

Zur Rose Group est soutenu par les coopérations et les innovations

PHARMACIE EN LIGNE. Le développement de partenariats et services innovants avec Migros, Medbase et des assureurs-maladie se poursuit.

PHILIPPE REY

La stratégie de croissance du groupe Zur Rose Group initiée fin 2016 et qui a amené l'entrée en bourse (IPO) sur SIX Swiss Exchange porte ses fruits, du moins en ce qui concerne les ventes. Car le résultat brut d'exploitation (EBITDA) demeure négatif. Zur Rose Group met pour le moment la priorité sur la saisie d'opportunités de croissance rentable au détriment d'une amélioration à court terme de l'EBITDA, afin de renforcer sa position de leader dans un environnement de marché dynamique. La pharmacie de vente par correspondance leader en Europe a augmenté en 2017 son chiffre d'affaires de 11,8% à 982,9 millions de francs par rapport à 2016 (+10,7% en monnaies locales), tandis que l'EBITDA s'est établi à -21,2 millions (+2,1 millions en 2016).

Le groupe, qui est principalement actif aujourd'hui en Suisse et en Allemagne, a connu une forte croissance (+16,8%) au quatrième trimestre sur ces deux marchés. On relève une marge brute de 15,7% (15,0% en 2016), du fait d'une plus forte croissance dans le secteur B2C à marge plus élevée et des affaires de services. Corrigé des coûts exceptionnels engendrés par les frais de marketing, d'investissements et de l'IPO, l'EBITDA serait de -6 millions. Le résultat net corrigé des frais extraordinaires ressort à -16,3 (-12,8) millions.

Forte hausse en Suisse

Walter Oberhansli, CEO du groupe, a qualifié de forte la performance en Suisse, avec un ac-



WALTER OBERHÄNSLI. L'IPO de Zur Rose Group en juillet 2017 lui a procuré les moyens de poursuivre sa stratégie de croissance.

croissement de 6,3% à 500,0 millions de francs du chiffre d'affaires. La croissance a continué au quatrième trimestre concernant les ventes B2B (+7,7%), cependant que les ventes B2C ont crû de 15,5%, soit une hausse globale de 11,2%. Les coopérations avec Medbase (activités de grosiste B2B et plateforme santé

B2C avec le lien direct au webshop Zur Rose) se révèlent des moteurs de croissance.

22 nouveaux cabinets médicaux se sont ajoutés à la base de clients, alors que la croissance des ventes B2B s'est élevée à 6,5%, s'agissant de Medbase qui est le prestataire de soins médicaux ambulatoires de base le plus important de toute

la Suisse. Zur Rose fournit en exclusivité les centres Medbase en médicaments.

Par ailleurs, la coopération B2C avec Migros, un partenaire exclusif, au travers de pharmacies shop-in-shop, s'est traduite par une augmentation du chiffre d'affaires de 15,5% au dernier trimestre. Zur Rose fait valoir un avantage de prix moyen de 12% comparé aux pharmacies traditionnelles pour ce qui est des médicaments sur ordonnance (RX) et l'utilisation de produits génériques quand cela est possible. Zur Rose ouvrira en 2018 au moins deux autres pharmacies in-store, notamment dans les succursales Migros à Bâle (Claramarkt) et à Zurich (Limmatplatz). Un potentiel de 25 pharmacies existe, surtout dans les cantons où les médecins n'exercent pas d'activités de pro-pharmacie. Lausanne, Genève et Neuchâtel sont des sites possibles.

Les coopérations avec les compagnies d'assurance maladie sont intensifiées, en particulier avec CSS, Helsana et KPT, de façon à pouvoir proposer une situation

gagnante-gagnante pour celles-ci et les patients. Zur Rose allie en Suisse présence de proximité et e-commerce dans le cadre d'une stratégie omni-canal.

Economies d'échelle

Zur Rose Group vise des acquisitions supplémentaires en Europe. Il va en particulier diriger la consolidation sur le marché du commerce en ligne OTC, où il occupe une place de leader avec DocMorris, Eurapon et Vital-sana, tout en coopérant avec Zur Rose en Suisse. Pour créer des synergies et une amélioration des marges. Des volumes plus élevés peuvent être engrangés avec les mêmes effectifs.

Les économies d'échelle permettront d'atteindre l'objectif à moyen terme d'une marge EBITDA de 4% à 5%, parallèlement à un taux de croissance de l'ordre de 5% en Suisse et à une croissance interne de 15% à 20% en Allemagne. La capacité à générer du cash-flow libre sera aussi nécessaire pour justifier une valeur boursière d'environ 650 millions de francs actuellement. ■

Galenica fait encore valoir un modèle d'affaires plus rentable

Le modèle d'affaires du groupe Galenica reste le meilleur sur le marché suisse même si sa croissance est plus faible dans les activités en ligne que celle de Zur Rose. Toutefois, Galenica a renforcé le segment pro-pharmacie avec l'acquisition de Pharmapool. En outre, il dispose d'une plateforme intéressante avec la pharmacie spécialisée Mediservice. Le cœur du modèle de Galenica demeure son réseau de pharmacies stationnaires situées aux meilleurs endroits et qu'il étoffe chaque année par des acquisitions ciblées. Tout en disposant également d'un segment santé et beauté ainsi

que d'un portefeuille de propres produits et marques dont Perskindol, Merfen et Trioфан. C'est une différenciation par rapport à Zur Rose, dont la vocation première est la pharmacie en ligne avec un processus d'internationalisation. Galenica génère du cash-flow libre (98,9 millions de francs en 2017 et 92,5 millions en 2016), contrairement à Zur Rose Group. Le taux de conversion en liquidités (EBITDA-capex/EBITDA) a atteint 70% en 2017 (à 78% sans l'acquisition de Merfen et Vita-Merfen) contre 80% en 2016. Cependant, Zur Rose, la filiale suisse, a réalisé un bé-

néfice brut d'exploitation (EBITDA) de 12 millions de francs en 2017 (10,2 millions en 2016). Ce dernier va continuer à progresser. Il est vrai que la capitalisation boursière de Galenica s'avère également élevée avec 2,45 milliards de francs. Néanmoins, ce groupe génère durablement du cash-flow libre. Zur Rose Group devra également y parvenir pour justifier sa valeur boursière actuelle. Les économies d'échelle qui seront réalisées devraient permettre de générer du cash. A ce jour, le cours de l'action Zur Rose Group est inférieur au prix de l'IPO (140 francs). - (PR)

Les droits du «replay» posent problème

Les chaînes de télévisions suisses contestent les conditions de la diffusion différée d'émissions par les opérateurs comme UPC, Sunrise. Elles déposent un recours au TAF.

En février, la Commission arbitrale fédérale a validé le tarif commun appliqué aux offres de télévision différée «sans reconnaître aux chaînes TV le droit d'être partie», écrit la communauté d'intérêts des sociétés de radio et télévision (IRF). L'utilisation du replay ne profite pas aux chaînes, affirme l'IRF. Elle regroupe la SSR, les diffuseurs privés, l'association des émetteurs TV régionaux suisses et la plupart des sociétés étrangères dont les programmes sont captés en Suisse.

«Les opérateurs TV peuvent proposer plus de 50.000 heures de programmes différés contre le paiement aux sociétés de gestion d'une rétribution minimale de 1,5 franc (prochainement 1,6 franc) par abonnement et par mois», déplore l'IRF. Ceci «en évitant la publicité des chaînes TV et même

en commercialisant leur propre publicité».

Particularisme helvétique

La communauté d'intérêts souligne que la Suisse est le seul pays où les opérateurs TV ne doivent pas demander d'autorisation aux chaînes pour reprendre et commercialiser leurs programmes en différé. «Les moyens de refinancement des contenus TV courants à l'étranger restent inaccessibles aux chaînes en Suisse». Le tarif approuvé par la Commission arbitrale fédérale remet en cause l'existence de la télévision en accès libre financée par la publicité, selon l'IRF, qui évalue à 140 millions de francs le déficit de recettes publicitaires pour l'année 2018. Ce manque à gagner doit être compensé, ou empêché par des mesures techniques appropriées. - (awp)

Berne veut réduire la rémunération des dirigeants CFF et de Skyguide

La rémunération des deux directions pour l'an prochain devrait déjà être inférieure au plafond approuvé par l'assemblée générale en 2018.

Le Conseil fédéral s'est pour la première fois prononcé sur les propositions des conseils d'administration concernant les plafonds de rémunération à l'intention des assemblées générales. Le gouvernement a approuvé les montants maximaux globaux prévus pour le conseil d'administration, sa présidence et à la direction pour 2019. Les plafonds correspondent au niveau de rémunération de 2016.

Le gouvernement attend donc des conseils d'administration des CFF et de Skyguide qu'ils renvoient à la baisse le plafond pour la direction en 2020. Les entreprises fédérales ont globalement rempli les mandats du Conseil fédéral l'an dernier. Mais l'assainissement de CFF Cargo reste un défi. La division a réalisé une perte de 239 millions de francs. Les prestations fournies par les CFF dans le trafic voyageurs, le

secteur immobilier et celui de l'infrastructure ont été bonnes. Un bénéfice de 186 millions a été réalisé dans le trafic voyageurs. Le secteur Infrastructure réseau a dégagé 53 millions de bénéfice. En raison d'investissements toujours élevés, la situation financière des CFF reste critique malgré une amélioration du bénéfice à 399 millions et la réduction de l'endettement net productif d'intérêts à 6 fois l'EBITDA. Le Conseil fédéral attend des CFF que l'endettement net productif d'intérêts se limite à 6,5 fois l'EBITDA.

En 2017, Skyguide a assumé son mandat

Swisscom a vu son chiffre d'affaires reculer. En Suisse, l'entreprise a investi 1,7 milliard dans la modernisation de l'infrastructure de réseau. A la fin de l'année, 3,9 millions de logements et de

commerces étaient raccordés au très haut débit (> 50 Mbit/s), soit 400'000 de plus qu'en 2016. La sécurité du trafic aérien a été garantie à tout moment. Les retards imputables à Skyguide étaient peu importants en comparaison internationale et ont continué de diminuer malgré la croissance du trafic. En raison d'une provision de 53 millions en faveur de la caisse de pensions Skycare, les comptes annuels ont bouclé sur un déficit de 34,3 millions.

CarPostal: la Poste attend les résultats des enquêtes

Compte tenu des enquêtes en cours sur les irrégularités au sein de CarPostal, le conseil d'administration de La Poste n'a pas encore soumis de propositions à l'assemblée générale. Il a été décidé d'attendre les résultats des enquêtes externes. - (ats)

Sophia Genetics envisage une IPO fin 2019

GÉNÉTIQUE. L'entreprise vaudoise veut financer son expansion.

Le développeur vaudois d'algorithmes d'analyses médicales Sophia Genetics prévoit de faire son entrée en Bourse d'ici la fin 2019, début 2020, selon le site internet de la *Handelszeitung*. Une information dont *L'Agefi* a obtenu confirmation de source sûre. Selon des analystes, Sophia serait un bon candidat pour un IPO en 2019 ou en 2020.

L'année 2018 marque donc un tournant dans le développement de Sophia Genetics: après avoir levé 30 millions en 2017, le spécialiste de la médecine basée sur les données se développe dans la radiomique et devient une véritable plateforme entre les hôpitaux et la pharma. Ce pivot ouvre de nouvelles perspectives pour l'entreprise lausannoise de 150 collaborateurs.

«Nous avons fortement agrandi notre réseau à l'international, car c'est essentiel: le développement de Sophia, notre intelligence artificielle, passe par l'extension du réseau et la dissémination d'un savoir collectif partagé par les hôpitaux», déclarait à *L'Agefi* son CEO, Jurgi Camblong (*lire notre interview du 21 février dernier*). Désormais présent dans 58 pays et plus de 400 structures de soins, la société vise sous peu une couverture planétaire et revendique d'ores et déjà la place numéro un mondial sur son segment d'activités. ■

Les labellisés Scal Up Vaud ont créé 1300 emplois

L'initiative, qui regroupe 21 entreprises, connaît une forte croissance.

Deux ans après son lancement par Innovaud, l'initiative Scale Up Vaud est en forte croissance, tout comme les 21 entreprises vaudoises qui la composent. Ces sociétés, dont la plupart ont débuté comme start-up, sont actives en Suisse et désormais aussi à l'étranger.

Depuis leur création, elles ont généré 1300 emplois hautement qualifiés dans le monde, dont 961 en Suisse. En 2017, 179 emplois ont été créés sur le territoire helvétique (contre 140 en 2016), soit une croissance de 23% en une seule année. La palme revient aux scale-up Pix4D et Flyability, qui ont généré respectivement 44 et 35 nouveaux postes au cours de l'année dernière.

Parmi les entreprises qui ont bénéficié de l'appui d'Innovaud, Sophia Genetics (*lire ci-dessus*). Pour son CEO, Jurgi Camblong, «ce soutien a joué un rôle clé dans le développement de notre entreprise, depuis nos débuts. Nous bénéficions désormais du label Scale Up Vaud». ■