



**« AVEC OU SANS OUVERTURE DE CAPITAL, DEMAIN LES  
PHARMACIES D'ENSEIGNE »**

**Communiqué de presse**  
**28 avril 2009**

# « Avec ou sans ouverture de capital, demain les pharmacies d'enseigne » : une nouvelle étude de Median Conseil

## Sans doute 50% des pharmacies sous enseigne dans une dizaine d'années

En 2007, le nombre de pharmacies sous enseigne s'est considérablement développé.

En une année (fin 2007 à fin 2008), le nombre de pharmacies sous enseigne (et label) a doublé passant de 1750 à 3450.<sup>1</sup>

Cette accélération est consécutive à la mise en demeure que l'Union européenne a fait parvenir à la France en mars 2007 lui demandant d'ouvrir le capital des pharmacies.

Sur la base de la comparaison avec les autres circuits de distribution (l'optique et la parapharmacie compte 53% de points de vente appartenant à une forme ou une autre de commerce associé ou intégré), **le nombre de pharmacies à l'enseigne pourrait atteindre 50% du total des pharmacies dans une dizaine d'années.** Cette projection est effectuée sans ouverture du capital au-delà des pharmaciens, ce qui reste l'hypothèse la plus vraisemblable, et en tenant compte d'une libéralisation de la communication permettant à des enseignes de pharmacie de communiquer librement dans les mass media.

**Le nombre de pharmacie sous enseigne passerait ainsi à 10 500 dans 10 ans.** Ce nombre correspond à 50% des pharmacies si on tient compte du fait qu'environ 1000 pharmacies disparaîtront, hypothèse retenue par de nombreux acteurs de la profession.

**Sans libéralisation de la communication des enseignes** (rappel : aujourd'hui les enseignes ne sont pas autorisées à communiquer), **ce chiffre serait de 8100 officines.**

La possibilité de communiquer va doper le développement des enseignes ayant le plus de moyens (par exemple celles liées à un grossiste). **5 enseignes dépasseront probablement les 1000 adhérents (en cas de libéralisation de la communication) et pourront ainsi proposer une bonne couverture du territoire :** Alphega, Giphar, Pharmactiv, Pharmaréférence, Pharmavie.

Une clé du succès des enseignes sera entre autre d'être adossé à un partenaire financier solide.

Les partenaires financiers de Giphar et PHR (Pharmaréférence, Viadys), qui ne manqueront pas d'apparaître pour accompagner leur développement, ne sont pas encore connus aujourd'hui. Même chose pour Giropharm. Nous rappelons qu'Alphega appartient à Alliance Healthcare, Pharmactiv à Celesio, propriétaire d'OCP, et Phoenix détient 35% de Plus Pharmacie (enseignes Pharmavie / Familyprix).

La consolidation devrait profiter aux enseignes et éventuellement groupements déjà en place. Ceux qui viennent de se lancer (Pharmodel), vont se lancer (Astera, Welcoop) ou se sont développés sur un autre modèle jusqu'à récemment (Népenthès, Evolupharm) auront de la peine à combler leur retard.

<sup>1</sup> Par enseigne on entend le fait d'ajouter au nom de la pharmacie le nom d'une enseigne, comme Pharmavie, Forum Santé, Giphar etc. Le label est une variation de l'enseigne comme le label Relais et Château pour les hôtels. Ce dernier terme est revendiqué par Optimum/Pharmactiv et Evolupharm.

## Un fort développement des enseignes à prévoir, avec ou sans ouverture du capital des pharmacies

Les enseignes se développeront-elles si le capital des pharmacies n'est ouvert qu'aux seuls pharmaciens ?<sup>2</sup>

### L'enseigne correspond au besoin de certains pharmaciens

Même en l'absence d'ouverture du capital, de nombreux éléments montrent que les enseignes vont se développer :

- **L'économie morose accélère le développement des enseignes.** La situation économique commande aux pharmaciens de réagir, par exemple avec une enseigne, pour améliorer les marges.
- Dans certains cas, l'enseigne comme le groupement est aussi le moyen que choisit le pharmacien pour **affirmer ses valeurs** par rapport aux autres pharmaciens, pour reconnaître les pharmaciens qui partagent les mêmes valeurs que lui. Par exemple Astera met en avant l'état d'esprit des pharmaciens coopérateurs, des pharmaciens « libres et associés ».
- **L'union fait la force.** Plus de 80% des pharmaciens en enseigne se sentent plus sereins face à l'avenir.
- **L'absence de la concurrence de structures intégrées ne signifie pas que le commerce associé ne va pas se développer.** Dans d'autres circuits de distribution, les enseignes se sont développées avec une faible présence des structures intégrées. Dans les magasins de matériel médical et dans l'optique, domaine proches de la pharmacie, les enseignes se développent alors même qu'il existe peu de structure de commerce intégré.

### L'enseigne est une valeur ajoutée pour certains clients, principalement les moins de 40 ans

Pour les clients des pharmacies, l'enseigne offre un certain nombre d'avantages :

- la garantie d'une « promesse » qui rassure,
- la garantie d'une organisation plus large qu'une seule pharmacie qui permet à la promesse de durer,
- une uniformisation du point de vente qui est attendue,
- un mouvement global de la société française, un « développement sociétal » inéluctable.

Selon un sondage publié par Forum Santé en mars 2007, 42% des 725 personnes interrogées sont plutôt favorables aux regroupements des pharmacies en enseigne et quasiment la moitié des 18-39 ans !

## Conditions de l'étude

Outre une étude documentaire fouillée, cette étude se fonde sur 22 entretiens en profondeur avec des personnalités reconnues du monde de la santé et du commerce. Elle propose aussi un panorama complet de 7 circuits de distribution en France : l'optique, la parapharmacie, les magasins de matériel médical, les laboratoires de biologie, la parfumerie, l'habillement, les grandes et moyennes surfaces (400 pages).

Pour plus de détails, se connecter sur le site : <http://www.median-conseil.com/sante-multiclient/demain-pharma.html>

Les résultats détaillés de l'étude sont destinés à la vente.

Pour plus d'informations, merci de contacter : B. Thomé, gérant, au 04 50 71 30 59 ou [benoit.thome@median-conseil.com](mailto:benoit.thome@median-conseil.com)

<sup>2</sup> En effet, dans un dossier portant sur l'ouverture du capital des pharmacies en Italie et en Allemagne, l'avocat général de la Commission de justice européenne a préconisé en décembre dernier de laisser à chaque Etat le soin de se prononcer sur la question. Le jugement de la Cour est attendu mais il suit normalement l'avis de l'avocat général. Ce jugement aurait force de jurisprudence pour la France qui ne se verrait pas imposer ainsi par l'Europe d'ouvrir le capital des pharmacies au-delà des pharmaciens.

## Formation sur le même sujet

Une formation le 16 juin à Paris est proposée sur le thème de

« Nouvelle donne en pharmacie : Panorama de la vente directe et Enseignes de pharmacie »

<http://www.median-conseil.com/formations/formation-enseigneetvd.html>

Median Conseil est une société de conseil et d'étude spécialisée dans la santé. Elle édite régulièrement des études multi clients.

Median Conseil – Central Parc, Bât. C – 32, avenue Jules Ferry – 74200 Thonon-les-Bains. [www.median-conseil.com](http://www.median-conseil.com)