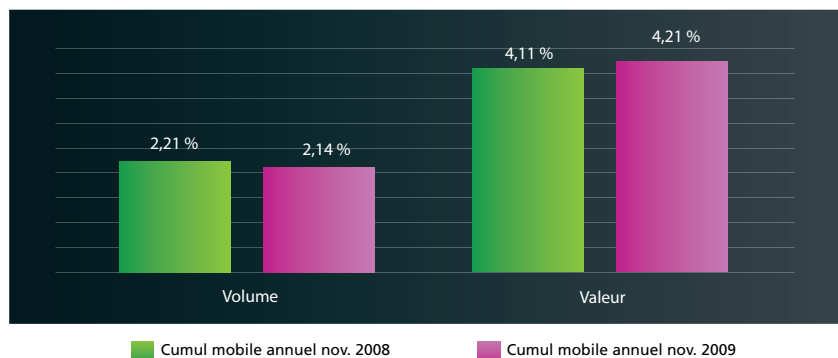


Diabétologie : un marché en pleine expansion

La prise en charge du diabète est un véritable enjeu de santé publique. Il s'agit également d'un marché important pour la pharmacie d'officine, avec les antidiabétiques oraux (ADO), les insulines et le matériel pour autocontrôle de glycémie.

POIDS DU MARCHÉ EN VALEUR ET EN VOLUME : CMA NOV. 2009

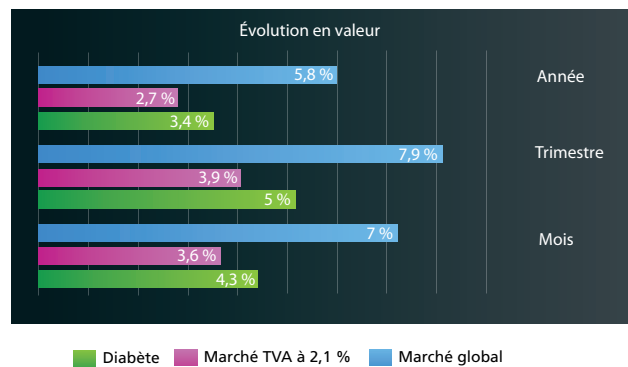
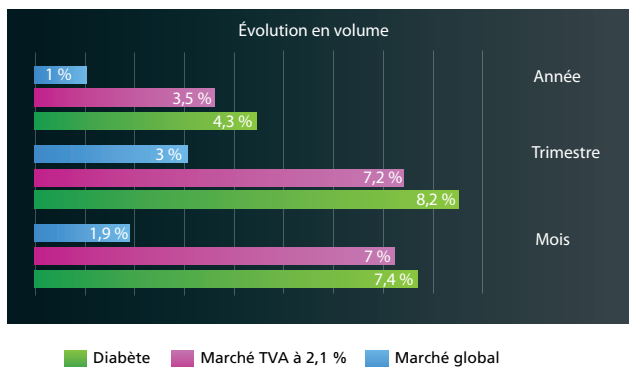


Source : OSPharm.

< VALEUR ET VOLUME DU SECTEUR

Ce marché pèse un peu plus de 2 % du marché total en volume, et un peu plus de 4 % en valeur. Ce différentiel s'explique par le coût moyen des produits, qui est plus élevé que le prix moyen des produits du marché total. En moyenne, cela représente 6 089 € de chiffre d'affaires par pharmacie.

ÉVOLUTION EN VOLUME ET EN VALEUR DU MARCHÉ : CMA NOV. 2009

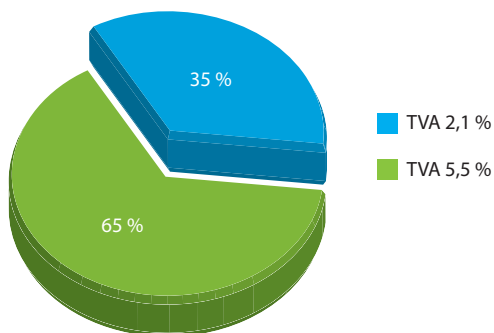


Source : OSPharm.

▲ UNE CROISSANCE SOUTENUE

La progression particulièrement élevée en valeur est confortée par le lancement de produits très coûteux. Avec 5,8 % de croissance au dernier CMA en valeur, le marché du diabète croît deux fois plus vite que celui en TVA à 2,1 %.

RÉPARTITION EN VALEUR PAR TAUX DE TVA : CMA NOV. 2009



Source : OSPharm.

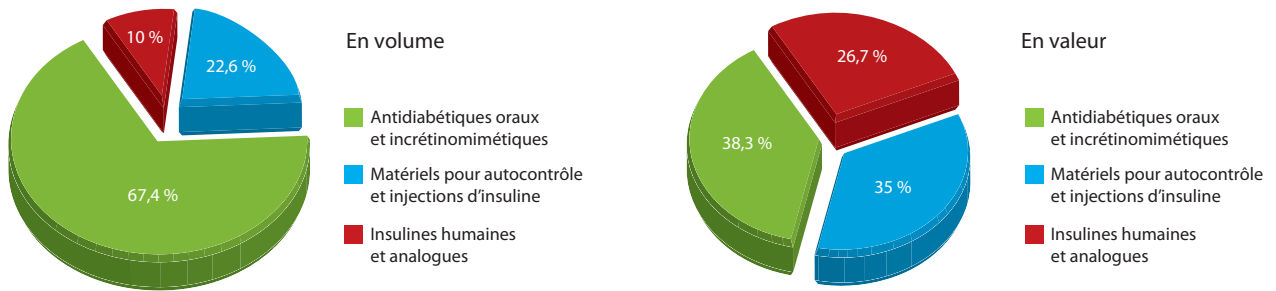
< QUELLE PLACE POUR LE 5,5 % ?

Les deux tiers du marché sont en TVA à 2,1 % pour un tiers en TVA à 5,5 %.

MÉTHODOLOGIE

Panel de 2 200 pharmacies, représentatif selon les critères géographiques, de chiffres d'affaires et de lieux d'exercice. OSPharm traite et restitue l'ensemble des flux de vente de ses adhérents en temps réel. Le panel est surreprésenté sur les fortes strates de chiffres d'affaires (supérieurs à 2,3 millions d'euros), là où la variabilité statistique est importante. Un panel de pharmaciens pour des pharmaciens : une attention particulière est apportée à la gestion de la base produits. OSPharm revendique moins de 1 % d'inconnus sur l'intégralité des marchés médicaments, OTC et para.

RÉPARTITION EN VOLUME ET EN VALEUR PAR FAMILLES : CMA NOV. 2009



Source : OSPharm.

▲ QUELLE EST LA RÉPARTITION PAR FAMILLES ?

En volume, les antidiabétiques oraux (ADO) représentent les deux tiers des ventes du marché, devant le matériel pour autocontrôle et injections d'insuline (un petit quart) et les insulines humaines et analogues (10 %). Rapporté en valeur, le marché s'équilibre vers une répartition équilibrée entre ces trois familles de produits.

RÉPARTITION DES ADO EN VOLUME ET EN VALEUR : CMA NOV. 2009



Source : OSPharm.

< COMMENT LES ADO SE RÉPARTISSENT LE MARCHÉ ?

La famille des antidiabétiques oraux, légitimement source d'intérêt pour les laboratoires, est la plus dynamique aujourd'hui. Nouvelles classes, produits inédits... l'information et la formation des équipes sont cruciales.

ACCOMPAGNER LES PATIENTS

Cette activité implique un réel accompagnement des patients dans leur traitement. « J'ai créé un espace dédié dans mon officine, relate Patrice Holveck, pharmacien de quartier. Cela favorise l'écoute, le dialogue et surtout, cela améliore considérablement l'observance du traitement. Nous y centralisons également un ensemble de fiches conseils à remettre aux patients et le matériel nécessaire à d'éventuelles démonstrations. »