



# Welcoop au secours des pharmacies indépendantes

**LORRAINE**

L'ouverture du capital des pharmacies françaises voulue par Bruxelles est vécue comme une menace par le groupe. Il a décidé de créer un nouveau modèle économique.

À NANCY

Le groupe de répartition pharmaceutique Cerp Lorraine tourne une page de son histoire. Depuis dix ans, il a développé ses six métiers pour accompagner les pharmaciens, avec deux maîtres mots : compétitivité et indépendance. Or, à la demande de la Commission européenne, la France s'apprête à ouvrir le capital de ses 23.000 pharmacies aux non-pharmaciens (sociétés d'investissement, groupes de distribution, etc.). Ce que nombre de pharmaciens et Cerp Lorraine ne vivent pas très bien. « Pour que les officines puissent rester compétitives, indépendantes et libérales, nous avons décidé de mettre en place un nouveau groupe coopératif dont le capital est ouvert à l'ensemble des pharmaciens français », explique Michel Mathieu, président du directeur de Cerp Lorraine, qui, pour l'occasion, change de nom. Basé à Vandœuvre-lès-Nancy (Meurthe-et-Moselle), le groupe rebaptisé Welcoop (pour Welcome et Coopérative) propose donc aux pharmaciens d'adhérer à un système qui leur permet de bénéficier à la fois des avantages du système coopératif et du système capitalistique, en devenant actionnaires de la coopérative Wel-



Michel Mathieu, président du directeur de Cerp Lorraine, a décidé de mettre en place un nouveau groupe coopératif, Welcoop. DR

coop et de sa filiale Welcoop Pharma. « Le business model repose sur l'engagement de 2.000 pharmaciens », précise Michel Mathieu, convaincu de répondre à une attente.

## « UN BACK-OFFICE UNIQUE EN FRANCE »

Cette nouvelle stratégie se met en place alors que le groupe a cédé le 1<sup>er</sup> octobre son activité de répartition pharmaceutique à Phoenix Pharma France. Welcoop se concentre désormais sur ses autres métiers répartis en trois pôles : un pôle informatique et gestion via sa filiale Pharmagest Interactive ; un pôle conseil et organisation avec Profidia et Pharm'Objectif et un pôle offre produits basé sur l'importation de médicaments (Pharma Lab) et l'aide à domicile (D'Medica). Dès 1998, le groupe avait misé sur une politique de diversification. Depuis, des acquisitions successives lui ont permis de doubler son chiffre d'affaires. Aujourd'hui, Wel-

coop poursuit sur la même voie avec le rachat du laboratoire pharmaceutique français Cisters, spécialisé dans les médicaments génériques. « Avec une offre produits plus riche, nous sommes en mesure de proposer aux pharmaciens un back-office unique en France qui leur permet de mieux gérer, mieux conseiller et mieux vendre », assure Michel Mathieu.

Pour devenir actionnaires du groupe Welcoop, les pharmaciens devront acquérir le LGPI, premier logiciel de gestion à portail intégré, développé par Pharmagest Interactive en 2001. Sachant que 4.400 pharmacies en sont aujourd'hui équipées, l'objectif de 2.000 engagements est potentiellement atteint. Ce logiciel propose un accès immédiat à un bouquet de services en ligne : développement de sites Internet personnalisés, détecteur de piratage informatique, rationalisation des commandes, gestion des stocks, etc. « Le LGPI est l'outil indispensable pour dialoguer quotidiennement avec les officines. Il permet une connexion aux catalogues, aux commandes et à l'offre produits Welcoop », explique Thierry Chapusot, directeur général de Pharmagest Interactive.

Entre le 30 septembre 2008 et le 30 avril 2009, période d'ouverture de son capital, le groupe Welcoop entend devenir un groupe industriel spécialisé, orienté vers une offre globale de produits et de services à destination des officines. Dès le printemps 2009, Welcoop (1,74 milliard d'euros de chiffre d'affaires, 1.600 salariés) étendra son offre aux 5.000 pharmacies de Belgique. ■

SANDRA HEISS

## LE MARCHÉ PORTEUR DES GÉNÉRIQUES

Avec l'acquisition du laboratoire parisien Cisters (700.000 euros de chiffre d'affaires, six salariés), Welcoop se positionne sur le marché de plus en plus porteur des génériques. « La place occupée par les médicaments génériques est de plus en plus importante car ils sont aujourd'hui favorisés par les politiques de réduction des coûts de santé », indique Michel Mathieu. Cisters détient actuellement une cinquantaine de

molécules référencées sous une centaine de présentations auprès de différents laboratoires. Il distribue notamment un produit phare, le citrate de bétaïne, et une dizaine de nouveaux médicaments ont récemment reçu une autorisation de mise sur le marché (AMM). Welcoop table sur une croissance du marché de 14 % d'ici à 2012 pour porter le chiffre d'affaires de Cisters à 500 millions d'euros d'ici à 2013. S. H.