



L'AVANT-DERNIER MAILLON DE LA CHAÎNE DU MÉDICAMENT VIT UNE RÉVOLUTION ÉCONOMIQUE SANS PRÉCÉDENT.



## Répartition

# Le salut dans la diversification

Le secteur de la répartition vit la fin de son modèle traditionnel pur. Grossistes à leur débuts, répartiteurs pharmaceutiques par la suite, les opérateurs de l'avant-dernier maillon de la chaîne de distribution du médicament savent qu'il vivent depuis quelques temps une révolution économique sans précédent. Et avec elle la fin d'un système, basé économiquement sur un mode de rémunération qui ne recouvre ni la réalité de leur activité, ni leurs coûts réels. Faute

de gérer des stocks en hausse continue ou des moindres volumes de produits à des prix de distribution attractifs, les acteurs de la répartition, poussés par les industriels du médicament, s'engagent dans la diversification. En amont hier, dans des activités de pre-wholesaling ou de dépositaire, voire en aval, par la création de chaînes de pharmacie là où cela était possible. Un mouvement auquel la récente décision de la Cour de justice européenne – qui vient de renforcer le monopole pharmaceutique dans ses cadres nationaux – a porté un coup d'arrêt brutal. Pour autant la répartition, en France comme en Europe, sait qu'elle n'a d'autre issue que celle de s'inscrire dans la multiplication de services, au plus près possible du dispensateur final du médicament, le pharmacien et de son client, le patient. Si la poursuite des efforts de rationalisation doit être maintenue, celle de la diversification vers des activités offrant des perspectives de croissance rentable est engagée.

L'analyse des initiatives prises au cours de ces dernières années par les leaders de la répartition permet de dégager des orientations stratégiques majeures. Au nombre de ces dernières figure le développement de services dédiés spécifiquement à la distribution de médicaments dits « high tech ». Un autre axe de croissance rejoint les mutations du circuit officinal avec la mise à disposition de services dédiés, voire de produits sous marque propre. Enfin, le « direct to patient » figure également au nombre des options stratégiques retenues. Au total, la nouvelle approche « multicanal » des répartiteurs devrait aussi ouvrir la voie à une diversification des modes de rémunérations qui rende les acteurs indépendants du seul prix du médicament. C'est du moins le vœu qu'exprime René Jenny, président du GIRP, association européenne des répartiteurs à gamme complète. ■

## Sommaire

Stratégie : La répartition doit se réinventer .....	p. 38
Services : les répartiteurs misent sur l'observance .....	p. 40
Marché : sur le fil du rasoir .....	p. 42
Analyse sectorielle : état des lieux .....	p. 44
Stéphane Corthier (Alliance Healthcare France) : « Notre vision est la bonne ! » .....	p. 46
Fritz Oesterle (Celesio) : « L'avenir est aux services en aval » .....	p. 47
René Jenny, (GIRP) : « Il faut modifier nos rémunérations » .....	p. 48
Distribution pharmaceutique : vers une approche multicanal .....	p. 52
Chaîne du médicament : Sanofi-Aventis joue la carte de la sécurité .....	p. 56

Jean-Jacques Cristofari  
Rédacteur en chef de *Pharmaceutiques*