



Edition 2021

# LA STRATEGIE DE ZUR ROSE DANS LA E-SANTE

Comment le leader européen de la vente en ligne compte  
devenir la première entreprise plate-forme de santé en Europe

Directeur des Echos Etudes

**Laurent David**

Etude réalisée par

**Hélène Charrondière**

Responsable sectorielle

**Hélène Charrondière**

## NOTE IMPORTANTE SUR LE DROIT DE REPRODUCTION

Toute reproduction partielle ou totale de la présente étude par quelque procédé que ce soit est interdite, sauf autorisation expresse de l'éditeur.

La loi interdit les copies ou reproductions destinées à une utilisation collective. Toute représentation, reproduction ou diffusion faite par quelque procédé que ce soit, sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit, est illicite et constitue un délit de contrefaçon sanctionné par les dispositions du Code de la propriété intellectuelle.

**Tous droits réservés :** Les Echos Etudes 2021

ISBN 979-10-241-0361-7

**Date de publication :** octobre 2021

**Éditeur :** Les Echos Etudes (filiale du groupe Les Echos)

10, Boulevard de Grenelle – 75738 Paris Cedex 15

**Téléphone :** 01 49 53 63 00

[www.lesechos-etudes.fr](http://www.lesechos-etudes.fr)

Cette étude est la propriété exclusive des Echos Etudes. Aucune diffusion totale ou partielle n'est possible sans l'autorisation expresse et préalable de l'éditeur. Toute utilisation autorisée de cette publication devra mentionner sa source complète :

« La stratégie de Zur Rose dans la e-santé » - Source Les Echos Etudes ©

**Synthèse : allez à l'essentiel**

6

**01. Le groupe Zur Rose : activités, organisation et performances financières**

13

1. L'origine du groupe et les grandes étapes de son développement

14

2. Les pôles d'activité du groupe

17

3. L'évolution des principaux indicateurs financiers depuis 10 ans

19

**02. L'ambition de Zur Rose : devenir le leader européen de la e-santé**

22

1. La vente en ligne, activité phare du groupe

23

2. La prescription électronique, levier de croissance des prochaines années

28

3. Les plates-formes de e-services intégrées lancées en Suisse (Well) et en Allemagne (DocMorris Express)

30

4. Interview de Sylvain Hanssen, directeur de l'écosystème e-santé au sein du groupe Zur Rose

34

**Annexe**

40

## POURQUOI CETTE ÉTUDE ?



### Une plate-forme de services intégrée pour gérer sa santé en 1 clic

Grossiste pharmaceutique à l'origine, le groupe suisse Zur Rose est devenu en quelque 30 ans le premier opérateur européen de la vente en ligne de produits de santé. Une position obtenue grâce à l'acquisition du site DocMorris en 2012 et à la forte dynamique du e-commerce en Allemagne. Plusieurs acquisitions de e-pharmacies (Eurapon, apo-rot, Vitalsana, MedPex et Apotal) et de places de marché (DoctiPharma en France et PromoFarma en Espagne) lui ont permis de consolider son leadership et de transformer progressivement son modèle économique.

Mais la vente en ligne n'est pas la seule activité investie par Zur Rose. Dès le début des années 2000, le groupe s'est diversifié vers de nouveaux services, anticipant la transformation numérique des parcours de soins. Fin 2020, ce virage stratégique s'est concrétisé par le lancement de la plate-forme DocMorris Express, qui se présente comme un hub de services de e-santé destiné aux professionnels de santé et aux patients. Objectif : proposer un parcours patient-client 100 % numérique, allant de la téléconsultation médicale à la prescription électronique et au suivi des maladies chroniques, en intégrant par ailleurs la PDA, la livraison de médicaments à domicile, la télépharmacie... En s'appuyant sur la marque faîtière DocMorris, Zur Rose veut devenir la première entreprise plate-forme de santé en Europe.

Présent en France depuis le rachat en 2019 de DoctiPharma (devenu DocMorris DoctiPharma en octobre 2021), Zur Rose demeure toutefois peu connu dans l'Hexagone. Cette étude vous permettra de découvrir les activités, les performances financières et les ambitions de ce groupe discret qui ambitionne de révolutionner l'organisation des soins sur le continent européen.



**Extrait**



# 01. Le groupe Zur Rose : activités, organisation et performances financières

## 1. L'origine du groupe et les grandes étapes de son développement

Extrait

### Trajectoire et chiffres clés du groupe Zur Rose

Groupe d'origine suisse, Zur Rose est à l'origine un grossiste répartiteur pour les médecins propharmaciens, créé par une vingtaine de médecins en 1993 à Steckborn (commune du canton de Thurgovie, en Suisse orientale). Le groupe a déménagé en 1999 pour s'installer à Frauenfeld, toujours dans le canton de Thurgovie.

Au cours de ces 28 dernières années, le groupe a opéré trois grands virages stratégiques :

- 1. Une première diversification vers les services à domicile** (livraison de médicaments à domicile, d'abord en Suisse puis en Allemagne et en Autriche), suivie de l'intégration de structures de soins primaires (acquisition des centres de soins Bluecare en Suisse)
- 2. Une deuxième diversification vers la distribution officinale** : ouverture de pharmacies physiques (uniquement en Suisse) et surtout développement d'une activité de e-commerce, avec le rachat du site néerlandais DocMorris en 2012. Le groupe a racheté par la suite 6 autres sites de vente en ligne, en Allemagne (Vitalsana, apo-rot, Medpex, Apotal), en Espagne (PromoFarma) et en France (DoctiPharma)
- 3. Une troisième diversification vers les services de e-santé.** Zur Rose accélère dans ce domaine depuis 2020, avec le rachat en Allemagne de la société de télémédecine Teleclinic, les investissements dans la e-prescription et le lancement de la plate-forme numérique DocMorris Express

Le groupe dispose de 3 « Tech Hub » à Berlin, Barcelone et Winterthur (canton de Zurich).



CA consolidé : 1 751,9 MCHF (1 618,1 M€) fin 2020  
En croissance de 11,7 % par rapport à 2019

CA prévisionnel en 2021 : 2 015 MCHF (1 900 M€)



Les activités BtoC représentent 70 % de l'activité vs 26 % pour les services BtoB auprès des professionnels de santé et 4 % pour le CA réalisé par les marketplace (Promofarma, Doctipharma)



L'Allemagne représente 62 % du CA consolidé vs 34 % pour la Suisse et 4 % pour le reste de l'Europe (fin 2020)



Développement des activités sous 2 principales marques : Zur Rose pour la Suisse et DocMorris pour les autres pays européens



7 sites de e-commerce rachetés depuis 2012, dont 4 en Allemagne N° 1 de la vente en ligne en Europe et n° 1 en Allemagne



Plus de 10,5 millions de clients actifs revendiqués en Europe (clients directs du groupe et de ses partenaires)



1 960 collaborateurs en ETP fin 2020

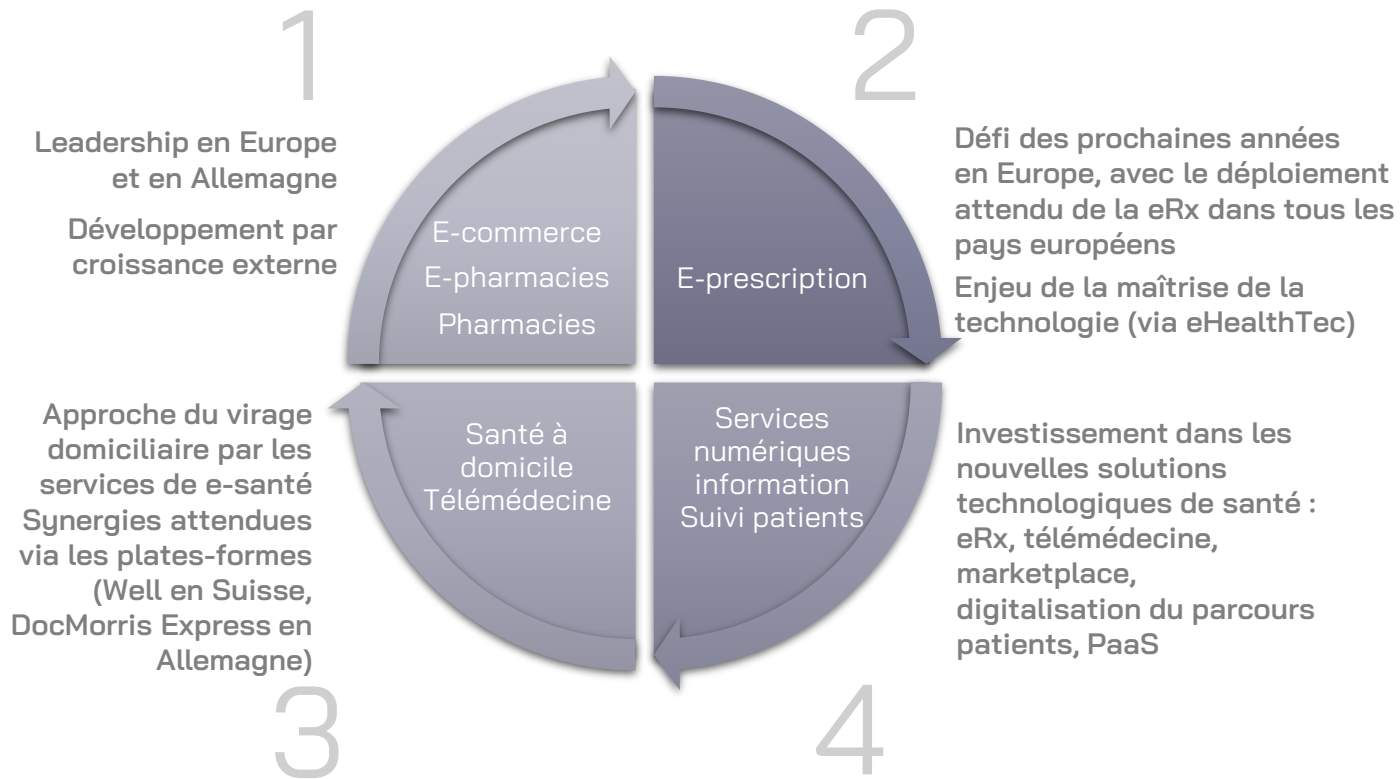
# 01. Le groupe Zur Rose : activités, organisation et performances financières

## 2. Les pôles d'activité du groupe

Extrait

Les 4 pôles d'activité stratégiques devant dégager des synergies et des gains d'efficacité dans l'organisation et l'accès aux soins

Source : Les Echos Etudes



## Implantation géographique du groupe en 2021

Source : Les Echos Etudes



## 02. L'ambition de Zur Rose : devenir le leader européen de la e-santé

### 1. La vente en ligne, activité phare du groupe

Extrait

### DocMorris : la e-pharmacie néerlandaise, à l'origine de l'ouverture du e-commerce en Europe

L'entrée de Zur Rose sur le marché de la vente en ligne remonte à 2012, année au cours de laquelle il a acquis le site néerlandais DocMorris. Pour le groupe, il s'agit du virage stratégique le plus important opéré depuis sa création, dans la mesure où ce rachat a jeté les bases de la future « entreprise plate-forme » qu'est en train de devenir Zur Rose.

Rappelons que la légalisation de la vente en ligne de médicaments en Europe est reconnue par l'arrêt rendu par la Cour de Justice des Communautés européennes (CJCE) en décembre 2003. Cet arrêt fait suite au litige qui opposait le Deutscher Apothekerverband (DAV), association ayant pour but de défendre les intérêts économiques et sociaux de la profession de pharmacien en Allemagne, et la société DocMorris, qui pratiquait la vente de médicaments sur Internet ainsi qu'une activité classique d'officine traditionnelle, ouverte au public et localisée aux Pays-Bas.

Cette société proposait sur Internet des médicaments à usage humain, soumis ou non à prescription médicale, à destination des consommateurs résidant en Allemagne.

La législation allemande interdisait à l'époque la vente par correspondance des médicaments, leur délivrance étant exclusivement réservée aux pharmacies d'officine « physique ». Le DAV a alors engagé une procédure à l'encontre de DocMorris devant les juridictions allemandes. Le juge allemand a posé une question préjudicielle à la CJCE sur la compatibilité des interdictions figurant dans la législation allemande avec les dispositions du traité CE (article 30). Cette procédure a finalement abouti à la reconnaissance de la vente en ligne pour l'ensemble des pays membres de l'UE.

#### Buying medicines on-line in the EU (rappel des messages clés adressés par la Commission européenne)

In the European Union (EU), it is possible to buy medicines online. Patients should only buy medicines from online retailers registered with the national competent authorities in the EU Member States, to reduce the risk of buying sub-standard or falsified medicines.

The European Commission has introduced a common logo that appears on the websites of these registered retailers.

Pays	Quelques sites nationaux précisant le cadre réglementaire de la vente en ligne
Allemagne	<a href="http://www.dimdi.de">http://www.dimdi.de</a>
Belgique	<a href="http://www.fagg-afmps.be">http://www.fagg-afmps.be</a>
Espagne	<a href="http://www.distafarma.aemps.es">www.distafarma.aemps.es</a>
France	<a href="http://www.ordre.pharmacien.fr">www.ordre.pharmacien.fr</a>
Italie	<a href="http://www.salute.gov.it">http://www.salute.gov.it</a>
Pays-Bas	<a href="http://www.aanbiedersmedicijnen.nl">http://www.aanbiedersmedicijnen.nl</a>

[Page EMEA présentant le cadre réglementaire européen](#)

## 02. L'ambition de Zur Rose : devenir le leader européen de la e-santé

1. La vente en ligne, activité phare du groupe

Extrait

### La vente en ligne de produits de santé, cœur d'activité du groupe Zur Rose

#### **DocMorris** Marque faitière qui regroupera l'ensemble des activités de e-commerce à horizon 3-5 ans



n°2 en Allemagne de la vente en ligne des produits de santé derrière shop-apotheke  
43 % de part de marché en Allemagne - CA estimé : 480 M€ en 2020 (source : ecommerceDB)



n°3 en Allemagne de la vente en ligne des produits de santé derrière shop-apotheke et DocMorris - CA estimé : 230 M€ en 2020 (source : ecommerceDB)



n°4 en Allemagne de la vente en ligne des produits de santé – Site spécialisé dans la prise en charge des patients diabétiques CA estimé : 157 M€ en 2019  
Racheté en 2020



Site de vente en ligne allemand racheté en 2018



Site néerlandais racheté en 2017 – Intégration dans DocMorris finalisée



Site de vente en ligne allemand racheté en 2018



Place de marché espagnole rachetée en 2018



Place de marché française rachetée en 2019 auprès du groupe Lagardère – Intégration dans DocMorris finalisée en octobre 2021

Plus d'un million de clients actif, plus de 1 000 pharmacies partenaires en France, en Espagne et en Italie, croissance de 73,5 % des ventes en 2020  
En octobre 2021, le groupe annonce qu'il commercialisera, d'ici la fin de l'année, des gammes de médicaments OTC sur sa plate-forme française



## 02. L'ambition de Zur Rose : devenir le leader européen de la e-santé

3. Les plates-formes de e-services intégrées lancées en Suisse et en Allemagne

Extrait

### Lancement en décembre 2020 de la plate-forme « DocMorris Express » en Allemagne

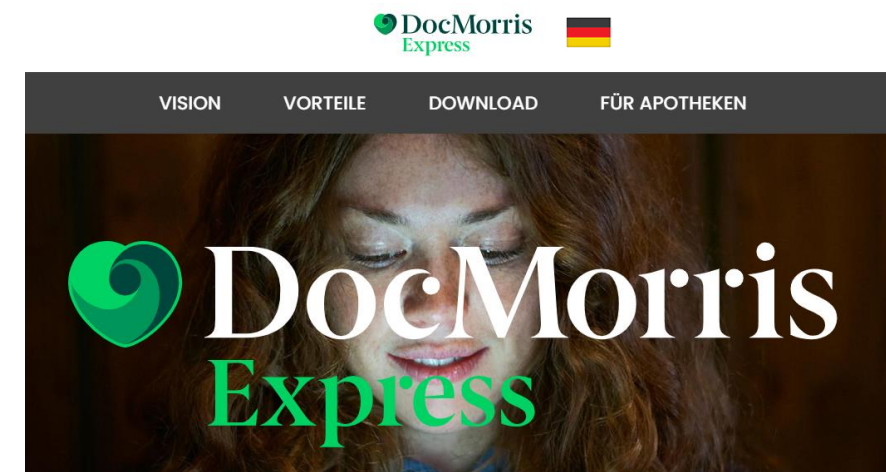
En décembre 2020, le groupe a lancé en Allemagne une plate-forme numérique intégrée, destinée à construire un parcours de santé hybride, où les services en pharmacie et les solutions de e-santé s'articulent pour proposer une expérience patient fluide, tout en faisant gagner du temps aux professionnels de santé. Baptisée « **DocMorris Express** », cette plate-forme permet aux patients d'accéder à des sources d'information santé, téléconsulter, scanner son ordonnance, renouveler ses prescriptions en ligne, commander ses produits, choisir son lieu de livraison ou parler à un pharmacien en vidéo (télépharmacie).

Son développement s'appuie sur :

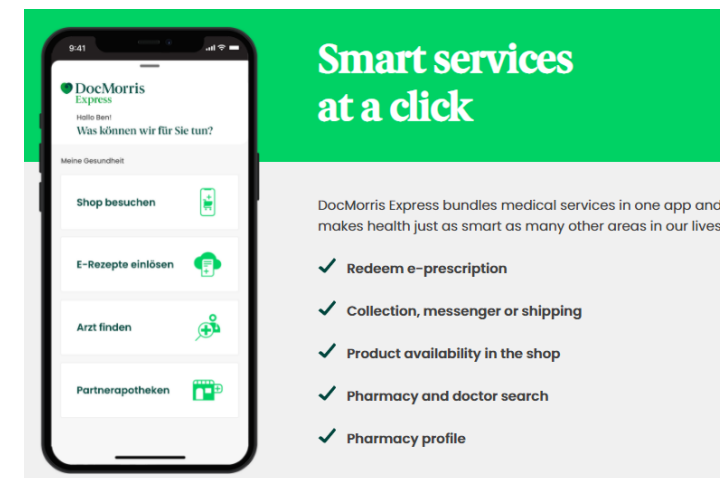
- Un réseau de pharmaciens d'officine partenaires qui travaillent avec DocMorris sur le modèle de la marketplace (le pharmacien choisit quels produits il souhaite vendre sur la plate-forme et à quel prix). Un réseau qui doit permettre de développer la livraison ultra rapide, le jour même de la commande. Le patient choisit le délai et le mode de livraison, en pharmacie (click&collect) ou à domicile
- Des services de e-santé développés ou acquis par Zur Rose (la téléconsultation par exemple, à travers le service Teleclinic), ainsi que des solutions proposées par des sociétés tierces.

Exemple :

- Développement d'un service de coaching à distance pour les patients souffrant d'obésité, en partenariat avec Novo Nordisk (*voir ci-après*)
- Développement d'un autre service de suivi, destiné aux patients souffrant de diabète de type 2, en partenariat avec Roche (annoncé en octobre 2021)



Page web du site allemand « DocMorris Express »



# VOS CONTACTS



*zur Rose*

 DocMorris

VOUS SOUHAITEZ CONNAÎTRE LES OFFRES COMMERCIALES DES ECHOS ETUDES,  
LES MODALITÉS DE DIFFUSION DE NOS ÉTUDES MULTICLIENTS OU NOS AUTRES PRESTATIONS  
(CONSEIL, ÉTUDE AD'HOC, VEILLE CONCURRENTIELLE, NEWSLETTERS...)



Caroline Jaubourg  
Directrice commerciale et relation clientèle  
cjaubourg@lesechos.fr  
01 87 39 76 32



Catherine Charpentier  
Chargée commerciale et relation clientèle  
ccharpentier@lesechos.fr  
01 87 39 76 28

VOUS SOUHAITEZ CONTACTER LA DIRECTRICE DU PÔLE PHARMACIE-SANTÉ DES ECHOS ETUDES



Hélène Charrondière  
Directrice du pôle Pharmacie-Santé des Echos Etudes  
hcharrondiere@lesechos.fr  
01 87 39 76 29 / 06 16 19 48 05