

PORTRAIT DE GROUPEMENT

APRIUM PHARMACIE

Rencontre avec Emmanuel Schoffler, CEO de Healthy Group, maison-mère d'Aprium Pharmacie

« Notre cœur de cible sont les pharmacies de premier plan en France »

Revue Pharma :

Quel est le positionnement de votre groupement ?

Emmanuel Schoffler : Aprium a pour vocation de s'adresser à des officines qui réalisent un CA minimum de 2,5 millions d'euros. Nous pouvons accompagner de plus petites officines, mais qui ont un fort potentiel de développement. La moyenne de chiffre d'affaires de nos pharmacies se situe autour de 3,6 millions d'euros HT. Notre stratégie est de cibler prioritairement les pharmacies de premier plan en France.

Notre cœur d'expertise est d'accompagner le pharmacien sur les deux composantes majeures de son métier : sur la santé d'une part, où nous sommes très actifs et en pointe sur les missions conventionnelles et la prévention, mais aussi sur la dimension commerce de son activité, afin

que les pharmaciens du réseau soient de très bons *retailers*, avec une offre large et un Trade très dynamique. Nous travaillons ainsi l'homogénéité de notre réseau pour construire une enseigne forte.

Enfin, nous offrons un accompagnement à nos pharmaciens dans leur rôle de manager. Nous mettons un point d'honneur à être très innovants sur la formation, le coaching et l'accompagnement des équipes.

Quelle est votre performance ?

La performance est au rendez-vous à la fois sur la partie Santé/ordonnance et sur la partie commerciale.

En moyenne dans les officines Aprium, 65 % du CA est réalisé sur le médicament, le reste sur l'OTC et la parapharmacie. Notre objectif est de rassembler le meilleur des deux mondes dans nos officines.

Cette surperformance



des pharmacies du réseau nous la mesurons et la monitorons de façon très précise : sur la santé, les pharmacies Aprium font deux fois plus de missions conventionnelles que la moyenne nationale, et les chiffres progressent chaque mois. Sur l'OTC et la parapharmacie, là aussi, le CA est en forte augmentation. Les officines Aprium progressent de l'ordre de +10 % par an, soit plus 3 à 4 points de plus que le reste du marché.

Quels services différenciants proposez-vous à vos adhérents ?

Tout d'abord, tous nos pharmaciens bénéficient d'un accompagnement personnalisé grâce à la trentaine de Pharma Consultants qui suivent au quotidien nos adhérents pour les aider à performer. Ainsi, les nouveaux arrivants sont tutorés, les pharmaciens ne se retrouvent pas seuls, mais dans une communauté de 500 confrères.

Par ailleurs, nous fournissons à tous nos adhérents un book de conditions commerciales les meilleures du marché, et un concept digital complet. Ce pack digital est un socle de nos services auprès de nos adhérents et comprend : une carte de fidélité, un site serviciel avec livraison de médicaments à domicile, un site web marchand sur la parapharmacie, un système d'observation pour renouveler les ordonnances ou encore la gestion des avis et des rendez-vous et une stratégie complète sur les réseaux sociaux. Nous sommes les seuls à aller aussi loin dans ce niveau de déploiement digital.

Quelles sont vos conditions d'adhésion ?

Nous avons fait un choix unique, celui de dire que la fidélité au groupement n'est pas liée à l'engagement contractuel, mais à la satisfaction du pharmacien vis-à-vis de son groupement. Nos contrats sont donc d'un an, renouvelables deux ans. Ce qui reste très unique dans la profession.

Que proposez-vous aux jeunes installés ?

Nous proposons une aide à l'apport très compétitive, car très flexible, et à un taux d'intérêt qui s'approche de celui des banques. Cette aide est compatible avec

n'importe quel emprunt bancaire, sans obligation de passer par une banque définie. Nous pouvons renforcer jusqu'à 3,3 fois l'apport du dirigeant, via des obligations simples et prêts jusqu'à 12 ans. Au-delà de l'aspect financier, nous les accompagnons dans la prise en main de l'officine, en mettant en place un tutorat par des pharmaciens expérimentés, et des formations adaptées à ses besoins et sa stratégie.

Quel est le profil de vos nouveaux adhérents ?

En 2023, nous avons eu 69 nouveaux adhérents Aprium, qui faisaient en moyenne 3,2 millions d'euros de CA hors taxe et hors TVA 0 %. Ce sont souvent

EN CHIFFRES

490 pharmacies Aprium en France

+69 en 2023

3,6 millions de CA moyen

des pharmaciens qui n'en sont pas à leur première installation. Nous avons accompagné également beaucoup de transferts.

l'enseigne et du groupe aux pharmaciens, tout en préservant son indépendance financière.

En quelques mots, pourquoi un jeune installé devrait-il vous rejoindre ?

Car il pourra rejoindre une communauté de pharmaciens qui lui ressemblent et disposer de toutes les ressources pour développer son chiffre d'affaires et sa rentabilité. On sait que lorsqu'un pharmacien rejoint Aprium, statistiquement il fait progresser son CA de +10 % par an, pendant au moins trois ans. Puis 7 à 8 % les années suivantes. Sa marge également augmente en taux, et en euros. Enfin, nous sommes les seuls à avoir la capacité de développer de front la santé et le retail. Et je suis convaincu que les pharmacies qui tireront leur épingle du jeu seront celles qui joueront sur les deux tableaux, il ne faudra pas se priver d'être un très bon commerçant. •

Quels sont vos projets pour 2025 ?

Nous allons lancer une plateforme d'eLearning, conçue avec Ma Formation Officinale, dédiée aux équipes officinales Aprium pour se former en continu sur des sujets de santé, et sur tous les sujets à enjeux pour le pharmacien, son équipe, et notre enseigne. Au 1^{er} janvier 2025 aussi, nous allons ouvrir le capital de notre groupe — Healthy Group — à certains de nos adhérents. C'est ainsi une centaine de nos pharmaciens qui vont rentrer au capital du groupement. C'est aussi une façon de répondre aux détracteurs des fonds d'investissement, car je pense que c'est un cercle vertueux en faisant partager un bout de

**Aprium
PHARMACIE**