éclatante: "Notre objectif est de maintenir un taux de croissance de 50 %"

ABONNÉS PIERRE-FRANÇOIS LOVENS Publié le vendredi 26 avril 2019 à 11h07 - Mis à jour le vendredi 26 avril 2019 à 12h36



EXCLUSIF

487

ENTREPRISE Les dispositifs anti-migraines de Cefaly se vendent de mieux en mieux. La croissance évolue à un rythme de 50 % !

La région liégeoise, très en pointe dans les "MedTech" (les entreprises évoluant dans le domaine de l'e-santé et des dispositifs médicaux), compte dans ses rangs, avec Cefaly Technology, une pépite dotée d'un gros potentiel. Certes, des obstacles se dressent encore sur le chemin de Cefaly - qui, depuis 2004, s'est spécialisée dans le traitement et la prévention des migraines grâce à un système externe de neurostimulation crânienne - mais, si on en juge par les résultats financiers les plus récents, la société pète la forme !

Pierre Rigaux, CEO et co-fondateur de l'entreprise (avec Pierre-Yves Muller), nous a indiqué que 2018 avait été marquée par une forte croissance. Déjà très dynamique en 2017 (avec une progression de 24 % du chiffre d'affaires), l'activité de la PME du Sart-Tilman - elle y emploie une vingtaine de personnes en recherche et développement - a bondi de 48 % au cours de l'année écoulée. "On a clôturé 2018 avec un chiffre d'affaires de 9,1 millions d'euros et un résultat d'exploitation (Ebitda) de 3,2 millions, soit plus du double qu'en 2017", indique M. Rigaux. Et le rythme ne faiblit pas puisque, sur les trois premiers mois de 2019, Cefaly a déjà engrangé une croissance de 15 % de ses revenus. "Notre objectif, pour cette année, est de maintenir une croissance de l'ordre de 50 %. C'est un objectif qu'on doit pouvoir atteindre grâce à un doublement de nos effectifs aux États-Unis."

Le marché américain est devenu, ces trois dernières années, la locomotive des ventes pour le dispositif médical conçu, développé et produit en Wallonie par Cefaly (avec, notons-le, l'accompagnement de l'incubateur wallon WSL). L'entreprise y

réalise aujourd'hui environ 75 % de son chiffre d'affaires. L'une des raisons tient dans le fait que Cefaly est parvenue non seulement à convaincre des neurologues de l'efficacité et de la sécurité du traitement (en comparaison avec les médicaments anti-migraineux et avec le gros avantage de ne provoquer aucun effet secondaire), mais surtout d'obtenir des positions de remboursement auprès de plusieurs caisses d'assurance santé américaines (publiques et privées). C'est un point tout à fait capital pour Cefaly. *"Convaincre un neurologue, c'est une chose, explique Pierre Rigaux. Mais, pour le neurologue, il n'est pas facile de convaincre ses patients de déboursier 350 dollars pour le traitement de Cefaly. Dès lors qu'il y a un remboursement partiel, on devient tout de suite compétitif par rapport aux médicaments."*

Recrutement de ses propres délégués

Ce remboursement a un autre avantage important pour Cefaly : celui de rendre rentable l'engagement de ses propres délégués. Jusqu'ici, la filiale américaine de Cefaly travaillait avec une quinzaine de délégués indépendants. *"On vient de recruter six délégués qui, dès le 13 mai, seront actifs à 100 % pour Cefaly. En septembre, nous prévoyons de recruter six délégués supplémentaires. Fin de l'année, on devrait en avoir une quinzaine et, à un horizon de trois ans, ils seront une quarantaine."* C'est là une force de frappe qui peut s'avérer très efficace.

Ouverture du capital ? "Des contacts ont lieu"

Cefaly procédera de la même façon sur le marché européen en fonction des positions de remboursement. Pour l'instant, si on excepte le cas de la Suisse, aucun pays n'a encore donné son feu vert à un remboursement du traitement proposé par Cefaly. *"En Belgique, une demande a été introduite à l'Inami en octobre. On ne sait pas encore quand la décision tombera, mais nous sommes assez optimistes"*, confie M. Rigaux. Cefaly continue aussi d'ouvrir de nouveaux marchés. Un accord de distribution a été récemment conclu en Russie. Deux autres sont sur le point de l'être en Arabie saoudite et en Égypte.

Avec la forte croissance affichée par Cefaly et sa rentabilité, la question de l'actionnariat de la société revient inévitablement sur la table. Aujourd'hui, 100 % du capital de Cefaly sont entre les mains des deux fondateurs. *"On peut très bien continuer en solo, réagit Pierre Rigaux à la question d'une éventuelle ouverture du capital à de nouveaux investisseurs. Mais nous sommes régulièrement sollicités et des contacts ont lieu. C'est un sujet de réflexion."* Il n'en dira pas davantage... Pierre-François Lovens