

## 120 nouveaux emplois en 2018 au sein de Medicare-Market, qui pulvérise ses objectifs de croissance

**Bruxelles, le 2 février 2018. L'heure est à la morosité dans le secteur du Retail ? Pas chez tout le monde ! Le groupe belge Medicare-Market, qui exploite les enseignes de parapharmacie Medi-Market et de pharmacie PharmaClic, prévoit de recruter 120 personnes cette année et d'ouvrir 20 nouveaux points de vente (12 parapharmacies et 8 pharmacies). En 2020, Medicare-Market devrait totaliser 37 parapharmacies et 33 pharmacies sur le marché belgo-luxembourgeois.**

C'est incontestablement une success story de la distribution belge qu'écrit Yvan Verougstraete, fondateur et CEO de Medicare-Market. Fidèle à sa mission qui est de rendre accessible au plus grand nombre les meilleurs produits et conseils en matière de santé et de bien-être, le groupe annonce l'ouverture, cette année, de 20 nouveaux points de vente en Belgique, ce qui portera leur nombre total à 43 (27 parapharmacies et 16 pharmacies). En 2020, il devrait y en avoir pratiquement 30 de plus. Yvan Verougstraete pulvérise ainsi ses objectifs de croissance qui tablaient, lors du lancement de l'entreprise en 2014, sur 20 points de vente à l'horizon 2020 ! *« Ce développement rapide est le meilleur témoin d'une attente des consommateurs qui paient les médicaments non remboursés et les produits de parapharmacie beaucoup trop cher en Belgique, et qui ont besoin de conseils personnalisés dans tous les segments liés à la santé et au bien-être. Les consommateurs mesurent au quotidien tous les avantages de notre concept »*, souligne le CEO de Medicare-Market.

### **Un concept dual**

Deux enseignes pour répondre à des besoins complémentaires en matière de santé et de bien-être, c'est l'approche imaginée par Yvan Verougstraete.

Les pharmacies PharmaClic, premier pilier de Medicare-Market, sont dédiées à l'accompagnement optimal des patients au travers de conseils, d'horaires élargis et d'une politique de prix juste. Une enquête Dedicated Research, réalisée en 2017 et qui avait fait couler beaucoup d'encre, a mis en lumière le fait que 99% des pharmacies pratiquent le prix maximum autorisé sur les médicaments non remboursés, ce qui pousse bon nombre de Belges (23%) à acheter leurs médicaments dans les pays voisins ou à négliger leur santé. En outre, 89% des officines sont fermées le samedi après-midi, ce qui contraint les patients à se tourner vers les rares pharmacies de garde.

Le deuxième pilier de Medicare-Market, ce sont les parapharmacies Medi-Market qui présentent un choix inégalé de produits (près de 9 000 références en dermato-cosmétique, soins de la peau et du cheveu, nutrition adaptée, médecines naturelles, puériculture et bandagisterie), aux prix les plus bas possible (en moyenne 30% moins cher que la concurrence). Si Medi-Market privilégie des points de vente fonctionnels, la qualité de l'accueil et des conseils n'en est pas moins centrale. A chaque département de produits est attaché un conseiller spécialisé : naturopathe, nutrithérapeute, diététicienne, esthéticienne, etc.

### **Quelques chiffres-clés pour 2017**

Quelque 6 000 clients ont fréquenté quotidiennement les 23 points de vente du groupe (15 parapharmacies et 8 pharmacies) en 2017. Les sites web [www.pharmaclic.be](http://www.pharmaclic.be) et [www.medi-market.be](http://www.medi-market.be), de leur côté, ont enregistré 8,6 millions de pages vues.

Sur l'exercice écoulé, le groupe piloté par Yvan Verougstraete a généré un chiffre d'affaires de 51 millions d'euros, avec un peu plus de 200 personnes employées. Pour soutenir sa croissance, il a procédé, en 2017, à une augmentation de capital pour monter ce dernier à 11 millions d'euros. Le fondateur de l'entreprise est soutenu par un pool d'investisseurs privés belges et par la société d'investissement publique Nivelinvest.

### **12 millions d'euros investis dans la stratégie omnicanal**

En 2018, le groupe Medicare-Market a clairement décidé de donner un coup d'accélérateur à sa croissance en privilégiant plusieurs axes de développement :

- L'extension du réseau de distribution. Douze nouveaux Medi-Market sont planifiés pour 2018 : 5 en Flandre (dont Courtrai et Louvain), 1 à Bruxelles et 6 en Wallonie (notamment à Louvain-la-Neuve et Tournai), ainsi que 8 nouvelles officines PharmaClic. Ces ouvertures et le renforcement des équipes dans les services centraux vont nécessiter le recrutement de 120 personnes sur l'année, soit, en moyenne, **une personne tous les trois jours** !  
En parallèle, Medicare-Market compte tester de nouveaux concepts, tant en termes de services à la clientèle que de marchés-cibles.
- Le développement de la vente en ligne. Renforcement de l'équipe digitale, refonte des deux webshops pour permettre une approche individualisée du client, développement de l'assortiment avec quelque 30 000 références d'articles vendus en ligne, Medicare-Market veut booster son développement sur le Net, dont le chiffre d'affaires double déjà chaque année.

*« Notre stratégie est de développer une offre multicanal intégrée. Nous allons y consacrer 12 millions d'euros, dont 3 millions pour la vente en ligne. De multiples actions marketing vont être lancées dans le but de développer la marque Medi-Market et accroître sensiblement sa part du marché parapharmaceutique »,* précise Yvan Verougstraete.

## **Objectif : le leadership en Belgique**

Medicare-Market a pour ambition de devenir le leader du marché en Belgique dans les domaines de la santé et du bien-être, avec un chiffre d'affaires consolidé approchant les 200 millions d'euros en 2020. A cette date, le groupe devrait totaliser 37 parapharmacies et 33 pharmacies sur le marché belgo-luxembourgeois.

Medicare-Market vient, par ailleurs, d'initier une étude de marché en vue d'une possible expansion internationale.