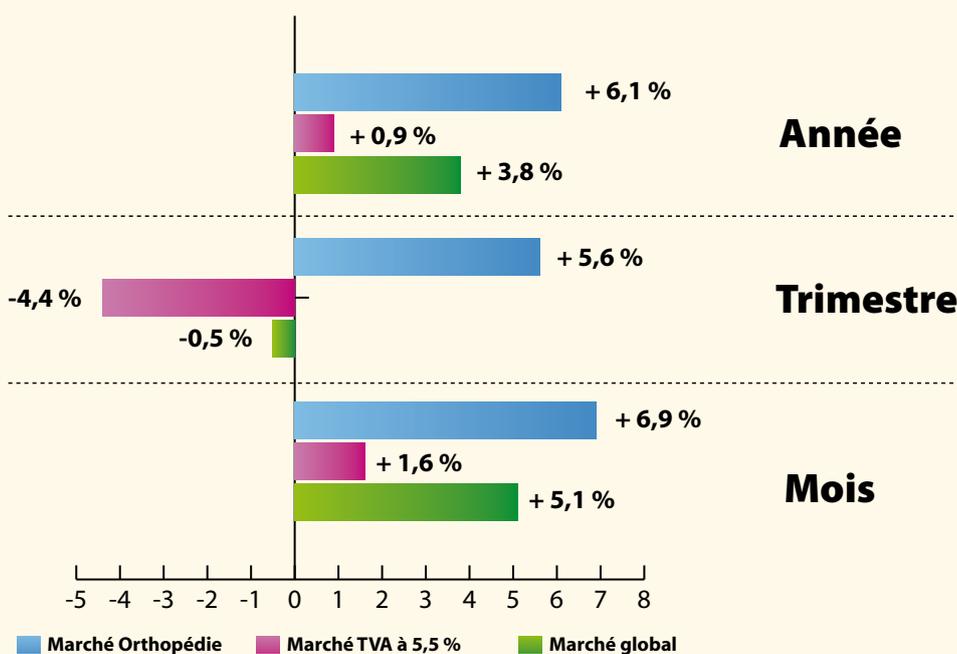


# L'orthopédie, un marché qui soutient l'officine !

En réalisant + 6,1 % d'évolution en volume au cumul mobile, le marché de l'orthopédie se porte bien. À vous de profiter de ce dynamisme, pour optimiser l'efficacité de vos conseils, communiquer sur votre savoir-faire et mettre en place des actions innovantes !

## ÉVOLUTION EN VOLUME

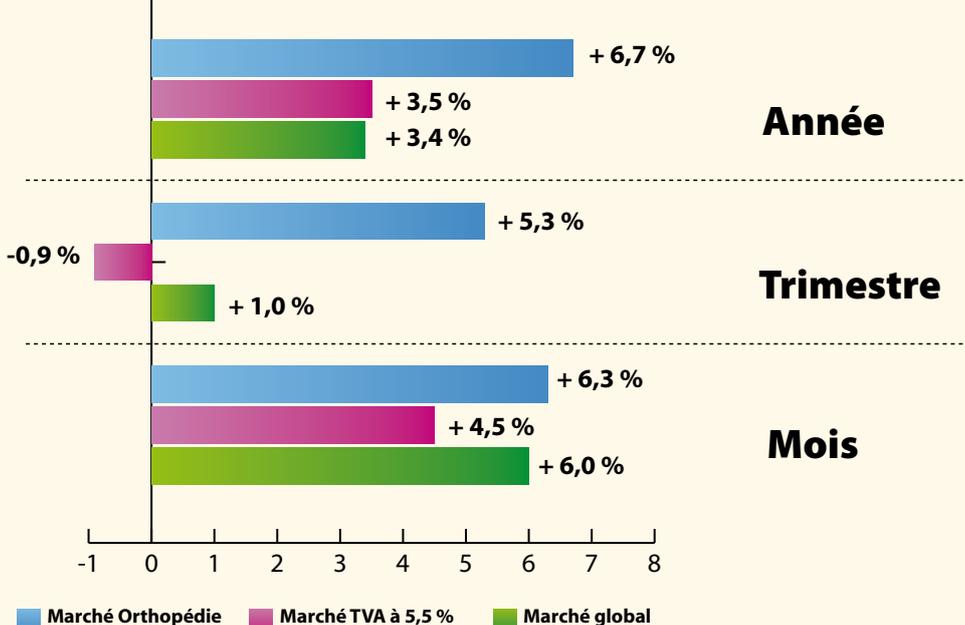
(données à mars 2010)



Source : OSPharm.

## ÉVOLUTION EN VALEUR

(données à mars 2010)



Source : OSPharm.

### 1. L'ÉVOLUTION DU MARCHÉ

Le marché de l'orthopédie affiche un remarquable dynamisme : + 6,1 % de croissance en volume au dernier cumul mobile annuel (CMA), + 6,7 % en valeur sur la même période. Ces évolutions sont bien au-delà du marché global en général et du marché TVA 5,5 % en particulier.

### LE MARCHÉ DE L'ORTHOPÉDIE CÔTÉ PRATIQUE...

► **Côté demande clients/patients**, nous constatons que 87,1 % des ventes en volume sont issues d'une prescription médicale. Il est donc nécessaire de faire connaître votre expertise à vos prescripteurs. Ne pas négliger pour autant les 12,9 % des ventes en volume qui, elles, sont issues d'une demande spontanée. La maîtrise de la découverte des besoins et une parfaite connaissance des produits rendra votre service performant et favorisera le bouche à oreilles de vos clients/patients entre eux...

► **Côté relation pro-active** vers les clients/patients, le rôle de l'équipe doit être actif et les opportunités de conseils associés à l'ordonnance sont nombreuses. La prise en compte de la douleur, le confort du patient, la prévention, la recommandation de produits complémentaires associés à l'ordonnance, les conseils hygiéno-diététiques offrent des moyens forts de valoriser l'acte officinal.

► **Côté point de vente**, il faut déjà faire savoir à vos clients/patients que vous êtes expert en orthopédie. De la performance de votre référencement à l'emplacement réservé à l'exposition des produits, aux journées thématiques et découvertes, sans oublier d'individualiser votre conseil...

**Consacrez régulièrement une vitrine** à un thème spécifique comme l'insuffisance veineuse, les douleurs dorsales...

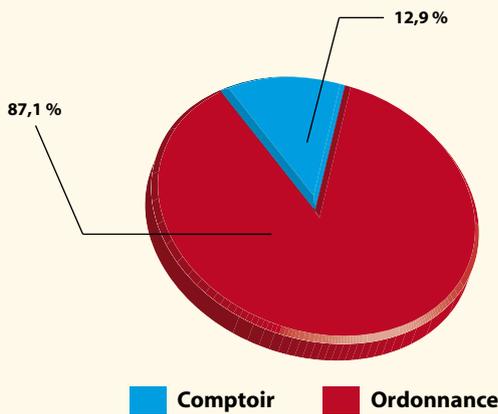
**Construisez une charte de service** dans laquelle vous décrivez tous les services que vous êtes en mesure de rendre. Et enfin, n'oubliez pas de le faire savoir à vos prescripteurs...

### 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 DES VENTES EN VOLUME

(données CMA à mars 2010)



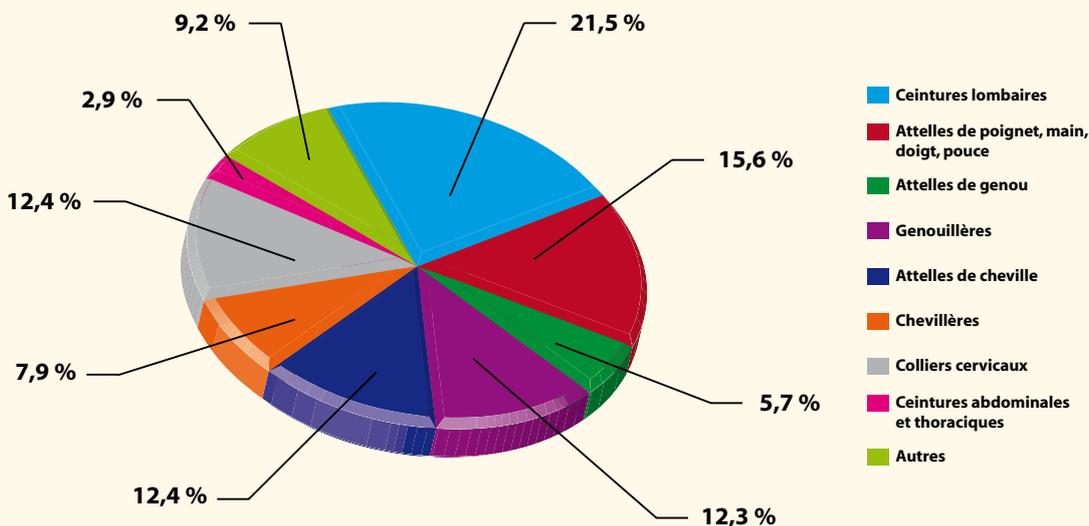
Source : OSPharm.

## 2. COMPTOIR OU ORDONNANCE ?

Quasiment 9 ventes sur 10 sont issues d'une prescription. La communication sur votre savoir-faire, tant auprès des patients que des prescripteurs, est donc primordiale. Il est essentiel que vous soyez identifié en amont comme interlocuteur privilégié dans le domaine de l'orthopédie... pour que les prescriptions vous soient présentées !

## RÉPARTITION EN VOLUME PAR FAMILLE

(données CMA à mars 2010)



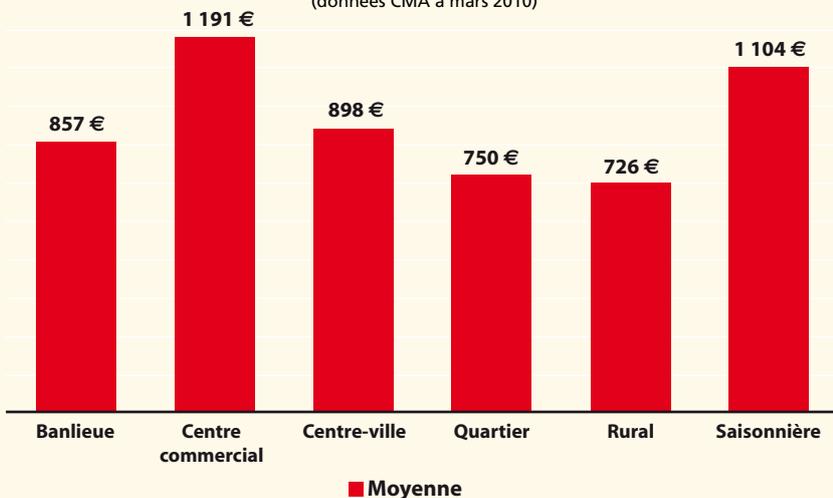
Source : OSPharm.

## 3. RÉPARTITION PAR FAMILLE

Ce marché est très segmenté et nécessite un effort particulier sur les problématiques de référencement, de prix... et d'exposition. Mal de dos, mal du siècle... le segment des ceintures lombaires pèse 21,5 % des ventes en volume pour 32 % en valeur sur le dernier CMA. Segment important, d'autant qu'il concentre une grande partie des demandes spontanées de vos clients !

## MOYENNE DES VENTES MENSUELLES EN VALEUR PAR TYPOLOGIE D'OFFICINE

(données CMA à mars 2010)



Source : OSPharm.

## 4. QUE REPRÉSENTE CE MARCHÉ EN MOYENNE PAR MOIS ?

Au-delà de l'intérêt intrinsèque du panier moyen fixé à 921 €, le marché de l'orthopédie offre une relativement bonne homogénéité au niveau des différentes typologies d'officine.

## CONCLUSION

Composé à près de 90 % de produits TVA à 5,5 %, le marché de l'orthopédie représente 1 % en volume et 4,3 % en valeur de cette tranche de TVA. Ce secteur est donc loin d'être négligeable pour l'officine ! Sa croissance laisse espérer encore de belles perspectives.