

26 | L'ÉVÉNEMENT

Les sept principaux grossistes répartiteurs

■ **OCP Répartition** (groupe américain McKesson)
Part de marché en France en valeur : 31,22%
Nombre d'établissements : 146

■ **CERP Rouen** (groupe français)
Part de marché en France en valeur : 20,7%
Nombre d'établissements : 32

■ **Alliance Healthcare France** (groupe américain)
Part de marché en France en valeur : 19,2%
Nombre d'établissements : 49

■ **CERP Rhin-Rhône Méditerranée** (groupe français)
Part de marché en France en valeur : 11,82%
Nombre d'établissements : 23

■ **Groupe Phoenix Pharma** (groupe allemand)
Part de marché en France en valeur : 3,67%
Nombre d'établissements : 21

■ **CERP Bretagne Atlantique** (groupe français)
Part de marché en France en valeur : 3,67%
Nombre d'établissements : 12

■ **Sogiphar** (groupe français)
Part de marché en France en valeur : 2,61%
Nombre d'établissements : 2

125
officines livrées en moyenne par chaque centre de grossistes-répartiteurs

21 192
officines desservies au total par les grossistes-répartiteurs

6
millions de boîtes de médicaments manipulées par jour

2 h 15
Délai moyen de livraison entre le site du grossiste-répartiteur et l'officine

1,8
milliard de produits achetés, gérés et vendus par les grossistes-répartiteurs chaque année

Source: L'EEM via la chambre syndicale de la répartition pharmaceutique

Les nouveaux défis de la distribution de médicaments en

Le marché est bousculé par de nouveaux acteurs, accusés de contribuer aux ruptures d'ap

KEVIN LENTSCHNER
@Klentschner

PHARMACIE « C'est la goutte d'eau qui fait déborder le vase ! » Le délégué de la Chambre syndicale de la répartition pharmaceutique, Emmanuel Dechin, est vent debout. Cette profession - qui achète aux laboratoires pharmaceutiques les médicaments, les stocke puis les revend - voit depuis quelques années sa part de marché s'éroder. La faute à des grossistes-répartiteurs particuliers, les « short liners ». Ils ne sont qu'une trentaine, des PME pour la plupart, dans un secteur dominé par sept poids lourds français ou internationaux (OCP, Alliance Healthcare, Phenix, Cerp...). Leur poids reste modeste - les short liners détiennent 6,2% du marché en volume et moins de 3% en valeur - mais il a quasiment doublé depuis 2009, selon la Cour des comptes. Ces acteurs profitent du flou juridique pour contourner les obligations de service public de la profession, à savoir référencer les 9/10 des médicaments sur ordonnance ou livrer en priorité les pharmacies françaises. Depuis deux ans, l'Agence nationale du médicament a néanmoins redoublé de vigilance, via des inspections des agences régionales de santé. Les cinq premières sanctions financières, d'un montant total de 480 500 euros, pour non-respect des obligations de service public, sont tombées en 2018. Surtout, la responsabilité des

« short liners » est pointée du doigt pour expliquer les pénuries de médicaments sur le marché français. Ce phénomène, qui s'est intensifié ces dernières années, est lié à la délocalisation de la production des principes actifs (voir ci-contre) mais aussi à la montée en puissance de ces acteurs. Ces sociétés, qui profitent de la libre circulation des biens au sein de l'Union européenne (UE), surfent sur les prix bas pratiqués dans l'Hexagone.

« Les prix des médicaments en France sont dans 50 % des cas inférieurs au plus bas prix européen, et dans 93 % des cas inférieurs au prix moyen observé dans un groupe de cinq pays européens », déplore le Leem, qui fédère les labos français. Concrètement, « les « short liners » concentrent leur activité sur des achats en France de produits peu chers qu'ils revendent avec une marge confortable à l'export, en Europe essentiellement, explique Emmanuel Dechin. Ils contribuent à déséquilibrer le marché. C'est une anomalie contre laquelle il faut se battre. » C'est en effet en achetant massivement des médicaments peu onéreux en France pour les revendre ailleurs qu'ils peuvent créer des ruptures. En 2015, dernier chiffre disponible, ce circuit de commerce de médicaments était estimé à 5,4 milliards d'euros dans l'UE, selon le Leem.

Si la colère des grossistes répartiteurs ne faiblit pas, cela s'explique aussi par la détérioration de la situation économique de la profession, qui se dit acculée par les évo-

lutions réglementaires successives. Encore à l'équilibre en 2016, le secteur accuse des pertes d'exploitations qui sont passées de 23 millions d'euros en 2017 à près de 70 millions en 2019.

Secteur en pertes

Les répartiteurs ont perçu l'an passé 1,14 milliard d'euros de revenus (sur 17,6 milliards d'euros de médicaments vendus aux pharmacies). Leur rémunération dépend des tarifs des médicaments : elle est fixée à 6,68% du prix payé aux industriels. La baisse régulière des prix des médicaments dans l'Hexagone a directement affecté le secteur. En outre, le pourcentage perçu (appelé marge), fixé par arrêté ministériel, a été raboté à deux reprises, en 2008 puis en 2012, avant d'atteindre 6,68%.

Les répartiteurs subissent aussi la concurrence croissante des laboratoires qui vendent en direct certains médicaments aux officines. C'est le cas notamment des trois quarts des ventes de paracétamol. Un héritage du passé, lié au quasi-monopole de Sanofi (Doliprane) et d'Upsa (Dafalan, Efferalgan). Abbvie a fait le choix de distribuer lui-même certains de ses médicaments onéreux dont Humira (contre les maladies inflammatoires) ou Maviret (hépatite C), pour conserver le lien direct avec les pharmacies. C'est aussi un moyen d'éviter que ses médicaments ne soient court-circuités par des « short liners ».

Dans ce contexte, les professionnels espèrent convaincre les pou-

voirs publics de revoir leur modèle de rémunération, inchangé depuis 2011. « qui ne correspond plus aux coûts que le secteur doit supporter ». Un débat a été engagé à l'automne à la suite de l'examen du projet de financement de la Sécurité sociale par le ministère de la Santé, celui de l'Économie et le secteur. Le premier groupe de travail interministériel devrait se réunir ce lundi. Parmi les demandes des professionnels figure la suppression de la taxe sur les ventes en gros de médicaments qui pèse depuis douze ans sur l'activité. L'an passé, elle a représenté 195 millions d'euros.

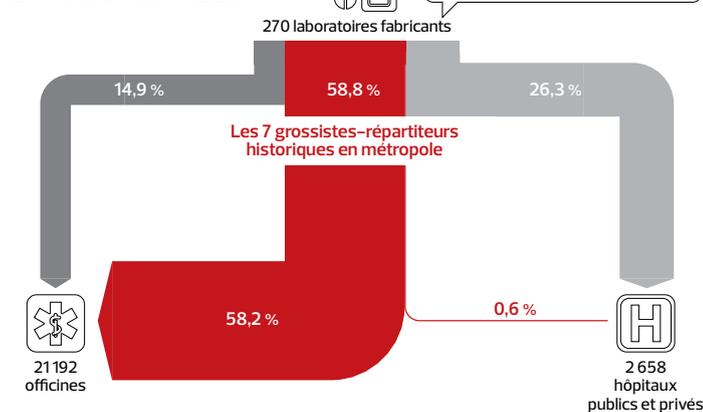
« Notre chiffre d'affaires progres-

Contrôle des automates de distribution des médicaments au sein d'un des entrepôts d'Alliance Healthcare. Au centre, conditionnement réfrigéré dans des bacs isothermes. En bas, une livraison de médicaments.
THIERRY LAVERNOIS/
PATRICK SORDOLLET



Près de 60 % des médicaments vendus en France le sont via des grossistes-répartiteurs

RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES 2018



Une course contre la montre pour livrer les pharmacies en deux heures chrono

Il est 13h15 ce mercredi de janvier. Comme chaque jour, Anne Salvi, pharmacienne à Neuilly-sur-Seine, transmet sa commande de médicaments à son grossiste répartiteur, la multinationale Alliance Healthcare. C'est l'heure limite pour garantir à ses clients une livraison dans l'après-midi. En direct, elle est informée de l'heure de livraison. Il s'agit de 80 références que son officine, sous l'enseigne Alphaega, n'a plus en stock. Chaque mois, elle achète pour environ 100 000 euros à son fournisseur pour sa pharmacie, qui réalise 2 millions d'euros de chiffre d'affaires annuel.

En coulisses, une vraie course contre la montre démarre à l'entrepôt d'Alliance Healthcare, situé à Genevilliers, en région parisienne. On se croirait chez Amazon ou Cdiscount. Cet immense espace de

15 000 m², l'un des cinq entrepôts régionaux de l'entreprise, dessert 450 officines d'Île-de-France situées dans un rayon de 60 kilomètres. Ce site propose plus de 20 000 références (sur un catalogue de 32 000 d'Alliance Healthcare), réceptionnées dès 6 heures le matin en provenance des labos. Un vrai trésor de guerre d'une valeur de 14 millions d'euros. Dès son arrivée, chaque colis se voit attribuer une étiquette, aussitôt scannée, sur laquelle figurent un numéro de lot et une date de péremption. Un moyen de tracer son parcours, mais aussi de savoir où le ranger dans l'entrepôt.

Sur les tapis roulants, des bacs bleus défilent à toute allure. Chacun est dédié à la commande d'un client. Celui d'Anne Salvi s'arrête devant un automate, une espèce de pyramide, où les médicaments sont rangés mé-

thodiquement en fonction de leur rotation. En troisième position, parmi les plus vendus, figure la Pravastatine (Zentiva), un anticholestérol pris à vie par les patients, aussitôt versé dans le bac. Environ 20 % des produits sont placés par des automates, le reste manuellement, par des employés.

Chaîne du froid

Pendant son marathon, le bac bleu s'immobilise quelques minutes dans le quartier froid de l'entrepôt. Dans d'immenses placards réfrigérés, vaccins, insulines, anticancéreux sont stockés à une température de 2°C à 8°C. Ils sont placés par l'un des quarante-deux préparateurs de l'entrepôt dans des sacs isothermes, entourés de glaçons surgelés au préalable. « Nous constatons une augmentation du nombre de médicaments thermosensibles concernés par le respect de la chaîne du froid, constate Aude Ploquin, directrice régionale des opérations. C'est en partie lié à l'essor des médicaments biologiques et biotitulaires. Ces traitements augmentent fortement notre chiffre d'affaires compte tenu de leur prix élevé. Cependant, la marge que nous percevons pour les produits supérieurs à 450 euros est plafonnée à 30 euros. Or, nous engageons un processus spécifique et coûteux en termes de préparation et de matériels pour en assurer la sécurité jusqu'à la livraison à la pharmacie. »

« Nous connaissons tous les chauffeurs. Il y a une vraie relation de confiance qui se noue avec eux »

ANNE SALVI, PHARMACIENNE À NEUILLY-SUR-SEINE

Un peu plus loin, on aperçoit une

Le coronavirus oblige les labos à réfléchir à relocaliser en Europe

France
provisionnement.

se mais notre marge est plafonnée, donc la part des taxes augmente!», peste Laurent Bendavid, président d'Alliance Healthcare (Walgreens Boots Alliance). La marge que perçoivent les répartiteurs est, en effet, limitée à 30 euros pour les médicaments vendus plus de 450 euros.

La profession plaide aussi pour l'instauration d'un forfait de 0,50 euro par boîte, pour la distribution des traitements plus complexes à livrer tels que les produits thermosensibles ou les stupéfiants. De quoi revaloriser la profession de grossiste-répartiteur, comme l'a été ces dernières années celle de pharmacien. ■



zone entourée de grilles, blindée, sécurisée par des caméras de surveillance, où seul un préparateur autorisé à l'autorisation de rentrer. C'est là que sont rangés sur des étagères les morphine, ritaline et autres antidouleurs très forts comme le Subutex, réputés dangereux. Ils sont livrés séparément dans des sacs noirs opaques, facilement identifiables, et scellés.

« Il s'agit de santé publique »

Il est 13h45. Le temps presse. Aussitôt bouclés, les commandes convergent vers l'arrière de l'entre-

Depuis l'apparition du coronavirus, la crainte de pénuries de médicaments resurgit dans les pays occidentaux. Cette peur est légitime, la Chine étant l'un des principaux fabricants de principes actifs, c'est-à-dire de la molécule qui confère au médicament ses propriétés thérapeutiques ou préventives. Elle a beau être utilisée en très faible proportion, elle n'en est pas moins indispensable. Or, depuis vingt ans, la plupart des laboratoires pharmaceutiques ont fait le choix de délocaliser leur production dans des pays à bas coût de main-d'œuvre et soumis à des exigences réglementaires et environnementales moindres. Aujourd'hui, 80 % des fabricants de principes actifs se situent hors de l'Union européenne, contre 20 % il y a trente ans. Environ 60 % de la production s'effectue en Chine et en Inde. Outre les principes actifs, une part importante des excipients - ces ingrédients qui facilitent l'absorption et la dissolution du médicament dans l'organisme - et des produits intermédiaires de synthèse y sont aussi produits. En Chine, la plupart de ces usines, environ 2500, situées surtout sur la côte Est, sont aujourd'hui à l'arrêt.

Les laboratoires peuvent toutefois compter sur des stocks de sécurité. Et les plus gros jonglent entre différents fournisseurs. « Il n'y a pas de risque de rupture dans les trois à six mois », indique donc Bernd Schneider, spécialiste de l'industrie chimique au sein de la banque Alantra. En revanche, si le virus continuait à se propager et que les usines ne redémarreraient pas, la situation pourrait devenir critique. Des spéculateurs pourraient aussi profiter de la situation.

« Il est évident que cette situation peut poser un problème d'indépendance sanitaire »

BRUNO LE MAIRE

« Nous suivons de très près nos stocks », indique ainsi Olivier Laureau, directeur général de Servier. « À court terme, ça va, mais évidemment c'est quelque chose que nous devons continuer à surveiller. Nous sommes préparés pour ce genre de problèmes », a déclaré Emma Walmsley, directrice générale du britannique GSK. Si la situation se dégradait franchement, les labos devraient s'appuyer sur de nouveaux fournisseurs et obtenir leur validation par les autorités de santé.

La crise du coronavirus remet aussi sur le devant de la scène le problème récurrent des ruptures de stock de médicaments. En juin dernier, 2318 étaient « en tension » dans les 21 000 officines de l'Hexagone. « Les trente-cinq molécules de base en oncologie sont produites en Orient, notamment en Chine, par trois fabricants », notait Catherine Simonin, secrétaire générale de la Ligue contre le cancer, dans un récent rapport sénatorial sur le sujet.

pôt. Devant leurs camions garés en rangs d'oignons, les chauffeurs réceptionnent l'un après l'autre leur cargaison. Christophe, chauffeur-livreur depuis vingt-six ans, trie les bacs et les range dans son coffre par ordre de livraison. Puis il part pour sa tournée. « Nous avons des contraintes horaires précises à respecter, explique-t-il. Ce ne sont pas des écrevisses que je livre ! Il s'agit de santé publique. » Ce jour-là, la pharmacie d'Anne Salvi est l'avant-dernière sur la liste. Elle est livrée deux fois par jour, à l'aube - pour les commandes passées la veille à 20 heures - et l'après-midi.

À 15h45, sept bacs sont déposés par le livreur dans l'arrière-boutique, aussitôt rangés dans les tiroirs de l'officine. L'un d'eux, emballé dans un sachet réfrigéré, contient deux anticancéreux, d'une valeur de 14 000 euros, livrés une fois par mois pour un patient atteint au poumon. « Nous connaissons tous les chauffeurs qui nous livrent », raconte Anne Salvi, il y a une vraie relation de confiance qui se noue avec eux. ■



La situation est encore plus critique pour la fabrication de génériques, encore plus massivement délocalisée. En revanche, les principes actifs les plus complexes, qui entrent dans la composition des médicaments les plus innovants, sont fabriqués dans les pays occidentaux.

« Il est évident que cette situation peut poser un problème d'indépendance sanitaire à moyen ou à long terme. Il faut que nous répondions à ce défi-là et à ce risque-là », a insisté vendredi Bruno Le Maire, le ministre de l'Économie, lors d'une conférence sur le coronavirus. Un rapport ministériel sera rendu prochainement sur le sujet. « Il y a urgence à

Le laboratoire de Fusen Pharmaceutical, à Nanyang, dans le Henan, a poursuivi la production pour assurer la distribution de médicaments contre le Covid-19.

FENG DAPENG/AP

réduire notre dépendance à l'égard de ces pays et à rétablir notre souveraineté sanitaire, en particulier pour les médicaments indispensables tels que les antibiotiques ou les anticancéreux, renchérit Marie-Christine Belleville, membre de l'Académie de pharmacie. Il faut créer les conditions d'une relocalisation en Europe. »

Depuis trois à quatre ans, un « retour » a été amorcé par certains industriels européens. « De nombreux labos, issus de la pharmacie classique ou de la santé animale, viennent nous voir pour nous demander de redémarrer rapidement des lignes de production », raconte David Simonnet, PDG de Axzyntis, qui possède cinq usines en France. La demande porte sur une dizaine de produits. Le coronavirus n'a fait qu'accélérer ce phénomène. L'usine normande de Servier, qui fabrique ses principes actifs, en a aussi bénéficié, sollicitée ces derniers mois par des laboratoires concurrents.

La multiplication des cas de contamination et de pollution d'usines de sous-traitants en Asie, ainsi que la guerre commerciale entre la Chine et les États-Unis, ont enclenché le mouvement. « La pandémie chinoise et la prise de conscience de nombreux acteurs de

l'urgence de la situation pourraient accélérer la relocalisation dans les pays occidentaux », estime Bernd Schneider. D'autant que l'écart de prix entre l'Europe et la Chine s'est réduit en raison de l'augmentation des salaires dans l'empire du Milieu. « Il y a dix ans, il était d'environ 30 % entre la France et la Chine », indique David Simonnet. Il n'est plus que de 5 % à 15 %. Des laboratoires comme Sanofi, Servier ou Pierre Fabre ont, eux, fait le choix de maintenir une large partie de leur production en France.

Néanmoins, la relocalisation des matières premières pharmaceutiques ne s'annonce pas aisée. En 2016, il n'y avait plus que 92 sites de production de principes actifs dans l'Hexagone, contre plusieurs milliers en Inde et en Chine. Des pays d'Europe de l'Est et du Nord pourraient en profiter. De même que l'Italie, qui a un historique dans la chimie fine, des coûts de production faibles et des PME en pointe (Olon...). La France, elle, est handicapée par ses impôts sur la production. Un défi de taille pour la filière hexagonale. ■

K.L.

➔ Lire aussi PAGE 2 À 5

Plus votre entreprise se développe, plus vous expédiez à travers le monde.

Il est essentiel de s'appuyer sur un partenaire qui maîtrise les réglementations du fret maritime et vous aide à maîtriser votre impact environnemental.

Une entreprise qui réussit s'appuie sur une logistique sans faille.

Avec plus d'un million de conteneurs transportés chaque année, GEODIS se doit de maîtriser l'ensemble des réglementations. Grâce à ses outils de mesure innovants, il aide ses clients à réduire et à compenser leurs émissions de carbone sur l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement. GEODIS est un acteur majeur du transport et de la logistique dans le monde.

geodis.com

GEODIS
KEEP RISING