



# 2012

Représenter les intérêts des pharmaciens indépendants  
dans la distribution du médicament en Europe





# Parole du Président du Conseil de surveillance

**Sanastera : apprendre l'un de l'autre pour optimiser nos performances individuelles.**

2012 est à nouveau marquée par une pression forte sur le marché de la pharmacie dans chacun de nos pays. Force est de constater que notre profession a rarement rencontré autant de situations défavorables qu'en ce moment : communication agressive, économie fragilisée, annonce de nouvelles missions en France et concurrence effrénée en Allemagne. Face à un marché en pleine mutation, les coopératives qui ont rencontré depuis leur création de nombreuses évolutions et y ont fait face avec succès, apparaissent comme une valeur refuge.

## Des marchés sous pression

La mise en application du deuxième volet de la loi AMNOG, dite de 'restructuration pharmaceutique' a modifié la marge des grossistes répartiteurs en Allemagne. Si cette mesure a un impact positif sur leur marge, elle entraîne néanmoins une féroce concurrence entre les différents acteurs du marché.

En France, la pression des pouvoirs publics sur la profession perturbe le marché avec, entre autres conséquences immédiates, une augmentation des

ventes directes. Pour la première fois, le marché français est en récession (- 2,5 %).

Le marché européen a enregistré quant à lui un recul de 0,8 %.

## Apprendre l'un de l'autre

Au niveau européen, Sanastera intensifie ses échanges. Les groupes de travail, composés de salariés français et allemands, se rencontrent régulièrement. Ils travaillent sur différents sujets dans le but d'optimiser les performances : la logistique, la finance, la gestion des livraisons, la structure des ressources humaines, les achats... Ils réfléchissent également à la mise en place d'une stratégie de communication commune. Le partage des expériences doit apporter de la valeur ajoutée dans chacune de nos entreprises.

## Un système de gouvernance en alternance efficace

Sanastera dispose d'un système de gouvernance dual avec un Directoire et un Conseil de surveillance. Le poste de Président au sein de ces deux instances est assuré en alternance ...

... Ainsi, lorsque le Président du Directoire est français, celui du Conseil de surveillance est allemand et vice-versa. L'alternance s'effectue tous les 3 ans. En 2013, Sanastera connaîtra sa 2<sup>ème</sup> rotation.

Ce mode de fonctionnement a fait ses preuves depuis la création de Sanastera. La rencontre de deux cultures permet la stabilité de la structure, dans le respect de la parité politique et économique voulue par les deux entreprises.

**L'initiative coopérative a fait et continue de faire ses preuves, là où d'autres modèles s'essoufflent. Il est peu courant de faire rimer performance**

**coopérative avec des notions de performance économiques. Pourtant les résultats obtenus sont là pour prouver l'efficacité du système.**

**Les coopératives Astera et Sanacorp sont unies pour affronter ensemble les défis présents et futurs du marché pharmaceutique de gros et représenter les intérêts des pharmaciens indépendants.**

Alain Bertheuil  
Président du Conseil de surveillance  
Sanastera





## Parole du Président du Directoire

Sanastera qui est contrôlée par des coopératives de pharmaciens a pour vocation de soutenir le développement de ses filiales qui exercent leur activité opérationnelle en Belgique, en France et en Allemagne. Notre objectif déclaré est ainsi d'offrir à nos clients des prestations durablement compétitives avec des conditions commerciales attractives tout en optimisant la productivité et la logistique en interne. L'échange franco-allemand au sein de Sanastera fournit ainsi un soutien précieux.

### Développement de Sanacorp

En début d'année une nouvelle réglementation sur la rémunération des prestations des grossistes répartiteurs est entrée en vigueur. Elle prévoit la combinaison d'une rémunération fixe de 70 cent par boîte à une rémunération variable à hauteur de 3.15 % du prix fabricant avec un maximum de 37.80 €. Compte tenu de ces changements fondamentaux du modèle de rémunération, les grossistes répartiteurs pharmaceutiques ont été contraints de renégocier les accords commerciaux conclus avec les pharmaciens. C'est grâce à une stratégie orientée vers les résultats que Sanacorp a pu tirer son épingle du jeu dans un contexte concurrentiel très difficile en 2012.

L'année 2012 a aussi été marquée chez Sanacorp par la mise en œuvre du programme déjà initié l'année précédente en vue de baisser les coûts et d'assurer à moyen et long terme le maintien et l'amélioration des résultats. Grâce à des changements en interne, des économies substantielles ont pu être réalisées et l'entreprise est ainsi plus forte pour l'avenir.

### Développement de CERP Rouen

Nous nous réjouissons que CERP Rouen ait réussi à gagner des parts de marché en France malgré un marché français en récession, ce qui prouve sa performance et l'attractivité de l'entreprise. Le critère significatif qui a impacté le marché en France est l'évolution de l'activité générique qui est allée bien au-delà des attentes avec une augmentation allant jusqu'à 50 %. CERP Rouen a ainsi amélioré ses autres revenus opérationnels tout en augmentant le niveau des remises accordées aux pharmaciens puisque les remises sur les produits génériques que la répartition reçoit des laboratoires sont transférées aux pharmaciens. Parallèlement on constate une baisse de la taxe ACOSS ...

... D'un point de vue de l'exploitation, l'activité opérationnelle de l'entreprise a été marquée en 2012 par des investissements en vue de préparer la mise en place d'une nouvelle chaîne du froid, d'augmenter les capacités, et de moderniser la logistique dans certaines agences.

De plus en 2012 des dépenses de préparation à l'ouverture d'une nouvelle agence à Nantes au premier semestre 2013 ont été engagées. Un nouvel établissement doit ainsi remplacer les deux établissements existants dans cette région.

### **Projets communs au sein de Sanastera**

Dans le cadre du travail commun sur les analyses de méthodes de travail dans les deux filiales CERP Rouen et Sanacorp, des visites réciproques et de nombreuses réunions communes ont permis l'analyse d'évolutions déjà existantes dans chaque filiale, et surtout la mise en évidence de potentiels d'amélioration.

Grâce à l'élaboration de nouveaux tableaux de bord, le management de Sanastera peut mieux appréhender les structures et la productivité des deux filiales. Pour cela nous avons développé ensemble, et pour les deux parties, un système d'indicateurs pertinents dans des domaines décisifs que sont la finance, le commerce, la logistique et la livraison. Cela nous permet en plus de définir si les différences sont de nature structurelle ou stratégique. Grâce à cet échange, de nouvelles idées peuvent émerger et un potentiel d'évolution peut être reconnu. Cela contribue à assurer le succès de notre entreprise commune.

Nous avons également eu au cours de l'année 2012 des échanges continus sur le thème de la livraison sous température contrôlée suite à la réforme des Bonnes Pratiques de Distribution Européennes. Notre rapprochement d'entreprises transfrontalières nous offre ainsi un gros avantage, surtout lorsqu'il s'agit d'aborder des thèmes qui concernent des standards européens. On peut ainsi échanger sur les informations recueillies par chacun et travailler ensemble pour savoir répondre aux exigences des directives européennes.

Nous avons également lancé ensemble un système de PDA (Préparation de Dose à Administrer). Ce nouveau système porte le nom de « MDS Singular » et a été développé spécialement pour les pharmaciens qui doivent approvisionner des petites et moyennes maisons de retraite.

**Comme vous le voyez, nous nous efforçons constamment d'offrir aux clients et aux propriétaires de notre entreprise la meilleure des prestations possible et de rendre notre entreprise saine pour l'avenir en maintenant la proximité d'intérêts entre nos coopératives et leurs pharmaciens.**



**Dr Herbert Lang**  
Président du Directoire  
Sanastera

# Valeurs et engagements

Sanastera est la plus grande entreprise du secteur de la distribution pharmaceutique appartenant à des pharmaciens en Europe. Elle est détenue à parts égales par Astera et Sanacorp. Engagée auprès du pharmacien, elle fonde sa stratégie sur les valeurs propres aux deux coopératives : le partage, l'indépendance et l'éthique.

A l'origine de ce rapprochement, il y a la volonté de répartir les risques pesant sur l'activité principale des deux coopératives : la répartition pharmaceutique. Au-delà, il s'agit de renforcer le dynamisme de chacun en mutualisant les moyens techniques et humains. Ainsi, Sanastera propose-t-elle une alternative coopérative forte dans les trois pays où elle est implantée. Les coopératives sont unies pour affronter ensemble les défis présents et futurs du marché pharmaceutique.

Engagée auprès des pharmaciens entrepreneurs indépendants, Sanastera offre un cadre européen pour la défense de leurs intérêts. Dans le respect des valeurs coopératives, Sanastera envisage le court, le moyen et le long terme afin d'accompagner ses pharmaciens sociétaires dans l'exercice de leur métier face aux mutations du marché.

**Depuis plusieurs années, les coopératives ont montré qu'elles constituaient un modèle commercial, robuste et viable, susceptible de prospérer même pendant les périodes difficiles. Sanastera constitue une alternative efficace aux groupes de répartition pharmaceutique régis par les marchés financiers.**

# Sanastera

Les comités de direction des entreprises se sont rencontrés régulièrement au cours de l'année dernière afin d'échanger sur les progrès des projets communs dans les sociétés filiales, CERP Rouen et Sanacorp, et d'analyser l'évolution économique des marchés respectifs.

De plus, de nombreuses réunions de travail se sont tenues. L'objectif de ces groupes de travail est le développement de solutions communes qui soutiennent les processus opérationnels. Grâce à un échange régulier sur des aspects techniques et économiques, de nouveaux thèmes ont été identifiés et ainsi priorités.

## Faits marquants des réunions de travail en 2012 :

- Elaboration de tableaux de bord permettant une analyse comparative des indicateurs Finance, Commerce et Logistique des sociétés filiales.
- Analyse approfondie des méthodes de travail dans les établissements des filiales.
- Comparaison de la structure des services livraison avec l'objectif d'optimiser la planification des tournées.
- Réflexion sur les projets à venir – BPD (Bonnes Pratiques de Distribution).
- Lancement du nouveau site internet [www.sanastera.com](http://www.sanastera.com).
- Réunions préparatoires à la création d'un Comité de Groupe Européen.



# CERP Rouen

## Faits marquants en 2012 :

Dans un environnement général dégradé au plan économique auquel le monde de la santé n'échappe pas, CERP Rouen tire son épingle du jeu et continue de gagner des parts de marché pour atteindre 18,1 % à la fin de l'année.

### L'enrichissement des applications informatiques :

- Le système de collecte des commandes de type PHARMA-ML est opérationnel à partir du « data center » de Montpellier. Il bénéficie d'une architecture haute disponibilité.
- Les applications informatiques d'Astera ont été modifiées pour permettre la prise en compte de nouvelles contraintes légales. En particulier la mise en œuvre d'un nouveau taux de TVA à 7 %, le nouveau décret de détermination des marges de la répartition, et la mise en œuvre d'une justification à la ligne de facture de la remise commerciale accordée à l'officine pour la déclaration ACOSS.
- Pour la traçabilité des produits dans les agences manuelles, nous avons participé au déploiement du module collecte de l'application SME (Système Mobile Embarqué) avec la mise en œuvre de plus de 420 PDA (Personal Digital Assistant), 50 imprimantes et 24 serveurs informatiques. En complément deux modules supplémentaires ont été développés pour l'application SME, le module inventaire (commun à toutes les agences) et le module collecte pour les agences mécanisées.

### Amélioration technique et organisationnelle des agences :

- A Limoges, d'importantes phases de travaux de réaménagements : extension de l'agence sur le terrain voisin, reconfiguration du magasin manuel et de la zone Froid, agrandissement des services réception ainsi que livraison et installation d'un automate au service des clients de l'agence.
- CERP Rouen a fait le choix du renouvellement complet de ses PABX. Ce choix associé à celui d'un opérateur unique sur l'ensemble des agences permet de réduire significativement les coûts téléphoniques en profitant du réseau informatique pour l'acheminement des appels internes, tel est le projet VOIP (Voix sur réseau IP). Ces choix techniques permettront d'envisager une amélioration de la qualité des services téléphone et renseignements pour les années à venir.
- L'année 2012 marque la fin du déploiement de la solution FASTMOVING. Désormais, l'ensemble des régions logistiques et des chauffeurs livreurs disposent d'équipements mobiles leur permettant de fiabiliser le processus de livraison des bacs chez nos clients.
- Afin de disposer d'une technique de traçabilité déclarative par numéro de lot lors de la préparation de ses commandes, CERP Rouen a fait le choix de recherches et développements autour d'une solution dénommée « SME », pour Solution Mobile Embarquée. Au cours de l'année écoulée, « SME Préparation manuelle » a été déployée sur toutes les agences manuelles et Dépositaires tant en France qu'en Belgique, permettant au-delà d'une gestion rigoureuse de la traçabilité, une réduction significative des erreurs de préparation de commandes.
- 2012 a été marquée par le projet d'étude et du lancement du chantier de la nouvelle agence Nantaise. Les travaux de gros œuvre ont débuté en mai 2012 et se sont achevés courant mai 2013.
- En partenariat avec des entreprises spécialisées, la Direction de la Logistique et des Moyens techniques et la Direction des Affaires Pharmaceutiques auront mené de nombreux travaux d'étude, de recherches et de développements en prévision du déploiement d'une nouvelle chaîne du froid fin avril 2013 :
  - Nouveaux bacs thermoformés
  - Nouvelles plaques eutectiques
  - RFID (Radio Frequency Identification)
  - Modules de congélation et de stockage
  - Révision de nos modes opératoires.



# Sanacorp

## Faits marquants chez Sanacorp en 2012 :

### Projet mis en place en vue de faire durablement baisser les coûts et d'assurer les revenus :

- Réalisation des objectifs de la première phase du projet visant à réduire les coûts induits par l'activité principale de Sanacorp, la répartition.
- Achèvement réussi de la 2ème phase du projet Sanacorp dont l'objectif était de maintenir les résultats de Sanacorp.

### Poursuite du développement des prestations de services aux clients et sociétaires :

- Lancement sur le marché du nouveau design de la marque « mea » (meine apotheke).
- Recherche de nouveaux avantages pour les sociétaires Sanacorp : avantages offerts aux pharmaciens lors de l'achat de véhicules utilisés pour livrer leurs clients.
- Succès du programme „leanstore“ développé par Sanacorp pour soutenir les pharmaciens dans la gestion financière et commerciale de leur officine.
- Refonte du site Sanacorp avec des informations et des offres de services plus étendues.
- Baromètre Qualité Service.
- Mesures prises pour réduire les manquants.

### De nouveaux mandats et de nouvelles évolutions de la structure d'entreprise :

- Karin Kaufmann, pharmacienne, est depuis le début de l'année membre du Directoire en charge des affaires pharmaceutiques et de la qualité.
- Changement de présidence des sociétés Sanacorp : Dr Matthias Schneider, pharmacien, succède à Jürgen Funke qui était Président depuis de nombreuses années.
- Début de l'activité d'Eurodepot GmbH avec une offre répondant aux besoins logistiques et commerciaux des laboratoires nationaux et internationaux.
- Augmentation des capacités de l'agence de Tuttlingen grâce à l'agrandissement des services clients et logistique.
- Absorption par Sanacorp Pharmahandel GmbH de son ancienne filiale U.Perrey, société d'assurance.

### Changements des statuts de la coopérative :

- Réforme du nombre des grands électeurs de l'Assemblée des sociétaires.
- Réforme de la rémunération des parts sociales des membres de la coopérative dans le but de mieux intéresser aux résultats de l'entreprise les clients qui y contribuent. Les dividendes sont maintenant distribués en fonction du chiffre d'affaires réalisé : un dividende complémentaire est ajouté au dividende de base si le chiffre d'affaires atteint un certain niveau.



# Sanastera

Les chiffres clefs exercice 2012

Chiffre d'affaires (M€)

**7,3**

Agences

**53**

Effectifs (inscrits)

**5 709**

Effectifs

**4 422**

Sociétaires

**14 435**

Clients

**16 850**



Découvrez Sanastera sur [www.sanastera.com](http://www.sanastera.com). Les valeurs, les engagements, les faits marquants et tous les chiffres clés de l'activité sont disponibles en français et en allemand.



The screenshot shows the Sanastera website homepage. At the top is the Sanastera logo and a navigation bar with links for SANASTERA, RÉPARTITION, and CONTACT. The main banner features a family of four running happily on a sandy beach with the text "Ensemble pour demain". To the right of the banner, there are two boxes: "Chiffres clés" (Key Figures) and "Nos agences de répartition" (Our distribution agencies). The "Chiffres clés" box lists: Sociétaires: 14 435, Chiffre d'affaires: 7,3 Md €, Agences: 63, and Effectifs: 9 799. The "Nos agences de répartition" box shows a map of Europe with France highlighted in blue. Below the banner, there is a paragraph in French stating that Sanastera S.p.A. is the largest European pharmaceutical distribution company owned by pharmacists, formed by the merger of Aстера SA and Sanacorp eG. It also mentions the company's commitment to pharmacists and its values of sharing, independence, and entrepreneurship.

**Chiffres clés**

- . Sociétaires : 14 435
- . Chiffre d'affaires : 7,3 Md €
- . Agences : 63
- . Effectifs : 9 799

**Nos agences de répartition**

« Nous sommes la plus grande entreprise du secteur de la répartition pharmaceutique européenne appartenant à des pharmaciens »

En créant Sanastera S.p.A., les coopératives Aстера SA et Sanacorp eG Pharmazeutische Großhandlung se sont associées pour représenter les intérêts des pharmaciens indépendants de 3 pays européens et affronter ensemble les défis présents et futurs du marché de la répartition pharmaceutique.

Engagée auprès du pharmacien, sa stratégie est fondée sur les valeurs propres des coopératives Aстера et Sanacorp : le partage, l'indépendance, l'éthique et l'esprit d'entreprise.

Sanastera S.p.A. | Piazza Galvani, 3 | 40124 Bologna | ITALIA

