

21.03.2018 – 07:16 Uhr

EQS-News: Zur Rose Group AG: Mise en œuvre réussie de la stratégie de croissance du groupe Zur Rose

EQS Group-News: Zur Rose Group AG / Mot-clé(s) : Résultat annuel
Zur Rose Group AG: Mise en œuvre réussie de la stratégie de croissance du groupe
Zur Rose

21.03.2018 / 07:00

Communiqué de presse

Résultat d'exploitation 2017

Mise en œuvre réussie de la stratégie de croissance du groupe Zur Rose

La stratégie de croissance du groupe Zur Rose initiée fin 2016 porte ses fruits. Au cours de l'exercice 2017, le chiffre d'affaires de la pharmacie de vente par correspondance leader en Europe a connu une augmentation à deux chiffres, passant à CHF 982,9 millions. Cette croissance dynamique est le résultat de l'offensive marketing menée en Allemagne et d'une évolution réjouissante des affaires en Suisse. Pour 2018, le management s'attend encore à une accélération de la croissance de plus de 20 pour cent en monnaie locale.

Pour le groupe Zur Rose, l'exercice 2017 a marqué une étape importante dans les 25 ans d'histoire de l'entreprise. L'apport de moyens financiers réalisé dans le cadre de l'IPO et la cotation à la SIX Swiss Exchange ont fourni à l'entreprise la base de capital nécessaire à la mise en œuvre d'une stratégie de croissance dynamique. Le produit de l'IPO, de CHF 215 millions net, a permis d'accélérer les initiatives de croissance définies et de rembourser l'emprunt d'entreprise de CHF 50 millions. Avec un ratio de capital propre de 64,4 pour cent, l'entreprise est financièrement solide et bénéficie en outre d'un actionnariat de référence stable.

Les investissements réalisés sur le marché portent leurs fruits - En 2017, Zur Rose a poursuivi avec succès sa campagne marketing de grande envergure menée en Allemagne dans un but d'accélération de la croissance et d'acquisition de nouveaux clients. Par rapport à l'exercice précédent, le chiffre d'affaires consolidé de CHF 982,9 millions a progressé de 11,8 pour cent. La dynamique de croissance constatée confirme l'efficacité des dépenses marketing au détriment de l'évolution des résultats à court terme. Le résultat a été grevé d'environ CHF 15 millions par d'autres investissements orientés vers le futur et des frais uniques en lien avec l'entrée en bourse. Le résultat d'exploitation affiché (EBITDA) est d'environ moins CHF 21,2 millions et le résultat de l'entreprise de moins CHF 36,3 millions. Corrigé des dépenses exceptionnelles précédemment évoquées, l'EBITDA serait de moins CHF 6 millions.

Les coopérations et les innovations donnent des ailes aux affaires sur le marché suisse - En 2017, Zur Rose a réussi à renforcer encore son positionnement déjà fort sur le marché en poursuivant le développement de coopérations et de services innovants avec Migros, Medbase et des assureurs-maladie. Avec une progression du chiffre d'affaires de 6,3 pour cent à CHF 500 millions, la croissance de Zur Rose est supérieure à la moyenne du marché. Au sein de l'unité d'affaires Médecins, l'entreprise a augmenté sa part de marché de 0,6 point de pourcentage, passant à 23,6 pour cent. Grâce à la coopération lancée en 2017 avec Medbase, le prestataire de soins médicaux ambulatoires de base le plus important de toute la Suisse, Zur Rose fournit en exclusivité les centres Medbase en médicaments. L'unité d'affaires Retail a progressé pour la première fois depuis le jugement du Tribunal fédéral de 2015 qui limitait la vente à distance de médicaments non soumis à ordonnance (OTC). Cela est notamment dû à

la réorientation du domaine Specialty Care, ainsi qu'aux nouvelles pharmacies de proximité à Berne. Le lancement réussi du concept shop-in-shop dans le cadre de la coopération avec Migros a été l'occasion pour l'entreprise d'ouvrir en 2018 deux autres pharmacies in-store dans les filiales Migros du Claramarkt de Bâle et de la Limmatplatz à Zurich. Des sites supplémentaires sont envisagés, surtout dans les cantons où les médecins n'exercent pas d'activités de propharmacie. Zur Rose allie présence de proximité et e-commerce dans le cadre d'une stratégie omnicanal, permettant ainsi à ses clients d'acheter des médicaments via divers canaux aux mêmes conditions avantageuses que le canal par correspondance.

Renforcement de la position de leader en Allemagne - En Allemagne également, le groupe Zur Rose a poursuivi avec succès en 2017 le développement de sa position de leader. Grâce aux activités marketing renforcées de DocMorris s'adressant tant aux malades chroniques qui ont un besoin régulier en médicaments qu'aux clients OTC, le chiffre d'affaires du segment Allemagne a progressé de 18,1 pour cent, passant à CHF 483,2 millions. Avec une augmentation du chiffre d'affaires de 38,7 pour cent de la vente à distance de médicaments en vente libre, en monnaie locale, DocMorris a encore nettement plus progressé que l'ensemble du marché et compte parmi les pharmacies de vente par correspondance leader en Allemagne dans le domaine OTC également. L'activité proportionnellement plus importante dans le domaine des médicaments soumis à ordonnance (Rx) a augmenté de 10,2 pour cent en monnaie locale. Au cours de l'exercice, l'offensive marketing a permis d'atteindre les 1,8 million de clients DocMorris actifs, soit une augmentation de 32 pour cent.

Effets de synergie liés au regroupement des activités de vente par correspondance - En 2018, le groupe Zur Rose procédera à l'intégration des entreprises Eurapon et Vitalsana acquises fin 2017. Le chiffre d'affaires des deux entreprises dans les secteurs intéressant durablement le groupe se serait élevé en 2017 à EUR 85 millions. Les volumes expédiés depuis Heerlen à partir de la mi-2018 suite à la réorientation du site de Halle et l'intégration de Vitalsana devraient permettre d'atteindre des effets de synergie durables. À moyen terme, les activités de VPC Eurapon devraient aussi être basées à Heerlen.

Répercussions de l'arrêt de la CJUE - L'accord de coalition entre les partis CDU/CSU et SPD contient un passage prévoyant la mise en œuvre d'une interdiction de la vente par correspondance de médicaments soumis à ordonnance. Selon ce passage: «Afin de renforcer les pharmacies locales, nous nous positionnons en faveur d'une interdiction de la vente par correspondance des médicaments soumis à prescriptions.» Des projets d'interdiction ont déjà été rejetés au niveau politique pour des raisons constitutionnelles en 2008 et 2012. Tant sur le plan du droit européen que du droit constitutionnel, les arguments allant à l'encontre d'une interdiction ont été nettement renforcés par l'arrêt de 2016 de la Cour de justice de l'Union européenne. Au cours de la dernière législature, un projet de loi a échoué face à la résistance de groupes de parties prenantes les plus divers. Une expertise réalisée à la demande du Ministère fédéral allemand pour l'économie et l'énergie a en outre conclu qu'une interdiction de la vente par correspondance ne se justifiait pas dans un contexte d'approvisionnement à grande échelle. C'est pourquoi le groupe Zur Rose observe et analyse tous ces développements et, dans l'intérêt des patients, entreprendra le cas échéant, tant en Allemagne qu'au plan européen, toutes les actions juridiques et opérationnelles nécessaires contre une éventuelle interdiction.

Perspectives - Le groupe Zur Rose souhaite poursuivre le rythme de croissance engagé et tirer le meilleur parti dans les années à venir également des évolutions à long terme du marché, dans le contexte d'une société de plus en plus âgée, d'une pression toujours plus importante sur les dépenses de santé et une percée en retard par comparaison avec les autres biens de consommation. Il s'agit notamment de jouer un rôle actif dans la consolidation du marché de la vente par correspondance des OTC au moyen d'acquisitions ciblées. Sur la base d'un taux de croissance organique toujours à deux chiffres, le management s'attend pour 2018 à une augmentation du chiffre d'affaires de plus de 20 pour cent en monnaie locale et ambitionne de parvenir à un seuil de rentabilité au niveau du résultat EBITDA corrigé des frais exceptionnels, en privilégiant les opportunités de croissance plus rentables à moyen terme plutôt qu'une amélioration des résultats à court terme.

Chiffres-clés, en millions de CHF

2017 2016

Chiffre d'affaires

982,9 879,5

Croissance du chiffre d'affaires en % par rapport à l'année précédente

11,8% 5,4%

Marge brute en % du chiffre d'affaires

14,9% 15,0%

Résultat d'exploitation avant dépréciation et amortissement (EBITDA) corrigé des frais spéciaux -6,0 2,1

en % du chiffre d'affaires

-0,6% 0,2%

EBITDA

-21,2 2,1

Résultat d'exploitation (EBIT) corrigé des frais spéciaux

-18,1 -7,1

en % du chiffre d'affaires

-1,8% -0,8%

EBIT

-38,3 -7,1

Résultat de l'entreprise corrigé des frais spéciaux

-16,3 -12,8

en % du chiffre d'affaires

-1,7% -1,5%

Résultat de l'entreprise

-36,3 -12,8

Fonds propres

294,2 103,8

en % du total du bilan

64,4% 39,7%

Investissements

22,0 21,2

Effectifs à plein-temps en fin d'année

1106* 752

* y compris les entreprises Eurapon et Vitalsana consolidées au 31 décembre 2017

Vous trouverez de plus amples informations sur l'exercice 2017 en ligne dans le rapport de gestion détaillé surgb.zurrosegroupp.com. Disponible en allemand et en anglais.

Une conférence téléphonique en anglais destinée aux analystes et aux médias a lieu aujourd'hui à 14 heures.

Numéros de téléphone: CH: +41225805970 | DE: +4969222229043 | UK: +442030092452
| USA: +18554027766

Code d'accès à la conférence: 63253964#

La présentation correspondante (texte uniquement) est disponible sur: www.audio-webcast.com | Mot de passe: zurrose0318

À titre alternatif, la présentation peut être suivie via Live-Audio-Webcast à l'adresse suivante:

<http://www.audio-webcast.com/cgi-bin/visitors.ssp?fn=visitor&id=5393>

Contact pour les analystes et investisseurs

Marcel Ziwica, Chief Financial Officer
E-mail: ir@zurrose.com, téléphone: +41 52 724 00 64

Contact pour les médias
Lisa Lüthi, Responsable Communication d'entreprise
E-mail: lisa.luethi@zurrose.ch, téléphone: +41 52 724 08 14

Agenda
18 avril 2018 Q1 Trading Update
24 mai 2018 Assemblée générale
15 août 2018 Rapport semestriel 2017
24 octobre 2018 Q3 Trading Update

Groupe Zur Rose

Le groupe Zur Rose, entreprise suisse comprenant les marques Zur Rose et DocMorris, est la plus grande pharmacie de vente par correspondance d'Europe et l'un des plus importants grossistes pour le corps médical en Suisse. Grâce à son modèle commercial, elle contribue à un approvisionnement pharmaceutique fiable et de qualité. Il se distingue en outre par l'élaboration de prestations innovantes dans le domaine de la gestion de médicaments afin d'accroître l'efficacité du processus de médication. La création de plus-values, les valeurs fortes orientées autour du patient ainsi que l'exigence d'un approvisionnement en médicaments à des prix avantageux font du groupe un partenaire stratégique essentiel pour les fournisseurs de prestations, les répondants des coûts et l'industrie.

Le siège opérationnel du groupe Zur Rose se situe à Frauenfeld, d'où le marché suisse est approvisionné. Les clients situés en Allemagne et en Autriche sont principalement approvisionnés depuis Heerlen (HL). Le groupe détient en outre une participation majoritaire dans BlueCare, société sise à Winterthur et leader des fournisseurs de systèmes en réseau du secteur de la santé en Suisse. Le groupe Zur Rose emploie plus de 1000 collaborateurs sur ses différents sites et a réalisé un chiffre d'affaires de 983 millions de francs durant l'exercice 2017. Les actions de Zur Rose Group AG (n de valeur 4261528, ISIN CH0042615283, ticker «ROSE») sont cotées à la SIX Swiss Exchange. Plus d'informations sur zurrosegroup.com.

Fin du communiqué aux médias

Langue : Français

Entreprise : Zur Rose Group AG

Walmühlestrasse 60

8500 Frauenfeld

Schweiz

Téléphone : +41 52 724 08 14

Site internet : www.zurrosegroup.com

ISIN : CH0199729366, CH0042615283

Bourses : SIX Swiss Exchange

Fin du message EQS Group News-Service

666435 21.03.2018

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/fr/pm/100004895/100813621> abgerufen werden.