

DROPA anime les discussions

«Dr. Bähler Holding AG reprend DROPA Holding AG»: ce gros titre a fait couler beaucoup d'encre ces derniers jours. *d-inside* a voulu en savoir plus et vous livre les explications et les opinions des professionnels de la branche.

Rares sont les événements qui ont suscité tant de discussions chez les droguistes que la reprise de DROPA par Dr. Bähler Holding. Les nombreuses réactions parvenues à l'ASD sont à la fois critiques et inquiètes («*L'argent prime sur l'éthique et l'intérêt de la branche: ce titre résume bon nombre de ventes de drogueries à des pharmacies*») ou «*Bähler ne tardera certainement pas à transformer les points de vente DROPA en pharmacies reléguant la droguerie au rôle d'accessoire*»). D'autres droguistes attendent de voir comment la situation évolue («*Je suis pour ainsi dire pieds au mur et n'ai aucune assurance concernant mon avenir chez DROPA. Si rien ne change, je resterai naturellement; mais si tel n'est pas le cas, j'en tirerai les conclusions qui s'imposent*»). Enfin, certains professionnels sont aussi optimistes («*Cette reprise s'intègre bien à la stratégie de DROPA. Je considère que c'est positif et suis ouvert à des nouveautés, pour autant que Dr. Bähler continue d'exploiter les points de vente comme des drogueries*»). Pour en savoir plus sur les dessous de cette affaire, les motivations et les intentions des deux parties, voici les interviews de Franklin Schatzmann, de Dr. Bähler Holding, et de Christian Grütter, de DROPA. Pour conclure: l'avis des directeurs des autres groupements.

Se lamenter ne sert à rien

Les nombreuses réactions issues du milieu de la droguerie montrent que la reprise de la majorité des actions de DROPA Holding SA par Dr. Bähler Holding SA ne laisse personne indifférent. Pour l'heure, il est encore impossible de dire quels seront les effets de cette prise de majorité. Une chose est sûre: dans le cadre de son concept vitathek, DROPA a déjà prévu de transformer certains de ses 16 points de vente en pharmacies. Autre fait: Dr. Bähler Holding SA exploite aussi déjà des drogueries autonomes. Cette affaire, comme tous les changements, comporte donc à la fois des risques et des chances pour la branche de la droguerie. Se lamenter ne sert à rien – concentrons-nous plutôt sur nos forces pour pouvoir réussir à rester des drogueries indépendantes sur le marché. Si toutes les drogueries, qu'elles soient ou non membres de groupements, collaborent encore plus sous l'égide de l'ASD, alors notre branche pourra conserver son attractivité politique et économique.

Johanna Bernet-Meili, présidente de l'Association suisse des droguistes

Franklin Schatzmann est membre de la direction de Dr. Bähler Holding SA. L'entreprise familiale indépendante fondée en 1945 est dirigée par la troisième génération et exploite actuellement 38 pharmacies et drogueries en Suisse alémanique.



Franklin Schatzmann, combien vous coûte cette entrée en force dans la branche de la droguerie?

Franklin Schatzmann: Nous ne considérons pas notre engagement concernant DROPA comme une entrée en force dans la branche de la droguerie mais comme une participation à une entreprise qui réussit.

Quelle est actuellement la part de Dr. Bähler Holding SA dans DROPA Holding SA?

Nous détenons une majorité qualifiée.

Quelles conditions proposez-vous aux partenaires franchisés pour reprendre leurs actions?

Les autres actionnaires ont reçu une offre d'achat d'égale valeur à celle faite aux actionnaires majoritaires.

Combien de partenaires ont répondu favorablement à votre proposition de vendre leurs actions DROPA Holding SA à Dr. Bähler

L'offre vient d'être lancée et court jusqu'au 2 mai. Nous ne pouvons donc encore nous prononcer sur le nombre de propositions acceptées.

Selon vous, combien de partenaires DROPA actuels continueront-ils de recourir aux services de DROPA Management SA?

Comme notre objectif est de poursuivre le développement des prestations, nous espérons naturellement que nous pourrions compter sur les partenaires DROPA actuels et gagner des drogueries supplémentaires au système de franchise.

Combien de temps le label DROPA sera-t-il encore sur le marché?

Le label DROPA est une des marques les plus connues dans le marché suisse de la droguerie. Il serait tout à fait déraisonnable de ne pas continuer à le développer ou de l'éliminer du marché.

Concernant vitathek: quels concepts de DROPA allez-vous poursuivre?

Comme nous l'avons déjà dit dans notre communiqué de presse, nous avons l'intention de poursuivre la stratégie actuelle.

Combien de points de vente DROPA allez-vous transformer en pharmacies ou pharmacies-drogueries?

Il me semble important de préciser que DROPA, dans le cadre de son repositionnement en 2006, a déjà décidé d'intégrer des pharmacies dans certains points de vente. Cette décision ayant été prise avant notre engagement et la transformation ayant commencé dans le cadre de vitathek, ces points de vente pourront continuer d'être exploités comme des pharmacies-drogueries. Comme un bon emplacement pour une droguerie n'est pas forcément un bon emplacement pour une pharmacie ou une pharmacie-droguerie, nous examinerons chaque cas en détail.

Dans votre communiqué de presse, vous parlez d'utiliser des synergies. Qu'est-ce que cela signifie exactement?

Nous voyons essentiellement des possibilités de synergie dans l'acquisition de marchandises et le marketing. Par chance, il n'y a pas de chevauchement dans ces domaines, nous pourrions donc profiter mutuellement.

L'entreprise Dr. Bähler Holding SA est-elle très intéressée à reprendre d'autres drogueries?

Dans la mesure de nos possibilités, nous ne refusons jamais de considérer les emplacements intéressants qui sont mis en vente.

Comment voyez-vous Dr. Bähler Holding SA dans cinq ans en matière d'orientation, de nombre de point de vente, d'assortiment et de chiffre d'affaires?

Dans cinq ans, nous serons ce que nous sommes déjà aujourd'hui: une entreprise familiale moderne, dirigée par ses propriétaires et exploitant des drogueries et des pharmacies en Suisse alémanique. Nous privilégions depuis toujours l'amélioration qualitative à la croissance quantitative. Comme nous évoluons dans un marché dynamique, nous pensons que nous devons constamment vérifier notre assortiment et l'adapter aux conditions actuelles du marché.

Fondé en 1971 par Leopold Mantz, le groupement DROPA comprend 68 drogueries en Suisse alémanique. Avec 16 magasins et 52 partenaires franchisés et réalisant, selon ses propres indications, 10 % du chiffre d'affaires du marché de la droguerie, DROPA est le plus grand groupement au sein de la branche. Christian Grütter est et reste à la tête de la direction de DROPA.



Christian Grütter, quelles autres solutions avez-vous encore envisagées pour assurer l'avenir de DROPA?

Christian Grütter: L'actionnaire principal a toujours souhaité trouver une solution à l'intérieur de DROPA. Malheureusement, ces tentatives ont échoué plusieurs fois. La solution actuelle a été jugée la meilleure parmi plus de trente variantes de la branche en Suisse et à l'étranger.

Pourquoi n'a-t-il pas été possible de trouver une solution au sein de la branche de la droguerie?

A qui pensez-vous? Je ne connais pas d'organisation dans la branche de la droguerie qui soit assez forte pour financer la reprise d'une entreprise de l'envergure de DROPA. Nous parlons quand même de 16 filiales, d'une centrale, de 160 collaborateurs et d'un chiffre d'affaires annuel de 37,5 millions de francs suisses!

Que va-t-il advenir du concept naturathek?

Ce nouveau partenariat ne change rien à l'accent mis sur la nature. En revanche, la collaboration avec Dromenta fera encore l'objet de discussions ces prochaines semaines.

De quelle marge d'autonomie DROPA jouit-elle pour se développer au sein de Dr. Bähler SA? ?

DROPA reste une entreprise indépendante. Nous poursuivons la stratégie entamée et maintenons les prestations pour les partenaires de notre système de franchise. La direction de DROPA continuera de diriger l'entreprise. On utilisera simplement les synergies de manière conséquente.

Cette reprise provoquera-t-elle des changements de personnel au sein de DROPA Management?

Dr. Bähler Holding reprend tous les contrats de travail. Dans le cadre de la réorientation, Andreas Baud, ancien membre de la direction, a décidé de quitter l'entreprise après dix ans. Nous regrettons sa décision.

Les différents départements de DROPA Management SA vont-ils fusionner avec Dr. Bähler SA?

En principe, tout reste en l'état. Il y a cependant certains secteurs, comme l'achat, qui seront évidemment réunis.

Heinrich Gasser / Flavia Kunz / trad: cs

L'avis des chefs des autres groupements

	Heinz Rothenberger, swidro	Meinrad Sonderegger, Nux Galenica	Christian Lampert, Impuls	Maja Bomberger, Horizont	Urs Nussbaumer, dromenta
Quels effets cette reprise aura-t-elle sur l'ensemble de la branche?	Le groupe Dr. Bähler s'engage dans la défense des valeurs et veut maintenir la marque DROPA. Je pense cependant que les nouveaux propriétaires décideront assez rapidement quel emplacement convient à une nouvelle pharmacie. Une voie sur laquelle la direction actuelle de DROPA s'est d'ailleurs déjà engagée.	Ce changement va hélas entraîner un affaiblissement de la branche, provoqué par des gens qui en font partie. Il est dommage qu'on n'ait pas trouvé une solution interne à la branche. Tous ces changements vont aussi provoquer un sentiment d'insécurité chez la relève – mais on ne le remarquera sans doute que dans quelques années.	Comme je ne connais ni les motifs ni les intentions de cette reprise, je ne puis que spéculer sur ses effets. Les 16 points de vente pourraient être rapidement transformés en pharmacies. Mais il faut attendre pour voir si cela entraînera un changement global.	Je crains que les points de vente ne soient transformés en pharmacies-drogueries à moyen terme puis seulement en pharmacies à long terme. Mais cela n'aura sans doute pas lieu ces deux prochaines années.	Cette reprise est un avantage pour DROPA comme centrale de services, car elle travaillera désormais avec les drogueries et les pharmacies et pourra donc proposer ses services sur un marché plus important. Certains membres risquent cependant d'avoir un problème d'identification. Cela pourrait être une chance pour nous.
En quoi cette reprise influencera-t-elle vos décisions et votre stratégie?	swidro se considère toujours comme une des principales organisations de services pour les drogueries suisses alémaniques. Grâce à notre croissance saine et continue, nous voulons conserver notre autonomie et assurer le succès des drogueries swidro.	Nous réfléchissons sans doute à une autre stratégie. Mais nous ne voulons pas proposer les mêmes services que les autres groupements. Nous voulons être individuels et ouverts. Notre avantage? Comme nous n'entretenons pas de «headoffice», nous n'avons pas de pression financière.	Notre stratégie comporte d'autres concentrations dans le marché. Pour l'instant, nous ne voyons aucune raison pour changer et continuons d'offrir le meilleur soutien possible aux entreprises indépendantes avec un ensemble de prestations optimales.	Cette reprise n'a aucune influence sur nos réflexions. Nous sommes et resterons à la disposition des petites et moyennes drogueries. Par ailleurs, notre entreprise est très saine. De telles turbulences ne nous perturbent donc pas.	Difficile à dire, nous allons analyser la situation et discuter ensuite de la marche à suivre. Nous voulons naturellement conserver nos membres, mais nous souhaitons aussi en acquérir de nouveaux.
Pensez-vous que des partenaires du système de franchise DROPA demanderont à rejoindre votre groupement?	Difficile à dire. Il doit vraiment se passer des choses très désagréables avant que l'insatisfaction soit telle qu'on se tourne vers un autre groupement. Toutefois, grâce à notre stratégie de croissance, nous constituons certainement un partenaire intéressant pour une droguerie DROPA.	C'est une question de temps. Pour l'instant, il est encore trop tôt pour prendre de telles décisions. Je pense toutefois qu'il est parfaitement possible que certaines drogueries veuillent changer de groupement.	Considérant la nouvelle offre de services très attractive que nous élaborons actuellement avec Dromenta, nous pensons que nous n'intéresserons pas seulement les partenaires du système de franchise DROPA.	Parfaitement. Car de tels changements offrent toujours de nouvelles chances aux autres. Et nous accueillerons volontiers quelques drogueries de préférence plus petites.	Il est bien possible que quelques partenaires du système de franchise vendent leurs parts et prennent ensuite leur indépendance de DROPA; ils pourraient alors parfaitement s'adresser à un autre groupement.

