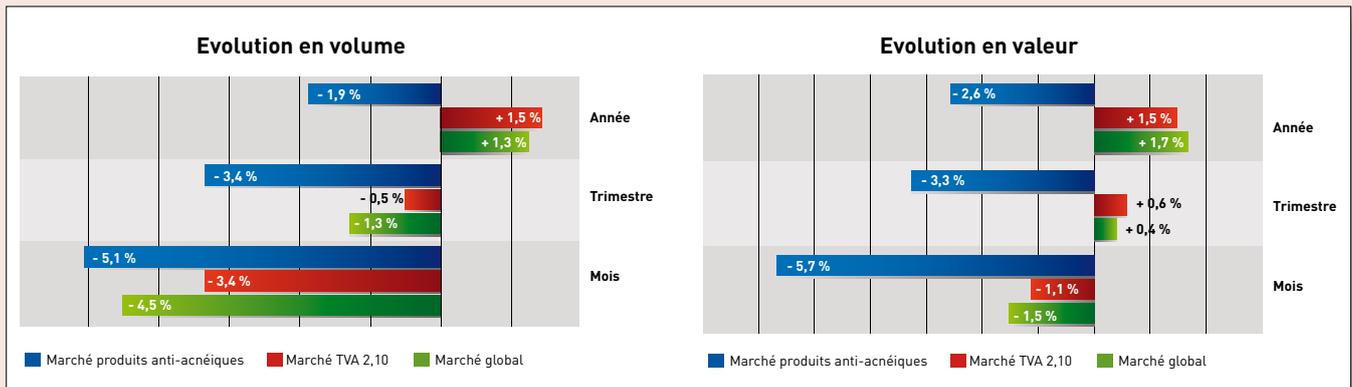


Acné : un marché qui a du mal à percer

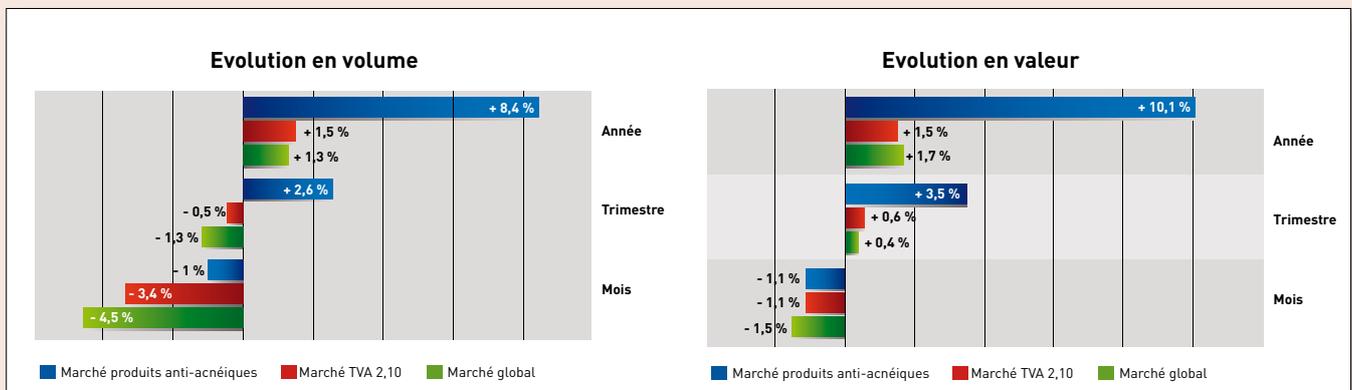
Si le rayon des soins pour peaux jeunes à problèmes ne brille pas pour son dynamisme, il doit être entretenu, en particulier au comptoir, où la tendance est à la hausse.

► UN SECTEUR GLOBAL DANS LE NÉGATIF...



Alors que le marché global reste constant, avec une croissance en volume de 1,3 % et en valeur de 1,7 %, celui des produits traitant l'acné s'enfonce dans le négatif : -1,9 % en volume et -2,6 % en valeur, toutes ventes confondues. Mais la lecture de ces seuls résultats ne saurait suffire pour expliquer un marché plus complexe qu'il n'y paraît. Il convient d'analyser séparément les ventes au comptoir et sur ordonnance. Le contraste se révèle alors saisissant.

► ... MAIS DES VENTES AU COMPTOIR QUI DÉCOLLENT



Alors que les ventes sur ordonnance dévissent (-9,5 % en volume par an et -11,9 % en valeur par an), les ventes au comptoir connaissent une forte progression, avec des hausses de 8,4 % en volume et de 10,1 % en valeur. Un début d'explication peut se trouver dans le fait que de plus en plus de patients zappent la consultation auprès d'un dermatologue ou de leur médecin traitant, et se tournent vers des produits dermocosmétiques non remboursables. Un autre phénomène peut expliciter cette augmentation non négligeable : l'acné tardive qui survient chez la femme après l'âge de 30 ans. Cette population féminine vient directement au comptoir pour acheter un traitement rapidement efficace contre cette gêne.

70 % des adolescents et jeunes adultes sont touchés par l'acné*

TÉMOIGNAGE « *Alimentation grasse, maladie contagieuse... Beaucoup d'idées fausses circulent au sujet de l'acné. Le pharmacien a donc un vrai rôle de conseil à jouer avec cette maladie. Il doit notamment insister sur l'importance d'effectuer une toilette du visage de deux à trois fois par jour et rappeler les règles basiques d'hygiène.* »

Pharmacien dans la Mayenne (53)

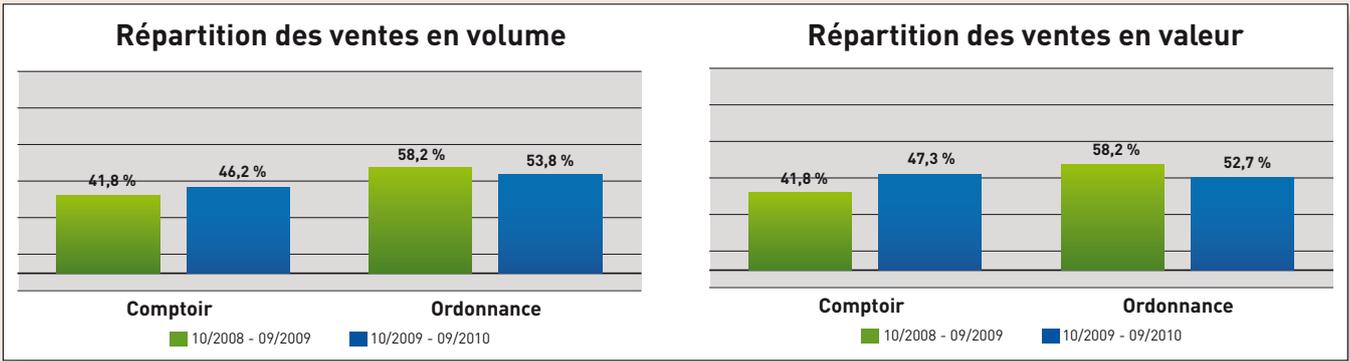
TÉMOIGNAGE « *Pour booster ce secteur qui demeure discret en officine, nous avons créé une vitrine thématique baptisée "La guerre des boutons", associée à une animation au comptoir. Certains patients viennent avec une méconnaissance totale des soins cutanés. A nous de les orienter vers des traitements adaptés.* »

Pharmacienne en Haute-Garonne (31)

Près de 40 % des femmes entre 20 et 40 ans ont un problème d'acné ponctuel*

(*) Source : Assurance-maladie.

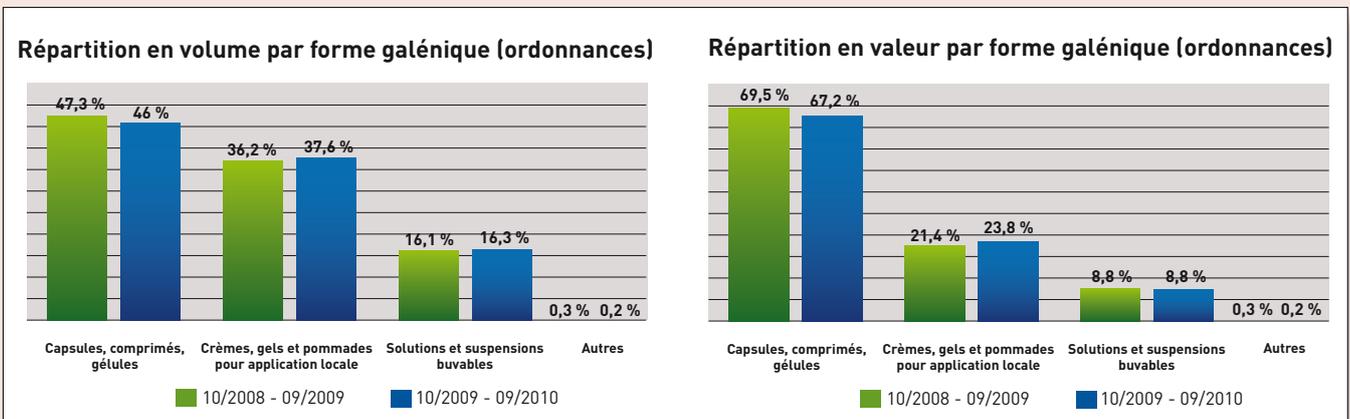
► DES VENTES SUR ORDONNANCE SENSIBLEMENT SUPÉRIEURES



Source : OSPharm.

Avec 53,8% des transactions en volume et 52,7% en valeur, les ventes sur ordonnance, malgré leur décroissance, résistent encore aux ventes au comptoir. Pour combien de temps ? Il est légitime de se poser la question tant le marché du conseil est inondé de produits en provenance des laboratoires. Ils sont nombreux en effet à concevoir leurs gammes en fonction des besoins des adolescents, d'une part, et des adultes, d'autre part. Les marques qui s'adressent aux jeunes développent ainsi de plus en plus de produits d'hygiène adaptés aux différentes peaux à imperfections. Les fabricants ciblent également les femmes, avec des gammes qui comprennent des eaux démaquillantes purifiantes, des soins hydratants, rééquilibrants, etc.

► CAPSULES, COMPRIMÉS, GÉLULES : LE TIERCÉ GAGNANT DES GALÉNIQUES



Source : OSPharm.

Contrairement aux idées reçues, les crèmes, gels et pommades préconisés pour une application locale ne sont plus à la mode. Pour traiter l'acné, les clients font désormais confiance aux capsules, comprimés et gélules, qui arrivent en tête avec 42,2% du marché en volume et 65,7% en valeur. Une tendance qui touche à la fois les ventes sur ordonnance et au comptoir. A noter que pour les premières, le rapport est équilibré entre voie locale et voie orale, les médecins traitants tentant d'équilibrer et de varier les formes galéniques des produits prescrits. En revanche, au comptoir, les capsules, comprimés et gélules explosent les ventes (69% en volume et 75% en valeur).

Seulement 35% des jeunes ayant de l'acné ont acheté un traitement en pharmacie en un an, selon une étude publiée en juin 2010

TÉMOIGNAGE « Si dans le cas d'acnés superficielles, un traitement local par voie externe (pommade, gel, crème...), associé à une bonne hygiène, peut suffire à freiner le développement des bactéries, dans les cas les plus sévères, un traitement par voie orale peut être recommandé. Dans tous les cas, le patient doit s'armer de patience et suivre de manière régulière le traitement prescrit. »

Pharmacienne dans l'Yonne (89)

TÉMOIGNAGE « Il est toujours difficile d'aborder ce sujet sensible avec nos patients adolescents. En plus des souffrances psychologiques liées à l'acné, l'adolescent n'est pas un habitué de l'officine. Il faut donc insister sur le dialogue, la mise en confiance et lui proposer toute une éducation thérapeutique en matière de soins cutanés, de l'hygiène la plus basique au traitement de fond. »

Pharmacien dans le Pas-de-Calais (62)

MÉTHODOLOGIE 1 043 officines sondées entre octobre 2008 et septembre 2010. Extraction des données effectuée entre le 14 et le 25 octobre 2010. Cette étude prend en compte les produits anti-acnéiques, les produits de soins purifiants antiséborrhéiques ainsi que les produits d'hygiène.

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

