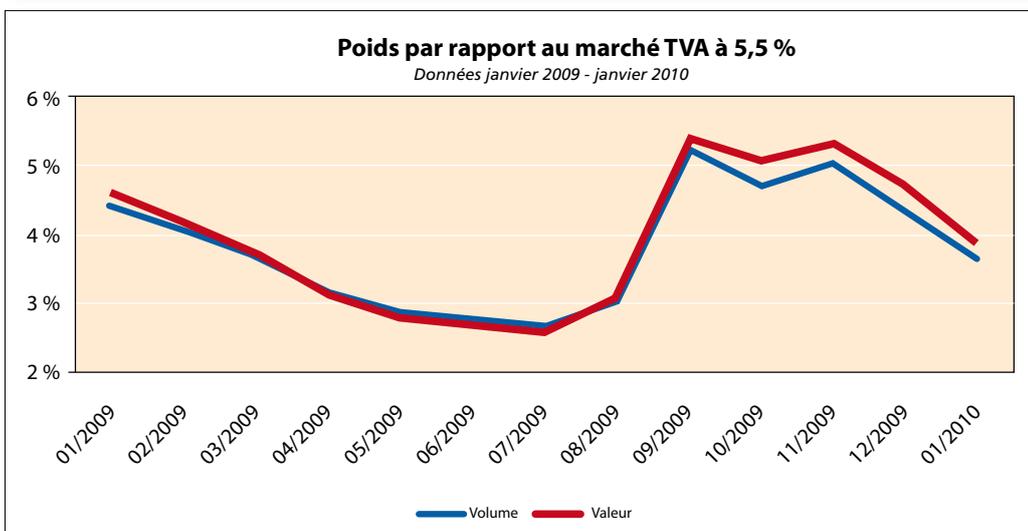
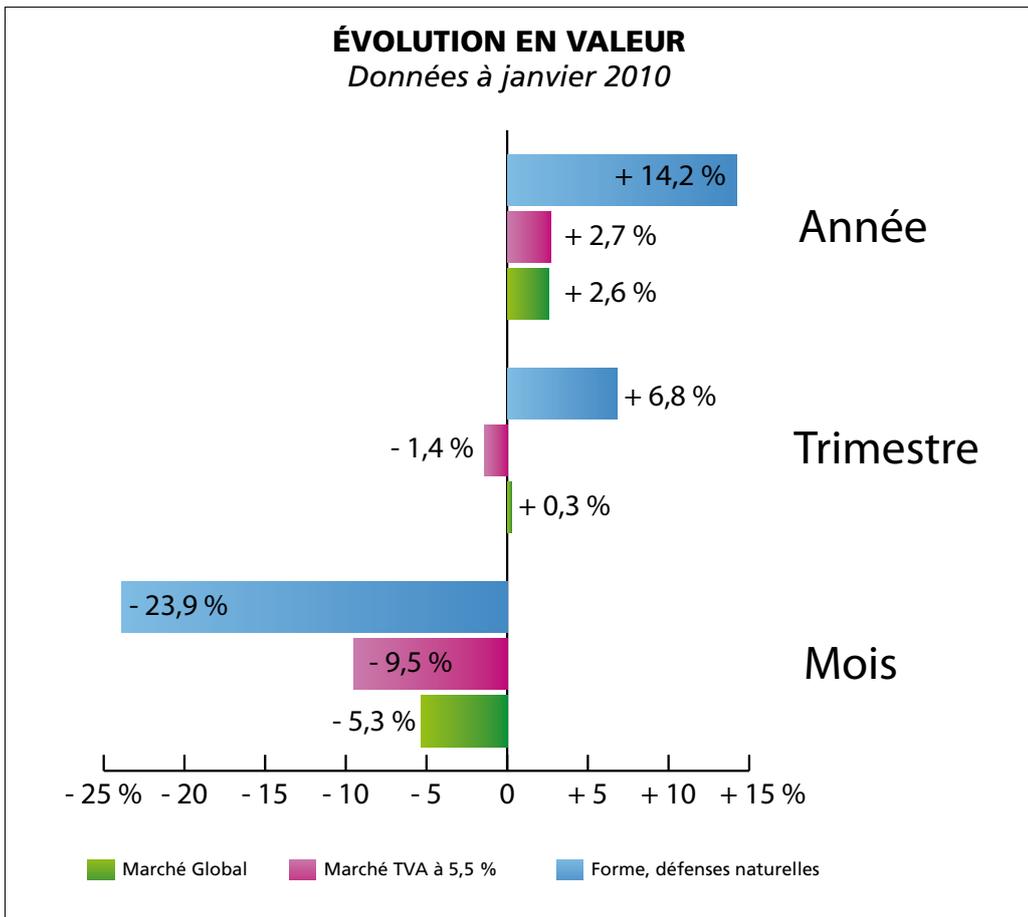


# Forme et défenses naturelles : un marché tonique

S'il est idéal pour les pharmaciens qui souhaitent mettre en place des animations saisonnières, ce marché demeure très concurrentiel. Un bon référencement et une juste politique tarifaire font partie des clés du succès.

## 1. UNE ÉVOLUTION SUPÉRIEURE À CELLE DU MARCHÉ GLOBAL

Ce marché représente près de 4 % du marché TVA à 5,5 % (aussi bien en valeur qu'en volume) ; il est donc loin d'être négligeable. Et dans le paysage plutôt morose des douze derniers mois (évolution du marché global à + 2,6 %, et du marché TVA à 5,5 % à + 2,7 %), les produits de forme et de défenses naturelles ont réalisé une très belle performance en grim pant de 14,2 %. Soit une évolution cinq fois supérieure à celle du marché global ! Quant à la forte chute de janvier, elle doit être relativisée par un mois de janvier 2009 très dynamique.



## MÉTHODOLOGIE

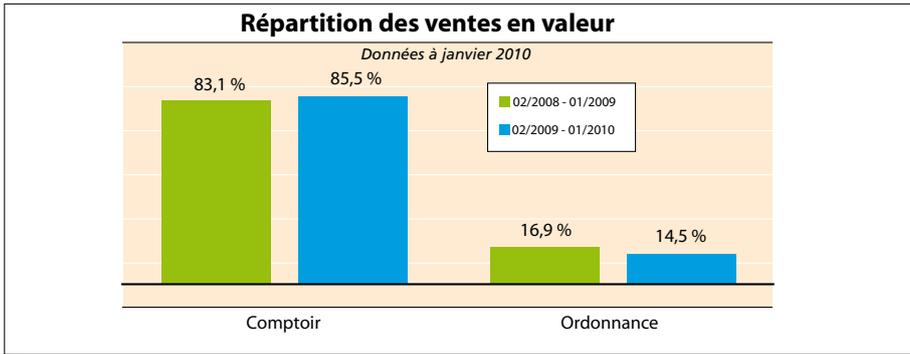
Panel de 2 200 pharmacies, représentatif selon les critères géographiques, de chiffres d'affaires et de lieux d'exercice. OSPharm traite et restitue l'ensemble des flux de vente de ses adhérents en temps réel. Le panel est surreprésenté sur les fortes strates de chiffres d'affaires (supérieurs à 2,3 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.

## 2. UNE FORTE DEMANDE EN FIN D'ANNÉE

Pour ce marché à forte saisonnalité, tout se joue, comme on peut le constater, entre les mois de septembre et de février, période où le stress, la fatigue et les microbes se multiplient.

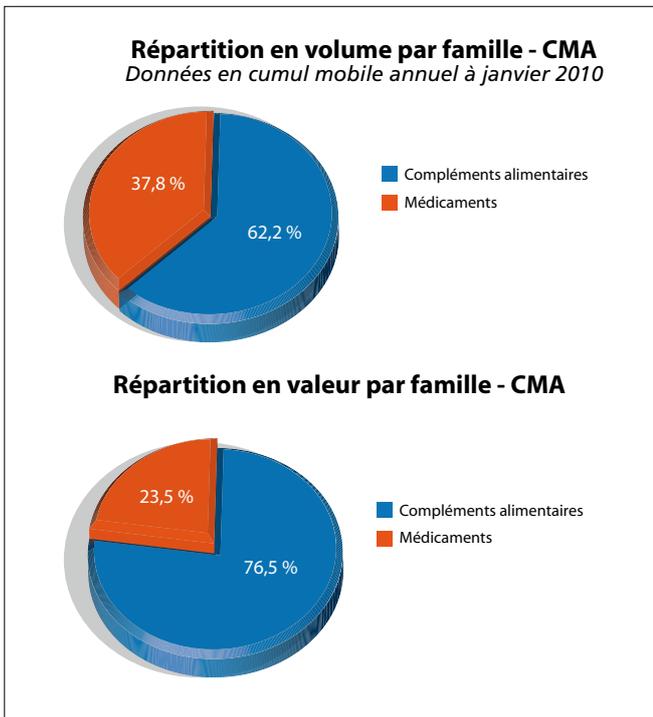
Source : OSPharm.



### 3. TOUT SE JOUE AU COMPTOIR

Plus de huit boîtes sur dix sortent au comptoir et le dernier cumul mobile annuel renforce cette tendance. Le conseil est donc primordial dans ce domaine.

Source : OSPharm.



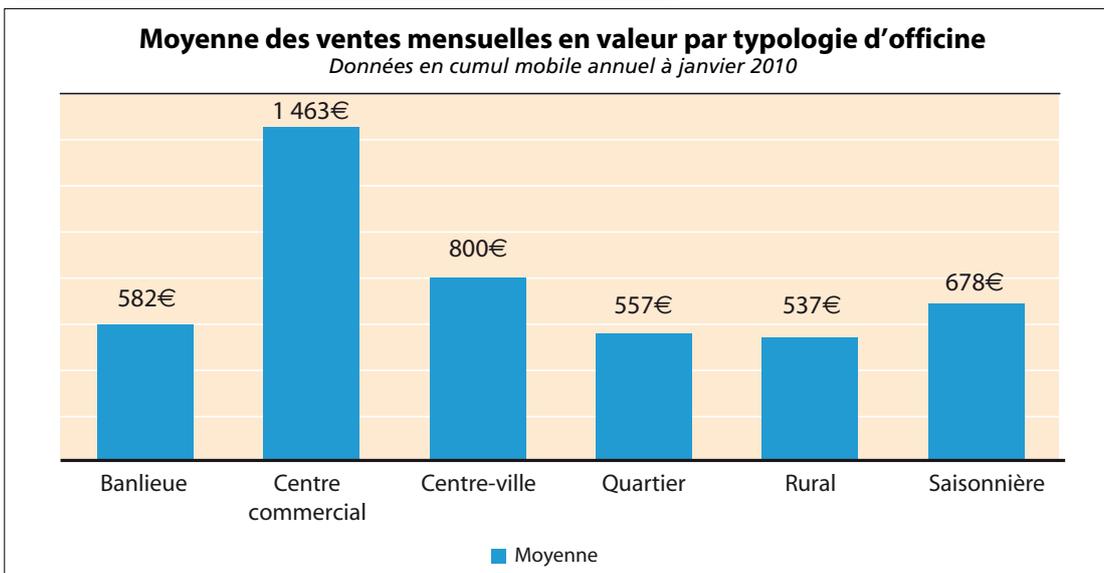
### 4. LA VOGUE DES COMPLÉMENTS ALIMENTAIRES

Le marché se répartit entre les médicaments (spécialités avec AMM, reconnaissables à leur CIP commençant par un 3) et les compléments alimentaires. Nous constatons une progression de ces derniers, qui représentent quasiment deux tiers des ventes en volume et plus de trois quarts en valeur !

## DOPEZ VOS VENTES !

Une croissance en valeur supérieure à 10 % sur les douze derniers mois doit vous inciter à renforcer les actions dans l'officine afin d'optimiser l'efficacité du conseil et valoriser votre rôle de professionnel de santé. Pour le traitement de l'asthénie, l'arsenal thérapeutique est très large. Les objectifs peuvent être variés comme améliorer la production d'énergie par les cellules, combler certaines carences, exercer un effet « coup de fouet », lutter contre le stress et la tension nerveuse. Lors d'une demande spontanée, il est donc impératif d'être performant sur la découverte des besoins afin d'apporter la solution adaptée. Le rôle de l'équipe doit également être actif. Les vitamines sont à proposer en association à des ordonnances (pathologies ORL, gastro-entérites, antibiotiques...). De même, pensez à les conseiller aux clientes qui vous parlent de régime amaigrissant, aux grands sportifs, aux mamans qui évoquent la croissance rapide de leurs adolescents... Les occasions ne manquent pas et c'est un bon moyen de se différencier des autres canaux de distribution. N'oubliez pas les conseils hygiéno-diététiques et enfin, côté point de vente, montrez-vous dynamique, de votre référencement au merchandising du rayon, en passant par des journées thématiques et découvertes.

Source : OSPharm.



### 5. UN POIDS FINANCIER NON NÉGLIGEABLE

Avec 770 € en moyenne par pharmacie et par mois, le marché de la forme et des défenses naturelles fait le poids dans le panier moyen ! Classiquement, les pharmacies de centre commercial concentrent les plus grosses ventes.

Réalisé en partenariat avec le groupe de travail OSPharm Datastat  
Coopérative Ospharea (contact@ospharea.com)  
avec la participation de notre expert OSPharm Formation : Marie-Hélène Gauthey

