

08.05.2007 - 11:00 Uhr

Le chiffre d'affaires du groupe Zur Rose atteint un nouveau record

Frauenfeld (ots) -

En 2006 aussi, le groupe Zur Rose a poursuivi sa tendance à la croissance. Avec CHF 388,7 millions, le chiffre d'affaires a atteint un nouveau niveau record. En particulier le domaine Pharma à domicile (B2C) et les ventes de génériques (Helvepharm) ont enregistré une forte hausse de la demande. Le domaine Grossiste pour médecins (B2B) a confirmé sa position dans un environnement de forte concurrence. L'importance accrue accordée aux domaines B2C et Helvepharm qui dégagent de fortes marges s'est répercutée positivement sur la rentabilité.

En 2006, Zur Rose a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de CHF 388,7 millions ce qui correspond à une augmentation de 6 % (en 2005: CHF 367,7 millions). Zur Rose a ainsi fait progresser son chiffre d'affaires pour la treizième fois consécutive. Dans le domaine Grossiste pour médecins (B2B) le chiffre d'affaires a été inférieur au niveau de l'année dernière et s'est établi à CHF 276,6 millions (2005: CHF 288,5 millions). Ce résultat provient d'une tarification plus flexible pour les livraisons aux médecins, de la baisse des prix des médicaments grâce également à une demande accrue de génériques. Le domaine Pharma à domicile (B2C) a enregistré à nouveau une forte croissance avec une hausse de 41 % du chiffre d'affaires. Pour la première fois, les ventes B2C ont dépassé le cap du million avec un résultat de CHF 105,6 millions (2005: CHF 75,1 millions). Pharma à domicile a réalisé en Suisse une hausse de 20 % à CHF 74,6 millions alors que la livraison de médicaments en Allemagne a atteint une hausse de 140 % du chiffre d'affaires à CHF 30,9 millions. Helvepharm a réalisé un chiffre d'affaires de CHF 15,2 millions ce qui correspond à une augmentation de 124 % par rapport à l'année précédente (2005: CHF 6,8 millions).

Des marges nettement meilleures

Le bénéfice d'exploitation (EBIT) du groupe Zur Rose a progressé de 44 % à CHF 3,5 millions en 2006 (2005: CHF 2,4 millions). La marge d'exploitation s'est ainsi améliorée à 0,9 % par rapport à 0,7 % de l'année précédente. Pour 2006, le bénéfice s'établit à CHF 3,1 millions (2005: CHF 2,5 millions), ce qui correspond à une marge bénéficiaire de 0,8 % (2005: 0,7 %). L'augmentation de la rentabilité reflète surtout l'importance accrue aux domaines B2C et Helvepharm qui génèrent de fortes marges. De plus, Zur Rose a mis en oeuvre un programme performant d'amélioration de l'efficacité. Le domaine Pharma à domicile, le processus de retours pour le domaine Grossiste pour médecins et la logistique ont également pu être optimisés ce qui s'est répercuté positivement sur la rentabilité.

Une base de capital propre solide

Le capital propre du groupe Zur Rose s'élevait à CHF 57,9 millions fin 2006 (2005: CHF 52,5 millions). Le programme de participation approuvé par l'assemblée générale de 2006 pour la direction et le conseil d'administration a généré un apport de capitaux de CHF 4,7 millions. Avec une part de capital propre de 30,5 %, Zur Rose dispose d'une base financière solide pour développer encore l'entreprise.

Croissance ralentie pour les médicaments originaux, boom pour les génériques

Le marché des médicaments en Suisse a porté en 2006 sur un volume de CHF 4,2 milliards, sur la base des prix de vente des fabricants (source: IMS Health, Hergiswil). La croissance s'est ralentie, passant de 2,9 % en 2005 à 1,9 %. Les interventions politiques visant à réduire les coûts ont ainsi produit l'effet souhaité. Les ventes par le canal de la dispensation directe ont atteint l'année dernière un volume d'environ CHF 1,0 milliard. Avec une part de 24 %, Zur Rose s'est affirmée encore comme l'une des deux entreprises leader de Suisse sur ce segment de marché. Les opérations de pharma à domicile ont poursuivi leur développement dynamique (+ 18 %) en 2006. Avec une part de marché de 44 %, Zur Rose pharma à domicile est l'un des deux principaux fournisseurs sur le marché.

Le volume de vente des génériques a progressé de 46 % à 381,2 millions en 2006 sur la base des prix départ usine (source: IMS Health, Hergiswil). La part des génériques au marché global des médicaments est passé à 12 % contre 8 % l'année précédente. Cette évolution est due surtout à la quote-part différenciée entre les génériques et les médicaments originaux mise en place au début de l'année. Grâce au rythme de croissance supérieur à la moyenne, Helvepharm a pu augmenter sa part de marché à 4 %.

Livraison à domicile de médicaments bien établie en Allemagne

Les pharmacies de vente par correspondance autorisées en Allemagne depuis un peu plus de deux ans sont toujours plus appréciées du public. Entre 3 et 4 % du chiffre d'affaires des pharmacies qui s'est établi en 2006 à environ 37 milliards d'euros sont dus aux services de livraison à domicile. D'ici 2010, cette part devrait passer à 8 % ce qui correspondrait à un volume de 2,8 milliards d'euros (source: Bundesverband Deutscher Versandapotheken - Association des pharmacies allemandes pratiquant la vente par correspondance). Les patients répondent volontiers aux offres intéressantes des services de livraison à domicile de médicaments. Ils sont toujours plus sensibles aux prix dans la mesure où la quote-part pour les médicaments devrait encore augmenter à l'avenir.

Clientèle maintenue pour la livraison aux médecins

Le domaine Grossiste pour médecins (B2B) a réagi par diverses mesures à la concurrence plus accentuée dans le commerce en gros de médicaments. Début 2006, après des analyses de marché détaillées, Zur Rose a lancé un nouveau modèle de prix/prestation avec une tarification plus flexible. La BasisLinie, un assortiment de base de médicaments haut de gamme proposé à des conditions extraordinairement avantageuses, a été élargie. Grâce à cette réaction volontaire, le domaine Grossiste pour médecins a pu maintenir le nombre de ses clients (2997) à peu près au niveau de l'année précédente (2005: 3022), même si 34 clients de Zur Rose déjà ont été touchés par l'abrogation de la dispensation directe dans les villes de Zurich et de Winterthur.

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

La forte croissance de Zur Rose Pharma à domicile s'est poursuivie en 2006. Le nombre de clients a augmenté de 32 % et atteint 145 000. Au total, pharma à domicile a traité quelque 450 000 ordonnances contre 350 000 l'année précédente. Zur Rose Pharma à domicile ne facture ni taxes, ni coûts de validation et consent par ailleurs des remises. Elle contribue donc directement à la baisse des coûts de

santé. En 2006, les économies se sont établies à tout juste CHF 12 millions. Le potentiel théorique d'épargne de ce canal de distribution mesuré aux médicaments permanents vendus en Suisse en 2006, s'élève à CHF 335 millions. En conséquence, les principaux assureurs maladie soutiennent les livraisons à domicile de médicaments de Zur Rose.

Pharma à domicile a mis en oeuvre au début 2006 un nouveau modèle de remise avec un rabais haussé pour les génériques par rapport aux médicaments originaux. Zur Rose apporte ainsi une incitation active à l'utilisation de génériques. En conséquence, Zur Rose Pharma à domicile affiche une part de génériques (13,7 %) nettement supérieure que le canal pharmaceutique en général (10,2 %). Toutefois les médecins pharmaciens qui ont prescrit un générique dans 15,8 % des cas sont clairement en tête.

Helvepharm maintient un rythme de croissance élevé

En 2006, Helvepharm a fait progressé son chiffre d'affaires de 124 %. Le développement de sa position sur le marché est dû d'une part au lancement de plusieurs nouvelles préparations qui ont permis à Helvepharm d'atteindre une part de marché supérieure à 10 %. Par ailleurs, le lancement de la nouvelle image a rencontré un écho très positif. Le design des conditionnements original avec la présentation claire des divers dosages, indications et tailles de conditionnement, réduit le risque de confusion. C'est notamment pour cette raison que certains hôpitaux ont intégré désormais Helvepharm à leur assortiment. En dépit des investissements dans les nouveaux conditionnements, Helvepharm a pu accroître fortement son bénéfice d'exploitation.

Livraison à domicile de médicaments multiplie les volumes en Allemagne

Fin 2006, le groupe Zur Rose disposait en Allemagne d'une clientèle de 450 000 personnes par rapport à 50 000 fin 2005. Le nombre des paquets expédiés chaque jour a augmenté de 350 % et celui des collaborateurs est passé de 36 fin 2005 à 113. La filiale allemande Zur Rose Pharma GmbH a pu nettement augmenter son volume ce qui souligne l'intérêt marqué des patients pour un approvisionnement en médicaments simple, sûr et avantageux par le biais de la livraison à domicile.

Le bond de croissance résulte principalement de la reprise de VfG Versandapotheke en décembre 2006. Cette transaction classe Zur Rose parmi les principaux fournisseurs de médicaments à domicile en Allemagne. Ensemble, les entreprises disposent d'une position importante sur le marché et peuvent exploiter des synergies pour l'acquisition de clients, les achats et la distribution.

Perspectives

Le volume du marché suisse des médicaments n'augmentera que modérément durant les années à venir. Les mesures visant à réduire les coûts des médicaments pourraient encore porter effet. Compte tenu de leurs avantages de coûts, les canaux de distribution tels que la dispensation directe et la livraison à domicile vont encore s'affirmer, avec toutefois des perspectives de croissance diverses: Dans le domaine Grossiste pour médecins (B2B), il s'agit surtout pour Zur Rose, dans un environnement où la pression des prix est durable, de conserver sa bonne position sur le marché par des innovations et une augmentation systématique de la productivité.

Des taux de croissance supérieurs à la moyenne sont prévus soit

dans la livraison à domicile de médicaments en Suisse et en Allemagne que pour les produits génériques. Aujourd'hui, Zur Rose est parfaitement positionnée pour en profiter. Afin d'exploiter systématiquement son potentiel, Pharma à domicile (B2C) mise en Suisse sur un renforcement du rôle d'intermédiaire du corps médical et sur l'augmentation des ventes croisées par de nouvelles offres dans le domaine non médicaments. La reprise de VfG Versandapotheke crée les conditions d'un rythme de croissance toujours élevé pour les affaires en Allemagne.

En 2007, Helvepharm veut à nouveau atteindre une croissance supérieure à la moyenne et augmenter encore sa part de marché. Il est temps de devenir, à moyen terme, le numéro 3 des fournisseurs suisses de génériques. En 2007, Helvepharm donnera priorité à un marketing renforcé et au développement des capacités commerciales. De plus, de nombreux lancements de nouveaux produits sont prévus.

Le rapport de gestion 2006 peut être commandé à la société.

Profil du groupe Zur Rose

Zur Rose a été créée en 1993 comme grossiste pour le corps médical et compte aujourd'hui parmi les fournisseurs les plus importants en Suisse pour ce secteur. Depuis 2001, Zur Rose intervient aussi dans la livraison à domicile de médicaments. Dans ce marché de croissance, Zur Rose bénéficie d'une position leader en Suisse et en Allemagne. La société filiale du groupe Helvepharm qui intervient dans le domaine des génériques constitue le troisième pilier du groupe. Dans tous les domaines d'activité, Zur Rose apporte une contribution à un approvisionnement de médicaments de grande qualité et à la baisse des coûts de santé. Outre son siège principal à Frauenfeld, le groupe Zur Rose possède des établissements à Muri en Suisse, à Halle (Saale) en Allemagne et à Ceska Lipa en Tchéquie.

Chiffres-clé du groupe Zur Rose

	2006	2005
	CHF millions	CHF millions
Chiffre d'affaires	388,7	367,7
Chiffre d'affaires Grossiste pour médecins (B2B)	276,6	288,5
Chiffre d'affaires Pharma à domicile (B2C)	105,6	75,1
Chiffre d'affaires génériques (Helvepharm)	15,2(1)	6,8
Marge brute en %	13,8	11,8
EBIT	3,5	2,4
Marge EBIT en %	0,9	0,7
Bénéfice	3,1	2,5
Marge bénéficiaire en %	0,8	0,7
Capitaux propres	57,9	52,5
Part de capitaux propres en %	30,5	39,5
Rentabilité sur capitaux propres en %	5,4	4,7
Investissements	4,8	4,5
Effectif	325(2)	221

(1) Chiffre d'affaires avant consolidation; CHF 6,5 millions sont contenus dans le chiffre d'affaires consolidé de Zur Rose.

(2) 266 employés plus 59 employés pour VfG Versandapotheke reprise fin 2006.

Contact:

Walter Oberhänsli

Président du Conseil d'administration et CEO
Tél.: +41/52/724'00'30
E-mail: walter.oberhaensli@zur-rose.ch
Internet: www.zur-rose.ch

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/fr/pm/100004895/100532116> abgerufen werden.