

Exemple n°96 Celtipharm
imaginez-vous plus
informé !

CM-CIC
Capital Finance

CM-CIC CAPITAL FINANCE (ex IPO) ET CELTIPHARM, un partenariat en pleine santé !

Depuis 1999, **Celtipharm conçoit des programmes d'analyse de données à destination des officines.** Les données collectées (tendances de consommation, associations de traitements, etc.) permettent de fournir des analyses précises sur l'utilisation des médicaments en France, qui sont ensuite exploitées par les industriels et les autorités publiques. Patrick Guérin, PDG de Celtipharm, nous explique son concept de « **Santé Raisonnée** ».



Patrick Guérin

L'utilisation des médicaments représentent un travail de fourmi. Les industriels exploitent ensuite ces analyses pour optimiser leurs offres auprès des pharmacies. Le partenariat est gagnant-gagnant ! Ces données intéressent également les autorités de Santé, comme la Sécurité Sociale par exemple. Partager les informations entre acteurs du système de Santé pour permettre de meilleurs résultats, c'est ce que nous appelons la « Santé Raisonnée ».

Celtipharm

Comment obtenez-vous des informations aussi complexes ?

Patrick Guérin :
On compte 22700 pharmacies en France. Acteur de Santé publique de proximité, le pharmacien entretient un contact privilégié avec les utilisateurs. Notre panel compte 3000 officines qui reçoivent des signaux et nous les transmettent via nos programmes : nous décryptons ces informations. Nos bases de données liées à

Comment êtes-vous devenu leader sur ce marché lié à la santé ?

Patrick Guérin : En forte croissance, le marché pharmaceutique représente 20 milliards d'euros en France. Celtipharm est en position de leader sur le marché de l'analyse et du conseil pharmaceutique, avec 10 millions d'euros de CA en 2010, en hausse de 36%. Et pourtant, nous venons de l'univers vétérinaire ! Dès 1999, nous avons pris le risque d'anticiper l'évolution du marché de la santé : comme nous l'imaginions, la demande de médicaments est devenue de plus en plus forte face à des ressources

toujours plus rares. Une optimisation de ces ressources était incontournable.

Quelles sont vos perspectives de développement ?

Patrick Guérin : Nous nous focalisons d'abord sur le contact avec les pharmacies de France. Nous avons enregistré une augmentation de + 100 % d'officines sur notre panel en 2010. Parmi nos 87 salariés, 18 personnes analysent aujourd'hui les données reçues. Notre prochain objectif est d'établir une « carte météo » des indicateurs avancés de la santé : prévoir les épidémies, anticiper les tendances, les mauvaises utilisations des médicaments, etc. Nous proposerons des scénarios précis afin d'anticiper les enjeux de santé. Cette carte est un projet international unique qui intéresse les autorités européennes ! Côté panel, nous souhaiterions diversifier nos contacts, en nous rapprochant des patients.

Comment se déroule votre partenariat avec IPO ?

Patrick Guérin : CM-CIC Capital Finance (ex IPO) nous épaula depuis notre création. Présent dans les phases les plus « difficiles », CM-CIC Capital Finance s'est imposé comme un partenaire stable. Nos relations durables, associées à une logique financière humaine, ont fait la différence. Aujourd'hui, CM-CIC Capital Finance nous accompagne dans notre stratégie de croissance interne mais aussi externe, un de nos objectifs majeurs.

Vous pouvez consulter notre nouveau site www.cmcic-capitalfinance.com



Point de vue de Hubert DAVID, en charge de ce partenariat :



CELTIPHARM a construit en dix ans son modèle économique qui l'a discrètement et solidement placée au premier rang des opérateurs

de l'analyse et du conseil pharmaceutique. Patrick GUERIN, qui a su faire évoluer son projet avec méthode et détermination, a constitué autour de lui une équipe de managers très compétents. Dans un secteur de la santé en pleine mutation, CELTIPHARM tire son épingle du jeu avec des perspectives particulièrement attrayantes : d'une part la demande de conseils s'accroît, notamment auprès des pharmaciens dont le rôle est sans cesse renforcé, et d'autre part la base de clientèle s'élargit car tous les acteurs du secteur de la santé ont à gagner d'une meilleure connaissance de l'utilisation des médicaments.

Avec un positionnement et une notoriété désormais bien campés, c'est donc vers le développement que la société est tournée : il s'appuiera sur la création de nouveaux services et sur l'acquisition de sociétés au positionnement complémentaire, comme ce fut le cas en 2009 avec la reprise d'un cabinet de conseil spécialisé en réglementation santé.

Chiffres clés
2010

Date de création : **2000**

Effectif moyen : **63**

Chiffre d'affaires : **9,2 M€**