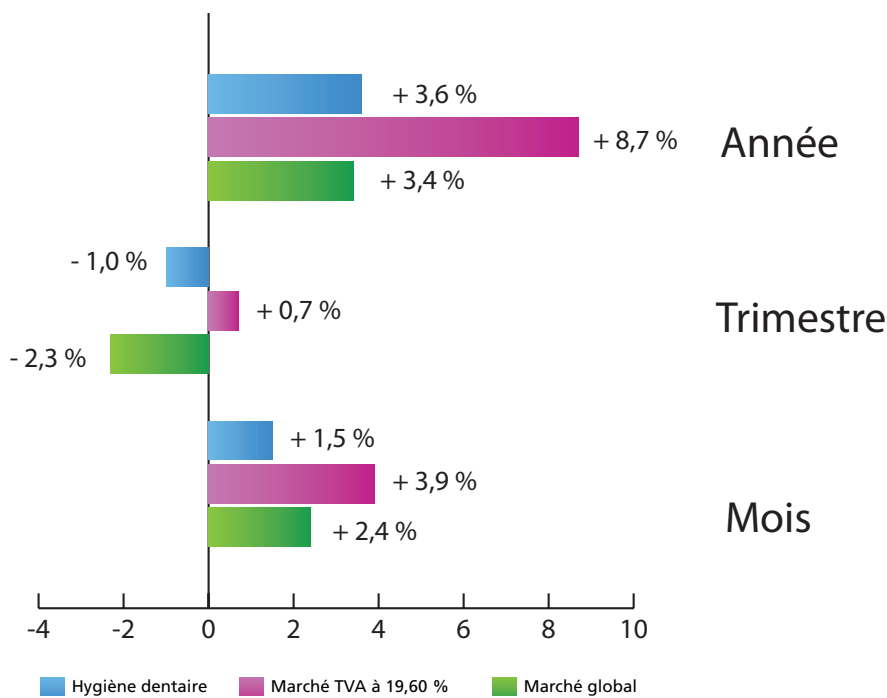


# Hygiène bucco-dentaire

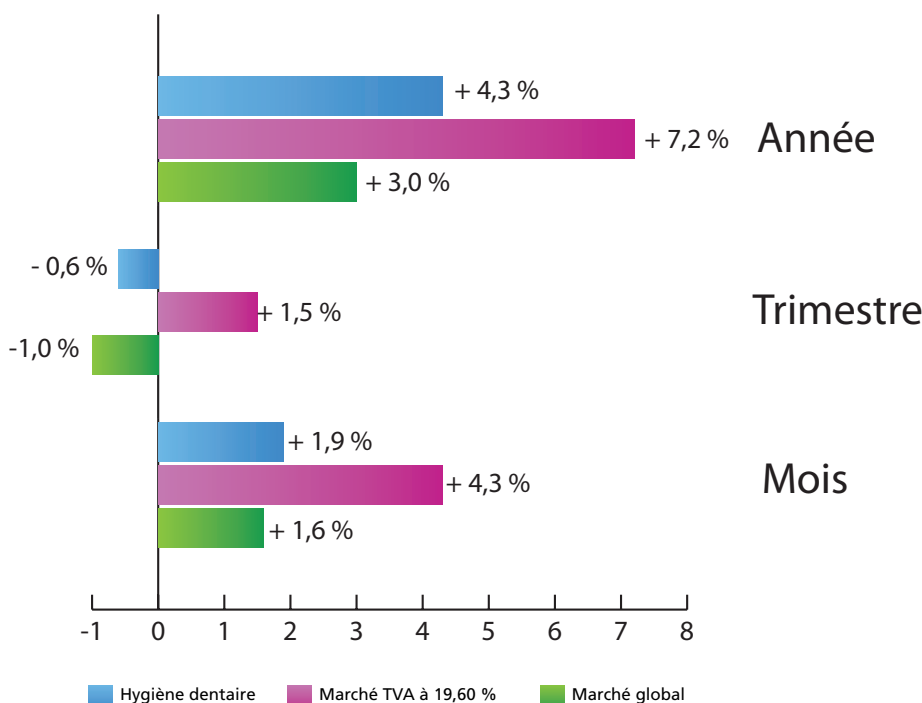
Le marché de l'hygiène dentaire est un marché à regarder de près ! Bien que la croissance de celui-ci soit quasi indexée sur celle du marché global et ne témoigne pas d'un dynamisme particulier, certains segments comme celui des accessoires connaissent une croissance de plus de 10,8 %.

ÉVOLUTION EN VOLUME



Source : OSPharm.

ÉVOLUTION EN VALEUR



Source : OSPharm.

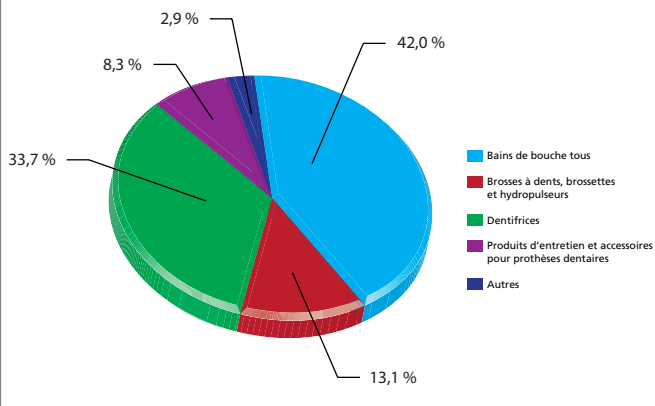
## UN MARCHÉ SUIVANT LA TENDANCE GLOBALE

Tout comme le marché global, celui de l'hygiène dentaire s'essouffle sur les périodes récentes. Au cumul mobile annuel, ce marché reste en croissance avec respectivement +3,6 % et +4,3 % en volume et valeur, mais ne démontre pas globalement un fort dynamisme.

## DYNAMISEZ VOS VENTES...

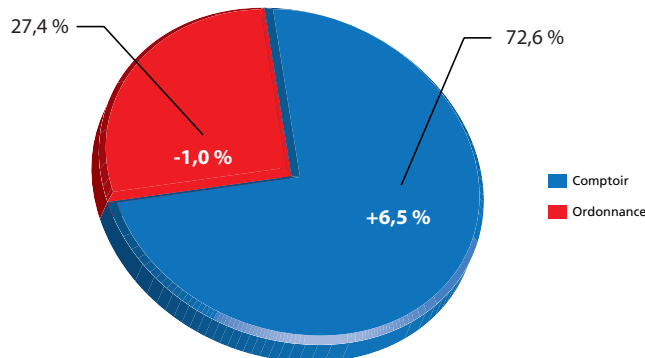
Même si ce marché est fortement soumis à la concurrence, l'hygiène bucco-dentaire se porte bien. La consommation du marché français peut laisser espérer une croissance avec notamment un rôle accru d'éducation et d'informations des consommateurs. La pharmacie n'est-elle pas le lieu privilégié pour assurer ce rôle ? Ce contexte incite à renforcer les actions au sein de l'officine pour optimiser l'efficacité du conseil et valoriser votre rôle de professionnel de santé. Il a été constaté que la demande se fait de manière spontanée et concerne des besoins spécifiques. Il est donc important de bien comprendre les besoins et d'établir un diagnostic correct afin d'apporter une solution adaptée. Dans tous les cas, une piqûre de rappel des conseils de base ne fera pas de mal : un brossage des dents suffisant, le changement fréquent de la brosse à dents, l'usage d'un dentifrice adapté, l'utilisation de fil dentaire... Pour booster vos ventes, animer le point de vente peut être une solution. Un bon référencement, le merchandising du rayon, des journées thématiques et découvertes, une vitrine, une politique de prix adaptée, la mise en avant de lots promotionnels et l'éducation thérapeutique par vos conseils peuvent dynamiser vos ventes.

**HYGIÈNE DENTAIRE - RÉPARTITION EN VALEUR - CMA**



Source : OSPharm.

**RÉPARTITION DES VENTES EN VALEUR - CMA**



Source : OSPharm.

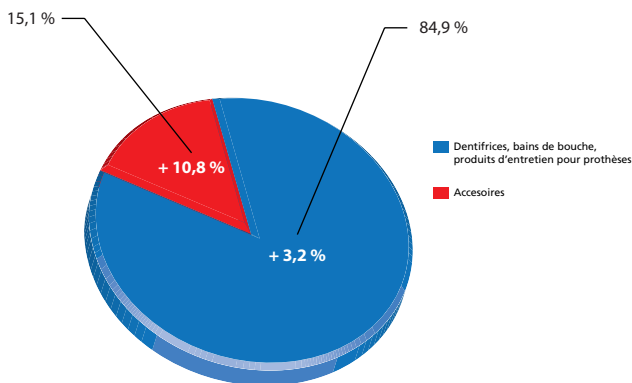
**LES BAINS DE BOUCHE SONT LES GRANDS GAGNANTS**

Les bains de bouche (avec et sans AMM) représentent l'essentiel du chiffre d'affaires de ce marché avec 42 % des PDM. Les dentifrices occupent la seconde place avec 33,7 % de PDM, tandis que les brosses à dents (électriques et manuelles) ne pèsent que 13,1 %.

**TOUT SE PASSE AU COMPTOIR**

Quasiment trois quarts des ventes sont réalisées au comptoir, ces ventes ont progressé de +6,5 % par rapport au cumul annuel précédent.

**RÉPARTITION EN VALEUR PAR FAMILLE - CMA**

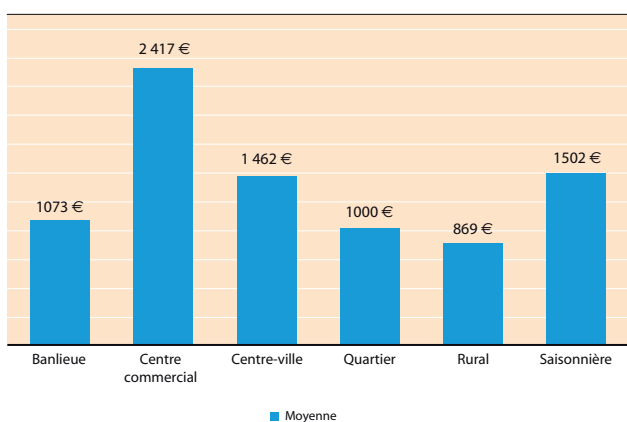


Source : OSPharm.

**L'ENVOL DES BROSSES À DENTS ÉLECTRIQUES**

Les dentifrices et bains de bouche accaparent à eux seuls plus de 8 ventes sur 10 et enregistrent une croissance de +3,2 % par rapport au cumul annuel précédent. Ce sont principalement les segments des dentifrices anti-plaque et gencives qui tirent cette croissance alors que le segment leader des bains de bouche médicamenteux stagne. La croissance de la famille « accessoires » vient principalement de l'envol des brosses à dents électriques (+61 %), conjointement à la croissance de +14 % du segment des brosses à dents manuelles qui pèse pour 50 % du chiffre d'affaires de cette famille.

**Moyenne des ventes mensuelles en valeur par typologie d'officine - CMA**



Source : OSPharm.

**UN POIDS FINANCIER IMPORTANT**

Avec un panier moyen mensuel de 1 387 €, le marché de l'hygiène dentaire reste un incontournable. Le positionnement prix est assez homogène quelle que soit la typologie, mis à part celle des centres commerciaux.

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

