

PORTRAIT DE GROUPEMENT

APRIUM PHARMACIE

Rencontre avec Emmanuel Schoffler, CEO d'Healthy Group,
la maison mère d'Aprium Pharmacie et de Monge Pharmacie

« Chaque pharmacie qui rejoint notre réseau fait au moins 10 % de croissance la première année »



Revue Pharma : Quel est le positionnement d'Aprium Pharmacie ?

Emmanuel Schoffler : Notre positionnement repose sur une double stratégie. D'abord, la stratégie d'enseigne : nous pensons que dans le milieu officinal doivent émerger des enseignes fortes au bénéfice du client-patient. Mais également une stratégie digitale, avec le développement d'une identité visuelle et d'utilisation d'outils digitaux dans toutes les officines. La philosophie d'Aprium c'est d'être une marque enseigne aussi bonne en matière de santé qu'en matière de commerce, en accompagnant des pharmacies référentes sur leur zone de chalandise. Nous ne

voulons plus que la pharmacie soit choisie seulement pour sa proximité, mais aussi pour son expérience client.

Quelle est votre performance réseau en 2025 ? Et quel gain de croissance pour vos adhérents ?

Chaque pharmacie qui rentre dans notre réseau fait +10 % de CA dans tous les domaines de son activité (médicaments et hors médicaments) et cependant au moins trois années consécutives. Donc, lorsque vous rejoignez Aprium, vous réalisez au moins un tiers de croissance supplémentaire les trois premières années. Ensuite, nos pharmacies réalisent des croissances annuelles en moyenne de 8 %. Nous surperformons par rapport à la moyenne du marché.

Fin 2025, nous allons atteindre les 2 milliards d'euros de chiffre d'affaires HT. Nos pharmacies font en moyenne entre 3,9 et 4 millions de CA HT, le double de la moyenne nationale. Aussi, nos officines vont plus vite que la profession sur les services, avec 80 à 100 % de missions santé en plus réalisées dans les pharmacies Aprium selon la nature des actes.

Quel est le profil type de vos adhérents ?

Cette année nous devrions réaliser une année record avec plus d'une soixantaine de nouveaux adhérents. Aprium

accompagne plutôt des officines d'une taille conséquente qui peuvent à la fois jouer la carte de la santé, mais aussi de la commercialité. Il est rare que nous fassions rentrer des pharmacies à moins de 2,7 millions d'euros de CA, mais nous accompagnons toutefois des pharmacies plus petites qui présentent un potentiel de croissance important ou veulent s'agrandir via un transfert par exemple.

Quels sont vos leviers de performance ?

Nous avons les meilleures conditions commerciales du marché, à la fois sur le médicament, l'OTC et la para. Ensuite, Aprium accompagne les pharmaciens dans leur positionnement prix et leur dynamique de trade. Un adhérent qui nous rejoint va multiplier par 2 ou 3 son niveau de trade en général, avec une centaine d'opérations trade potentielles par mois. Forcément, cela crée du trafic et une augmentation du panier moyen supérieure à celle de la profession pour des officines de taille comparable.

Quelles aides proposez-vous à un futur installé ?

Nous leur proposons notre *booster* Aprium, avec une capacité de financement importante, de 100 000 à 500 000 euros. On pousse le curseur pour aller jusqu'à multiplier par 3,3 l'apport du titulaire. Le but de



ce booster est d'aider à l'installation, à un transfert ou à une extension du point de vente. Ce booster est un accompagnement intégré, qui offre aussi un suivi personnalisé avec des équipes dédiées au siège d'Aprium et sur le terrain. Et il est important de noter que ce booster est apporté par Healthy Group en obligations simples, donc non convertibles, remboursables à tout moment et sans pénalité. Nous n'irons jamais sur un modèle d'obligations convertibles, car ne souhaitons en aucune façon entrer au capital des pharmacies (si la réglementation demain leur permettait). Ni aujourd'hui ni demain. Nous ne mélangeons pas les genres : si je prête

de l'argent à une pharmacie pour qu'elle réalise un projet de développement, je ne serai jamais dans son capital, et les pharmaciens qui travaillent chez Aprium non plus. Les fonds qui servent au financement du booster Aprium ont été apportés par les adhérents Aprium qui sont entrés au capital d'Healthy Group cette année, ce sont donc des financements apportés par des pharmaciens pour des pharmaciens.

Vous avez annoncé une refonte de votre concept Monge Pharmacie mi-novembre, de quoi s'agit-il ?

Monge Pharmacie était jusqu'à maintenant une pharmacie historique du

V^e arrondissement de Paris. Notre stratégie est d'en faire une nouvelle enseigne, avec comme ambition d'accompagner les gros formats d'officines de plus de 7 millions d'euros de CA avec un concept point de vente très *retailisé*. Nous en avons une centaine de cette taille chez Aprium. Healthy Group en tant que maison mère d'Aprium et de Monge est ainsi en mesure d'accompagner les titulaires de gros formats d'officine avec deux offres différentes : celle d'un concept «ultra-marchand» Aprium d'un côté — pour le titulaire qui souhaite développer une stratégie équilibrée entre santé et commerce — et de l'autre côté une pharmacie d'avantage *retail*, avec une stratégie différenciante sur le point de vente, une dynamique d'animation commerciale et une grande largeur d'offre chez Monge Pharmacie. D'ici 5 ans, notre ambition est d'avoir environ 150 pharmacies à plus de 7 millions : une cinquantaine de pharmacies Monge et une centaine d'ultra-marchandes Aprium. En France, entre 600 à 800 officines sont de grosses pharmacies de plus de 7 millions d'euros de CA. Ce qui représenterait environ 20 % de part de marché pour Healthy Group avec ces deux enseignes.

Quelles seront vos actualités en 2026 ?

La première chose est que nous allons continuer d'investir dans l'automatisation du back-office commercial de nos adhérents, pour offrir des outils capables de faire gagner du temps au pharmacien, notamment sur la gestion de son trade. Enfin, nous travaillons sur la mise à jour de notre concept magasin pour les Aprium classiques, en nous inspirant du succès du concept nouvellement développé pour les Aprium «ultra-marchandes». •

EN CHIFFRES (FIN 2025)

530 pharmacies Aprium
dont 40 pharmacies Aprium «ultra-marchandes»

3,9 millions d'euros de CA moyen pour chaque officine

+10 % de croissance organique par an pour les adhérents Aprium