



En partenariat avec **Les ÉchosÉTUDES**

DISTRIBUTEURS PHARMACEUTIQUES EN EUROPE

Reconfiguration à venir

Par **Hélène CHARRONDIÈRE**,
Directrice du pôle Pharmacie-Santé
des Échos Études

Assurant plus de 60 % de l'approvisionnement des officines et des hôpitaux, les grossistes-répartiteurs *full-liners*¹ (Celesio², Alliance Boots, Phoenix, Sanastera, Oriola KD, Mediq...) restent des acteurs incontournables de la distribution pharmaceutique en Europe. Ils sont néanmoins de plus en plus fragilisés sur leur cœur de métier (la répartition), dont la rentabilité ne cesse de se dégrader depuis une dizaine d'années. Ainsi, sur les principaux marchés d'Europe de l'Ouest (France, Allemagne, Royaume-Uni, Espagne, Italie et Pays-Bas), la marge générée par cette activité a reculé de 30 points entre 2001 et 2014³... Cette dégradation s'explique à la fois par les évolutions des marchés pharmaceutiques (pressions croissantes sur les prix des médicaments, générification des marchés officinaux) et par les politiques de distribution directe adoptées par certains grands industriels de la pharmacie, qui optent pour des modèles de distribution alternatifs à celui de la répartition (modèles DTP⁴ et RWA⁵). Pour ces groupes, la recherche de relais de croissance devient indispensable. Cette nécessité se traduit par plusieurs grands mouvements stratégiques : la diversification vers de nouvelles activités (soins à domicile notamment) et métiers

(SI, big data), le développement de chaînes de pharmacies dans les pays où cette intégration verticale est permise (près de 20 % des officines européennes appartiennent à des réseaux intégrés pour la plupart filiales ou adossés à des groupes de répartition) et le rachat de sociétés concurrentes pour étendre leur implantation géographique (un groupe comme Phoenix est présent dans une quinzaine de pays européens, Celesio et Alliance Boots dans une dizaine). Mais l'orientation la plus marquante au cours de ces trois dernières années est la cession des deux leaders européens,

Celesio et Alliance Boots, passés dans le giron des groupes américains McKesson (191 milliards de dollars de chiffres d'affaires fin 2016) et Walgreens (117 milliards). Un changement d'échelle et des orientations stratégiques qui ne sont pas encore forcément visibles en France, mais qui conduisent inéluctablement à une reconfiguration en profondeur de la distribution pharmaceutique européenne.

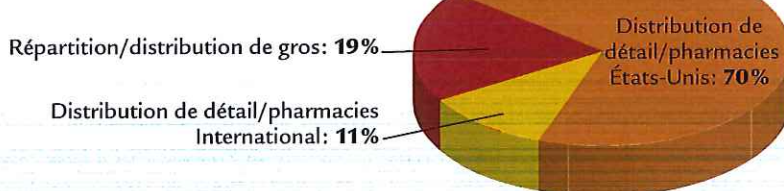
Source : Les Échos Études, *La distribution pharmaceutique en Europe*, février 2017
<https://www.lesechos-etudes.fr/etudes/pharmacie-sante/perspectives-distribution-pharmaceutique-europe/>

1. Les *full-liners* référencent et livrent la quasi-totalité des médicaments disponibles sur un marché
2. Maison mère d'OCP.
3. Base 100 en 2001.
4. DTP pour Direct-to-Pharmacy.
5. RWA pour Reduced Wholesale Agreements.

Les portefeuilles d'activités des groupes américains McKesson et Walgreens Boots Alliance en 2016

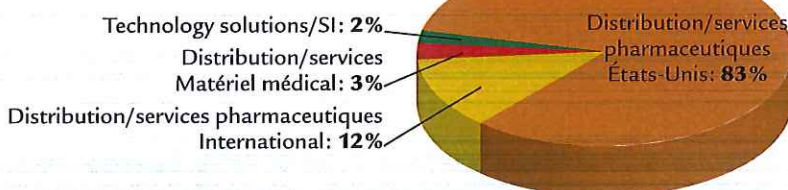
Walgreens Boots Alliance

117 milliards de dollars de CA fin 2016



McKesson

191 milliards de dollars de CA fin 2016



Source : Les Échos Études selon données sociétés

