

Rapport d'activités

Table des matières du Rapport d'activités

09	Introduction
10	COVID-19
12	Chiffres clés du Groupe Galenica
14	Segment «Products & Care»
23	Segment «Logistics & IT»
30	Développement durable

Introduction

Rapport d'activités

Temps forts de l'exercice 2021
Primary Care

28

indications en tant qu'offres dans les pharmacies

Boutiques en ligne

+50%

croissance du chiffre d'affaires

COVID-19

90'000

vaccinations dans les pharmacies du Groupe Galenica

Le Groupe Galenica a enregistré un exercice 2021 particulièrement prospère: le chiffre d'affaires net consolidé a augmenté de 10.2% à CHF 3'834.7 mio. et le résultat d'exploitation (EBIT) ajusté¹ a augmenté de 26.4% à CHF 213.1 mio. Le Conseil d'administration proposera à l'Assemblée générale un dividende à hauteur de CHF 2.10 (+17%), dont CHF 1.05 de la réserve d'apports en capital.

Les ventes supplémentaires uniques liées au COVID-19, en particulier, ont été les moteurs de l'évolution du chiffre d'affaire. Notamment au cours des derniers mois de 2021, les affaires ont évolué de manière très dynamique. D'une part, les ventes supplémentaires extraordinaires liées au COVID-19 ont de nouveau augmenté, d'autre part, les ventes de médicaments contre les refroidissements et la grippe ont fortement progressé par rapport à la même période de l'année précédente. Une forte évolution de la pharmacie spécialisée Mediservice et de nouvelles parts de marché gagnées dans les activités de commerce de gros avec les médecins ont contribué de manière positive à la croissance du chiffre d'affaires. De plus, les acquisitions d'entreprises et de produits ont à nouveau été un moteur de croissance au cours de l'exercice 2021. Le bénéfice réalisé sur la vente de l'immeuble du siège principal de Galenica à Berne a en outre eu un impact positif sur l'EBIT.

¹⁾ Hors effets de l'IAS 19 et de l'IFRS 16. Voir chapitre Alternative performance measures.

Chiffres clés financiers

Temps forts de l'exercice 2021

- Fin 2021, plus de 230'000 tests antigéniques, PCR et sérologiques et plus de 90'000 vaccinations ont été effectués dans les pharmacies du Groupe Galenica.
- Avec 28 offres Primary Care, l'importance des pharmacies en tant que premier point de contact pour les questions de santé a encore augmenté.
- La connexion entre les offres en ligne et hors ligne a continué à prendre de l'ampleur, par exemple avec les prises de rendez-vous en ligne pour les offres de dépistage et de vaccination.
- Les ventes en ligne d'Amavita et de Sun Store ont augmenté de 50%.
- La pharmacie spécialisée Mediservice a enregistré une forte croissance grâce à de nouveaux médicaments pour des maladies rares, en combinaison avec la demande croissante en prestations de soins à domicile.
- Des partenariats nouveaux et existants avec des prestataires dans le domaine de la santé ont renforcé l'offre pour les clients commerciaux (B2B) et les clients finaux (B2C).
- Grâce à des acquisitions, Verfora a renforcé sa position de leader sur le marché Consumer Healthcare suisse.
- Galexis a continué à gagner des parts de marché grâce à de nouvelles offres destinées aux médecins spécialisés et au soutien des centres médicaux.

Contribution importante à la lutte contre le COVID-19

Rapport d'activités

En 2021, le Groupe Galenica a une nouvelle fois pu démontrer et consolider son rôle de leader dans le système de santé suisse. Grâce à ses services logistiques et à ses offres dans les pharmacies pour lutter contre le COVID-19, Galenica a apporté une contribution centrale à la sécurité d'acquisition et d'approvisionnement, ainsi qu'à la sécurité et à la santé des patients.

En avril 2021, la distribution d'autotests de COVID-19 dans les pharmacies a débuté en Suisse. Les collaborateurs de la logistique et des pharmacies n'ont eu que quelques jours pour préparer l'une des plus grandes campagnes de distribution de l'histoire des pharmacies suisses. En outre, les autotests ont été livrés dans les pharmacies par paquets de 25 et ont dû y être reconditionnés en sets de cinq en raison des directives des autorités.





↑ [Primary Care: la pharmacie comme premier point de contact pour les questions de santé](#)

Jusqu'à fin septembre, il était possible de se procurer cinq autotests de COVID-19 par personne et par mois, payés par la Confédération, sur présentation de sa carte d'assurance maladie. Les clients d'Amavita et de Sun Store pouvaient en outre se faire livrer leurs cinq tests à domicile chaque mois par le biais d'un abonnement. Dès fin 2020, les pharmacies du Groupe Galenica ont proposé des tests antigéniques et PCR, et depuis fin novembre 2021, également des tests sérologiques. Jusqu'à fin décembre 2021, plus de 230'000 tests antigéniques, PCR et sérologiques ont été effectués dans les pharmacies du Groupe Galenica.

Depuis le printemps 2021, les trois formats de pharmacies Amavita, Sun Store et Coop Vitality peuvent également proposer des vaccinations contre le COVID-19. En Suisse, l'autorisation de vaccination pour les pharmacies est réglementée au niveau cantonal. Fin 2021, 190 pharmacies du Groupe Galenica proposaient des vaccinations contre le COVID-19 avec l'autorisation correspondante du canton. A cet effet, Galenica a formé spécialement des collaborateurs supplémentaires dans les pharmacies et a en partie adapté les capacités des locaux des pharmacies.

Afin de gérer les défis logistiques importants pour la distribution des autotests de COVID-19, Galexis a mis en place au printemps 2021 une logistique de stockage et de distribution particulière et a intégré celle-ci dans ses processus opérationnels réguliers au cours de l'année sous revue. En 2021, les entreprises de logistique du Groupe Galenica ont aidé les autorités à assurer la logistique des vaccins, en particulier Alloga dans le canton de Berne et Unione Farmaceutica Distribuzione (UFD) au Tessin. Etant donné que chaque canton détermine sa propre logistique de vaccins COVID-19 en aval de la pharmacie de l'armée, le concept de distribution varie également d'un canton à l'autre.

En 2021, HCI Solutions a également apporté de précieuses contributions à la lutte contre le COVID-19. Après l'approbation du logiciel pour médecins et pharmacies Documedis® par l'Office fédéral de la santé publique (OFSP) comme solution de déclaration pour les tests et les vaccinations COVID-19, HCI Solutions a rapidement programmé les interfaces nécessaires pour connecter le logiciel. Depuis lors, les pharmacies et les cabinets médicaux peuvent saisir les informations relatives aux vaccinations et aux tests de leurs patients, imprimer les confirmations et transmettre les données correspondantes aux autorités compétentes en appuyant sur un bouton.

COVID-19 en chiffres

- D'avril à septembre 2021, Galexis et UFD ont fourni environ 14 millions d'autotests de COVID-19 aux pharmacies suisses.
- En 2021, environ 230'000 tests antigéniques, PCR et sérologiques ont été effectués dans toutes les pharmacies de Galenica.
- En 2021, les pharmacies du Groupe Galenica ont fourni environ 8.5 mio. d'autotests.
- Les plus de 190 pharmacies de Galenica, qui disposent d'une autorisation de vaccination dans 18 cantons, ont effectué plus de 90'000 vaccinations COVID-19 au cours de l'année sous revue.

Chiffres clés du Groupe Galenica

Rapport d'activités

Chiffre d'affaires net

+10.2%

Groupe Galenica CHF 3'834.7 mio.

EBIT ajusté¹

+26.4%

Groupe Galenica CHF 213.1 mio.

Collaborateurs

7'239

Groupe Galenica

Au cours de l'exercice 2021, le Groupe Galenica a réalisé un chiffre d'affaires net consolidé de CHF 3'834.7 mio., ce qui correspond à une forte croissance de 10.2% par rapport à l'année précédente.

Les moteurs de l'évolution du chiffre d'affaires ont été en particulier les ventes supplémentaires extraordinaires liées au COVID-19 qui ont eu lieu en grande partie au premier semestre, avec un effet sur le chiffre d'affaires de 3.1%. En particulier au cours des derniers mois de 2021, les affaires ont évolué de manière très dynamique. D'une part, les ventes supplémentaires extraordinaires liées au COVID-19 ont de nouveau augmenté, d'autre part, les ventes de médicaments contre les refroidissements et la grippe ont fortement progressé par rapport à la même période de l'année précédente. En outre, une forte évolution de la pharmacie spécialisée Mediservice et de nouvelles parts de marché gagnées dans le commerce de gros avec les médecins ont contribué positivement à la croissance du chiffre d'affaires. Les acquisitions d'entreprises et de produits dans l'exercice 2021 ont également été, une nouvelle fois, un moteur de croissance.

A titre de comparaison, le marché pharmaceutique suisse a connu une croissance de 4.4% au cours de l'année sous revue (IQVIA, marché pharmaceutique suisse, 2021). Le moteur de cette croissance a été, comme en 2020, l'augmentation des ventes de médicaments onéreux, les quantités vendues ayant en revanche globalement diminué de 0.6% (IQVIA, marché pharmaceutique suisse, 2021).

Le résultat d'exploitation (EBIT) ajusté¹, soit sans l'influence des accounting standards IFRS 16 (leasing) et de l'IAS 19 (prévoyance personnelle), a augmenté de 26.4% à CHF 213.1 mio. Les principaux moteurs ont été les ventes supplémentaires extraordinaires en lien avec le COVID-19, qui ont eu un effet positif sur l'EBIT estimé à CHF 25 mio., ainsi que le bénéfice issu de la vente de l'immeuble du siège principal de Galenica à Berne, de CHF 9.4 mio. La rentabilité du chiffre d'affaires (ROS) ajusté¹ a également pu être augmentée par rapport à l'année précédente, passant de 4.8% à 5.6%.

Le bénéfice net s'est établi à CHF 168.2 mio. (-2.6%, année précédente: CHF 172.7 mio.), légèrement en dessous du niveau de l'année précédente, en raison d'un bénéfice comptable IAS 19 exceptionnel pour l'exercice 2020. En revanche, le bénéfice net ajusté¹ a affiché une forte croissance de 26.7% et s'élevait à CHF 174.8 mio.

Les investissements pour l'exercice 2021 se sont élevés à CHF 60.4 mio. (année précédente: CHF 57.0 mio.). Ils ont été principalement consacrés à la modernisation du site logistique de Lausanne-Ecublens et à l'introduction du nouveau système ERP (Enterprise Resource Planning) chez Alloga et Galexis. A cela se sont ajoutés des investissements plus importants pour le développement de l'infrastructure numérique en lien avec le programme stratégique Omni-channel.

Le bilan du Groupe Galenica a encore pu être renforcé. Les fonds propres ajustés¹ ont augmenté de CHF 96.1 mio. par rapport à l'année précédente, pour atteindre CHF 1'206.2 mio. L'endettement net ajusté¹, soit sans les dettes de leasing, a nettement baissé par rapport à l'année précédente en raison du fort cash-flow opérationnel et s'élevait fin décembre 2021 à CHF 258.2 mio., ce qui correspond à 1.0x l'EBITDA ajusté¹ (fin 2020: 1.7x).

Le cash-flow opérationnel ajusté¹ a connu une évolution extrêmement réjouissante et a atteint CHF 283.2 mio., ce qui correspond à une augmentation de 61.5% par rapport à l'année précédente. Cette croissance s'explique à la fois par le résultat d'exploitation élevé et par la réduction des actifs circulants nets en raison du fort développement des

affaires à la fin de l'exercice 2021. Malgré une forte activité d'acquisition (cash-flow de M&A CHF -69.5 mio.), le free cash-flow s'est élevé à un montant fort de CHF 194.9 mio. (+226.8%), influencé en plus positivement par le produit net de la vente de l'immeuble du siège principal de Galenica de CHF 38.2 mio.

¹⁾ Hors effets de l'IAS 19 et de l'IFRS 16. Voir chapitre Alternative performance measures.

Segment «Products & Care»

Rapport d'activités

Le segment «Products & Care» comprend le domaine d'activités «Retail», avec des offres pour les patients et les clients finaux (B2C), et le domaine d'activités «Professionals», avec des offres pour les clients commerciaux et les partenaires du système de santé (B2B).



Le domaine d'activités «Retail» se compose des deux secteurs «Local Pharmacies» (POS) et «Pharmacies at Home» (Vente par correspondance et Home Care), le domaine d'activités «Professionals» des deux secteurs «Products & Brands» et «Services for Professionals».

Ces activités se concentrent sur le développement et la commercialisation de prestations de santé et de produits par le biais des différents canaux de vente: d'un côté, directement au client final (B2C) par la forte présence de pharmacies propres stationnaires ou à domicile avec des prestations de soins, des livraisons par correspondance et des boutiques en ligne; de l'autre côté, en tant que partenaire fort pour les fournisseurs de prestations (B2C) du système de santé comme les pharmacies, les drogueries, les homes, les organisations de soins à domicile et les hôpitaux.



Chiffres clés du segment «Products & Care»

Au cours de l'exercice 2021, le segment «Products & Care» a réalisé un chiffre d'affaires net de CHF 1'908.1 mio. (+13.4%).

Le domaine d'activités «Retail» (B2C) a contribué à ce chiffre d'affaires avec CHF 1'720.0 mio. (+13.3%), dont CHF 1'261.5 mio. (+8.5%, sans Coop Vitality) reviennent au secteur «Local Pharmacies» et CHF 458.8 mio. (+29.2%) au secteur «Pharmacies at Home».

Le domaine d'activités «Professionals» (B2B) est parvenu à augmenter son chiffre d'affaires à CHF 194.0 mio. (+11.9%) avec la contribution de CHF 131.6 mio. (+17.8%) du secteur «Products & Brands» et de CHF 62.4 mio. (+1.4%) du secteur «Services for Professionals».

Le résultat d'exploitation (EBIT) ajusté¹, soit sans les effets des accounting standards IFRS 16 (leasing), a pu être augmenté au cours de l'exercice 2021 de 24.4% à CHF 154.5 mio. et la rentabilité du chiffre d'affaires (ROS) ajustée¹ de 7.4% à 8.1%. La forte croissance a notamment été générée par les chiffres d'affaires supplémentaires extraordinaires liés aux offres de lutte contre la pandémie de COVID-19 avec une contribution à l'EBIT estimés à CHF 19 mio.

Les investissements dans le segment «Products & Care» se sont élevés à CHF 23.5 mio. (année précédente: CHF 26.0 mio.). Ils ont surtout été utilisés pour les transformations de pharmacies ainsi que pour le développement de l'infrastructure numérique en lien avec le programme stratégique Omni-channel.

¹ Hors effets de l'IFRS 16. Voir chapitre Alternative performance measures.



Taux de substitution par les génériques durable

En raison des prix plus bas des génériques, la substitution par les génériques favorisée par Galenica a eu un effet modérateur sur le chiffre d'affaires. Fin 2021, il a pu être augmenté de 1.5 point de pourcentage par rapport à l'année précédente, pour atteindre 73.5%. Ainsi, la contribution de Galenica pour réduire la hausse des coûts du système de santé suisse maintient son effet durable.

Domaine d'activités «Retail» (B2C)

Local Pharmacies

Au cours de l'exercice 2021, le secteur «Local Pharmacies» a réalisé un chiffre d'affaires net de CHF 1'261.5 mio. (+8.5%, sans Coop Vitality). Les moteurs principaux de la croissance du chiffre d'affaires ont été les différentes offres pour lutter contre la pandémie de COVID-19, qui ont notamment fortement influencé le premier semestre. Sans les ventes supplémentaires extraordinaires provenant des initiatives liées au COVID-19, la croissance du chiffre d'affaires s'est élevée à 2.9%, principalement grâce à un effet d'expansion positif de 2.2%.

La perte de chiffre d'affaires de «Local Pharmacies» au premier semestre 2021 en raison de l'absence de vague de grippe à l'hiver 2020/2021 a pu être compensée dans l'ensemble par le biais de la forte évolution du chiffre d'affaires des médicaments contre les refroidissements et la grippe au quatrième trimestre 2021.

En revanche, fin 2021, les chiffres d'affaires des pharmacies situées dans des lieux très fréquentés, sans les chiffres d'affaires provenant des initiatives liées au COVID-19, étaient toujours inférieurs d'environ 20% comparé au niveau d'avant la pandémie en 2019, alors que ce retard était encore d'environ 35% début 2021.

En outre, les baisses de prix ordonnées par la Confédération se sont traduites par un recul du chiffre d'affaires de -1.0% en 2021. Sans cet impact, le chiffre d'affaires net du secteur «Local Pharmacies» aurait augmenté de 9.5%.

A titre de comparaison, le chiffre d'affaires des médicaments des pharmacies stationnaires en Suisse (produits soumis à ordonnance [Rx] et OTC) a augmenté de 3.5% (IQVIA, marché pharmaceutique suisse, 2021).

Au cours de l'année sous revue, les pharmacies ont pu se positionner davantage en tant que premier point de contact pour les questions de santé. Fin 2021, les offres et prestations du domaine Primary Care comprenaient 28 indications avec conseil d'accompagnement. L'avantage majeur pour les patients est de pouvoir se rendre directement en pharmacie pour des examens médicaux de base et des conseils thérapeutiques sans prise de rendez-vous au préalable, et ce six à sept jours par semaine.



↑ [Pharmacie Sun Store à Crissier](#)

Modernisation des points de vente physiques

Malgré l'évolution des offres en ligne et de celles en lien avec les soins à domicile, les points de vente physiques restent un élément important de la structure de distribution. Pour cette raison Galenica a continué à investir dans les sites physiques des pharmacies au cours de l'exercice 2021. Ainsi, dès le second semestre 2021, le layout de magasin des pharmacies Sun Store sera modernisé de manière échelonnée d'après un nouveau concept. En outre, les sites des pharmacies de tous les formats sont constamment réformés et leur espace est adapté aux besoins actuels, avec par exemple des espaces pour les vaccinations et les consultations de santé.

Poursuite de l'optimisation du réseau de pharmacies

En 2021, cinq pharmacies ont été acquises et trois nouveaux sites ont été ouverts. En même temps, six sites ont été fermés dans le cadre de mesures d'optimisation. Fin 2021, le réseau de pharmacies de Galenica comptait au total 368 pharmacies propres (+2).

Aperçu du développement du réseau de pharmacies en 2021

	31.12.2021	31.12.2020	Variation
Pharmacies Amavita ¹⁾	181	179	+2
Pharmacies Sun Store ¹⁾	92	94	-2
Pharmacies Coop Vitality ²⁾	88	87	+1
Pharmacie spécialisée Mediservice ¹⁾	1	1	-
Participations majoritaires dans d'autres pharmacies ¹⁾	6	5	+1
Total points de vente propres	368	366	+2

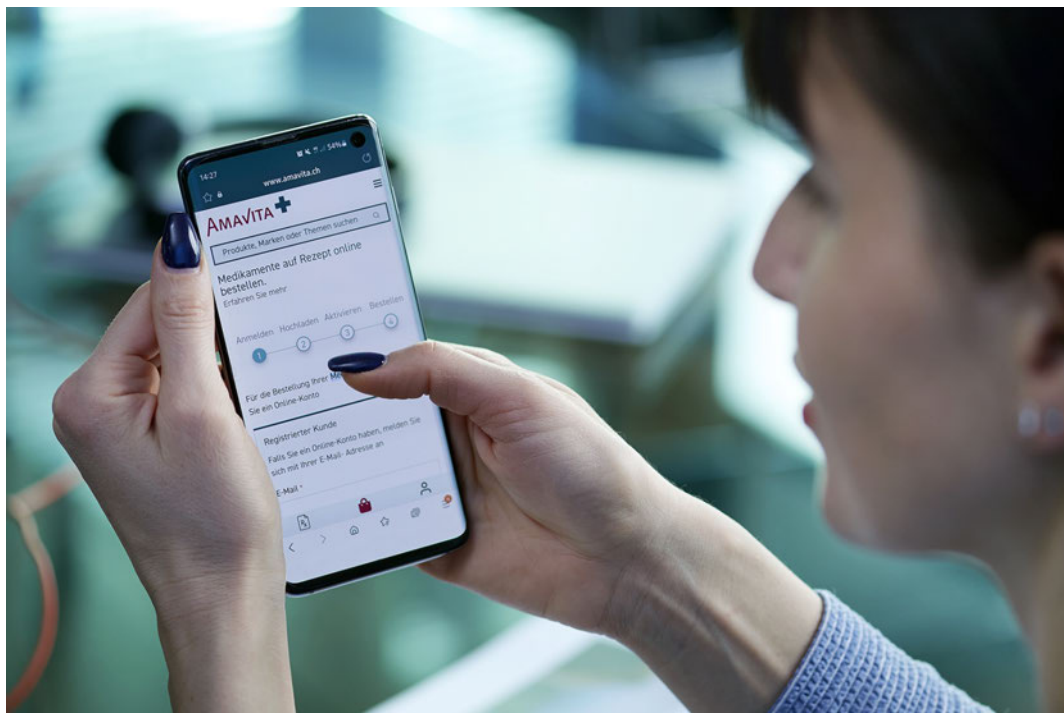
¹⁾ Entièrement consolidées

²⁾ Consolidées par mise en équivalence



↑ [Apodoc – pharmacien et médecin réunis sous le même toit](#)

Depuis juillet 2021, [Apodoc](#) à Zurich fait partie du réseau de pharmacies de Galenica. Apodoc est considérée comme une pionnière en matière de soins intégrés aux patients et dispose de son propre cabinet médical dans ses locaux. Dans l'optique du développement stratégique de Galenica visant à offrir une valeur ajoutée à ses clients, Apodoc permet à Galenica d'acquérir une expérience précieuse dans le domaine des soins intégrés et de la collaboration entre les médecins et la pharmacie.



Domaine d'activités «Retail» (B2C)

Pharmacies at Home

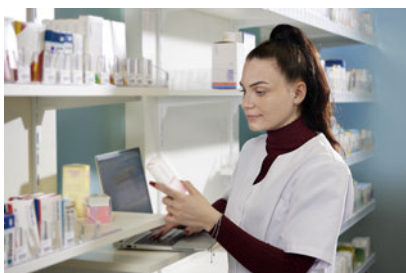
Le secteur «Pharmacies at Home» a réalisé un chiffre d'affaires extraordinairement élevé de CHF 458.8 mio. (+29.2%). Le moteur principal de cette forte évolution a été notamment la pharmacie spécialisée Mediservice avec l'ajout de nouveaux médicaments pour les maladies rares en combinaison avec les prestations de soins à domicile.

En outre, les boutiques en ligne du Groupe Galenica ont réalisé une forte croissance de 23.9%, même sans tenir compte des ventes supplémentaires extraordinaires liées au COVID-19. En incluant les abonnements des autotests COVID-19, la croissance s'élevait même à 50.5%.

Les activités de soins à domicile de Bichsel ont également contribué de manière positive au développement du chiffre d'affaires de «Pharmacies at Home» avec une croissance de 6.0%.

En 2021, les baisses de prix ordonnées par la Confédération se sont traduites par un recul du chiffre d'affaires 2021 de -2.5%. Sans cet impact, le chiffre d'affaires net du secteur «Pharmacies at Home» aurait augmenté de 31.7%.

A titre de comparaison, le chiffre d'affaires des médicaments des pharmacies par correspondance en Suisse (produits soumis à ordonnance [Rx] et OTC) a augmenté de 16.2% (IQVIA, marché pharmaceutique suisse, 2021).



↑ [Préparation dans la pharmacie par correspondance](#)

Connexion renforcée des offres en ligne et hors ligne

Dans le cadre du programme stratégique Omni-channel, Galenica a continué à développer les offres des formats de pharmacie en ligne et hors ligne et à les connecter davantage. Ainsi, tous les formats de pharmacies proposent désormais également le service d'une pharmacie par correspondance et les patients peuvent commander leurs médicaments sur ordonnance en ligne et se les faire livrer à domicile. De plus, les offres de services des boutiques en ligne d'Amavita, Sun Store et Coop Vitality ont été élargies, par exemple avec les prises de rendez-vous en ligne pour les vaccinations contre la Grippe, le COVID-19 ainsi que les tests antigéniques, PCR et sérologiques.

Stratégie Omni-channel



↑ [Home Care – soin des patients à domicile](#)

Mediservice: la mise en œuvre conséquente de la stratégie porte ses fruits

La pharmacie spécialisée Mediservice, qui prend en charge les personnes souffrant de maladies chroniques et rares, a largement contribué à la forte croissance du chiffre d'affaires du secteur «Pharmacies at Home». Fin 2021, Mediservice disposait des compétences nécessaires pour la prise en charge professionnelle de plus de 50 indications. Dans l'année sous revue, Mediservice a également pu continuer à étendre ses offres dans le domaine des soins à domicile à plus de 80 thérapies hautement complexes. Cela inclut non seulement les soins des patients à domicile, mais aussi les consultations que Mediservice propose par téléphone ou vidéo. Ainsi, Mediservice peut apporter une contribution essentielle à l'augmentation de l'autonomie et de la qualité de vie des patients.

Bichsel: nette croissance dans le domaine des soins à domicile

La demande croissante en prestations de soins à domicile se fait également remarquer dans les offres de Bichsel, notamment en lien avec les thérapies intraveineuses. Ainsi, la demande pour la nutrition par voies entérale ou la préparation individuelle d'antibiothérapies pour les patients a augmenté.



Domaine d'activités «Professionals» (B2B)

Products & Brands

Dans l'exercice 2021, le secteur «Products & Brands» a généré un chiffre d'affaires de CHF 131.6 mio. (+17.8%), dont CHF 104.1 mio. (+19.3%) ont été réalisés sur le marché suisse et CHF 27.5 mio. (+12.4%) dans le cadre d'exportations avec les distributeurs partenaires. Les moteurs de chiffres d'affaires dans le secteur «Products & Brands», qui englobe principalement les activités de Verfora, ont été notamment les acquisitions et obtentions de nouvelles licences. L'effet de croissance lié à l'expansion s'élève ainsi à un net 22.0%.

Les pertes importantes de chiffre d'affaires au premier semestre 2021 (croissance organique, ajustée des effets de l'expansion, -22.9%) en raison de l'absence de la saison de la grippe 2020/2021 et du recul de chiffre d'affaires des produits liés aux voyages ont pu être en grande partie compensées au second semestre. Avec -4.2% globalement et -2.4% sur le marché suisse, la croissance organique n'est restée que légèrement négative en 2021.

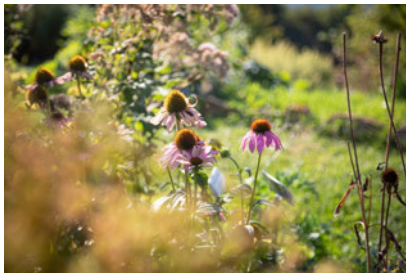
A titre de comparaison, le marché Consumer Healthcare a reculé de 0.2% par rapport à l'année précédente (IQVIA, marché Consumer Healthcare suisse, 2021, sans les autotests COVID-19).

Réussite de Verfora grâce aux acquisitions et aux partenariats

En 2021, Verfora a continué à consolider sa position de leader sur le marché Consumer Healthcare suisse. Les nouveaux partenariats et les acquisitions y ont particulièrement contribué.

En mai 2021, Verfora a repris la palette de produits thérapeutiques de Dr. Wild & Co. SA avec des marques célèbres comme Vitamine D3 Wild Huile® et Vi-De 3®. Verfora s'est ainsi assuré les droits de marques fortes et d'autorisations à potentiel. Les produits acquis de Dr. Wild sont leader du marché attractif de la vitamine D en Suisse depuis de nombreuses années et viennent désormais consolider le portefeuille de produits de Verfora dans le domaine de la prévention et du renforcement du système immunitaire. Pour la commercialisation, Verfora a repris le service expérimenté des

délégués médicaux de Dr. Wild et mis en place son propre service de délégués médicaux qui est entré en fonction début 2022.



↑ [Spagyros: centre de compétences en médecines complémentaires](#)

Avec la reprise de [Spagyros SA](#) en septembre 2021, Verfora sera en mesure non seulement de couvrir à l'avenir la demande croissante de remèdes phytothérapeutiques et de médecine complémentaire avec ses propres produits, mais aussi de renforcer les pharmacies et drogueries avec une palette de produits exigeant un conseil soutenu.

La reprise en 2020 du Groupe Hedoga ainsi que le partenariat élargi avec Angelini Pharma et le nouveau contrat de distribution avec l'institut Allergosan ont également eu un effet positif sur l'exercice 2021. Le portefeuille de produits probiotiques d'Allergosan, en particulier Omni-Biotic®, a ainsi enregistré une croissance réjouissante. A travers l'acquisition de Hedoga, Verfora s'est non seulement établie en tant que leader du marché de l'eau de mélisse, mais a également renforcé ses activités d'exportation sur une sélection de marchés en Europe.



Domaine d'activités «Professionals» (B2B)

Services for Professionals

Au cours de l'exercice 2021, le secteur «Services for Professionals» a réalisé un chiffre d'affaires de CHF 62.4 mio. (+1.4%). La croissance a été générée notamment par l'acquisition de Lifestage Solutions SA en juillet 2021.

Les reculs du chiffre d'affaires liés au COVID-19 de Winconcept et la baisse du chiffre d'affaires avec les fabrications du Laboratorium Bichsel par rapport à la même période de l'année précédente n'ont pu être que partiellement compensés par la forte croissance du chiffre d'affaires de Medifilm.

Fin 2021, Winconcept soutenait 150 pharmacies partenaires (année précédente: 151).



↑ [Lifestage Solutions: offres pour les organisations de soins à domicile et les homes](#)

Offre renforcée pour les organisations de soins à domicile et les homes

Dans le cadre des programmes stratégiques «Professionals» (B2B) et «Care» (B2C), Galenica a repris [Lifestage Solutions SA](#) fin Juillet 2021.

Lifestage Solutions développe et exploite une plateforme commerciale numérique innovante pour les organisations de soins à domicile et les homes, qui leur permet de commander de manière entièrement automatisée du matériel médical, des produits de soins et des prestations. Lifestage Solutions facilite ainsi les activités quotidiennes de ses clients, leur permettant de se concentrer sur leurs tâches principales – les soins – et de réduire en même temps les coûts.

En outre, grâce à des possibilités de synergies avec Bichsel Homecare, Mediservice et Medifilm, les prestations pour les patients en soins à domicile ont pu être étoffées. Grâce à l'élargissement de l'offre, Galenica apporte une contribution importante à la santé, au bien-être, à la sécurité et à l'autonomie des patients nécessitant une prise en charge.

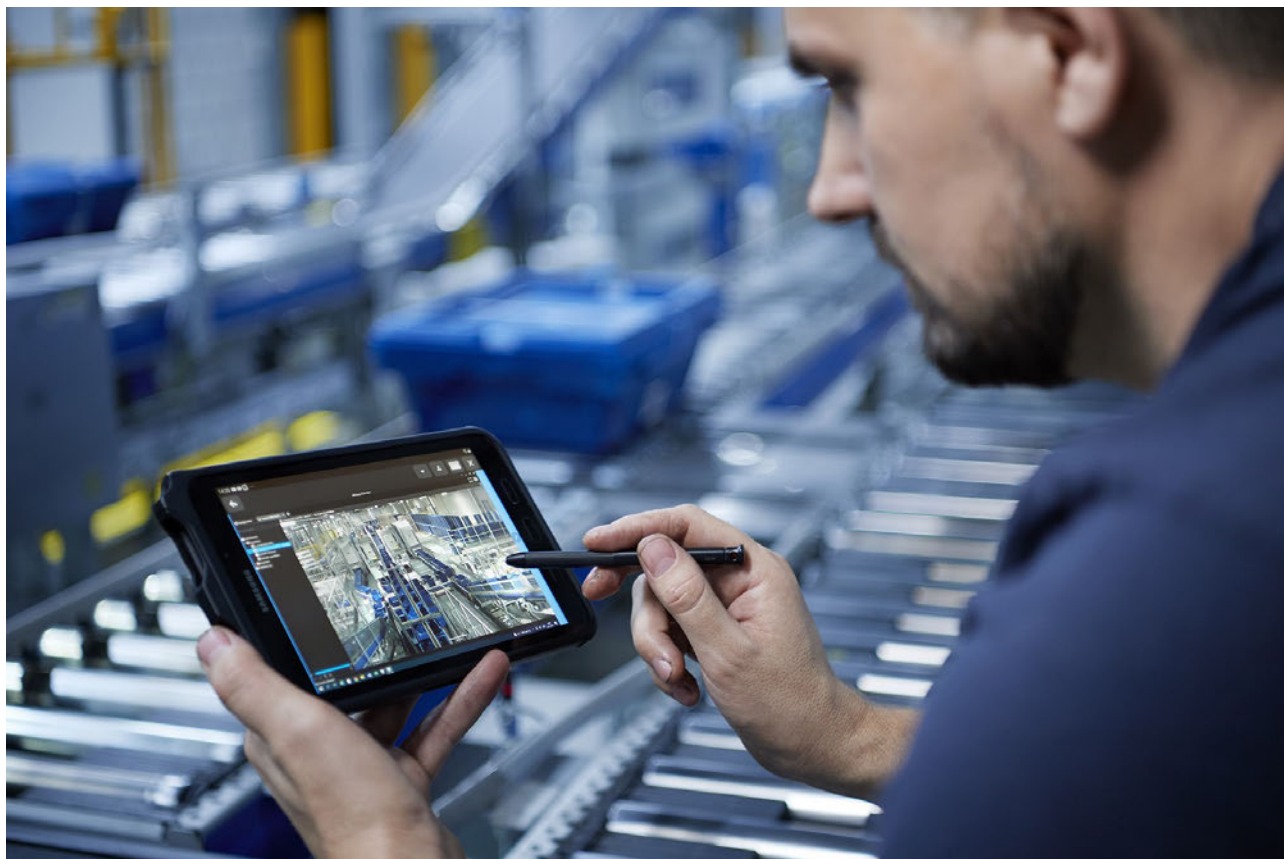
Bichsel: capacités de production et efficience augmentées

Dans l'année sous revue, les capacités de production de solutions en flacons en plastique ont été augmentées grâce à une nouvelle installation de remplissage moderne. Les travaux de transformation de la nouvelle installation de remplissage de FPP (flacons en polypropylène) ont été axés sur l'automatisation, la sécurité des produits et des patients, et la protection des collaborateurs. Grâce à cette nouvelle installation, Bichsel peut produire une plus grande quantité de solutions dans des flacons en plastique, selon les exigences de conformité réglementaire. En parallèle, l'installation de remplissage des poches a également été repositionnée et connectée au système d'automatisation, ce qui permet également des gains d'efficience.

Segment «Logistics & IT»

Rapport d'activités

Le segment «Logistics & IT» comprend les deux secteurs «Wholesale» et «Logistics & IT Services». Ils gèrent et développent les plateformes logistiques et informatiques pour le Groupe Galenica et proposent des prestations pour tous les acteurs du système de santé – les pharmacies, drogueries, médecins, hôpitaux et homes.



Ces activités se concentrent sur l'optimisation et le développement de l'offre de logistique et de prestations ainsi que sur les solutions innovantes pour la promotion de la numérisation sur le marché de la santé.



Chiffres clés du segment «Logistics & IT»

Au cours de l'exercice 2021, le segment «Logistics & IT» a réalisé un chiffre d'affaires net de CHF 2'831.4 mio. (+7.9%), dont CHF 2'728.4 mio. (+7.8%) revenant au secteur «Wholesale» et CHF 111.9 mio. (+13.7%) au secteur «Logistics & IT Services». Le segment «Logistics & IT» a ainsi nettement dépassé la croissance du marché global de 4.4% (IQVIA, marché pharmaceutique suisse, 2021).

Au cours de l'année sous revue, le COVID-19 a influencé une nouvelle fois le chiffre d'affaires du segment «Logistics & IT». Les ventes supplémentaires extraordinaires stimulées par la pandémie de Coronavirus ont particulièrement contribué à la croissance du chiffre d'affaires avec un taux estimé à 2.7%. Les parts de marché gagnées dans le commerce de gros du segment des médecins ont une nouvelle fois été un autre moteur de croissance du chiffre d'affaires.

Les pertes de chiffre d'affaires du premier semestre 2021 en raison de l'absence de la saison de la grippe et des refroidissements à l'hiver 2020/2021 ont pu être pratiquement compensées par le biais d'une forte évolution au quatrième trimestre 2021.

Les baisses de prix ordonnées par la Confédération se sont traduites en 2021 par un recul du chiffre d'affaires de 1.3%. Sans cet impact, le chiffre d'affaires net du segment aurait augmenté de 9.2%.

Comparé à l'année précédente, le résultat d'exploitation (EBIT) ajusté¹, soit sans les effets des accounting standards IFRS 16 (leasing), a augmenté au cours de l'exercice 2021 de 35.2% à CHF 61.0 mio. La forte croissance a été stimulée par le bénéfice de CHF 9.4 mio. réalisé sur la vente de l'immeuble du siège principal de Galenica à Berne et par la contribution à l'EBIT des ventes supplémentaires extraordinaires pour la lutte contre la pandémie de Coronavirus estimées à CHF 6 mio.

Grâce à ces deux effets extraordinaires, la rentabilité du chiffre d'affaires (ROS) ajusté¹ a augmenté à 2.2% (année précédente: 1.7%).

Les investissements se sont élevés à CHF 37.0 mio. (année précédente: CHF 31.4 mio.). Ils ont été engagés en premier lieu dans les travaux de modernisation et d'assainissement du centre de distribution de Galenica à Lausanne-Ecublens, pour l'introduction progressive du nouveau logiciel ERP chez Alloga et Galenica, ainsi que pour

le développement de l'infrastructure numérique en lien avec le programme stratégique «Omni-channel».

¹⁾ Hors effets de IFRS 16. Voir chapitre Alternative performance measures.



Secteur «Wholesale»

Le secteur «Wholesale» a réalisé une forte croissance du chiffre d'affaires de +7.8% à CHF 2'728.4 mio., aussi grâce aux ventes supplémentaires extraordinaires dues au COVID-19.

Le segment client des pharmacies a affiché une nette croissance de 7.5%. Ajusté des chiffres d'affaires extraordinaires du COVID-19, le chiffre d'affaires des pharmacies a augmenté de 3.2%. Dans l'exercice 2021, la croissance du marché des pharmacies stationnaires se monte à 3.5% (IQVIA, marché pharmaceutique suisse, 2021).

Les parts de marché gagnées dans le commerce de gros du segment des médecins ont une nouvelle fois été un autre moteur de croissance du chiffre d'affaires. La croissance de chiffre d'affaires dans ce segment est forte de 9.8%. Les offres pour oncologues et rhumatologues y ont particulièrement contribué. Galenica a notamment aussi pu se positionner en tant que partenaire idéal pour les médecins spécialistes.

A titre de comparaison, au cours de l'année sous revue, le marché des médecins s'est développé de 6.0% (IQVIA, marché pharmaceutique suisse, 2021). Comme en 2020 déjà et en raison du COVID-19, les interventions chirurgicales dispensables et sélectives dans les hôpitaux et auprès des médecins spécialistes ont été reportées dans tout le pays en 2021. Par conséquent, les hôpitaux accusent un retard (+3.0%, IQVIA, marché pharmaceutique suisse, 2021) par rapport à l'évolution du marché global (+4.4%, IQVIA, marché pharmaceutique suisse, 2021).



↑ [La contribution de Galenica à la sécurité de l'approvisionnement médicale.](#)

Présence croissante sur le marché des médecins

En 2021, Galexis a pu gagner de nouvelles parts de marché dans le segment des médecins. En tant que partenaire spécialisé, Galexis soutient activement ses clients dans l'établissement de cabinets de groupe et de centres médicaux de différentes tailles. Elle apporte ainsi une contribution à la sécurité de l'approvisionnement médical en Suisse, en particulier dans des régions qui manquent déjà de médecins généralistes ou qui en manqueront dans un avenir proche.

Extension considérable des capacités de stockage

En 2021, Galexis a considérablement augmenté ses capacités de stockage, afin de répondre à la demande croissante de ses prestations en logistique. A Niederbipp (canton de Berne), l'actuel centre de distribution a été agrandi avec deux transstockeurs automatiques supplémentaires, augmentant en particulier la capacité de stockage pour médicaments de 17'600 nouvelles unités de stockage, pour un total de 61'395 emplacements. Les transstockeurs ont été mis en service fin septembre 2021. Grâce à ces capacités de stockage supplémentaires, Galexis peut augmenter sensiblement la disponibilité des produits.

Innovation pour la distribution de médicaments réfrigérés

L'offre de médicaments réfrigérés (2 à 8 degrés) est en constante augmentation. Galexis fournit quotidiennement plus de 2'000 conteneurs avec des produits réfrigérés et atteint avec ces volumes ses limites de capacité pendant les jours de pointe. La préparation des boîtes isothermes se faisait jusqu'ici avec des éléments réfrigérants, dont la préparation prenait jusqu'à 14 heures. Avec une solution durable connue dans la gastronomie, Galexis a pu optimiser ce processus en 2021. Grâce à l'utilisation de la surgélation rapide («shock freezer»), le temps de conditionnement des boîtes isothermes à la température requise peut être réduit à quatre heures. Ce gain de temps a permis à Galexis d'accroître son agilité et peut, avec une capacité maximale de 3'000 boîtes par jour, réagir de manière plus flexible au marché. Galexis est le premier grossiste pharmaceutique à recourir à ce procédé innovant de réfrigération et établit ainsi de nouveaux standards dans la logistique pharmaceutique.



↑ [Technique de refroidissement innovante chez Galexis: le shock freezer](#)

A Oensingen (canton de Soleure), le site voisin de Galexis a mis en service un nouvel entrepôt central pour les produits de technique médicale. Cet entrepôt sert également de deuxième site pour la gestion de la prestation de logistique «E-Box» d'UFD. Jusqu'à présent, l'ensemble des livraisons pour les commandes sur les boutiques en ligne Amavita, Sun Store et Coop Vitality étaient préparées et envoyées par UFD à Barbengo-Lugano. Grâce aux nouvelles capacités de stockage à Oensingen, environ la moitié des 60'000 articles disponibles peuvent être livrés dans les 24 heures dans toute la Suisse.

L'assainissement et la modernisation du centre de distribution de Galexis à Lausanne-Ecublens se sont poursuivis durant l'année sous revue. L'enveloppe extérieure du nouveau bâtiment et l'aile des bureaux ont été achevées et l'administration a pu emménager fin 2021. La transformation a consisté à rénover l'ensemble des bâtiments et des toits afin d'améliorer l'efficacité énergétique. L'aménagement intérieur et la mise en service complète auront lieu au cours de l'année 2022.

Galexis démarre la phase test de l'ERP

Tandis qu'Alloga est déjà bien avancée dans l'introduction du système ERP (Enterprise Resource Planning), Galexis a lancé la phase de mise en œuvre. Le système ERP pour Galexis a donc pu se faire sur la base de celui d'Alloga et la phase test avec la migration des données qui s'en suit a pu démarrer.



Secteur «Logistics & IT Services»

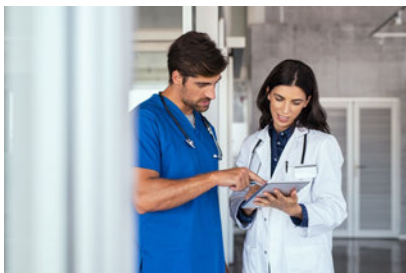
Au cours de l'année sous revue, le secteur «Logistics & IT Services» a réalisé un chiffre d'affaires net de CHF 111.9 mio. (+13.7%). Les facturations supplémentaires de services informatiques internes en raison de la nouvelle structure organisationnelle introduite en 2021 ont été le moteur principal de la forte croissance. Avec l'élargissement des prestations numériques dans le système de santé, HCI Solutions a également contribué à la croissance du chiffre d'affaires.

Introduction continue de l'ERP chez Alloga

L'introduction de l'ERP chez Alloga a progressé comme prévu durant l'année sous revue. Fin 2021, Alloga a ainsi pu intégrer environ un tiers de ses clients dans la plateforme SAP. La suite des travaux de migration dépend des changements informatiques respectifs chez les clients.

Efficiences accrues et offre de prestations élargie

En 2021, Alloga a pu implémenter un nouvel outil numérique dans lequel les fournisseurs peuvent préalablement saisir eux-mêmes leur date de livraison. Alloga peut ainsi optimiser les ressources à la réception des marchandises et améliorer l'efficacité dans la collaboration avec ses fournisseurs. Alloga a également pu élargir aux lundis son offre de prestations pour les marchandises réfrigérées. Grâce à de nouvelles boîtes isothermes qui conservent le froid plus longtemps, les marchandises réfrigérées pour le stockage et le transport entre deux et huit degrés commandées le vendredi peuvent déjà être confectionnées le vendredi et livrées le lundi.



↑ [E-Mediplan: augmentation de la sécurité des patients par des innovations numériques](#)

HCI Solutions: nouvelle fonction de Documedis® comme base pour l'e-Mediplan augmente la sécurité des patients

Fin 2021, la moitié des médecins en Suisse avaient déjà accès au logiciel pour médecins et pharmacies Documedis® de HCI dans leur système informatique primaire. Ils peuvent ainsi utiliser le «Clinical Decision Support Check» (CDS) qui a été complété avec de nouveaux algorithmes durant l'année sous revue. L'analyse CDS se base sur des algorithmes et vérifie la médication d'un patient pour en déterminer les risques, par exemple l'incompatibilité de deux médicaments pris simultanément. Elle permet ainsi d'éviter des erreurs de médication et d'augmenter la sécurité des patients. En 2021, le nombre d'analyses CDS effectuées par mois a augmenté continuellement, passant d'environ cinq millions en janvier à près de neuf millions en décembre. Le CDS sert en même temps de base pour le plan de médication électronique e-Mediplan. Celui-ci est intégré dans les applications de tous les formats de pharmacies du Groupe Galenica. Il rappelle non seulement aux clients de prendre leurs médicaments par l'envoi d'un message automatisé, mais il leur fournit aussi des indications sur le produit, telles que le dosage, les dates de début et de fin de prise, des remarques et instructions ainsi que des images. L'e-Mediplan contribue ainsi de manière essentielle à augmenter la sécurité de la médication et doit être complété de nouvelles fonctions en 2022.

Projet pilote pour la transmission électronique des ordonnances

HCI Solutions a lancé au premier semestre 2021 un projet pilote pour la transmission des ordonnances électronique fiable et sécurisée. La solution informatique correspondante «Ordonnance électronique» a été développée par HCI Solutions et l'entreprise partenaire AD Swiss Net. Medi24, leader de la télémédecine en Suisse, a participé en tant que premier cabinet médical à ce projet pilote. En 2022, l'«Ordonnance électronique» devrait être intégrée auprès d'onlinedoctor.ch et d'autres médecins.

Développement durable

Rapport d'activités

Dans le domaine du développement durable, Galenica a renforcé davantage son engagement au cours de l'exercice 2021. Sur la base d'un sondage auprès de parties prenantes internes et externes, la matrice de pertinence a été actualisée et encore affûtée, et des objectifs concrets de développement durable ont été définis pour les thématiques considérées comme essentielles.



Ces objectifs comprennent par exemple la réduction des déchets ménagers et des émissions de gaz à effet de serre, ainsi que la diminution du taux d'absence dû aux accidents professionnels et non professionnels, ou encore l'augmentation de l'utilisation du plan de médication électronique e-Mediplan comme contribution à la sécurité des patients dans les pharmacies. En outre, Galenica publie pour la première fois dans son Rapport annuel 2021 un Rapport de développement durable conforme aux normes GRI option «essentiel».

[Rapport GRI](#)

Réduction de la consommation énergétique par rapport au chiffre d'affaires net

La consommation énergétique totale du Groupe Galenica – à l'intérieur et à l'extérieur de l'organisation – s'est élevée à 65'439 MWh (année précédente: 60'312 MWh). Les émissions directes et indirectes du Groupe Galenica se sont élevées à 12'127 tonnes d'équivalent de CO₂ (tCO₂e) (année précédente: 10'578 tCO₂e). La hausse par rapport à l'année précédente s'explique par l'extension de la base des données considérées dans le rapport. En 2021, la consommation de carburant des propres véhicules de service de toutes les sociétés, à l'exception de la Service Unit Pharmacies, a été incluse pour la première fois. Sans cette extension, la consommation d'énergie aurait diminué de 1% par rapport à l'année précédente. Le 44% de la consommation d'énergie à l'intérieur de l'organisation provient de sources d'énergie renouvelables telles que l'énergie hydraulique et photovoltaïque, et environ 56% de sources non renouvelables telles que le mazout, le gaz naturel, le diesel et l'essence. L'intensité de la consommation énergétique s'est réduite de 2% au cours de l'exercice 2021 par rapport au chiffre d'affaires net du Groupe et l'intensité des émissions s'est renforcée de 4%.

Chiffres clés environnementaux



↑ [En route vers un avenir respectueux de l'environnement](#)

Nouveaux concepts de mobilité et utilisation d'énergies renouvelables

Pour réduire son empreinte écologique, Galenica mise davantage sur de nouveaux concepts de mobilité et sur l'utilisation d'énergies renouvelables dans la distribution. Outre les stations de recharge pour voitures et vélos électriques, les véhicules de l'entreprise sont achetés en fonction d'aspects respectueux du climat et des modèles climatiquement neutres sont choisis dans la mesure du possible. Par ailleurs, Galenica encourage ses collaborateurs à utiliser le plus possible les transports publics. Tous les collaborateurs qui utilisent les transports publics pour se rendre au travail reçoivent chaque année une contribution à leurs frais de transport sous forme de Rail Checks ou de bons CFF.



↑ [Développement durable chez Galenica](#)

Lors de travaux de rénovation et de transformation de sites, Galenica tient surtout compte des mesures visant à augmenter durablement l'efficacité énergétique, comme l'éclairage à faible consommation d'énergie dans les points de vente, les entrepôts et les bureaux. L'installation de détecteurs de mouvement et de systèmes de climatisation durables contribue également à une meilleure efficacité énergétique.

Le centre de distribution de Galexis à Lausanne-Ecublens sera équipé d'une installation photovoltaïque, d'une nouvelle isolation du bâtiment et d'une nouvelle isolation du toit répondant aux dernières normes de développement durable. Cela permet de réduire les pertes de chaleur en hiver et de régler le refroidissement en été de manière plus efficace.

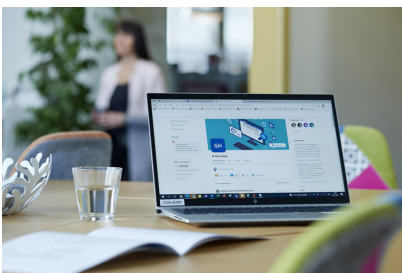


Galenica investit dans ses collaborateurs

Le nombre de collaborateurs du Groupe Galenica a continué d'augmenter au cours de l'exercice 2021. Fin 2021, Galenica employait 7'239 collaborateurs (année précédente: 7'205).

Le développement de ses collaborateurs est une priorité essentielle pour Galenica, qui a investi CHF 3.7 mio. dans la formation et le perfectionnement de ses collaborateurs au cours de l'année sous revue (année précédente: CHF 3.3 mio.). En particulier chez Amavita, Sun Store et Coop Vitality, des programmes de formation et de perfectionnement de grande envergure ont été proposés pour développer les compétences du personnel de pharmacies; en 2021, quelque 935 collaborateurs les ont suivis. En outre, Galenica s'engage activement pour prévenir la pénurie de personnel qualifié. Au cours de l'exercice, le Groupe a formé 823 apprentis dans ses Service et Business Units.

Chiffres clés sociaux



↑ [Mise en réseau numérique des collaborateurs](#)

Dans le cadre de la nouvelle structure organisationnelle introduite début 2021, l'harmonisation des règlements pour les collaborateurs du Groupe Galenica s'est poursuivie. En outre, Galenica a continué à développer ses plateformes numériques de communication interne afin d'assurer et de renforcer le dialogue entre les collaborateurs et le transfert de connaissances, même dans les conditions de COVID-19. La réglementation du home office a également été revue, afin d'offrir aux collaborateurs la plus grande flexibilité possible.

Au cours de l'année sous revue, les collaborateurs du Groupe Galenica ont à nouveau pu recourir au Case Management. L'objectif premier de cette offre est un retour rapide des collaborateurs après une maladie ou un accident. En 2021, 434 nouveaux cas de maladie ont été enregistrés, soit un recul de 8% par rapport à l'année précédente. Le nombre d'accidents professionnels a baissé de 5% par rapport à l'année précédente. Ce recul est dû en partie aux campagnes de sensibilisation de ces dernières années. Le nombre d'accidents non professionnels a augmenté de 14% par rapport à l'année précédente. L'augmentation peut s'expliquer par le fait qu'en 2021, certaines entreprises et pharmacies ont été intégrées au système RH et que le nombre de collaborateurs pour lesquels les accidents non professionnels sont enregistrés a donc augmenté.

L'enquête «Opinio» a de nouveau été réalisée auprès des collaborateurs à l'échelle du Groupe en 2021. Avec un taux de participation de 58%, le nombre de participants était inférieur à celui de l'année précédente. Les résultats de l'enquête montrent qu'il existe un potentiel d'amélioration, en particulier dans les domaines de la rémunération, des processus et de la charge de travail. Les différentes Service et Business Units prennent donc des mesures ciblées afin d'améliorer les résultats l'année prochaine.