

NOUVEAUTÉ

Zur Rose
Ihre Versandapotheke.

LA STRATÉGIE DE ZUR ROSE DANS LA E-SANTÉ

Comment le leader européen de la vente en ligne compte devenir la première entreprise plateforme de santé en Europe

Découvrez dans cette étude :

- ▶ **Les activités de Zur Rose** : la répartition pharmaceutique, l'officine, la vente en ligne, la télémédecine, la e-prescription, la PDA...
- ▶ **La plateforme DocMorris+** et la création d'un parcours de soins 100 % numérique
- ▶ **Les alliances et les acquisitions** réalisées au cours des 10 dernières années



CASE STUDY

Les ambitions
de Zur Rose pour
devenir un leader
de la e-santé
en Europe

Les Echos

ÉTUDES

UNE PLATEFORME DE SERVICES INTÉGRÉE POUR GÉRER SA SANTÉ EN 1 CLIC



Hélène Charrondière

Directrice du pôle
Pharmacie-Santé



@hcharrondiere

Grossiste pharmaceutique à l'origine, le groupe suisse Zur Rose est devenu en quelque 25 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 (Apotal, MedPex, Vitalsana) et de places de marché (DoctiPharma et PromoFarma) 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+, 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 faitière DocMorris, Zur Rose veut devenir la première entreprise plateforme de santé en Europe. Présent en France à travers DoctiPharma, Zur Rose demeure toutefois peu connu. Cette nouvelle 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.

Méthodologie



DESK RESEARCH

Recherches documentaires approfondies sur les activités, les investissements et les acquisitions réalisées par Zur Rose



CARTOGRAPHIE

Analyse de l'écosystème des projets et des alliances développés par le groupe dans la santé

Plan de l'étude

Aller à l'essentiel : synthèse et enseignements clés

Le groupe Zur Rose : activités, organisation et performances financières

L'origine du groupe, son organisation et ses filiales

Les pays européens où le groupe est implanté

L'évolution de ses performances financières depuis 10 ans et les prévisions de croissance à horizon 3-5 ans

L'impact de la crise sanitaire sur ses activités et sa stratégie

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

Les étapes clés du développement de Zur Rose au niveau européen

Ephéméride des acquisitions et des partenariats mis en place depuis une dizaine d'années

DocMorris+ : la concrétisation de sa stratégie de plate-forme lancée fin 2020

La santé en 1 clic : vers la création d'un écosystème européen de services numériques en BtoB et BtoC
Focus sur l'alliance avec Allianz Care, CSS, Visana et sur le partenariat avec Novo Nordisk dans la prise en charge de l'obésité (DocMorris Adipositas Care)

Les activités et les projets développés dans la santé

L'activité historique de grossiste en produits de santé

La vente en ligne, activité phare du groupe développée à travers les sites DocMorris, Vitalsana, MedPex et Apotal ainsi que les places de marché PromoFarma et DoctiPharma

Le développement des pharmacies shop-in-shop, en partenariat avec la Migros

La gestion des soins primaires

La préparation des doses à administrer (PDA)

La prescription électronique (eRx) et le partenariat avec IBM en Allemagne

La télémédecine (Teleclinic), la télépharmacie et le télésuivi des patients souffrant de maladies chroniques



PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

Activités

- ▶ Distribution pharmaceutique de gros
- ▶ Pharmacie d'officine offline
- ▶ E-pharmacies
- ▶ Services d'accompagnement des patients

Marchés

- ▶ Médicaments
- ▶ DM
- ▶ Autres produits de santé



QUI SOMMES-NOUS ?

Depuis plus de 30 ans, **Les Echos Etudes** aide les décideurs à anticiper les tendances de leur marché et capter de nouvelles opportunités d'affaires.

Tendances émergentes, scénarios prospectifs, valorisation de marchés, data inédites : nos études vous permettent de prendre un temps d'avance !

Découvrez, également, nos offres sur-mesure pour :

- vous accompagner dans la mise en œuvre de votre plan stratégique : estimation de potentiel, positionnement d'offre, insights consommateurs...
- valoriser votre expertise et répondre à vos enjeux de communication grâce à nos baromètres et études co-brandées.

CES ÉTUDES POURRAIENT ÉGALEMENT VOUS INTÉRESSER :

- ▶ **La stratégie de Google dans la santé**
IA, Big data et Cloud computing au service d'une grande ambition : inventer la médecine de demain
- ▶ **La stratégie d'Amazon dans la santé**
Comment le géant mondial du e-commerce et du cloud computing compte devenir un acteur de santé à part entière
- ▶ **La dynamique des e-pharmacies en France et en Europe**
Les stratégies des pure players de la e-pharmacie, des généralistes du e-commerce et des enseignes de pharmacies

Bon de commande

La stratégie de Zur Rose dans la e-santé

Version PDF

- Pour 1 utilisateur*
1 950 € HT - 2 057,25 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 2 à 5 utilisateurs*
2 535 € HT - 2 674,43 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 6 à 10 utilisateurs*
2 925 € HT - 3 085,88 € TTC (TVA à 5,5%)
- Plus de 10 utilisateurs*, nous contacter

Version papier

- 1 950 € HT - 2 057,25 € TTC (TVA à 5,5%)

Option papier

- Oui je souhaite recevoir un ou plusieurs exemplaires papier pour 195 € HT (TVA à 5,5%) l'unité, en plus de l'achat d'une version PDF.

Nombre d'exemplaires :

Option présentation orale de l'étude par l'expert auprès de vos équipes.

- Pour une présentation personnalisée, nous vous proposons un accompagnement sur-mesure.

Contactez nous au 01.49.53.63.00

Email : etudes@lesechos.fr

Coordonnées de l'utilisateur final

(Si plusieurs utilisateurs, nous communiquer leurs coordonnées accompagnées de ce bon de commande)

Nom : Prénom :

Fonction : Société :

Adresse :

Tél. : E-mail :

Facturation

Société :

Adresse :

Contact :

Règlement

- Virement (RIB 31489/00010/00219548733/47 Crédit agricole - CIB)
- Chèque à l'ordre des Echos Solutions
- Carte bancaire sur lesechos-etudes.fr
- Règlement à réception de facture

Date :// Signature :

* L'article L.122-5 du Code de la propriété intellectuelle n'autorise que les copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective. En complétant ce formulaire, j'accepte les conditions générales de ventes et d'utilisation qui sont disponibles sur le site www.lesechos-etudes.fr.