En partenariat avec **Les Échos Études**

## DISTRIBUTION EN EUROPE

# En mouvement

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

Rachats entre grossistes réparateurs, alliances avec la grande distribution, développement des chaînes de pharmacies... les mouvements stratégiques au sein de la distribution pharmaceutique en Europe se multiplient depuis quelques années. Ils annoncent une recomposition de ce secteur, encore caractérisé par une forte hétérogénéité des organisations nationales. Rappelons en effet qu'il n'existe pas de véritable harmonisation européenne de la distribution du médicament, dans la mesure où ce domaine relève de la prérogative des Etats membres. Chaque pays garde ainsi ses spécificités et connaît des évolutions apparemment contrastées. En Allemagne, la vente en ligne progresse à un rythme soutenu, portée par l'offensive de pure players (Zur Rose/Doc Morris, EAV/Shop-apotheke) sur le marché de l'automédication. Aux Pays-Bas, l'OTC a basculé à plus de 85 % au profit des drugstores. Tandis qu'au Royaume-Uni, le circuit officinal se réorganise autour de quelques grandes chaînes de pharmacies (Boots, Lloyds Pharmacy... rassemblent aujourd'hui 60 % des officines) et qu'en Italie, la grande distribution, avec 320 corners Pharmacie installés dans les GMS, avance ses pions et détient désormais 7 % du marché de l'automédication. Selon les réglementations nationales en vigueur, les acteurs de la distribution adaptent

### ➔ Quelques chiffres clés

- Celesio, Alliance Boots et Phoenix Group détiennent 16 800 pharmacies d'officine dans le monde, dont 40 % en Europe.
- Les circuits concurrents de l'officine (drugstores, GMS...) détiennent
- 85 % du marché de l'automédication aux Pays-Bas, près de 40 % au Royaume-Uni, plus de 20 % au Danemark et en Norvège, 10 % en Suisse.
- Plus de 7 000 sites de vente en ligne sont autorisés en Europe.
- 3 pure players détiennent plus de 60 % des ventes en ligne d'OTC en Allemagne.

leurs stratégies et créent parfois des alliances que l'on ose à peine imaginer en France... Comme c'est le cas en Suisse où le grossiste Galenica s'est allié au groupe Coop, un des leaders de la grande distribution, pour créer une chaîne de pharmacies, Coop Vitality.

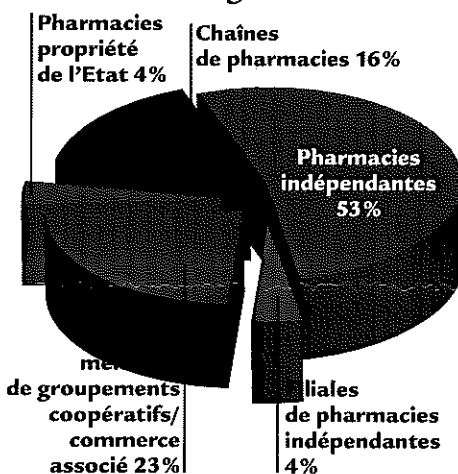
Au-delà de ces mouvements et alliances propres à chaque pays, se dessinent toutefois des orientations communes, partagées par les trois groupes leaders Celesio, Alliance Boots et Phoenix Group. Un double mouvement de concentration est à l'œuvre, à la fois horizontale (rachat du belge Belmedis par Celesio, de Mediq Apotheken par Brocacef...) et verticale, avec l'acquisition de pharmacies par ces mêmes groupes leaders. Ce double mouvement s'accompagne de leur diversification vers des activités comme les soins à domicile (acquisition de Bupa Home Healthcare par Celesio) et les systèmes d'information en santé... Autre évolution commune, le développement des réseaux de pharmacies organisés en commerce associé, réponse des indépendants à la montée des chaînes intégrées. Enfin, la transformation digitale

est à l'œuvre dans tous les pays : digitalisation des points de vente, alliances entre réseaux de distribution, start-up de la e-santé et du Big data ... Des évolutions qui laissent présager une reconfiguration de la distribution en faveur d'une approche multicanal, sur le modèle développé aux Etats-Unis par Walgreens.

Les Échos Études,  
La distribution  
pharmaceutique  
en Europe,  
décembre 2016



### ➔ Répartition des réseaux officinaux en Europe selon leur organisation



Source : Les Échos Études d'après James Dudley (consolidation sur 22 pays)