

10.05.2006 - 11:00 Uhr

Croissance durable en 2005 pour le groupe Zur Rose

Frauenfeld (ots) -

Durant l'exercice 2005, le groupe Zur Rose a poursuivi la croissance et fait passer son chiffre d'affaires à CHF 367,7 millions. En dépit des investissements pour le développement des activités en Allemagne, le bénéfice s'est maintenu au même niveau que l'année précédente (CHF 2,5 millions). En Suisse, l'activité principale Grossiste pour médecins s'est affirmée dans un environnement de marché très compétitif et la clientèle a encore augmenté. Pharma à domicile a enregistré une forte croissance qui lui a permis de faire progresser nettement ses ventes et le nombre de ses clients. L'activité livraison à domicile a connu un bon lancement en Allemagne et rencontre un écho très favorable.

En 2005, Zur Rose a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de CHF 367,7 millions ce qui correspond à une augmentation de 8,1 % (en 2004: CHF 340,0 millions). Le groupe Zur Rose a ainsi fait progresser son chiffre d'affaires pour la douzième fois consécutive. Le domaine Grossiste pour médecins (B2B) affiche un chiffre d'affaires correspondant à celui de l'année précédente (CHF 288,5 millions pour CHF 289,9 millions en 2004). En 2005, Zur Rose a introduit un nouveau modèle de conditions qui permet une meilleure flexibilité de la tarification. De plus, les prix des médicaments ont baissé. La demande de génériques plus avantageux a progressé. L'augmentation des quantités vendues a permis au domaine B2B de presque compenser cet effet de prix. Le domaine Pharma à domicile (B2C) a une fois encore réalisé une forte croissance en 2005 en augmentant son chiffre d'affaires à CHF 75,1 millions (CHF 49,4 millions pour l'exercice précédent). Sur ce montant, CHF 62,2 millions ont été produits par Pharma à domicile en Suisse. Zur Rose Allemagne a réalisé pour la première fois pendant l'année sous revue une contribution de CHF 12,9 millions au chiffre d'affaires. La croissance de 52,0 % de l'activité livraison à domicile témoigne de la forte demande pour ce canal de distribution. La part du chiffre d'affaires plus élevée de la vente de médicaments par correspondance a généré une augmentation de la marge brute de 11,2 % l'exercice précédent à 11,8 %.

Excellente évolution des affaires en Suisse

L'activité de Zur Rose en Suisse a permis de réaliser en 2005 un résultat d'exploitation (EBIT) en hausse de 27 % qui s'établit à CHF 8,6 millions (CHF 6,8 millions). Avec une marge d'exploitation de 2,5 %, la rentabilité a nettement augmenté (2 %). Cette amélioration reflète la meilleure efficacité des processus d'exploitation et de la logistique. Le bénéfice de l'activité Suisse a augmenté de 34,4 %, passant de CHF 5,4 millions l'exercice précédent à CHF 7,3 millions, ce qui correspond à une marge bénéficiaire de 2,1 % (1,6 %).

Au niveau du groupe Zur Rose, le résultat d'exploitation (EBIT) s'est établi à CHF 2,4 millions pour 2005 contre CHF 3,0 millions l'année précédente. Ce résultat est dû aux coûts de développement de l'activité livraison à domicile en Allemagne. Grâce à la bonne marche des affaires en Suisse, le bénéfice du groupe Zur Rose a atteint la valeur de l'exercice précédent, à savoir CHF 2,5 millions.

Une base de capital propre solide

Le capital propre du groupe Zur Rose s'élevait à CHF 52,2 millions fin 2005 (2004: CHF 40,9 millions). L'augmentation de CHF 11,6 millions est due au programme " actions plutôt que dividendes " dans le cadre duquel 3 704 nouvelles actions ont été souscrites. Avec un taux de capital propre de 39,7 %, Zur Rose dispose d'une base financière solide pour assurer le développement futur de l'entreprise.

Des avantages de coût soutiennent la dispensation directe et la livraison à domicile de médicaments

Le marché des médicaments en Suisse a correspondu en 2005 à un volume de prix départ usine de CHF 4,2 milliards (source: IHA-IMS Health). Par rapport à 2004, la croissance s'est réduite à 2,9 %. Le motif en a été la baisse des prix des médicaments en raison de l'utilisation croissante de génériques. Dans le canal de la dispensation directe, les ventes ont dépassé, pour la première fois, la limite de CHF 1,0 milliard. Avec une part de marché de 25 %, Zur Rose s'affirme dans ce segment comme l'une des deux entreprises leader en Suisse. A l'avenir la dispensation directe pourrait évoluer de manière plus favorable que le marché global, car les médicaments sont meilleur marché chez le médecin qu'à la pharmacie. Le volume des livraisons à domicile de médicaments a été multiplié par plus de dix au cours des cinq dernières années et s'établit aujourd'hui à environ CHF 170 millions. Avec une part de 37 %, Zur Rose est l'une des deux plus importantes entreprises pratiquant la vente par correspondance. D'un point de vue actuel, le canal de la vente par correspondance devrait poursuivre sa croissance supérieure à la moyenne. Les impulsions proviennent surtout d'une conscience des coûts toujours plus marquée de la part des patients. Si l'on se réfère aux médicaments permanents vendus en Suisse en 2005, le potentiel d'épargne de ce canal de distribution s'élève à CHF 335 millions.

En Allemagne, l'autorisation de la vente par correspondance de médicaments accordée début 2004, a déclenché un boom. Selon de premières estimations, en 2004, un volume de médicaments correspondant à EUR 455 millions a déjà été distribué par ce canal (source: Bundesverband Deutscher Versandapotheken - Association des pharmacies allemandes pratiquant la vente par correspondance). Cela correspond à une part de 1,4 % des dépenses totales de médicaments qui s'élèvent à EUR 32,5 milliards. D'ici 2008, cette part devrait passer à 8,0 % ce qui correspond à un volume de EUR 2,6 milliards. Zur Rose s'est fixé pour objectif de devenir l'un des trois ou quatre fournisseurs leader d'Allemagne.

Le domaine Grossiste pour médecins s'affirme dans un environnement de concurrence intense

En 2005, le domaine Grossiste pour médecins (B2B) a réagi par diverses mesures à la concurrence plus accentuée dans le commerce en gros de médicaments. Outre un nouveau modèle de conditions permettant une tarification plus flexible, Zur Rose a lancé un assortiment de base de médicaments-phare à des conditions exceptionnellement avantageuses. Cette offre a rencontré un écho positif auprès du corps médical. Grâce à cette réaction énergique, le domaine Grossiste pour médecins a pu maintenir ses ventes au niveau de l'année précédente et développer encore sa clientèle qui passe de 2 936 clients en 2004 à 3 022 clients en 2005.

Du point de vue des coûts par patient, la dispensation directe représente la voie de distribution la plus efficace. Des données de

marché actuelles de l'association faïtière de la branche de l'assurance-maladie sociale santésuisse prouvent que les coûts de médicaments par assuré sont nettement plus bas dans les régions avec dispensation directe que dans les régions sans dispensation directe. Les nettes différences de coûts résultent de divers facteurs: la dispensation directe est généralement d'environ 10 % moins chère que la vente dans les pharmacies, car les médecins ne perçoivent pas de taxes. Bien plus important encore, les médecins pratiquant la dispensation directe sont précisément informés sur les prix des médicaments et les remettent avec une meilleure conscience des coûts que ceux qui établissent des ordonnances. De plus, les médecins pratiquant la dispensation directe prescrivent le plus de génériques. Selon les chiffres collectés par IHA-IMS Health, la part de génériques dans ce canal de distribution était déjà de 12,1 % en 2005. Dans le segment des pharmacies, les génériques en revanche ne correspondent qu'à 6,6 %.

Pharma à domicile encourage un comportement plus responsable en termes de coûts

En 2005 aussi, Zur Rose Pharma à domicile a poursuivi sa tendance à la croissance. Le nombre de clients a augmenté de 38% pour s'établir à environ 110 000. Au total, Pharma à domicile a traité environ 350 000 ordonnances ce qui correspond à 960 000 paquets envoyés. Neuf pharmaciens et plusieurs niveaux de contrôle garantissent la sécurité des patients. Zur Rose Pharma à domicile ne prélevant ni taxe pharmacien ni taxe patient et offrant des remises supplémentaires, des économies considérables de coût des médicaments sont créées. En 2005 les économies se sont établies à tout juste CHF 10 millions, contre CHF 7 millions l'année précédente. Pour augmenter ce chiffre, Zur Rose Pharma à domicile a introduit début 2006 un nouveau modèle de remise: elle applique aux génériques une remise de 10 % sur le prix public, contre une remise de 5 % pour les préparations originales. Avec ce modèle, Zur Rose met en place une motivation pour un comportement conscient des coûts. En conséquence, les principaux assureurs-maladie soutiennent le service de livraison à domicile de médicaments de Zur Rose.

Forte croissance de Helvepharm

Le fabricant de médicaments génériques Helvepharm a connu en 2005 un exercice extrêmement performant: le chiffre d'affaires brut a augmenté de 114 % pour s'établir à CHF 7,2 millions. Le bénéfice a augmenté de manière disproportionnée. La croissance a été d'une part stimulée par de nouveaux produits. D'autre part, Helvepharm a pu développer sa part de marché. En 2005 dix nouvelles préparations ont été lancées. Pour l'année en cours, sept nouveaux lancements sont prévus.

Compte tenu de l'important potentiel de croissance de l'activité Génériques, Zur Rose vise une participation majoritaire dans Helvepharm. Des négociations sur la reprise d'actions supplémentaires du partenaire de joint venture à 50 %, la société allemande Stada Arzneimittel AG, sont en cours. Ce développement de l'engagement Helvepharm offrirait à Zur Rose d'importantes opportunités. Le retrait prévu de Stada de sa participation actuelle résulte de pressions des pharmaciens allemands qui n'acceptent pas les activités de Zur Rose dans la vente par correspondance de médicaments en Allemagne.

L'activité Allemagne rencontre un écho positif

En Allemagne, le service de livraison à domicile de médicaments a

été lancé avec succès. Les patients saluent l'acquisition simple, sûre et avantageuse de médicaments par correspondance. Fin 2005, Zur Rose comptait déjà nettement plus de 50 000 clients. Zur Rose Allemagne a engagé des coopérations avec sept caisses-maladie qui comptent au total 18 millions d'assurés légaux. On soulignera la coopération avec la Gmünder Ersatzkasse. Elle a apporté environ 3 000 nouveaux clients à Zur Rose. Ces derniers commandent chaque mois des médicaments et renforcent sensiblement le segment des clients importants. Pour accélérer la croissance future, Zur Rose renforce la coopération avec les réseaux de médecins. La coopération avec le réseau Viersen (GNV) et la Kassenärztliche Vereinigung Nordrhein, conclue mi-février 2006 est un premier succès. Cette convention a pour but un approvisionnement en produits pharmaceutiques de qualité le meilleur marché possible. Zur Rose exploitera d'autres opportunités de croissance en 2006, grâce au développement de sa présence en ligne. L'année dernière, environ 20 % des clients ont été gagnés par l'intermédiaire de ce canal.

Perspectives

Grâce aux avantages de coûts qu'ils offrent, les canaux de distribution que sont la dispensation directe et la livraison à domicile devraient progresser plus rapidement au cours des prochaines années que le marché suisse des médicaments. Grâce à sa position leader dans les deux segments, le groupe Zur Rose participera à cette évolution. Pour l'année en cours, le domaine Phama à domicile (B2C) réalisera à nouveau un chiffre d'affaires nettement supérieur. Helvepharm profite de la tendance durable aux médicaments génériques et réalisera également une forte croissance du chiffre d'affaires. Pour les activités Grossiste pour médecins (B2B), Zur Rose prévoit un chiffre d'affaire similaire à celui de 2005.

Les taux de croissance élevés, enregistrés en Allemagne depuis l'autorisation de la vente par correspondance, se poursuivront en 2006. Si d'autres mesures de libéralisation sont mises en oeuvre, elles apporteront un élan supplémentaire à la vente par correspondance. Zur Rose Allemagne prévoit des ventes nettement plus élevées en 2006. Les coopérations avec les réseaux de médecins et les partenariats avec les assureurs-maladie et d'autres multiplicateurs dans le domaine de la santé en seront les bases.

Le rapport de gestion 2005 peut être commandé à la société.

Le groupe Zur Rose

Le groupe Zur Rose, fondé en 1993, est un des plus importants grossistes pour le corps médical et avec quelque 110 000 clients un leader des services de livraison à domicile en Suisse. Depuis fin 2004, Zur Rose est également présente en Allemagne dans la livraison à domicile de médicaments. En un an, elle a convaincu plus de 50 000 clients. En association avec des entreprises partenaires, Zur Rose offre un service global au corps médical. Le groupe se caractérise par sa grande compétence en logistique pour l'envoi de médicaments et bénéficie d'une excellente réputation en matière de qualité, de sécurité et de service. Outre son siège principal de Frauenfeld, Zur Rose dispose d'établissements à Muri et à Halle (Saale) en Allemagne. Le groupe possède également une pharmacie ouverte au public.

Chiffres-clé du groupe Zur Rose

2005	2004	CHF millions	CHF millions
Chiffre d'affaires	367,7	340,0	

Chiffre d'affaires Grossiste			
pour médecins (B2B)	288,5	289,9	
Chiffre d'affaires Pharma à domicile (B2C)	75,1	49,4	
Marge brute en %	11,8	11,2	
EBIT	2,4	3,0	
Marge EBIT en %	0,7	0,9	
Bénéfice	2,5	2,5	
Marge bénéficiaire en %	0,7	0,7	
Capitaux propres	52,5	40,9	
Part de capitaux propres en %	39,5	33,6	
Rentabilité sur capitaux propres en %	4,7	6,0	
Investissements	4,5	11,7	
Effectif	221	210	

Kontakt:

Walter Oberhänsli
Président du conseil d'administration
et président de la direction du groupe
Tél. +41/52/724'00'30
E-Mail: walter.oberhaensli@zur-rose.ch

Cette annonce peut être consultée sous <https://www.presseportal.ch/fr/pm/100004895/100509194>