



A company of PHOENIX group

Communiqué de presse

## **Fort d'une situation financière assainie à l'échelle du groupe, PHOENIX Pharma France aborde l'avenir avec confiance et détermination**

**Créteil, le 31 janvier 2011** - Avec l'acquisition de la CERP Lorraine Répartition et l'entrée dans le capital de Plus Pharmacie, PHOENIX Pharma France, filiale française du groupe familial allemand PHOENIX, a franchi une **étape déterminante de son plan stratégique de développement** et atteint un **nouveau dimensionnement**.

Résolument déterminé à consolider sa position clé de **challenger en France** et de **leader européen** sur le marché de la Répartition pharmaceutique, PHOENIX Pharma France entre dans une **nouvelle ère** et se donne plus que jamais les moyens de ses ambitions, grâce au développement de **solutions créatrices de valeur ajoutée pour ses clients**.

Capitalisant sur ses atouts, ainsi que sur ses activités leviers de croissance, la filiale française redistribue les cartes et fait le choix de s'engager dans une **nouvelle stratégie de développement à l'horizon 2013**, offrant des perspectives d'évolution plus que prometteuses.

Un avenir rendu possible grâce au **refinancement avec succès du groupe**, adossé à la puissance d'un actionnaire familial, dont les incertitudes concernant sa santé financière appartiennent d'ores et déjà au passé.

Retour sur les grandes étapes de son histoire...

---

### **Une entreprise familiale unique en son genre**

L'histoire de PHOENIX Pharma s'inscrit dans l'œuvre d'une famille, et plus particulièrement celle de son fondateur, Adolf Merckle, 94<sup>ème</sup> fortune mondiale, qui a édifié un groupe de plusieurs milliards d'euros.

### **Une course aux investissements**

Adolf Merckle débute la construction de ce groupe à la fin des années 60, avec la reprise de la modeste société pharmaceutique familiale, à laquelle succèdent de nombreux investissements financiers. Après avoir misé sur les médicaments génériques en créant Ratiopharm, il continue sur sa lancée et prend des parts dans le capital de petits distributeurs pharmaceutiques qui fusionneront plus tard sous le nom de PHOENIX. Autant de financements qu'il effectue principalement grâce au crédit bancaire.

Fort des réussites du génériqueur Ratiopharm et du répartiteur PHOENIX, devenus respectivement leaders sur leur marché en Allemagne, Adolf Merckle part à la conquête de nouveaux secteurs d'activité.

Fidèle à son système de financement, il investit dans la société Kässbohrer, fabricant mondial de véhicules routiers et devient actionnaire majoritaire du groupe cimentier HeidelbergCement.

### **Une crise financière sans précédent**

En 2008, le groupe de la famille Merckle est menacé. Les banques créancières, elles-mêmes en difficulté, n'ont pas les moyens d'accompagner et financer l'endettement. La situation est dès lors des plus critiques.

### **Sur la voie d'un refinancement réussi**

Plus que décidé à préserver l'œuvre dont il hérite, Ludwig Merckle, le fils aîné du patriarche, reprend les rennes et parvient à sauvegarder le groupe. Cette réussite, il la tient des choix stratégiques qu'il a opérés et déployés en moins de 2 ans. Il introduit HeidelbergCement en bourse. La société Ratiopharm est vendue à 3,625 milliards d'euros. Les dettes de Kässbohrer sont annulées.

### **Une assise financière restaurée pour le répartiteur pharmaceutique**

Grâce à cette nouvelle donne, PHOENIX Pharma, pierre angulaire de l'univers Merckle, bénéficie d'un nouveau plan de financement.

- Crédit syndiqué avec un pool bancaire européen : 2,6 milliards d'€
- Injection de fonds propres de la part des actionnaires : 500 ME
- Remboursement des dettes par les actionnaires : 410 ME
- Emission d'obligations à travers la filiale PHOENIX PIB Finance BV (Pays-Bas) : 500 ME
- Facilités de trésorerie : 750 ME

---

## **PHOENIX Pharma France, une nouvelle structure de financement**

- Facilités de trésorerie : 116 ME
  - Ligne de crédit à court terme : 47 ME
  - Année budgétaire 2011 : économie de 4,5 ME sur ses frais financiers
-

## **Les grandes orientations stratégiques du plan à l'horizon 2013**

Dans un environnement soumis à de profondes mutations, tant conjoncturelles que structurelles, PHOENIX Pharma France s'inscrit dans une nouvelle dynamique de croissance. Plaçant la relation client au cœur des préoccupations, elle mobilise toutes les forces vives de l'entreprise. C'est sur cet axe fort et différenciant que la stratégie à 2013 est bâtie, en tirant partie des effets de levier des trois activités à fort potentiel de PHOENIX. Un enjeu de taille qui repose fondamentalement sur les hommes, leur savoir-faire et leur capacité à porter de nouveaux choix stratégiques pour atteindre les objectifs de croissance attendus.

### **Gagner en compétences humaines**

Pour répondre aux enjeux de ses propres clients et améliorer la performance de ses activités, PHOENIX Pharma France renforce son pôle de compétences. Donnant la priorité à l'optimisation des services délivrés aux clients, l'objectif majeur consiste à investir dans le développement de son expertise, à commencer par celle de la force de vente. Au moyen de sessions plus longues et plus approfondies, les formations déployées permettent d'accéder à une base de connaissances qui va bien au-delà de la simple présentation des produits, des organisations ou encore des outils. Elargie à des domaines plus vastes tels que les dernières études sur les grandes évolutions du marché, de l'environnement concurrentiel, des nouvelles réglementations..., cette approche est novatrice pour les acteurs commerciaux de PHOENIX. Ce plan de formations qui permet à la force de vente au profil mixte - autodidactes, écoles de commerce, pharmaciens - de monter en compétences et gagner encore plus en professionnalisme, répond aux nouvelles exigences des clients, intégrant dorénavant une dimension de conseil bien plus que de vente.

### **Trois métiers, un objectif commun de croissance**

- **La répartition : investir dans les moyens humains et techniques**

PDM 2010 : 8 %

PDM 2011 (prévisionnelles) : de l'ordre de 8,5 %

⇒ L'acquisition et l'intégration de la CERP Lorraine Répartition

Dans un contexte où l'atteinte d'une dimension véritablement nationale est une condition indispensable à un développement ambitieux en France, et plus largement à l'échelle européenne, la reprise de la totalité du capital de la CERP Lorraine Répartition en 2008 - 600 personnes, 14 sites, 803 ME de chiffre d'affaires - a constitué une étape déterminante dans l'évolution de PHOENIX Pharma, tant par la taille de l'entreprise acquise que par les enjeux stratégiques d'un tel rapprochement.

Bénéficiant d'une parfaite complémentarité géographique, ce nouvel ensemble a permis d'optimiser son réseau de répartition national. Avec 22 agences desservant 80 % du territoire, PHOENIX Pharma France a atteint une nouvelle dimension sur le marché et devient un acteur crédible et capable de développer un service différencié et de qualité en France.

Bilan plus de deux ans après cette acquisition : l'intégration est finalisée.

- Sur un plan social, le regroupement des équipes a joué un rôle déterminant dans la réussite de l'entreprise.
- Sur un plan commercial, PHOENIX Pharma France déploie en 2011 sa marque sur la totalité du territoire.
- Au niveau opérationnel, dans un souci d'harmonisation des systèmes d'information, l'outil informatique PHOENIX est dorénavant implanté dans l'ensemble des agences.

⇒ Une organisation du métier de la répartition en phase avec le nouveau dimensionnement de l'entreprise

Pour conduire à bien ce changement de taille d'entreprise, favoriser les synergies et renforcer le sentiment d'une appartenance forte à une culture commune, PHOENIX Pharma France fait évoluer son organisation au profit d'une nouvelle approche de management, en place depuis la fin 2010. Conçue pour donner à chacun des points de repère qui s'imposent à tous les niveaux de la société, cette nouvelle organisation est construite selon un modèle unique, décliné en six régions.

⇒ Des projets d'envergure, créateurs de valeurs pour les clients

Initiés en grande partie, les projets dans lesquels s'engagent PHOENIX Pharma France s'inscrivent pleinement dans le plan à 3 ans de l'entreprise.

➤ Outils Internet

PHOENIX Pharma France prépare un re-looking intégral de son site Internet. Présentant l'entreprise et son offre de services de façon plus claire et plus précise, cette nouvelle version sera en ligne courant du 1<sup>er</sup> semestre 2011.

Dans le même temps, un portail professionnel dont le lancement est programmé en septembre prochain, est actuellement en création. S'appuyant sur des bases de données scientifiques, juridiques, financières, produits..., les informations mises à disposition seront actualisées en temps réel. Ce nouvel outil poursuit un double objectif : gagner en proactivité auprès des clients tout en leur simplifiant la gestion documentaire.

➤ Pôle de la Relation Client

Pour répondre efficacement à tout type de demande urgente et délivrer un service de proximité, PHOENIX Pharma France offre une prestation d'assistance téléphonique, assurée par des pharmaciens. L'excellence en matière de service délivré aux clients s'inscrit comme un objectif stratégique prioritaire.

Une expertise métier solide, des acteurs de la relation client vecteurs de solutions dans la continuité du respect des bonnes pratiques de la distribution, sont autant d'opportunités pour les pharmaciens d'apporter une réponse à leurs clients. La marque PHOENIX doit se construire progressivement sur le marché, telle une référence.

- **La déposition : conquérir de nouvelles parts de marché**

Cette activité est un maillon stratégique de PHOENIX Pharma France. De la préparation et distribution de commandes à des solutions logistiques sur mesure et innovantes, parfaitement adaptées aux besoins spécifiques de ses clients, cette prestation de services a gagné la confiance de laboratoires, parmi lesquels figurent Ratiopharm, Genevrier, Heraeus... et à l'échelon européen, avec Abbot et Actavis.

PHOENIX Pharma Dépositaire dispose aujourd'hui d'une expertise reconnue dans la gestion et l'exploitation d'opérations d'externalisation et répond à une demande réelle des acteurs du secteur pharmaceutique de s'entourer de partenaires solides, fiables et réactifs, leur permettant de se consacrer pleinement à leur cœur d'activité.

Pour faire-valoir ce savoir-faire, considéré comme un véritable levier de croissance pour l'entreprise et gagner de nouvelles parts de marché, la stratégie de PHOENIX Pharma France repose sur 4 axes majeurs.

- Augmenter sa capacité d'entreposage là où les besoins des clients se trouvent pour accompagner le développement de leurs activités.
- Créer une entité à part entière, portant une nouvelle marque pour augmenter la visibilité de cette activité de déposition, indépendante du marché de la répartition.
- Continuer à développer l'étendue des fonctionnalités de l'outil informatique dédié à cette activité, dont les excellentes performances largement avérées en matière de gestion et de suivi des commandes, vont jusqu'à la livraison en pharmacies directement.
- Se positionner sur des acquisitions si les opportunités devaient se présenter.

- **Plus Pharmacie : optimiser les synergies pour toujours plus de proximité clients**

Plus Pharmacie est l'un des groupements leaders, spécialisés dans les services délivrés aux pharmacies. Présent sur le marché français grâce à deux enseignes - PharmaVie et Familyprix - ce réseau compte aujourd'hui 865 pharmaciens.

La prise de participation dans le capital de Plus Pharmacie, initiée par étapes depuis 2006 et finalisée en juillet 2009, à hauteur de 61,67 % des parts, est un signe fort qui montre bien là, la volonté de PHOENIX Pharma France d'être au plus près dans sa relation avec les pharmaciens. Plus encore, ce rapprochement permet un lien direct avec leurs préoccupations au quotidien.

En effet, même si au sein de PHOENIX Pharma France, les méthodes d'investigation des besoins sont très développées et les recueils d'informations à travers les conseillers ou les études ad hoc sont permanents, rien ne vaut une telle proximité avec les partenaires de Plus Pharmacie.

Du point de vue du groupement, en s'adossant à un groupe d'envergure européenne, Plus Pharmacie se donne les moyens de devenir une enseigne plus forte et plus solide, ce qui permettra aux pharmaciens d'appréhender les prochaines années sereinement.

Le plan à l'horizon 2013 prévoit 3 actions prioritaires.

- Autour d'une enseigne forte, favoriser les synergies au niveau de la force commerciale, des achats et des activités de répartition et de logistique pour augmenter la force de frappe de ce regroupement et permettre aux adhérents d'optimiser leur outil de travail.
- Accompagner le Président de Plus Pharmacie et son comité de direction, tout en laissant à cette filiale une liberté dans le déploiement de la stratégie de l'enseigne.
- Ecouter le réseau de pharmacies afin de mettre en adéquation les besoins exprimés et les bénéfices attendus avec l'offre de services.

*« Fort d'un ancrage plus puissant sur le territoire national, d'un nouveau positionnement au sein du réseau de pharmaciens et d'une assise financière restaurée, PHOENIX Pharma France dispose des meilleurs atouts pour conduire à bien sa stratégie de croissance et se fixer de nouvelles ambitions, pour maîtriser son avenir et devenir un acteur incontournable sur un marché de la Santé en plein mouvements.*

*Faisant de la différence à travers l'excellence dans le service délivré à ses clients, son credo, pour répondre plus que jamais à leurs nouvelles exigences de plus en plus fortes, PHOENIX Pharma France se donne les moyens d'ouvrir ses propres voies et capitalise sur les valeurs humaines, les hommes et leurs compétences, qui demeurent le moteur essentiel de la conduite de sa stratégie »* indique Laurent Cuiry, Président de PHOENIX Pharma France.

---

### **A propos de PHOENIX Pharma**

PHOENIX Pharma France, filiale de PHOENIX Group, Groupe allemand créé par la famille Merckle.

Leader européen de la distribution sur les métiers de la répartition et de dépositaire.

PHOENIX Pharma Répartition représente en chiffres : un CA de 1.7 milliards d'€, près de 1 400 salariés, 22 agences, une couverture de presque 80 % du territoire français, 8 % de parts de marché, plus de 28 000 produits disponibles (38 000 références).

PHOENIX Pharma est aussi actionnaire majoritaire du Groupe Plus Pharmacie avec 61, 67 % des parts.

---

### **CONTACTS PRESSE**

Sophie Nicolas

Tél : 01 45 17 64 32 - Fax : 01 45 17 64 39

[sophie.nicolas@phoenixpharma.fr](mailto:sophie.nicolas@phoenixpharma.fr)

Mélanie Laurent

Tél : 06 76 49 13 01

[melanie.laurent@phoenixpharma.fr](mailto:melanie.laurent@phoenixpharma.fr)