

Penser et aller de l'avant

Ce printemps, ebi-pharm, entreprise spécialisée dans la distribution des médicaments de la médecine complémentaire, a élargi la palette de son assortiment. L'entreprise familiale propose maintenant aussi des produits OTC classiques. Est-ce un signe d'un changement de direction?

Le domaine de la santé est sous pression. Comment la politique influence-t-elle votre entreprise?

Stefan Binz: Pour l'instant, nous observons l'évolution des prix des médicaments de la médecine complémentaire. Car les exigences de qualité des produits montent en flèche et le nombre des directives à respecter augmente aussi. Cela signifie que chaque produit doit être contrôlé plus strictement. Ce n'est pour l'instant heureusement que dans le domaine des médicaments que des directives provoquent une hausse des prix des préparations. Pour nous, cela signifie cependant que nous devons plus soutenir les produits marginaux avec des produits phares. La future évolution politique nous semble encore très incertaine. On ne peut donc pas encore deviner quelles autres directives vont encore nous tomber dessus ni, respectivement, à quelles conclusions les discussions politiques actuelles aboutiront.

En tant qu'entreprise de distribution, vous prenez des risques. Ne craignez-vous pas de voir disparaître de votre assortiment des produits qui engendrent actuellement un important chiffre d'affaires?

Assurément, ebi-pharm n'échappe pas à la discussion portant sur la situation particulière de chaque entreprise de distribution. Mais nous collaborons depuis des années avec nos partenaires fournisseurs, ce qui implique aussi pour nous un engagement pour l'avenir. Nous espérons que nos partenaires partagent notre point de vue, mais nous sommes conscients qu'il n'y a pas de garantie en la matière. C'est pourquoi, pour avoir des appuis solides, nous examinons régulièrement des options stratégiques.

C'est ainsi qu'en intégrant les produits YouMedical à votre assortiment, vous avez pris une voie plutôt inhabituelle pour ebi-pharm. Vous souhaitez changer d'orientation?

Non, pas du tout. Nous accordons toujours la priorité à notre assortiment habituel, qui a fait ses preuves et que nous distribuons pour différents producteurs. Mais les produits YouMedical nous offrent la possibilité de franchir une nouvelle étape et de compléter notre palette de produits avec des nouvelles «solutions aux problèmes».

C'est-ce qui vous a incité à miser sur cette ligne OTC?

YouMedical est une entreprise hollandaise qui a des liens avec la Suisse. Le marché suisse est donc presque son deuxième marché national. Elle propose des produits de niche novateurs et optimaux. En plus, facteur déterminant pour nous, comme ces produits sont très particuliers, ils ne risquent pas de concurrencer à l'interne les produits de notre assortiment actuel. En outre, l'entreprise YouMedical offre un fort encadrement publicitaire et accompagne de manière optimale le lancement des produits. Contrairement à d'autres marchés européens, nous avons aussi pu conclure un arrangement spécial pour la Suisse. Ainsi, les produits seront exclusivement distribués via le commerce spécialisé en Suisse. Les autres canaux et le commerce en ligne sont absolument exclus.

Jusqu'à présent, vos produits sont exclusivement disponibles dans le commerce spécialisé. Resterez-vous fidèle à cette stratégie?

Dans les conditions actuelles, certainement. Nous n'avons aucune raison de distribuer nos produits via d'autres canaux. Nous ne voulons pas mourir au champ d'honneur, mais avant renoncer à nos stratégies éprouvées, nous réfléchissons certainement pour savoir qui, respectivement quel canal, a permis à notre entreprise d'être là où elle est actuellement. Par ailleurs, un élargissement des canaux de distribution ne signifie pas toujours plus de succès. Et à moins que d'importantes modifications politiques n'entrent en vigueur, je peux vous assurer que notre assortiment restera dans le commerce spécialisé.

Vous avez un département scientifique et une équipe spécialisée dans la médecine complémentaire. Fabriquerez-vous bientôt vos propres produits?

Nous réfléchissons naturellement à d'autres champs d'activité pour l'avenir et n'excluons pas l'idée de fabriquer des médicaments pour d'autres. Mais, pour l'instant, nous avons bien assez à faire avec nos nombreuses lignes de produits, même si elles sont parfois modestes, et nous venons en outre de procéder à une importante restructuration interne. Ces changements doivent être assimilés avant que nous ne

ne commençons à exploiter de nouveaux débouchés commerciaux.

En 2007, vous avez fondé la filiale derrano. Comment évolue-t-elle?

Les résultats actuels ne correspondent pas encore à nos attentes, mais nous sommes sur la bonne voie et nous avons déjà quelques idées pour augmenter notre chiffre d'affaires à l'avenir. En ce qui concerne derrano, nous serons obligés, à plus ou moins long terme, d'élargir notre assortiment. Différentes idées sont en discussion actuellement. Nous sommes confiants et envisageons l'avenir avec optimisme – aussi pour derrano.

ebi-pharm est une entreprise familiale où travaillent six membres de la famille fondatrice. Quels sont les avantages et les inconvénients de cette spécificité pour l'entreprise?

D'abord, c'est une grande chance pour nous. Nous partageons heureusement des valeurs similaires et sommes unis par une forte solidarité. Ainsi, nous entreprenons aussi beaucoup d'activités en commun pendant nos loisirs. Dans l'entreprise, les six membres de la famille travaillent dans des secteurs différents. C'est un avantage car cela nous permet de bien vivre notre philosophie d'entreprise et de la représenter à grande échelle. Nous sommes naturellement très étroitement liés au sein de la famille, mais cela n'a encore jamais présenté de problème. Au contraire: grâce à notre taille modeste, nous avons un avantage concurrentiel face à l'extérieur car nous sommes plus flexibles et nous pouvons agir plus rapidement que les grands groupes.

Reste que de nombreuses entreprises ne parviennent pas à transmettre le flambeau d'une génération à l'autre. Comment avez-vous réussi à relever ce défi?

Heureusement, mon père arrive très bien à lâcher prise et la tolérance mutuelle a toujours été et reste très forte. Nous collaborons de manière équilibrée: mon père continue de diriger certains projets opérationnels mais il se retire sciemment d'autres affaires. Il est cependant toujours disponible si nous avons besoin de ses conseils. La «passation de pouvoir» a sans doute été accélérée par le fait qu'une clinique a engagé mon père pour s'occuper ad intérim de sa direction alors même qu'il venait de passer le flambeau. Il était ainsi quasi contraint de renoncer à certaines tâches.

Quels sont les objectifs d'ebi-pharm pour ces prochaines années?

Nous suivons clairement une stratégie de croissance et nous voulons penser et aller de l'avant. Nous

sommes ouverts aux nouveautés et examinons différentes possibilités. Mais chaque changement doit être soigneusement étudié et planifié.

Flavia Kunz / trad: cs

Portrait



Stefan Binz a succédé il y a deux ans à son père Jürg Binz à la direction opérationnelle d'ebi-pharm (à Kirchlin-dach/BE). Cet homme de 32 ans a commencé à travailler dans une assurance avant de rejoindre, en 2000, le département marketing d'ebi-pharm. Il a aussi repris, peu après, le département des ventes. En marge de son travail à la tête de ces deux départements, il a suivi une formation à la haute école privée d'économie (HWV) et obtenu le titre de spécialiste en économie d'entreprise ES. En 2007, ce jeune père de famille a pris la direction de la filiale derrano et, un an plus tard, soit en juillet 2008, il a repris la direction de tout ebi-pharm. Stefan Binz apprécie de pouvoir passer du temps avec son fils de 11 mois et sa famille. Durant ses loisirs, il pratique volontiers le tennis, ou toute autre activité sportive.

ebi-pharm ag

ebi-pharm a été fondée en 1988 par Jürg Binz et est aujourd'hui dirigée par le représentant de la deuxième génération, soit son fils Stefan Binz. L'objectif de cette entreprise familiale est de créer un lien entre la médecine traditionnelle et la médecine complémentaire. ebi-pharm n'approvisionne que le commerce spécialisé, à savoir les grossistes, les pharmacies, les drogueries, les médecins et les thérapeutes. L'entreprise soutient ses clients lors de l'élaboration et de l'élargissement de leurs compétences dans le domaine de la médecine complémentaire. En 2007, ebi-pharm a créé sa filiale derrano, spécialisée dans les produits alimentaires biologiques. L'activité principale de l'entreprise est la distribution des produits de certaines marques, notamment Burgerstein, Ceres, Heel, Pekana, Sanum, Symbiopharm et, depuis peu, YouMedical. Ces 22 dernières années, l'entreprise enregistrée une croissance constante mais contrôlée. ebi-pharma réalise actuellement un chiffre d'affaires de plus de 40 millions de francs par an. Ces trois dernières années, elle a créé 15 nouveaux postes et emploie actuellement 52 collaborateurs.