

# LE PETIT JOURNAL

— DE  PHARMACIE —

## *Etude du marché de l'acné*

novembre 2018 / n°50

*Les laboratoires font de la publicité dans les journaux professionnels...*

*Nous vous proposons, aujourd'hui de porter notre regard sur le marché de l'acné*

*Comment se comporte ce marché?*

*Quel est les hit parade des labo ?*

*Quelle est la contribution à la marge ?*

*Quelle est la dynamique des laboratoire ?*

*Quels sont les produits à référencer ?*

*Faire de la data intelligence c'est faciliter la décision.*

*C'est ce que nous vous proposons...*

***Merci pour votre confiance***

Maurice Belais

Président

# Introduction

- ✓ Maladie pouvant apporter un véritable mal-être chez les personnes qui la contracte, l'acné touche plus de 5 millions de français chaque année. Si cette maladie dispose d'un grand nombre de traitements, un tiers des acnéiques ne verraient jamais de médecins en ayant comme préjugé la prétendue inefficacité des traitements proposés. Pourtant les médecins sont unanimes quant à l'importance de suivre des traitements dès le premier symptôme afin d'éviter les cicatrices a posteriori. Mais quels produits sont les plus prisés pour lutter contre cette maladie de peau qui représente un quart des visites dermatologiques ?
- ✓ Touchant plus de 70% des adolescents, l'acné débute la plupart du temps à la puberté, avec une durée variant de quelques mois à plusieurs années. Toutefois, même les adultes sont susceptibles de contracter des problèmes d'acné. On estime ainsi que chez 23% des femmes de 25 ans et plus, l'acné n'est survenue qu'après la majorité. Le chiffre le plus alarmant concerne les victimes d'acné sévères qui seraient 17% à n'être jamais suivis médicalement.

- ✓ L'acné touche 70% des adolescents avec une prédominance chez les filles. L'acné sévit sur le visage, le dos et le thorax.
- ✓ L'acné est une maladie de peau qui provoque, comédons, rougeurs et une inflammation douloureuse avec des têtes blanches. L'acné se caractérise par une peau grasse et l'obstruction de l'orifice du poil. L'une des causes de l'acné est l'augmentation de la production de sébum sous l'influence des hormones mâles. L'obstruction du follicule pilosébacé étant favorisée par la production de bactéries et des cellules produites par la surface de la peau déclenchant l'inflammation.
- ✓ Les facteurs d'hérédité des parents jouent un rôle dans la présence d'acné chez les adolescents.
- ✓ Le traitement de l'acné est d'abord lié à une bonne hygiène : nettoyage matin et soir avec un savon surgras. Alimentation à surveiller : il faut éviter les sucres rapides (sucres, boissons sucrées, aliments sucrés). Éviter de s'exposer au soleil ce qui épaissit la peau et provoquera quelques semaines plus tard une augmentation de l'acné.
- ✓ L'acné dure généralement 4 à 6 ans, elle devrait avoir disparu avant 25 ans même s'il existe des acnés de l'adulte. L'acné laisse souvent des cicatrices difficiles à effacer même au laser d'où l'importance des traitements préventifs.
- ✓ Traitements locaux à base de peroxyde de benzoïde, antibiotiques, isotrétinoïne, ou traitements hormonaux de type pilule de nombreux remèdes existent.

# Le marché

Scope :

794

Nombre de Produits

137

Nombre de Laboratoires

-3,1 %

Evolution % CA HT

-0,2 %

Evolution % Quantité

Le marché de l'acné est un marché qui comporte 137 laboratoires et 794 produits

Sur la période de janvier à fin novembre 2018 par rapport la même période de 2017 ce marché a évolué de :

- ✓ - 3,1 % en volume
- ✓ -0,2 % valeur

C'est un marché qui baisse en volume et baisse légèrement en valeur

# Le marché

FAMILLES	CA en %
Nettoyants de la peau acnéique	54%
Soins anti-acnéiques	23%
Crèmes pour peaux acnéiques	23%

- Reco marketing
- En matière de linéaire: bien répartir les 3 familles selon leur proportion de CA
- Cela permet d'avoir une exposition qui reflète le marché

Ce marché est composé de 3 grandes familles de produits

La famille des nettoyants pour la peau représente plus de 50% du marché.

Les soins et crèmes représentent moins de  $\frac{1}{4}$  du marché

# PDM des laboratoires

Laboratoire	PdM Qte	PdM CA	Evolution % Quantité	Evolution % CA HT
BIODERMA	28,6%	25,4%	↑ +32,6 %	↑ +14,4 %
AVENE	21,4%	21,3%	→ -9,9 %	→ -8,1 %
ROCHE-POSAY	19,8%	20,9%	→ -3,1 %	→ -4,1 %
DUCRAY	6,7%	7,4%	↓ -14,1 %	→ -8,6 %
OMEGA PHARMA ESSENTIEL	4,5%	4,6%	↓ -22,2 %	↓ -18,7 %
LABO DERMATO URIAGE	3,6%	3,7%	→ -11,9 %	→ -9,2 %
A-DERMA	3,3%	3,2%	→ -4,7 %	→ -7,0 %
SVR	2,4%	2,1%	→ +0,1 %	→ -1,4 %
VICHY	1,9%	2,1%	↓ -17,1 %	→ -15,7 %
NOREVA PHARMA	0,9%	1,0%	↓ -27,5 %	↓ -25,4 %
COSMETIQ ACTIVE SANOFLORE	0,8%	1,3%	→ +6,9 %	↑ +6,7 %
LABORATOIRE DERMATO ACM	0,7%	0,6%	↓ -36,2 %	↓ -33,3 %

- 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

- ✓ 3 laboratoires Bioderma, Avène et Roche Posay dominant le marché et représentent les 2/3 des ventes
- ✓ On note
  - ✓ La dynamique commerciale de Bioderma qui prend des PDM à tous ses concurrents
  - ✓ Le développement de Sanoflore qui est le seul labo à résister à Bioderma. Cependant sa PDM est très faible dans ce marché.

## En résumé de la PDM

- ✓ **Bioderma, Avène et La Roche Posay** dominent le marché et représente à eux-seuls 2/3 des ventes de médicaments anti-acné. Bioderma est dans une dynamique commerciale positive et récupérant des parts de marché sur tous ses concurrents avec une progression de ses ventes de l'ordre de 36.2% en terme de quantité et de 14.4% en terme de chiffre d'affaire.
- ✓ La seule résistance à signaler provient de Sanoflore avec une progression de ses ventes à 6.7% et 6.9 en chiffre d'affaire et en quantité, néanmoins sa PDM est trop faible avec 0.8% des ventes de médicaments anti-acné.



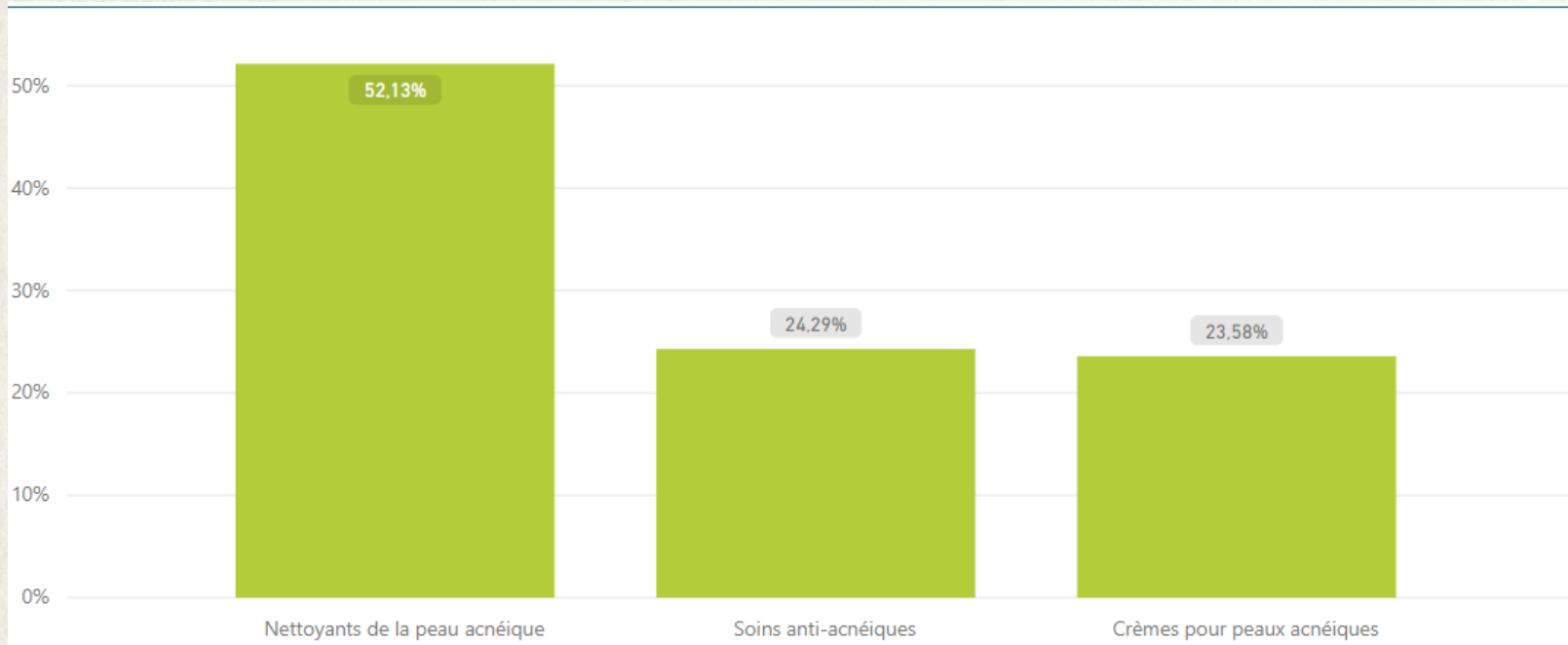
# Contribution au CA et à la marge

Laboratoire	Taux de Marge	% Poids CA HT	% Poids Marge	DN
BIODERMA	↓ 14,6%	↑ 25,4%	↑ 18,3%	83,3%
AVENE	→ 24,1%	↑ 21,3%	↑ 22,9%	92,5%
ROCHE-POSAY	↓ 19,9%	↑ 20,9%	↑ 18,9%	89,2%
DUCRAY	↑ 27,6%	↓ 7,4%	→ 9,2%	82,8%
OMEGA PHARMA ESSENTIEL	→ 22,9%	↓ 4,6%	↓ 4,7%	89,7%
LABO DERMATO URIAGE	↑ 26,3%	↓ 3,7%	↓ 4,5%	54,3%
A-DERMA	↑ 27,0%	↓ 3,2%	↓ 3,8%	61,8%
VICHY	→ 20,7%	↓ 2,1%	↓ 2,0%	34,7%
SVR	↑ 30,9%	↓ 2,1%	↓ 3,0%	45,5%
COSMETIQ ACTIVE SANOFLORE	↑ 26,0%	↓ 1,3%	↓ 1,6%	18,9%
NOREVA PHARMA	↑ 30,1%	↓ 1,0%	↓ 1,3%	35,6%
CAUDALIE	↑ 30,8%	↓ 0,8%	↓ 1,1%	19,9%
LABORATOIRE DERMATO ACM	↑ 29,2%	↓ 0,6%	↓ 0,8%	34,4%

- **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 ??

- ✓ La marge sur facture pour les laboratoires est de 23 %.
- ✓ Les marges pratiquées par Bioderma sont plus faibles en pourcentage. La politique commerciale de Bioderma est agressive et lui permet de se développer fortement.
- ✓ Ducray, Uriage ont des taux de marque importants qui ne font pas décoller la PDM chez

# Organiser un rayon Acné dans un point de vente



- Reco marketing

Il s'agit de structurer l'officine en fonction des PDM des familles

- 50% du linéaire est réservé aux nettoyants
- 25% pour les soins
- 25% pour les crèmes

# Hit parade des produits les plus vendus

Laboratoires	Marque	Nom du Produit	%TG CA HT
BIODERMA	BIODERMA	SEBIUM H2O SOL NETT P GRAS 500ML	9,0%
BIODERMA	BIODERMA	SEBIUM H2O SOL MICEL P/M/G500ML X2	5,4%
AVENE	AVÈNE	CLEANANCE GEL NETTOY FL 300ML	5,2%
AVENE	AVÈNE	CLEANANCE EXPERT CR TUB 40ML	3,8%
ROCHE-POSAY	LA ROCHE-POSAY	EFFACLAR DUO+ GEL CREME TUB40ML	3,7%
AVENE	AVÈNE	TRIAONEAL EXPERT 30ML	3,1%
ROCHE-POSAY	LA ROCHE-POSAY	EFFACLAR DUO+ GEL CREME 40ML	2,9%
ROCHE-POSAY	LA ROCHE-POSAY	EFFACLAR GEL MOUSSANT 400ML	2,7%
AVENE	AVÈNE	CLEANANCE GEL NETTOY FL 400ML	2,6%
ROCHE-POSAY	LA ROCHE-POSAY	EFFACLAR GEL MOUSSANT 400ML X2	2,4%
DUCRAY	DUCRAY	KERACNYL PP APAISANT A/IMPERF 30ML	2,3%
OMEGA PHARMA ESSENTIEL	EAU PRÉCIEUSE	EAU PRECIEUSE LOTION 375ML X2	2,0%
BIODERMA	BIODERMA	SEBIUM GLOBAL RENF SOIN PURIF 30ML	1,9%
OMEGA PHARMA ESSENTIEL	EAU PRÉCIEUSE	EAU PRECIEUSE LOTION 375ML	1,9%
ROCHE-POSAY	LA ROCHE-POSAY	EFFACLAR DUO+ UNIFIANT LIGHT 40ML	1,3%
AVENE	AVÈNE	CLEANANCE HYDRA CR APAIS 40ML	1,2%
AVENE	AVÈNE	CLEANANCE MAT EMULS MATIF 40ML	1,2%
BIODERMA	BIODERMA	SEBIUM MOUSSANT FP LIQ FL500ML	1,2%
ROCHE-POSAY	LA ROCHE-POSAY	EFFACLAR GEL MOUSSANT 200ML	1,2%
BIODERMA	BIODERMA	SEBIUM MOUSSANT FP LIQ FL200ML	1,1%
DUCRAY	DUCRAY	KERACNYL GEL MOUSS VIS/CORPS 400ML	1,1%
ROCHE-POSAY	LA ROCHE-POSAY	EFFACLAR AI CORRECTEUR TUB 15ML	1,0%
ROCHE-POSAY	LA ROCHE-POSAY	EFFACLAR DUO+ UNIFIANT MEDIUM 40ML	1,0%
ROCHE-POSAY	LA ROCHE-POSAY	EFFACLAR DUO+ 40ML +GEL MOUSS OFF	0,9%
BIODERMA	BIODERMA	SEBIUM MOUSSANT 200ML X2	0,9%
ROCHE-POSAY	LA ROCHE-POSAY	EFFACLAR LOT ASTRINGENT FL200ML	0,9%
BIODERMA	BIODERMA	SEBIUM GLOBAL COVER SOIN PURIF30ML	0,9%
DUCRAY	DUCRAY	KERACNYL GEL MOUSS VIS/CORPS 200ML	0,8%
BIODERMA	BIODERMA	SEBIUM H2O SOL MICEL P GRAS 250ML	0,8%
ROCHE-POSAY	LA ROCHE-POSAY	EFFACLAR EAU MICELL PURIF 400ML	0,8%
LABO DERMATO URIAGE	URIAGE	URIAGE HYSEAC 3-REGUL 40ML	0,8%

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

# Hit parade des produits par segment

## Nettoyants de la peau acnéique ( Bioderma en 1<sup>er</sup>)

Laboratoire	Marque	Nom du Produit	%TG CA
BIODERMA	BIODERMA	SEBIUM H2O SOL NETT P GRAS 500ML	9,0%
BIODERMA	BIODERMA	SEBIUM H2O SOL MICEL P/M/G500ML X2	5,4%
AVENE	AVÈNE	CLEANANCE GEL NETTOY FL 300ML	5,2%
ROCHE-POSAY	LA ROCHE-POSAY	EFFACLAR GEL MOUSSANT 400ML	2,7%
AVENE	AVÈNE	CLEANANCE GEL NETTOY FL 400ML	2,6%
ROCHE-POSAY	LA ROCHE-POSAY	EFFACLAR GEL MOUSSANT 400ML X2	2,4%
OMEGA PHARMA ESSEN	EAU PRÉCIEUSE	EAU PRECIEUSE LOTION 375ML X2	2,0%
OMEGA PHARMA ESSEN	EAU PRÉCIEUSE	EAU PRECIEUSE LOTION 375ML	1,9%
BIODERMA	BIODERMA	SEBIUM MOUSSANT FP LIQ FL500ML	1,2%
ROCHE-POSAY	LA ROCHE-POSAY	EFFACLAR GEL MOUSSANT 200ML	1,2%
BIODERMA	BIODERMA	SEBIUM MOUSSANT FP LIQ FL200ML	1,1%
DUCRAY	DUCRAY	KERACNYL GEL MOUSS VIS/CORPS 400ML	1,1%
BIODERMA	BIODERMA	SEBIUM MOUSSANT 200ML X2	0,9%
DUCRAY	DUCRAY	KERACNYL GEL MOUSS VIS/CORPS 200ML	0,8%
BIODERMA	BIODERMA	SEBIUM H2O SOL MICEL P GRAS 250ML	0,8%
ROCHE-POSAY	LA ROCHE-POSAY	EFFACLAR EAU MICELL PURIF 400ML	0,8%

Laboratoire	Marque	Nom du Produit	%TG CA HT
ROCHE-POSAY	LA ROCHE-POSAY	EFFACLAR DUO+ GEL CREME TUB40ML	3,7%
AVENE	AVÈNE	TRIAONEAL EXPERT 30ML	3,1%
ROCHE-POSAY	LA ROCHE-POSAY	EFFACLAR DUO+ GEL CREME 40ML	2,9%
ROCHE-POSAY	LA ROCHE-POSAY	EFFACLAR AI CORRECTEUR TUB 15ML	1,0%
ROCHE-POSAY	LA ROCHE-POSAY	EFFACLAR DUO+ 40ML +GEL MOUSS OFF	0,9%
ROCHE-POSAY	LA ROCHE-POSAY	EFFACLAR LOT ASTRINGENT FL200ML	0,9%

## Soins Anti-acnéiques ( La Roche-Posay en 1<sup>er</sup>)

## Crèmes pour peaux acnéiques ( Avène en 1<sup>er</sup>)

Laboratoire	Marque	Nom du Produit	%TG CA HT
AVENE	AVÈNE	CLEANANCE EXPERT CR TUB 40ML	3,8%
DUCRAY	DUCRAY	KERACNYL PP APAISANT A/IMPERF 30ML	2,3%
BIODERMA	BIODERMA	SEBIUM GLOBAL RENF SOIN PURIF 30ML	1,9%
ROCHE-POSAY	LA ROCHE-POSAY	EFFACLAR DUO+ UNIFIANT LIGHT 40ML	1,3%
AVENE	AVÈNE	CLEANANCE HYDRA CR APAIS 40ML	1,2%
AVENE	AVÈNE	CLEANANCE MAT EMULS MATIF 40ML	1,2%
ROCHE-POSAY	LA ROCHE-POSAY	EFFACLAR DUO+ UNIFIANT MEDIUM 40ML	1,0%
BIODERMA	BIODERMA	SEBIUM GLOBAL COVER SOIN PURIF30ML	0,9%
LABO DERMATO URIAGI	URIAGE	URIAGE HYSEAC 3-REGUL 40ML	0,8%

## Au niveau des marges

- ✓ La marge sur facture tourne autour d'une moyenne de 23% pour tous les laboratoires, celle-ci chute à une moyenne de 19.5% de marge si on se base sur les leader du marché. Bioderma en tant que leader offre une marge très basse à seulement 14.6%. Avene est un peu en dessous de la moyenne générale avec 24.1% de marge, et La Roche Posay présente une marge intéressante à 19.9%. En dehors des leaders, seuls Omega Pharma et Vichy ont une marge en dessous de la moyenne avec 22.9% et 20.7% de marge, tandis que Ducray et Triage montent à 27.6% et 26.3% de marge sur facture.

## Au niveau des produits

- ✓ Bioderma signe la meilleur performance avec sa gamme Sebium H2O qui s'empare des 2 premières marches du podium à 9% et 5.4% des ventes, Avene prend la troisième marche du podium et la quatrième place, avec la gamme Cleanance gel nettoyant pour respectivement 5.2% et 3.8% des ventes. La Roche Posay signe sa meilleure performance en 5ème position avec son Effaclar gel moussant prenant 3.7% de PdM. Par catégorie, c'est Bioderma qui s'en sort le mieux sur les nettoyant de la peau acnéique. La Roche Posay est le leader sur les soins anti-acnéique, et Avene devance ses concurrents sur les crèmes pour peaux acnéiques.

**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

Contenus fournis par Sterling Pharma pour l'application mobile Conseil Santé .



*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 •