

02.04.2008 - 09:00 Uhr

Zur Rose toujours sur la voie de la croissance

Frauenfeld (ots) -

En 2007, le groupe Zur Rose a poursuivi sa tendance à la croissance. Toutes les unités d'affaires ont réussi à augmenter leur chiffre d'affaires. La hausse de la productivité et le poids de plus en plus important des secteurs de la vente par correspondance et des génériques ont eu une incidence positive sur la rentabilité. Grâce à l'introduction de la conformité à la norme IFRS Zur Rose améliore la transparence des informations.

Durant l'exercice 2007, le groupe Zur Rose a augmenté son chiffre d'affaires de 32 pour cent, le faisant passer de CHF 393,6 millions à un montant record de CHF 520,1 millions. Cette hausse est due pour un tiers à une croissance organique et pour deux tiers à la reprise de VfG Versandapotheke en 2006. Pour renforcer la transparence financière, pour la première fois, Zur Rose publie les résultats 2007 en se conformant à la norme IFRS (International Financial Reporting Standards).

Les trois secteurs d'activité du groupe ont progressé en 2007. L'unité d'affaires Médecins a réalisé un chiffre d'affaires de CHF 297,1 millions contre CHF 277,9 millions en 2006. La livraison aux médecins a ainsi repris le chemin de la croissance. Les services de livraison à domicile en Suisse et en Allemagne, regroupés au sein de l'unité d'affaires Retail sont parvenus à maintenir le rythme de croissance des dernières années. Ils ont doublé le chiffre d'affaires par rapport à l'année précédente, enregistrant un montant de CHF 215,4 millions (2006: CHF 108,7 millions) et ils servent au total 1,2 million de clients. L'unité d'affaires Pharma, grâce à l'activité de vente de médicaments génériques Helvepharm, affiche pour 2007 un chiffre d'affaires de CHF 17,2 millions, soit une hausse de 13% par rapport à l'année précédente. CHF 11,1 millions de ces ventes sont passés par Zur Rose.

Marges bénéficiaires doublées

Durant l'exercice 2007, le bénéfice d'exploitation (EBIT) du groupe Zur Rose a augmenté de 150 pour cent, passant de CHF 3,6 millions l'an dernier à CHF 9,0 millions. Ainsi, Zur Rose a pu hisser sa marge EBIT à 1,7 pour cent (2006: 0,9 pour cent). Le bénéfice s'élève à CHF 3,5 millions, contre CHF 1,3 million l'an passé, ce qui correspond à une marge bénéficiaire de 0,7 pour cent (2006: 0,3 %). Ce doublement des marges s'explique par plusieurs facteurs. Tout d'abord, Zur Rose a réussi à exploiter rapidement et complètement les synergies résultant de l'acquisition de VfG. Ensuite, même dans les activités existantes, d'importants progrès ont été réalisés au niveau de la productivité. Pour finir, la hausse de la rentabilité reflète le poids de plus en plus important au sein du groupe des unités d'affaires à forte marge, Retail et Pharma.

Regroupement des forces grâce à une nouvelle organisation de la direction

Début 2008 le groupe Zur Rose a réorganisé la direction. Les unités d'affaires sont structurées en fonction des activités et non

plus par pays comme avant. Le Groupe Zur Rose est désormais composé de trois unités d'affaires:

- L'unité d'affaires Médecins regroupe l'activité Grossiste pour médecins.
- L'unité d'affaires Retail couvre les services de livraison à domicile de médicaments, en Suisse et en Allemagne, incluant l'activité de VfG Versandapotheke;
- L'unité d'affaires Pharma couvre la vente des génériques d'Helvepharm.

Des fonctions de soutien comme la logistique, les achats, les finances, l'informatique, les ressources humaines, le Corporate Development et la communication sont centralisées pour l'ensemble des domaines du Groupe Zur Rose. La nouvelle organisation de la direction remplit deux objectifs: elle organise d'une part l'entreprise en fonction des différents groupes de clients et de leurs besoins, d'autre part, elle permet de concentrer les forces du secteur de livraison par correspondance et des fonctions de soutien pour exploiter des synergies croisées au sein du groupe.

La croissance de l'unité d'affaires Médecins est due à de nouveaux services

Lors de l'exercice précédent, l'unité d'affaires Médecins a réussi un retournement de tendance. Après deux ans de stagnation du chiffre d'affaires, le volume des ventes a recommencé à augmenter et le nombre de clients est passé de 2 997 à 3 160. Avec une part de marché de vingt-sept pour cent, Zur Rose s'impose sur ce segment comme l'une des deux entreprises leaders en Suisse. Le succès de l'année dernière est avant tout la conséquence de l'amélioration du suivi clientèle ainsi que de l'élaboration d'un marketing fournisseur permettant de proposer aux médecins les meilleures gammes de produits possibles à des conditions optimales. La coopération avec les maisons de retraite (à qui Zur Rose propose des solutions logistiques personnalisées) a aussi été renforcée. Tenant compte de la pression sur les prix, l'unité d'affaires Médecins a exercé un strict contrôle des coûts afin de maintenir la rentabilité.

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

En 2007, l'unité d'affaires Retail a elle aussi continué en Suisse sur la voie de la croissance. Le nombre de clients a augmenté de 19 pour cent, passant à 172 000. Cette hausse de volume a pu être maîtrisée grâce à une hausse de la productivité, tout en conservant le même nombre de collaborateurs. La transmission électronique des données de l'ordonnance fut un facteur essentiel d'amélioration de la productivité. Au cours de l'exercice, 1 194 médecins ont envoyé leurs ordonnances de cette façon, soit 3 pour cent de plus que l'année dernière. Avec 54 pour cent de part du marché, l'unité d'affaires Retail est leader en Suisse dans le secteur de la livraison de médicaments à domicile.

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 Suisse. CHF 13 millions ont ainsi été économisés en 2007. Le modèle de remise introduit l'an dernier, distinguant les remises pour les génériques de celles pour les préparations originales, a rempli son rôle d'incitation en faveur de la substitution par des génériques. En 2007, 14 pour cent des médicaments vendus par Zur Rose Pharma à domicile étaient des génériques, proportion bien supérieure aux faibles dix pour cent constatés dans le canal pharmaceutique.

Volume de livraisons de médicaments à domicile multiplié en Allemagne

En Allemagne, l'unité d'affaires Retail a enregistré un exercice 2007 extrêmement satisfaisant, que ce soit en termes de volume de ventes ou de clientèle. Malgré la forte pression de la concurrence, le chiffre d'affaires affiche une hausse de 64 pour cent. Fin 2007, Zur Rose Pharma à domicile et VfG comptaient à elles deux un million de clients, contre 450 000 à la fin de l'année précédente. En proportion, la hausse du nombre de collaborateurs fut plus faible, ce qui permit d'augmenter la productivité de l'activité en Allemagne. Dans une étude réalisée par l'Institut Stiftung Warentest, Zur Rose a obtenu la mention "Bien" et est l'une des six pharmacies recommandées pour la livraison de médicaments à domicile.

Chez Zur Rose Allemagne l'événement principal de l'an dernier fut l'intégration de VfG. Comme prévu, toutes les unités centralisées (achats, informatique et marketing) ont été intégrées au groupe Zur Rose avant fin 2007. Cela créa d'importantes synergies. Pour ce qui est du marketing et des ventes en revanche, les deux sociétés sont restées autonomes et appliquent leur propre stratégie de profilage auprès de leurs clientèles respectives.

Helvepharm renforce sa position sur le marché

Globalement, l'unité d'affaires Pharma (Helvepharm) s'est bien mieux développée en 2007 que le marché des génériques. Avec une part de marché de 4,9 pour cent fin 2007, Helvepharm est devenu le numéro quatre en Suisse et a continué à réduire l'écart avec la troisième place. Afin d'améliorer son suivi clientèle, Helvepharm a développé sa gestion des grands comptes (Key Account Management). Depuis début 2008, elle couvre toute la Suisse. Cette présence appuie avant tout les efforts déployés pour se développer dans le canal pharmaceutique. La pression des prix a poussé Helvepharm à s'efforcer de réduire les coûts de fabrication. Ces mesures se sont soldées par un succès et ont aidé Helvepharm à maintenir un haut niveau de rentabilité malgré d'importants investissements, notamment dans la publicité auprès du public.

Le développement dynamique continue

Parmi les marchés importants pour le groupe Zur Rose, la livraison de médicaments à domicile sera aussi celui qui se développera le plus rapidement à l'avenir. En tant que pharmacie leader dans la livraison de médicaments à domicile en Suisse et que prestataire important en Allemagne, le groupe Zur Rose est très bien placé pour prendre part à cette évolution. Les mesures en faveur de l'augmentation de l'efficacité sont essentielles sur le segment de marché très compétitif de la livraison aux médecins. Mais en s'appuyant sur ses bonnes relations avec le corps médical, une offre orientée vers la clientèle et des partenariats avec les fabricants de produits pharmaceutiques, l'unité d'affaires Médecins se ménagera aussi des opportunités. La vente de génériques restera un important pilier de croissance. L'élargissement de la gamme de produits et l'intensification du marketing ont permis à Helvepharm de mieux se développer, elle aussi, au cours de l'exercice, que le marché des génériques. Grâce à la nouvelle organisation de la direction, Zur Rose a mis en place les bases structurelles pour maîtriser les futures étapes de la croissance et pour augmenter la rentabilité grâce à des processus efficaces.

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 dans la

livraison de médicaments sur ordonnance et en vente libre. Dans ce marché de croissance, Zur Rose occupe une position leader en Suisse et en Allemagne. La filiale Helvepharm qui intervient dans le domaine des génériques constitue le troisième pilier du groupe. Dans tous les domaines d'activité, Zur Rose participe 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.

Le rapport de gestion 2007 peut être commandé à la société.

Contact:

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

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/fr/pm/100004895/100558226> abgerufen werden.