



## LOGISTICS

### PRIORITÉS STRATÉGIQUES

- \_Renforcer la fidélisation de la clientèle en améliorant continuellement les services existants, en développant de nouveaux services et en élargissant l'assortiment
- \_Améliorer la rentabilité en optimisant les processus et en mettant à profit les effets de synergie



#### Jean-Claude Cléménçon

«Le Domaine d'activités Logistics offre à ses clients une gamme de services exhaustive et apporte ce faisant une contribution décisive à l'approvisionnement du marché de la santé dans toute la Suisse. Des techniques de pointe alliées à des collaborateurs compétents et engagés constituent le fondement de la souplesse unique dont nous pouvons nous prévaloir et des solutions sur mesure que nous proposons à tous les acteurs du marché.»

### Chiffre d'affaires et résultat d'exploitation

\_Le chiffre d'affaires du Domaine d'activités Logistics s'est inscrit à CHF 2'015.0 mio. (-2.3%). La majeure partie de cette baisse s'explique par le fait que les ventes de Globomedica, une partie de Globopharm, ont cessé d'être prises en compte après le rachat de l'entreprise par les employés. Ce résultat a aussi été influencé par les réductions de prix et de marges sur les médicaments introduites par la Confédération au 1<sup>er</sup> mars 2010 et par le fait que le chiffre d'affaires réalisé en 2009 en lien avec la pandémie AH1N1 ne s'est pas renouvelé durant l'exercice sous revue. Sur une base comparable et compte tenu de ces facteurs, le chiffre d'affaires correspond au niveau de l'année précédente et s'est donc développé davantage que le marché. L'intégration menée à bien de Globopharm ainsi qu'une nette amélioration de l'efficacité et un strict contrôle des coûts se sont toutefois traduits par une augmentation sensible de l'EBIT qui a atteint CHF 27.1 mio. (+155.7%).

\_**Marché suisse de la santé.** Malgré tous les efforts d'économies déployés à ce jour, les coûts du système de santé suisse continuent de progresser. On constate en effet une augmentation des volumes sur le marché de la santé qui s'explique en partie par l'évolution démographique et les progrès de la médecine. Il faut donc s'attendre à d'autres mesures de stabilisation des coûts. Le Domaine d'activités Logistics dispose de l'expérience et

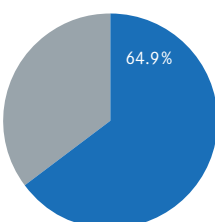
de la souplesse nécessaires pour s'adapter à une situation qui ne cesse d'évoluer. Nos clients et nos partenaires peuvent ainsi compter sur un appui efficace et des solutions sur mesure pour faire face à leurs défis futurs.

### Galexis

\_La signature d'un contrat d'exclusivité de plusieurs années avec Procter & Gamble (P&G) Prestige Products a été un événement exceptionnel pour Galexis durant l'exercice sous revue: depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2010, Galexis assure la commercialisation exclusive des articles de parfumerie et des produits cosmétiques en Suisse. Galexis a mis en place tous les processus et éléments contractuels nécessaires en tenant compte des besoins de notre clientèle de pharmacies et de drogueries, démontrant par là sa grande expertise du marché. Face à la pression des coûts, le rôle d'un logisticien complet, qui se charge de tous les achats de marchandises, revêt une

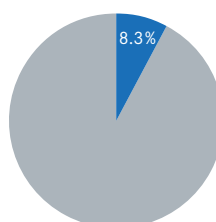
### Chiffres-clés

#### Chiffre d'affaires net



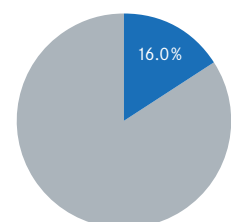
■ Logistics CHF 2'015.0 mio.  
(Groupe Galenica CHF 3'104.3 mio.)

#### EBIT



■ Logistics CHF 27.1 mio.  
(Groupe Galenica CHF 324.8 mio.)

#### Nombre de collaborateurs



■ Logistics 1'060  
(Groupe Galenica 6'634)

**La clairvoyance, une grande expérience ainsi que la proximité avec les clients et les partenaires sont autant de facteurs qui permettent à Galexis, Alloga et Unione d'anticiper avec précision l'évolution du marché de la santé et de développer à temps des prestations commercialisables pour le compte de leurs clients.**

importance toujours croissante. Le contrat conclu avec P&G Prestige Products a permis à Galexis non seulement de se rapprocher de sa vision d'un grossiste complet, mais aussi d'acquérir de nouveaux segments de clientèle tels que les grands magasins et les parfumeries.

**\_Prestataire global des cabinets médicaux de groupe.** La tendance à la constitution de réseaux et notamment au regroupement de médecins au sein de cabinets de groupe s'est poursuivie en 2010. Galexis a mis au point une nouvelle gamme de services spécifiquement destinée aux cabinets de groupe, qui lui a permis de se positionner en tant que prestataire global pour ce groupe cible également.

**\_Nouveau modèle tarifaire bien accepté.** Le nouveau modèle tarifaire introduit début 2010 a été bien accueilli par nos clients et bénéficie d'un degré d'acceptation élevé. Axé davantage que le précédent sur les chiffres-clés de la gestion d'entreprise tels que le chiffre d'affaires et le volume des ventes d'un produit, il renforce la véracité des coûts grâce à une transparence accrue.

**\_Développement de GALecoline®.** Début 2010, Galexis a lancé avec succès son premier produit de grande consommation sous le nom de GALecoline®: un thermomètre numérique en trois modèles différents. Elle a ensuite mis sur le marché un test de grossesse rapide (GALecoline® PREGNANCY TEST easy) au cours du second semestre. La ligne de produits de biens d'équipement destinés aux cabinets médicaux a également été complétée par de nouveaux articles comme des réfrigérateurs spéciaux pour médicaments, des systèmes d'alarme et de surveillance des températures ou des tabourets à roulettes.

**\_Développement des réserves de capacité informatiques.** L'an dernier, Galexis a élargi et modernisé son infrastructure informatique afin d'augmenter les réserves de capacité et mieux se protéger contre les risques de défaillances.

**\_Optimisation des tournées.** L'optimisation des tournées de livraison réalisée conjointement avec les clients a été largement menée à bien, ce qui a permis d'améliorer, aux plans écologiques et économiques, la très grande majorité d'entre elles.

**\_Hausse du nombre de locations.** De nouvelles surfaces ont pu être louées dans les anciens centres de distribution de Schönbühl et de Schlieren, accroissant ainsi le taux d'occupation des immeubles. Ces derniers seront vendus si une offre adéquate se présente.

## Chiffres-clés Wholesale/Prewholesale 2010

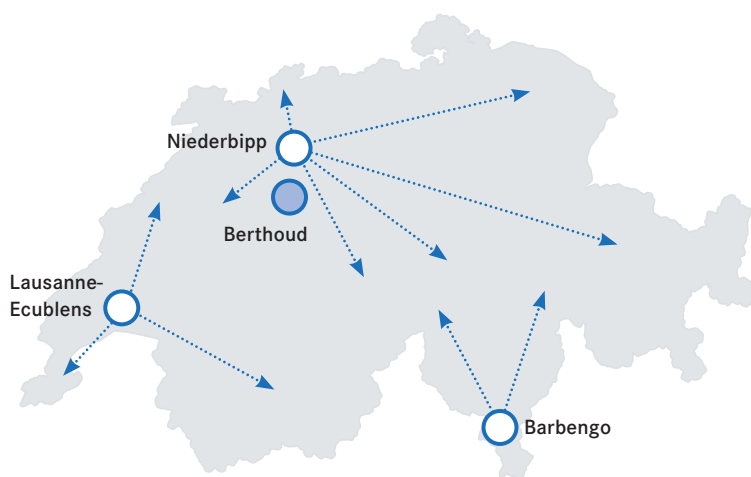
	Wholesale: Galexis, Unione Farmaceutica Distribuzione	Prewholesale: Alloga
<b>Stockage</b>		
_Nombre de boîtes prêtes à l'envoi	> 6'640'000	
_Nombre de lignes de commande livrées	> 30'635'000	1'571'000
_Nombre de paquets prêts à l'envoi	> 105'378'000	70'451'000
<b>Distribution</b>		
_Tonnage annuel	> 14'000	6'000
_Nombre de paquets postaux	> 62'000	491'000
_Nombre de palettes		50'000
<b>Structure</b>		
_Nombre d'articles en stock	> 42'000	14'000
_Nombre de fournisseurs	1'100	90
_Nombre de clients	7'000	35'000
<b>Technologie</b>		
_Niveau d'automatisation de Niederbipp	65%	
_Niveau d'automatisation de Barbengo	50%	
_Niveau d'automatisation de Berthoud		30%

## Unione Farmaceutica Distribuzione

\_Le marché pharmaceutique tessinois se distingue de celui du reste de la Suisse par d'importants aspects. D'abord, pour des raisons historiques, l'accent est mis tout particulièrement sur les produits soumis à ordonnance. Ensuite, le canton dispose d'une densité de pharmacies très supérieure à la moyenne suisse puisqu'il compte un point de vente pour 1'815 habitants. Dans un tel contexte, l'introduction de baisses de prix et de marges sur les médicaments a un effet nettement plus important au Tessin que dans d'autres régions du pays. Aussi, le marché pharmaceutique tessinois a-t-il connu une fois encore une année très mouvementée en 2010. Les chaînes et groupements de pharmacies se sont développés avec beaucoup de dynamisme. A cela se sont ajoutées plusieurs fermetures et fusions, ainsi que de nombreuses nouvelles ouvertures.

### **\_Développement des prestations, réduction des coûts.**

Face à cette situation, Unione Farmaceutica Distribuzione a continué d'élargir sa gamme de prestations en tant que grossiste pharmaceutique complet: livraisons de nuit, visibilité des conditions client (KUKO®) d'Unione sur tous les logiciels commercialisables dans les points de vente et conclusion de nouveaux partenariats avec des fournisseurs sélectionnés figurent au nombre de ces nouveautés. Des mesures ciblées telles que l'introduction de tournées de nuit ont par ailleurs permis de réduire les coûts par rapport à l'an dernier.



- Wholesale
- Prewholesale

## Alloga

\_Alloga dispose d'une grande expérience du marché suisse de la santé, qui résulte de sa collaboration étroite avec des clients importants depuis de nombreuses années. C'est pourquoi elle a tôt fait de reconnaître la persistance du processus de concentration tant du côté des partenaires que des clients et s'est préparée en conséquence. En 2010, la tendance parmi les entreprises pharmaceutiques d'acheter toujours plus des services logistiques plutôt que de les fournir elles-mêmes s'est poursuivie. Le vaste portefeuille de services d'Alloga s'adapte à tous les besoins, ce qui rencontre un grand écho sur le marché. Alloga met ainsi au point des solutions axées sur le marché qui permettent à ses clients de faire face à leurs principaux défis, qu'il s'agisse de la pression croissante sur les coûts ou de la multiplication constante des conditions cadres réglementaires.

### **\_Achèvement de l'intégration.**

L'intégration de Globopharm, qui a été acquise en 2009, a été achevée en 2010. La grande majorité des dossiers – tant des clients que des partenaires – a pu être reprise, ce qui atteste de la grande confiance accordée aux compétences d'Alloga, d'une part, et, d'un engagement fort en faveur du partenariat, d'autre part. L'intégration de Globopharm s'est traduite par une bonne utilisation des structures et un doublement des commandes.

### **\_Alloga soutient le processus d'autorisation de mise sur le marché.**

La nouvelle plate-forme d'autorisation informatique pour les clients, mise au point en collaboration avec des partenaires industriels, a été lancée début novembre 2010. Elle permet à Alloga de simplifier et d'accélérer une part importante du processus d'autorisation de mise sur le marché pour le compte de clients. La plate-forme remplit les exigences selon l'inspection du Service régional d'inspection des médicaments du nord-ouest de la Suisse (RHI) de juin 2010.

\_Le centre de logistique d'Alloga à Berthoud, les centres de distribution de Galexis à Lausanne et Niederbipp, et celui d'Unione à Barbengo permettent au Domaine d'activités Logistics d'assurer l'approvisionnement en médicaments de toute la Suisse.



## G-Pharma

\_En 2010, G-Pharma a lancé sur le marché 15 nouvelles marques commerciales pour le compte d'Amavita. Il s'agissait de produits OTC dans les principaux segments comme le refroidissement et la douleur. G-Pharma a ainsi franchi une nouvelle étape en vue de devenir un fournisseur de marques commerciales et de produits commerciaux sur le marché de la santé. Elle est l'interlocutrice de prestataires suisses et étrangers, et fournit des services à tous les acteurs intéressés en Suisse.

## Perspectives

\_Le processus de concentration du marché de la santé va s'intensifier car les mesures de réduction des coûts mises en œuvre jusqu'à présent ne permettront probablement pas d'atteindre l'objectif d'une croissance modérée sur ce front. Tous les acteurs du marché restent donc confrontés à une forte pression. En tant que partenaire fiable, le Domaine d'activités Logistics continuera à l'avenir également d'adapter ses services logistiques aux besoins du marché et d'offrir des solutions efficaces et économiques.

**\_Continuer d'assurer l'avenir.** Face aux défis futurs, le Domaine d'activités Logistics continuera d'élargir son offre l'an prochain et mettra au point de nouvelles prestations avantageuses qu'elle lancera sur le marché.

**\_Elaborer des solutions.** Les exigences en termes de chaîne du froid, de processus d'autorisation et de mesures de sécurité contre la contrefaçon, qui découlent de conditions cadres réglementaires, placent le secteur devant des défis sans cesse nouveaux. L'an prochain, Alloga continuera d'élaborer des solutions pour faire face à ces défis. Par ailleurs, en 2011, le système informatique et l'ensemble des processus seront harmonisés pour tenir compte du nombre de partenaires qui a fortement augmenté.