

# VISION, VALEURS ET STRATÉGIE

## VISION

\_Galenica est un groupe diversifié spécialisé dans le domaine de la santé qui dispose d'une grande compétence sur le marché. Ses activités sont pour ses clients, patients, partenaires commerciaux, collaborateurs et actionnaires synonymes de valeur à long terme et d'avantages durables.

## VALEURS

\_Pour atteindre les objectifs qu'il s'est fixés, le Groupe Galenica mise sur les valeurs suivantes:

\_ **Long terme:** le Groupe Galenica inscrit ses activités dans une perspective d'assurance de la pérennité. Galenica ne recherche pas le profit à court terme.

\_ **Innovation:** la mise au point de nouveaux médicaments, le renforcement des gammes de produits existantes, la fourniture de prestations novatrices de première qualité et l'adaptation continue de l'infrastructure assureront la réussite de Galenica à long terme.

\_ **Réussite:** Galenica est un groupe d'entreprises ambitieux qui compte sur ses propres forces pour réaliser ses objectifs de rentabilité élevée.

\_ **Flexibilité:** le Conseil d'administration et la Direction générale de Galenica anticipent les nouvelles tendances du marché dont ils évaluent les chances et les risques afin d'ouvrir la voie et de préparer un avenir prospère. Pour générer de la valeur à long terme, Galenica est prête à des concessions sur les résultats à court terme.

\_ **Développement durable:** la performance économique de Galenica va de pair avec un grand sens des responsabilités écologiques et sociétales.

## STRATÉGIE

### Histoire: du grossiste en médicaments au groupe pharmaceutique à vocation internationale

\_Galenica a été fondée en 1927 par 16 pharmaciens romands, dans le but de créer une centrale d'achat commune. En 1938, la mise en place d'un service de documentation scientifique constitue le fondement des présentes activités de management des informations.

Dès 1957, Galenica diversifie ses activités existantes en procédant à l'acquisition ciblée de diverses sociétés, parmi lesquelles Panpharma, spécialisée dans la diffusion d'articles parapharmaceutiques destinés aux pharmacies. D'autres acquisitions pharmaceutiques suivent notamment en 1977, Vifor et Cooper, puis en 1983 les Laboratoires Hausmann, afin de créer une diversification dans les produits hospitaliers (hospital supply) et les médicaments délivrés sans ordonnance (OTC).

\_En 1991, Galenica cède son secteur Hospital supply à B. Braun (Allemagne) et décide un recentrage de ses activités sur la Distribution.

\_En 1995, suite aux rapides et profondes mutations du marché, la direction développe une nouvelle stratégie visant à faire de Galenica une entreprise spécialisée dans le domaine de la santé qui, en Suisse, est active à tous les niveaux de la chaîne de valeur.

\_Ainsi en 1996, Galenica ouvre ses activités de distribution à tous les acteurs du marché (pharmaciens, mais aussi médecins dispensants, droguistes et hôpitaux), crée des sociétés dans le domaine de la cybersanté et pose les fondements de ses chaînes de pharmacies, avec la fondation de GaleniCare en 2000.

\_Parallèlement, au niveau industriel, le Groupe se concentre sur des niches et commence une expansion internationale dans le domaine des produits à base de fer, initialement produits par les Laboratoires Hausmann. Ces préparations, fondamentalement recréées et repositionnées par l'équipe scientifique, deviendront Venofer® et Maltofer®, auxquels s'ajouteront Ferinject®, lancé en 2007, ainsi que d'autres projets, notamment PA21 (études cliniques phase III) et VIT 91 (phase préclinique).

\_En 2008, puis en 2009, la reprise de la société pharmaceutique canadienne Aspreva Pharmaceuticals et d'OM Pharma permettent à Vifor Pharma de devenir l'entreprise globale entièrement intégrée et spécialisée que nous connaissons aujourd'hui, disposant d'un assortiment de produits et de projets en forte expansion.

\_De nos jours, le nom Galenica est synonyme d'un groupe d'entreprises diversifié et actif à l'échelle internationale qui développe, produit et commercialise des médicaments dans le monde entier, gère des pharmacies en Suisse, propose des services logistiques et établit des réseaux et banques de données.

### Un groupe diversifié sur le marché de la santé

\_La stratégie poursuivie par Galenica vise à assurer une croissance à long terme ainsi qu'une répartition judicieuse des risques, de sorte à compenser une éventuelle faiblesse passagère dans un secteur sans mettre en danger l'ensemble du Groupe. Grâce à une diversification adéquate des activités, l'entreprise agit dans divers do-

maines complémentaires, en créant des synergies qui profitent à tous les partenaires du domaine de la santé.

\_Deux éléments centraux caractérisent la stratégie du Groupe: concentration systématique sur un domaine, à savoir le marché de la santé, et diversification continue des activités au fil des ans pour répartir judicieusement les risques. Les décisions stratégiques sont toujours axées sur le développement à long terme du Groupe. Dans toutes ses activités, Galenica veut occuper une position de leader sur le marché en étant active dans tous les domaines de la chaîne de valeur, en acquérant ainsi une excellente connaissance de ses marchés et de leur évolution, et en mettant en réseau les acteurs du marché de la santé.

### Deux axes stratégiques

\_Le Groupe Galenica se concentre sur deux axes stratégiques: Specialty Pharma et Swiss HealthCare Services.

#### Specialty Pharma

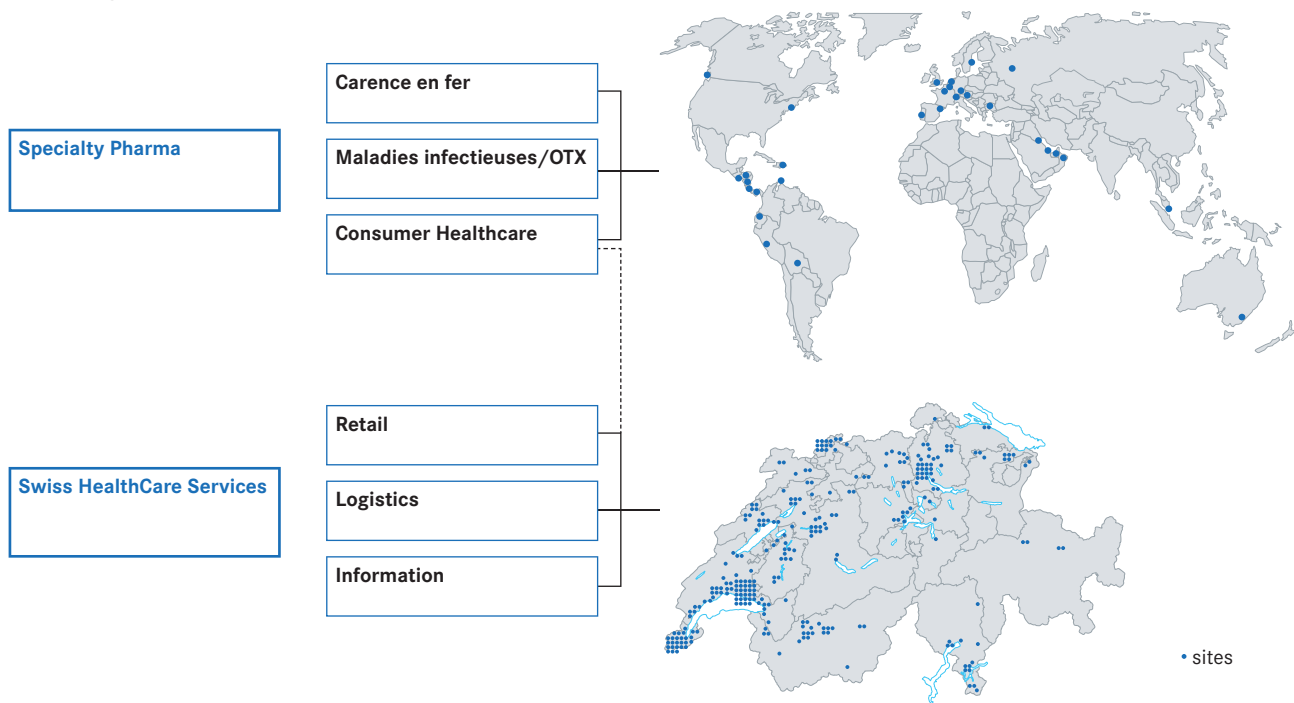
\_L'élément central de l'axe stratégique Specialty Pharma est le groupe pharmaceutique intégré et spécialisé Vifor Pharma. Ce dernier se consacre à la recherche, au développement, à la production et à la commercialisation dans le monde entier de ses propres médicaments et de produits sous licence.

\_Vifor Pharma se fonde sur trois secteurs commerciaux essentiels: la carence en fer et l'anémie ferriprive qui est associée à toute une série de maladies, les activités et produits anti-infectieux/OTX de l'entreprise pharmaceutique OM Pharma (les médicaments OTX sont des préparations Rx non remboursées par les caisses-maladie même quand elles sont prescrites par le médecin) et, enfin, Consumer Healthcare dont les activités se focalisent sur les produits OTC.

\_Vifor Pharma veut mettre à profit ses atouts dans le domaine de la carence en fer afin d'exploiter au maximum le potentiel international de ses produits – et en tout premier lieu Ferinject® et Venofer® – et de renforcer sa position de leader global. Pour cela, Vifor Pharma recourt à ses filiales sur les marchés-clés et renforce ses partenariats, ou recherche de nouvelles collaborations avec des entreprises présentant une position prépondérante sur le marché. En outre, Vifor Pharma se consacre à la recherche et au développement de nouveaux produits avec un potentiel global.

\_Carence en fer. Dans de nombreux pays, des préparations à base de fer administrées par voie intraveineuse sont utilisées par les néphrologistes pour le traitement de patients sous dialyse qui souffrent d'affections rénales chroniques. Toutefois, la carence en fer étant une complication de nombreuses autres maladies, le fer intraveineux est également employé dans d'autres domaines

### La stratégie du Groupe Galenica



thérapeutiques tels que la cardiologie pour le traitement de l'insuffisance cardiaque chronique, l'oncologie pour traiter l'anémie des patients cancéreux, la gastroentérologie en cas de maladies inflammatoires de l'intestin et la gynécologie pour le traitement de l'anémie accompagnant la grossesse. Il est aussi utilisé dans le traitement de l'anémie préopératoire. Du fait de la diversité de ces indications, le marché potentiel s'ouvrant aux préparations à base de fer de Vifor Pharma est considérable.

\_Sensibiliser les milieux professionnels du monde entier à la carence en fer hors du cadre de la dialyse constitue pour Vifor Pharma une priorité majeure. Dans ce contexte, l'apport continu de preuves médicales en relation avec l'utilisation de Ferinject® et l'évaluation de nouvelles possibilités de traitement de la carence en fer dans divers domaines thérapeutiques sont décisifs. Pour atteindre ces objectifs, Galenica investit des moyens considérables dans la recherche, le développement et la commercialisation.

\_Fin 2010, Galenica et Fresenius Medical Care, premier fournisseur au monde de produits et services de dialyse, ont créé une nouvelle entreprise commune Vifor Fresenius Medical Care Renal Pharma. Sous réserve de l'approbation par les autorités de la concurrence de plusieurs pays, les droits de commercialisation à l'échelle mondiale de Venofer® et Ferinject® dans le domaine de la néphrologie ainsi que tous les droits relatifs au PA21 – un adsorbant de phosphate innovant à base de fer – seront transférés à la société. La création de cette nouvelle société s'inscrit dans le cadre d'une extension des accords actuels entre Vifor Pharma et Fresenius Medical Care. Vifor Pharma apporte son savoir-faire dans le domaine des adsorbants de phosphate en tant que leader mondial dans la thérapie de remplacement de fer, tandis que Fresenius Medical Care assure l'accès à son réseau de centres de dialyse, le plus vaste au monde. Ce partenariat stratégique permet à Vifor Pharma de concentrer ses efforts sur les études scientifiques complémentaires portant sur Ferinject® et de développer la commercialisation de ce produit en relation avec des indications hors néphrologie, afin de promouvoir le potentiel commercial considérable déjà existant.

\_Produits anti-infectieux/OTX. La société OM Pharma, acquise en novembre 2009, dispose d'une expérience unique dans le domaine de l'immunologie. Son portefeuille de produits implantés (maladies infectieuses/OTX) complète remarquablement la palette de produits OTC et de médicaments délivrés sur ordonnance de Vifor Pharma. En outre, les partenaires de vente puissants d'OM Pharma sur divers marchés étrangers contribuent à faire progresser l'internationalisation recherchée par Vifor Pharma.

\_Consumer Healthcare. Vifor Pharma veut continuer à se développer dans divers domaines thérapeutiques de Consumer Healthcare et compte pour y parvenir sur sa solide position sur le marché suisse, ainsi que sur ses marques phares.

#### **Swiss HealthCare Services**

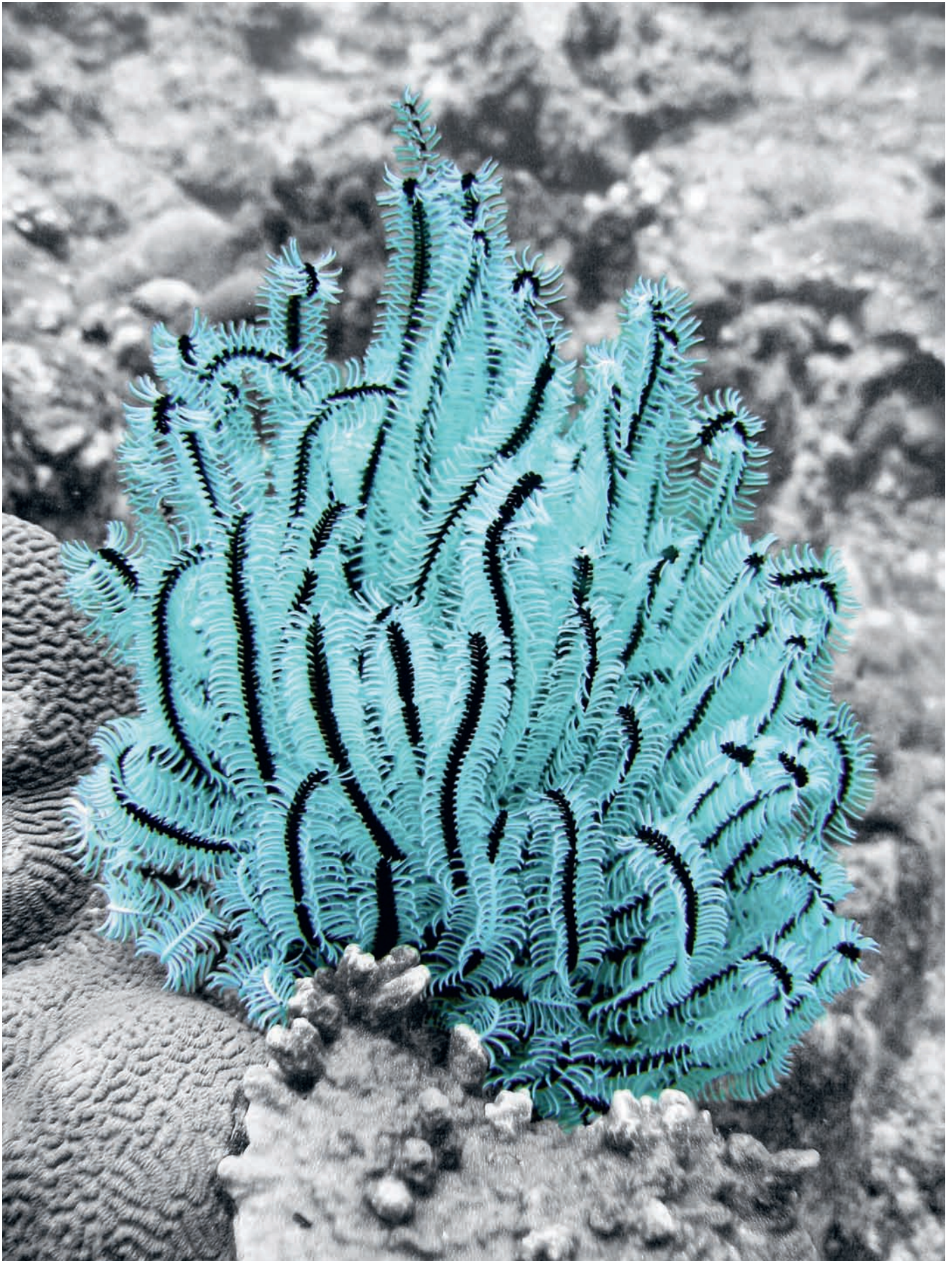
\_Le second axe stratégique du Groupe, Swiss HealthCare Services, se concentre sur un modèle de prestations intégrées unique en son genre destiné au marché suisse de la santé. La force motrice en est le Domaine d'activités Retail qui propose cinq formats sur le marché, chacun d'entre eux occupant une position qui lui est propre: les chaînes de pharmacies Amavita et Sun Store, le joint-venture Coop Vitality, la pharmacie spécialisée MediService, ainsi que l'organisation de marketing Winconcept destinée aux pharmaciens indépendants. La poursuite de l'expansion du réseau de pharmacies constitue donc la priorité absolue. La logistique et le management de l'information jouent un rôle complémentaire important pour soutenir tant les propres activités que d'autres acteurs du marché. Leur potentiel est donc élevé, et ils sont systématiquement renforcés.

\_Un travail en réseau avec tous les acteurs du marché suisse de la santé. Ses activités dans toute la chaîne de valeur permettent à Galenica de créer et d'entretenir une multitude de contacts et de relations avec tous les acteurs du marché: pharmaciens, médecins, droguistes, hôpitaux, patients, consommateurs et fournisseurs. Ainsi, Galenica dispose d'une connaissance approfondie du marché et de son évolution.

\_Les options stratégiques que le Groupe Galenica a choisies ces dernières années dans ce domaine lui permettront à l'avenir de proposer au marché suisse des prestations à des conditions très avantageuses. Des structures allégées et la mise en œuvre rapide des mesures nécessaires contribuent également au succès du Groupe.

#### **Alliance Boots**

\_Depuis 1999, le Groupe Galenica entretient un partenariat stratégique avec Alliance UniChem Plc, aujourd'hui Alliance Boots. Ce partenariat stratégique est scellé par contrat jusqu'en 2014.



#### **Tirer profit de l'environnement**

\_Comment se reproduire lorsqu'on ne peut pas se déplacer? Les coraux ont trouvé une solution: ils se servent de l'eau qui les entoure. Au printemps, une ponte massive a lieu dans la Grande Barrière de Corail en Australie. En fonction de paramètres bien précis liés à la durée du jour, à la température de l'eau et au calendrier lunaire, les coraux expulsent d'énormes quantités d'ovules et de spermatozoïdes dans l'eau. La suite s'effectue tout naturellement.