



3 QUESTIONS À FRANK GROÛE-NATROP

Président de Phoenix Pharma France

Quelle est votre vision de Phoenix Pharma aujourd'hui et de quelle manière pensez-vous développer votre activité sur le marché ?

Avec une présence dans 26 pays européens, le groupe Phoenix est un acteur de santé leader en Europe. L'expérience que nous avons développée dans tous ces pays, l'expertise de nos 12 000 pharmacies partenaires et le soutien de notre groupe nourrissent le succès de Phoenix Pharma France, PharmaVie et Ivrylab.

Bien que notre présence soit européenne, notre groupe reste familial. Cette particularité se traduit par une relation de proximité avec nos clients, par le respect de leurs attentes et par l'anticipation de leurs besoins. C'est en vivant ces valeurs au quotidien que nous aiderons nos clients et partenaires à être performants sur le marché français et à assurer ainsi notre propre succès.

Quels sont les services que vous offrez aux pharmaciens ?

Notre expertise consiste à délivrer le bon produit, au bon endroit et au bon moment. Chaque jour en France, plus de 1 200 collaborateurs unissent leur énergie pour que chaque patient puisse accéder à son traitement dans les meilleurs délais. Mais en tant qu'acteur de santé, notre rôle

va plus loin ! Nous aspirons à donner aux pharmacies la possibilité d'accomplir leur mission de santé publique dans les meilleures conditions. Comment ? En créant de la valeur à travers l'optimisation de leurs stocks, par des conseils appropriés, par la négociation de prix d'achat, par un accompagnement de leur merchandising ou en formant leurs équipes... Notre ambition est d'être le meilleur prestataire de santé intégré sur le marché français et un véritable fournisseur de solutions pour tous nos partenaires.

La réglementation française est-elle un problème pour le développement de Phoenix Pharma en France ?

Tout comme dans d'autres pays, la réglementation française est exigeante. En plus de ces contraintes, les produits que nous fournissons sont de plus en plus techniques. Ils nécessitent un traitement particulier, des investissements matériels et une maîtrise parfaite de la chaîne de santé. Le problème est que nous devons constamment répondre à ces exigences et ces niveaux de qualité plus élevés alors que nos marges diminuent. Les mesures de réduction des coûts, la baisse des prix et la pression fiscale rendent la chaîne de santé vulnérable. Évidemment, cet environnement contraignant nous encourage à continuellement nous améliorer et à atteindre un niveau d'excellence toujours plus élevé.

2015, la part du répertoire a augmenté de 2,1 points par rapport à la moyenne de 2014 », indique un rapport de l'Igas publié le 18 mars dernier. À la fin du mois d'octobre 2015, les génériques constituaient « 42,9 % du marché en volume ». Élaboré avec les services du ministère de la Santé, ce plan structuré en sept axes, vise à lever les freins encore existants à l'utilisation des génériques. Il couvre l'ensemble des domaines sur lesquels il est possible d'agir aujourd'hui (prescription, communication, production...) pour permettre une plus grande pénétration des médicaments génériques, un meilleur usage et une meilleure acceptation par tous.

Les premiers effets bénéfiques du plan génériques

Lancé en 2015, le plan national d'action de promotion des médicaments génériques piloté par Muriel Dahan, inspectrice générale des affaires sociales, porte ses premiers fruits. « Sur les premiers mois de



@RevuePharma 1^{er} avril
Stat CGP : En 2015, la marge (-0,05 %) et le CA (-0,28 %) se stabilisent grâce aux honoraires de dispensation...

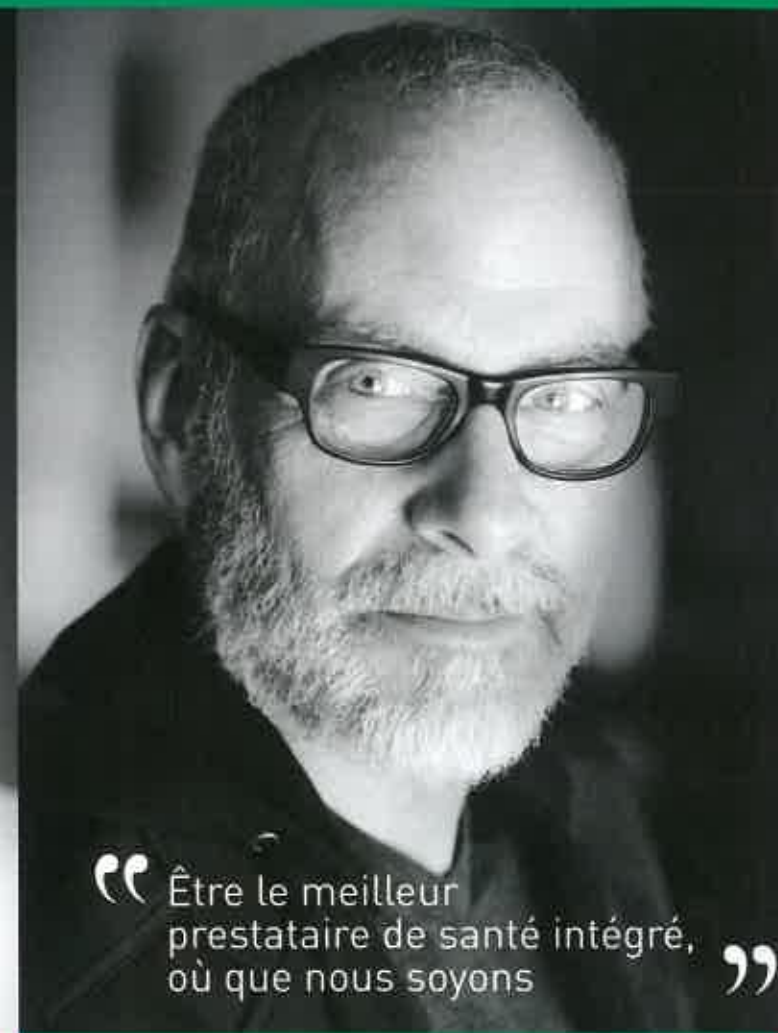
@RevuePharma 30 mars
Biosimilaires : « Des économies de 100 milliards de dollars à attendre d'ici 2020 », Stéphane Scison, directeur Stratégie IMS Health France

@RevuePharma 16 mars
Dans l'état de New York, les prescriptions seront bientôt obligatoirement envoyées par mail aux pharmacies...

NOUS NOUS ENGAGEONS POUR LA SANTÉ ET L'OFFICINE.



« Apporter la santé en Europe »



« Être le meilleur prestataire de santé intégré, où que nous soyons »



a PHOENIX company

RÉPARTITEUR N°1 EN EUROPE

70 000 PHARMACIENS font confiance à notre réseau.

58 000 PRODUITS RÉFÉRENCÉS

1 250 SALARIÉS en France

+500 TOURNÉES /JOUR partout en France