

La stratégie d'Amazon dans la santé

Comment le géant mondial du e-commerce et du cloud computing compte-t-il devenir un acteur de santé à part entière ?

Une étude pour

#1

Décrypter

les ambitions d'Amazon
et l'ampleur
des investissements
réalisés dans la santé

#2

Connaître

les segments
et les activités
investis

#3

Disposer

d'une cartographie
des alliances
et des acquisitions
réalisées dans la santé

#4

Identifier

ses atouts pour réussir
cette diversification,
mais aussi les menaces
qui pèsent sur le groupe
dans le contexte actuel
de « Gafa bashing »



ÉDITO

DISTRIBUTION PHARMACEUTIQUE, ORGANISATION DES SOINS ET NOUVEAU MODÈLE ASSURANTIEL : LA DISRUPTION VIENDRA-T-ELLE D'AMAZON ?

Financement de sociétés de biotech, organisation des soins et assurance santé, gestion des données médicales, distribution pharmaceutique... Amazon investit tous les maillons de la chaîne de valeur de la santé. Que ce soit par développements internes ou par le biais de rachats et alliances, le géant mondial du e-commerce et du cloud computing construit, pas à pas, tout un écosystème de services numériques dans la santé. Avec une ambition clairement assumée : transformer le parcours de soins et améliorer l'efficacité des systèmes de santé.

Investir toute la chaîne de valeur de la santé

C'est réellement à partir de 2018 qu'Amazon accélère avec plusieurs initiatives stratégiques qui confirment sa volonté de se positionner comme un acteur de santé à part entière. Côté financement et assurance, Amazon s'associe à la banque d'affaires JP Morgan et à la société d'investissement Berkshire Hathaway. Objectif : proposer à leurs salariés respectifs une assurance santé de qualité et au coût maîtrisé. Le groupe s'intéresse donc naturellement à la gestion elle-même des soins. Il se lance dans la création d'Amazon Care, une clinique pilote qui propose aux salariés de son siège social à Seattle des soins préventifs, des visites d'infirmières à domicile ainsi que des solutions de téléconsultation et de symptom checker. Etape suivante : celle de la dispensation et de la distribution physique des produits de santé. C'est dans ce domaine que le groupe dispose de ses plus grands atouts, grâce à sa puissance logistique et sa position de leader dans le e-commerce. Fait révélateur, c'est dans la distribution qu'Amazon réalise sa première grande acquisition, avec le rachat pour près d'1 milliard de dollars de PillPack, start-up américaine qui a développé un service en ligne de préparation et de livraison à domicile de médicaments de prescription.

Une volonté affichée de transformer la santé grâce au numérique

Parallèlement à ces investissements, Amazon avance ses pions sur les nouveaux marchés de la e-santé. Depuis 2018, il a successivement lancé les services Amazon Comprehend Medical (conçu à partir de l'intelligence artificielle et destiné à l'analyse des dossiers médicaux électroniques), Amazon Transcribe Medical (solution de reconnaissance vocale destinée aux médecins) et Amazon Prime Air (projet expérimental de livraison par drone en moins de 30 minutes). Le groupe met par ailleurs à disposition des développeurs son programme « Alexa® Skills Kit » pour faciliter la mise au point d'appli santé destinées à son assistant personnel vocal Alexa®, l'une de ses innovations clés pour offrir des services de santé à domicile.

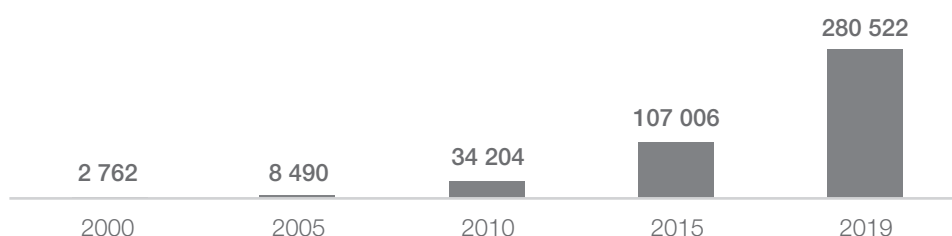
LES + DE L'ÉTUDE

- > L'analyse des atouts d'Amazon pour réussir dans la santé
- > L'identification des segments de la santé investis par le groupe, les services expérimentés ou déjà commercialisés
- > La cartographie de ses alliances et de ses acquisitions
- > Un zoom sur le e-commerce de produits de santé et les impacts déjà perceptibles pour les chaînes de pharmacies aux Etats-Unis

L'AUTEUR

Hélène Charrondière, directrice éditoriale du pôle Pharmacie-Santé des Echos Etudes, analyse les évolutions du secteur de la santé depuis 30 ans. Elle travaille plus spécifiquement sur la révolution numérique de ce secteur (IoT, télémédecine, Big data, intelligence artificielle, blockchain, e-pharmacies...) et son impact sur l'organisation des soins et la distribution des produits de santé.

Évolution du CA consolidé d'Amazon depuis 2000 (M€)



Source : graphe Les Echos Etudes selon rapports annuels d'Amazon

SOMMAIRE DE L'ÉTUDE

Synthèse : la révolution Amazon ne fait que commencer

Les étapes clés de la stratégie d'Amazon dans la santé

Le parcours de santé vu par Amazon : une approche systémique se dessine

Ses atouts pour réussir, les défis à relever dans un contexte de « Gafa bashing »

01 Le groupe Amazon : activités, organisation et performances financières

E-commerce et place de marché, distribution physique et new retail (Amazon Go), intelligence artificielle, services de cloud computing (AWS), robotique, streaming vidéo... : les activités et les secteurs investis par Amazon

Les « mégatendances » sur lesquelles Amazon se positionne

Les facteurs clés de succès du groupe, la culture d'entreprise d'Amazon

L'organisation du groupe, ses filiales par activités

L'évolution des performances financières depuis 10 ans, les résultats trimestriels de 2020 et l'impact positif de la crise sanitaire sur l'activité du groupe

02 Les ambitions d'Amazon dans la santé

Pourquoi le groupe investit dans ce secteur, son approche du parcours de santé et de soins

Les technologies développées par Amazon pour améliorer l'organisation des soins et le suivi des patients

Ephéméride des acquisitions, alliances et lancements d'activités dans la santé

La prévention santé, l'autonomie du patient et la santé à domicile : le développement des wearables (Halo®) et de l'assistant personnel Alexa®

L'assurance santé : la promesse de réduire « le fardeau » des dépenses maladie

Les solutions développées pour les professionnels de santé : exploitation des dossiers médicaux électroniques, IA et optimisation des diagnostics, reconnaissance vocale, téléconsultation, suivi des patients à domicile...

Amazon vs pharmaciens d'officine : ennemis et partenaires à la fois sur le canal des e-pharmacies

Les initiatives prises par Amazon pour lutter contre la Covid-19

03 Amazon, acteur de santé : les atouts pour réussir, les défis à relever

Des atouts majeurs : la coexistence de plusieurs modèles économiques, l'approche systémique du commerce, l'automatisation de la relation client et de la supply chain, la capacité à anticiper les besoins des consommateurs, des moyens financiers et des capacités d'investissement immenses...

Les enjeux de la confiance dans un secteur hyper réglementé et dont la transformation numérique a pris du retard

Amazon face aux enjeux écologiques et aux défis du développement durable

Les risques de régulation et de démantèlement des GAFA aux Etats-Unis et en Europe



Les étapes clés d'Amazon dans la santé

2017	- Investissement dans la start-up Grail
2018	- Rachat de la pharmacie en ligne américaine PillPack - Création de la JV Haven avec JP Morgan et Berkshire Hathaway - Partenariat avec Arcadia dans le domaine des dispositifs médicaux - Création d'un consortium avec Microsoft, IBM, Oracle, Salesforce et Google (interopérabilité des SI de santé)
2019	- Lancement d'Amazon Care - Partenariat avec Generali dans le cadre du programme Vitality - Lancement d'Amazon Prime Air - Obtention en France de la certification d'HDS - Lancement d'Amazon Transcribe Medical par AWS - Acquisition d'Health Navigator
2020	- Dépôt au Royaume-Uni de la marque Amazon Pharmacy® (marque aussi déposée en Australie, au Canada, en Israël, en Chine...) - Lancement du bracelet connecté Halo®

PÔLE PHARMACIE-SANTÉ des Echos Etudes

La dynamique des e-pharmacies en Europe, Novembre 2020

Newpharma, Zur Rose, Shop Apotheke, Pharmasimple, PharmaMarket, Amazon... : qui sont les acteurs clés et les stratégies de ces nouveaux acteurs de la distribution des produits de santé ?

Pharma 4.0 : transformation numérique de la production et de la supply chain, Octobre 2020

Comment moderniser la production et la supply chain d'une filière hautement réglementée ? La crise va-t-elle accélérer la digitalisation de la chaîne pharmaceutique ?

La blockchain : quel potentiel dans le secteur de la santé ? Juin 2020

Échanges des données de santé, optimisation des essais cliniques, traçabilité des produits et modernisation de la supply chain

L'observatoire des enseignes de pharmacies, Avril 2020

Services, MDD, approche phygitale, marketing relationnel, nouveaux espaces de vente... : les facteurs clés de succès du retail sont-ils suivis et appliqués ?

Smart Healthy Cities, Mars 2020

La santé à l'heure des territoires numériques, de l'intelligence artificielle et du Big Data

Vous souhaitez disposer sur ce sujet d'une étude ad'hoc ou d'une analyse personnalisée ?

Une présentation orale des résultats de cette étude auprès de vos équipes ?

Contactez notre Service Clients :

Tél : 01 49 53 63 00 - Email : etudes@lesechos.fr

NOTRE EXPERT



Hélène CHARRONDIÈRE

Directrice du pôle
Pharmacie-Santé

hcharrondiere@lesechos.fr
Tél. : 01 49 53 63 00

Retrouvez-la sur  

COMMANDE DE L'ÉTUDE LA STRATÉGIE D'AMAZON DANS LA 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

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 : _____

*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

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 : _____

Version papier

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

Présentation orale par l'expert auprès de vos équipes :

Nous contacter pour un devis. Prestation possible seulement avec l'achat de l'étude

Code mailing : A128INTEI

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 :

LesEchos
ÉTUDES

Service Clients - 10 boulevard de Grenelle - CS 10817 - 75738 Paris Cedex 15
Tél. : 01 49 53 63 00 - Mail : etudes@lesechos.fr

WWW.LESECHOS-ETUDES.FR