

**LE PETIT
JOURNAL**
— DE  PHARMACIE —

Etude du marché du sevrage tabagique

*Campagne Champix et Niquitin
Campagne Nationale sur le tabac*

novembre 2018 / n°47

Les laboratoires font de la publicité dans les journaux professionnels.

*En ce moment 2 produits sont promus : **Champix et Niquitin**.
Ces produits appartiennent au marché du **sevrage tabagique** .*

Comment se comporte ce marché ?

Quelle est sa dynamique ?

Quels sont les produits achetés par les consommateurs ?

Comment développer de la croissance de ce marché?

L'exploitation et la préparation des données facilitera votre décision !

C'est ce que nous vous proposons ...

Merci pour votre confiance

Maurice Belais

Président

Introduction

- ✓ **Mois sans tabac : Quels médicaments pour combattre le tabagisme ?**
- ✓ **Après une nouvelle hausse des taxes sur les paquets de cigarettes, les français sont toujours plus nombreux à vouloir arrêter de fumer à l'occasion de cette troisième édition du mois sans tabac. Mais vers quels médicaments les consommateurs s'orientent le plus et avec quels résultats ?**

La France totalise 16 millions de fumeurs de 15 à 85 ans soit 32% de la population et près d'une personne de 18 à 34 ans sur deux fume. 60.000 français (et plus de 6 millions au niveau mondial) décèdent chaque année suite à la consommation de tabac (dont 44.000 des suites d'un cancer). La volonté de réduire le nombre de fumeurs pour la classe politique et les professionnels de santé est ainsi vue comme une évidence, d'autant qu'un mois sans consommation de tabac représentent cinq fois plus de chance d'arrêter définitivement.

Le marché

- ✓ Nous avons pris en compte le marché des produits de sevrage tabagique.
- ✓ Ce marché est composé de 404 produits différents distribués par 11 laboratoires

Sur la période de janvier à octobre, ce marché a évolué de :

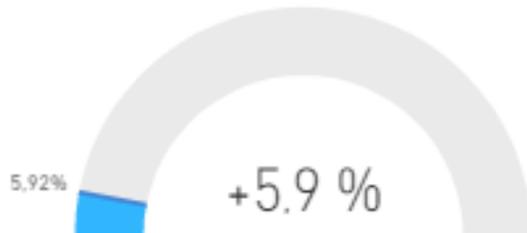
- ✓ +5,2 % en volume
- ✓ +5,9 % en valeur

- ✓ C'est un marché dynamique et en croissance

Evolution Labo vs Marché (Volume)



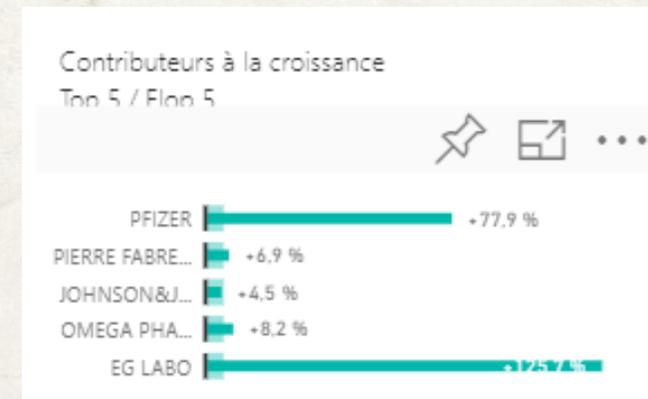
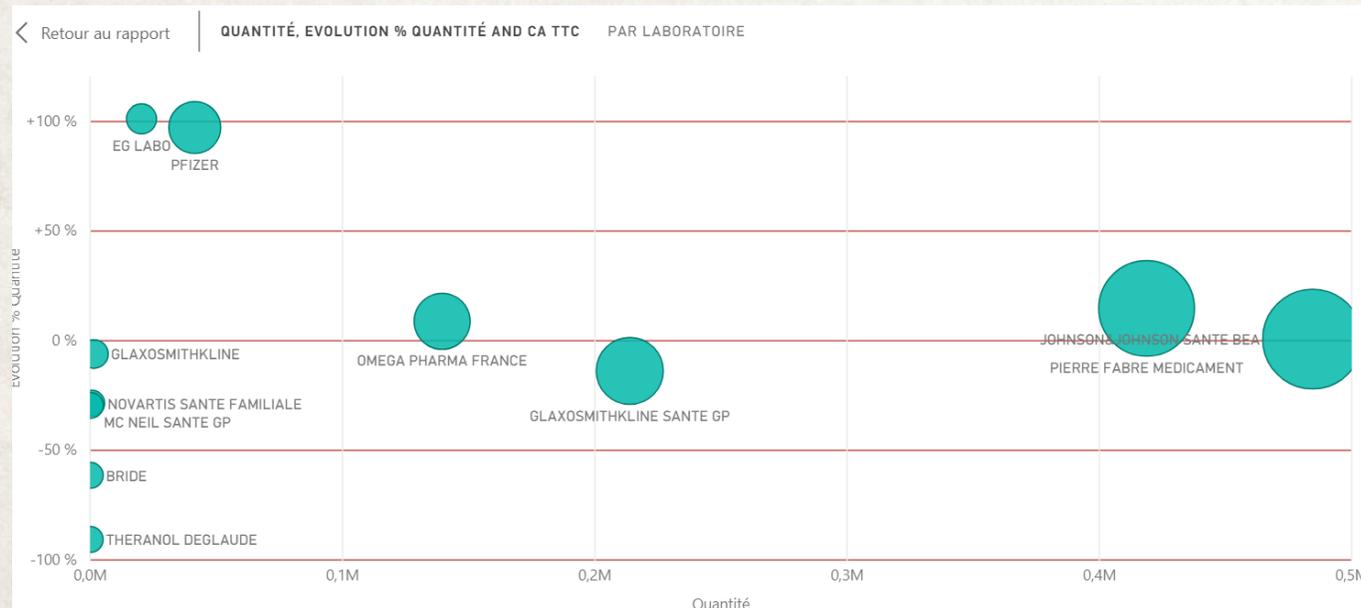
Evolution Labo vs Marché (CA)



Chiffres du 01/01 au 31/10/2018

Evolution des ventes en volume et en taux de croissance

- ✓ 2 acteurs majeurs occupent 2/3 du marché et sont en croissance (J&J et Pierre Fabre)
- ✓ 2 labo challengers GSK Sante GP et Omega représentent 27% de PDM; seul Omega est en croissance
- ✓ EG et Pfizer ont un fort taux de croissance et une PDM très faible



Evolution des ventes en volume et en taux de croissance

Laboratoire	Evolution % Quantité	Evolution % CA HT	PdM Qte	Performance Labo vs Marché
JOHNSON&JOHNSON SANTE BEA	+0,8 %	+4,5 %	37%	▼
PIERRE FABRE MEDICAMENT	+14,8 %	+6,9 %	32%	▲
GLAXOSMITHKLINE SANTE GP	-13,7 %	-14,6 %	16%	▼
OMEGA PHARMA FRANCE	+8,8 %	+8,2 %	11%	▲
PFIZER	+97,3 %	+77,9 %	3%	▲▲
EG LABO	+101,2 %	+125,7 %	2%	▲▲
GLAXOSMITHKLINE	-6,0 %	-5,4 %	0%	▼
NOVARTIS SANTE FAMILIALE	-28,5 %	-29,1 %	0%	▼
BRIDE	-61,4 %	-62,0 %	0%	▼
MC NEIL SANTE GP	-29,5 %	-35,7 %	0%	▼
THERANOL DEGLAUDE	-90,7 %	-101,9 %	0%	▼

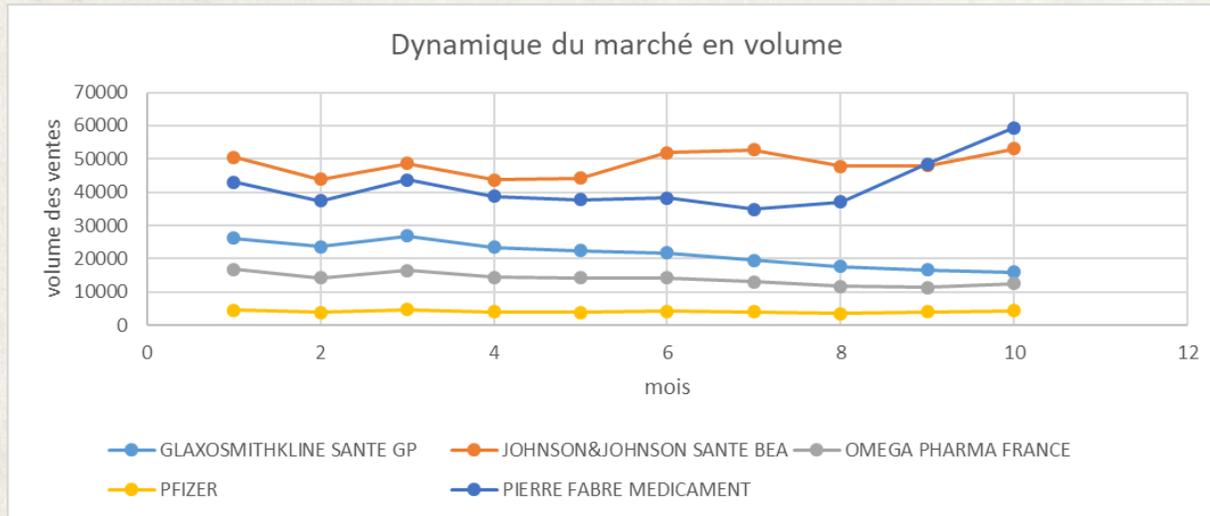
- ✓ 4 laboratoires représentent 95% de PDM
- ✓ J&J et GSK perdent des PDM
- ✓ Pfizer et EG, Pierre Fabre et Omega se développent fortement. Ce développement se fait au détriment principalement de GSK.

- Reco marketing
- Exposer des labo qui ont une forte PDM et/ou une plus forte croissance de marché
- Pour les autres labo le pharmacien doit réduire l'exposition pour proposer les produits qui se vendent le mieux

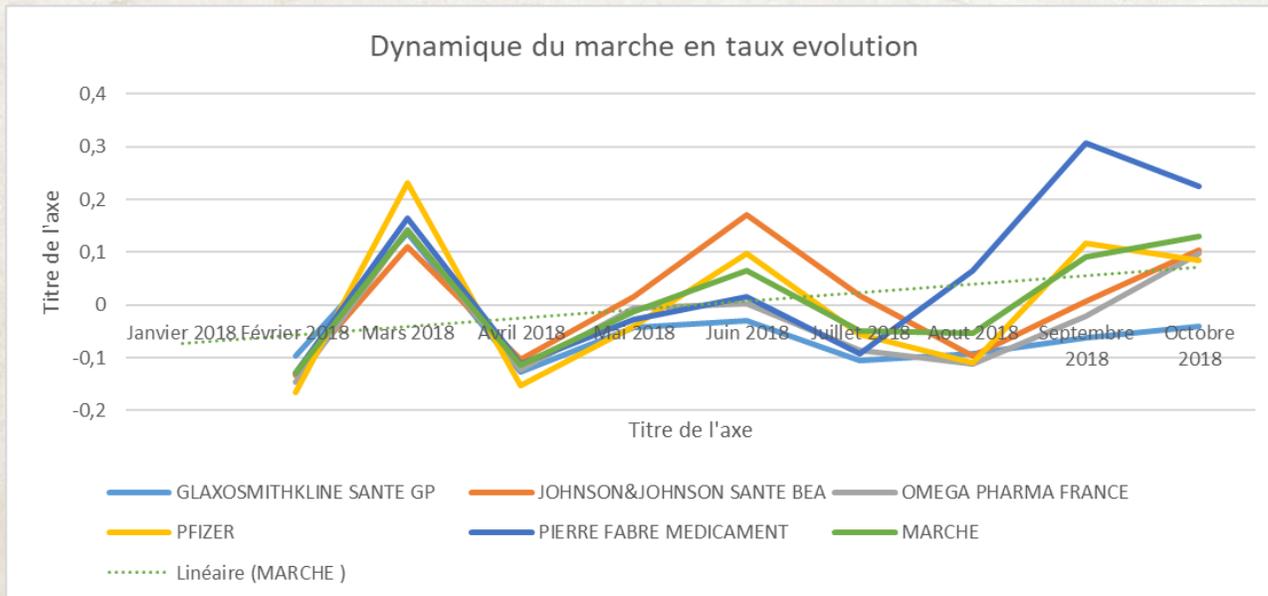
En résumé sur LA PDM

- ✓ Le marché des produits anti-tabac est en pleine croissance, celui-ci a en effet connu depuis le début de l'année 5.2% de hausse en nombre de produits vendus.
Il est à noter que le marché des produits anti-tabac est partagé à 95% de part de marchés par seulement 4 laboratoires. En tête du classement, **Johnson & Johnson (J&J)** et **Pierre Fabre** avec respectivement 37 et 32% de part de marché, suivis par **GlaxoSmithKline (GSK)** et **Omega Pharma** avec 16 et 11% de PdM.
- ✓ Il est important de signaler concernant la progression des ventes, que bien que leader, J&J n'a vu ses ventes monter que de 0.8% depuis le début de l'année et GSK a lui perdu du terrain avec une baisse de 13.7% de ses ventes. A contrario, Pierre Fabre connaît un bond de 14.8% de ventes et Omega 8.8%. Les challengers que sont Pfizer et Eg labo qui ne représentent actuellement que 3 et 2% de PdM ont connu eux une large progression, soit 97.3% et 101.2% de leurs ventes.

Dynamique du marché par laboratoire



- ✓ La dynamique du marché permet de découvrir les tendances du moment
- ✓ Il s'agit de mesurer d'un mois à l'autre l'évolution des ventes par labo
- ✓ Sur le graphe on constate
 - ✓ La croissance importante de Pierre Fabre en valeur absolue et sur le marché
 - ✓ Sur les derniers mois, la croissance de PF est largement supérieure au marché



- Reco marketing
- Augmenter l'exposition des laboratoires leaders car ils occupent le marché
- Augmenter l'exposition dès lors que des laboratoires ont une croissance plus rapide que le marché

Analyses par les marges

Laboratoire	TAUX DE MARGE	PART DE CA	PART DE LA MARGE
JOHNSON&JOHNSON SANTE BEA	18% ↑	35% ↑	33%
PIERRE FABRE MEDICAMENT	20% ↑	32% ↑	32%
GLAXOSMITHKLINE SANTE GP	24% →	14% →	17%
OMEGA PHARMA FRANCE	26% ↓	9% →	12%
PFIZER	11% ↓	8% ↓	4%
EG LABO	24% ↓	1% ↓	1%

- ✓ La marge sur facture pour les laboratoires est de 20 % moyenne.
- ✓ Les marges pratiquées par les labo sont dans le marché. On remarque l'agressivité des challengers
EG et Omega qui dopent la croissance
- ✓ La comparaison de la part du CA dans le marché et la contribution à la marge nous informe de la rotation et du dynamisme commercial.
- ✓ Ainsi GSK avec 14% du CA total contribue à 17% de la marge des distributeurs

- Reco marketing
- La remise moyenne ne tient pas compte des RFA
- Avant la remise, regardez la rotation. A quoi sert une remise si le produit ne se vend pas ??

Hit parade des produits les plus vendus

- ✓ Ce hit parade des ventes représente les 2/3 du marché et permet savoir :
 - ✓ quels produits sélectionner lors de la visite du délégué
 - ✓ les références produits à mettre en priorité dans l'officine

• Reco marketing

- Les produits leaders occupent les 2/3 des étagères
- Lors de votre négociation, sélectionner prioritairement ces produits
- Attention : Les autres risquent d'occuper de la place pour un faible marché ou une faible rotation

Laboratoire	Famille - Nom du Produit	PDM
PIERRE FABRE MEDICAMENT	NICOPASS 1,5MG S/S MENTHE PAST 96	6%
PIERRE FABRE MEDICAMENT	NICOPATCH 21MG/24H D/TRANSD 28	5%
PIERRE FABRE MEDICAMENT	NICOPASS 1,5MG S/S MENTHE PAST 144	4%
PIERRE FABRE MEDICAMENT	NICOPATCH 14MG/24H D/TRANSD 28	3%
JOHNSON&JOHNSON SANTE BEA	NICORETTE 2MG GOMME S/S 210	3%
JOHNSON&JOHNSON SANTE BEA	NICORETTESKIN 25MG/16H D/TRANSD 28	3%
OMEGA PHARMA FRANCE	NIQUITINMINIS 1,5MG MENTH CP S/S60	2%
PIERRE FABRE MEDICAMENT	NICOPASS 1,5MG S/S EUCALYP PAST 96	2%
JOHNSON&JOHNSON SANTE BEA	NICORETTESPRAY 1MG/DOSE SOL FL 2	2%
JOHNSON&JOHNSON SANTE BEA	NICORETTE 2MG MICROTAB CPR 100	2%
PIERRE FABRE MEDICAMENT	NICOPASS 1,5MG S/S MENTHE PAST 36	2%
JOHNSON&JOHNSON SANTE BEA	NICORETTE 2MG GOMME FRUITS S/S 105	2%
JOHNSON&JOHNSON SANTE BEA	NICORETTE 2MG GOM MENT FRAI S/S210	2%
JOHNSON&JOHNSON SANTE BEA	NICORETTE 2MG GOM MENT FRAI S/S 30	2%
PIERRE FABRE MEDICAMENT	NICOPASS 2,5MG S/S MENTHE PAST 96	2%
JOHNSON&JOHNSON SANTE BEA	NICORETTE 2MG GOM MENT GLAC S/S210	2%
GLAXOSMITHKLINE SANTE GP	NICOTINELL 1MG CPR SUCER MENTHE144	2%
JOHNSON&JOHNSON SANTE BEA	NICORETTE 2MG GOM MENT FRAI S/S105	2%
JOHNSON&JOHNSON SANTE BEA	NICORETTESKIN 15MG/16H D/TRANSD 28	1%
JOHNSON&JOHNSON SANTE BEA	NICORETTESPRAY 1MG/DOSE SOL FL 1	1%
JOHNSON&JOHNSON SANTE BEA	NICORETTE 4MG GOMME S/S 105	1%
OMEGA PHARMA FRANCE	NIQUITINMINIS 4MG MENTH CPR S/S 60	1%
PIERRE FABRE MEDICAMENT	NICOPATCH 7MG/24H D/TRANSD 28	1%
PIERRE FABRE MEDICAMENT	NICOPATCH 21MG/24H D/TRANSD 7	1%
GLAXOSMITHKLINE SANTE GP	NICOTINELL 2MG GOMME MENTHE S/S204	1%
PFIZER	CHAMPIX 1MG CPR 56	1%
OMEGA PHARMA FRANCE	NIQUITIN 21MG/24H D/TRANSD 28	1%
GLAXOSMITHKLINE SANTE GP	NICOTINELL 21MG/24H TTS D/TRANSD28	1%
JOHNSON&JOHNSON SANTE BEA	NICORETTE 2MG GOM MENT GLAC S/S30	1%
GLAXOSMITHKLINE SANTE GP	NICOTINELL 2MG GOMME MENTHE S/S 96	1%
JOHNSON&JOHNSON SANTE BEA	NICORETTE 4MG GOM MENT FRAICS/S105	1%
JOHNSON&JOHNSON SANTE BEA	NICORETTE 2MG GOMME FRUITS S/S 30	1%
JOHNSON&JOHNSON SANTE BEA	NICORETTE 2MG GOMME S/S 105	1%

Au niveau des produits,

- ✓ **Pierre Fabre** détient les 4 références les plus vendus sur une gamme de plus de 400 produits référencés pour lutter contre le tabac.
 - ✓ En tête, les pastilles à sucer à la menthe Nicopass 1.5 mg en boîte de 96 et en boîte de 144 représentent 6% et 4% de part de marché.
 - ✓ Les patchs Nicopatch 21 mg et 14 mg en boîte de 28 représentent eux 5% et 3% de PdM, sont les produits connaissant les plus fortes ventes de l'année.
- ✓ **J&J** avec
 - ✓ Gommages Nicorette 2 mg en boîte de 210
 - ✓ Patchs Nicoretteskin 25 mg vendus par 28 atteignent 3% de PdM chacun.

Le sevrage tabagique chez les diabétiques

Le tabagisme actif

Le tabagisme augmente le risque de développer un diabète de type 2 de 44 %. Chez les patients diabétiques, le tabac multiplie les effets nocifs du diabète sur le système cardiovasculaire.

Patients

167

patients réguliers

Nouveaux patients : 47

Patients perdus : 50

Taux de régularité : 55%

Nombre de patients il y a un an : 170

15 passages par an en moyenne

7 produits recommandés par patient
et par an en moyenne

167 patients diabétiques réguliers

Source fiche diabète OffiSanté

Vous avez délivré des produits du panier Tabagisme actif à 6 patients au cours des 12 derniers mois.

Cela représente 4 % des 167 patients diabétiques pris en charge régulièrement dans votre officine.

4% des clients traités sur le sevrage tabagique

- Reco marketing
 - Seulement 4 % des clients traités!!!
 - Un client diabète, c'est 1600€ de CA, 40% de marge.
 - Dans ce cas, il faut faire une campagne spécifique sevrage tabagique pour la cible diabétique avec un Objectif 50 % des clients pris en charge

- ✓ Le tabagisme actif accroît les risques de développer un diabète de type 2 de 44%, et la prise de tabac augmente les risques cardiovasculaires chez les diabétiques. Pourtant, sur 167 clients diabétiques en moyenne par pharmacie dans le mois, seuls 6 sont traités pour des problèmes de tabagisme soit moins de 4% de clients traités sur 32% de la population fumeuse.
- ✓ Les clients diabétiques restent malheureusement sous-traités et pourraient constituer pour les officines une marge de progression importantes avec une meilleure information sur le sujet.

**LE PETIT
JOURNAL**
— DE  PHARMACIE —

Ce dossier a été réalisé à partir

des données de la base de données OffiSanté.

Toutes Les données sont réelles et non extrapolées,

Pour coller au plus près de l'actualité,
tous les résultats sont produits en date de fin du mois précédent

Ce dossier a été réalisé par

Maurice Belais, Président de OffiSanté SAS; Chargé d'enseignement en marketing HEC &IAE Gustave Eiffel • **Chama BENNANI** Assistante marketing Digital • **Morgan Cohen** Journaliste