

LE PETIT JOURNAL

— DE  PHARMACIE —

Les antidiarrhéiques

période d'analyse 01/01/2018 au 31/12/2018

Janvier 2019 / n°03

La diarrhée, quel « sale » moment quand cela nous arrive. Pour nous comme pour nos clients il y a urgence .

*Alors, quel produit proposer pour soulager rapidement et effectuer le bon conseil auprès des ses clients ? Voilà **l'étude du marché de la diarrhée** pour identifier ce que les clients demandent.*

Quels sont les produits à référencer ?

Quelle est la dynamique des laboratoires ?

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

Le marché des produits anti-diarrhée est assez diversifié avec 44 produits identifiés, 38 qui font l'objet de ventes et 26 laboratoires qui contrôlent ce marché. Ce marché profite d'un certain dynamisme avec 12.4% de progression de CA et 9.9% en terme de quantité entre 2017 et 2018. Ce marché connaît des pics de consommation au moment des épidémies de gastro-entérites et fait parti des secteurs pharmaceutiques indispensables à mettre en avant au sein des pharmacies, et où les quantités de produits doivent être conséquentes pendant les fameux pics.

Survenant parfois quand on s'y attend le moins, la diarrhée touche tout le monde, et le malade a besoin de traiter au plus vite le problème pour pouvoir reprendre ses activités habituelles. Plusieurs produits existent et le conseil rapide et fiable d'un pharmacien envers son client est nécessaire pour l'aiguiller sur le produit adapté qui agira le plus vite sans produire d'effets secondaires indésirables.

Le marché

Scope :

38

Nombre de Produits

26

Nombre de Laboratoires

+12,4 %

Evolution % CA HT

+9,9 %

Evolution % Quantité

Nous avons identifié avec un pharmacien 44 produits.

Sur ces 44 produits, nous avons 38 produits qui ont fait l'objet de ventes. Ces produits sont au catalogue de 26 laboratoires.

C'est un marché dynamique qui est en forte croissance en valeur **+12 %** et en volume **+10%**

Quels produits leaders et quels produits challengers choisir pour satisfaire la demande des clients ?

PDM des laboratoires

Laboratoire	PdM EN Qte	PdM EN CA	Evolution % des Quantité	Evolution % du CA H
JOHNSON&JOHNSON SANTE BEA	55,03%	55,56%	+9,2 %	+10,4 %
IPSEN PHARMA	21,12%	18,61%	+14,4 %	+14,9 %
COOPER	5,43%	3,93%	-0,3 %	-0,2 %
PILEJE	4,44%	9,40%	+34,0 %	+33,1 %
BIOGARAN	3,21%	2,34%	+17,9 %	+18,8 %
MYLAN	2,96%	1,96%	-0,8 %	+0,1 %
TEVA SANTE	1,51%	1,21%	-10,2 %	-12,0 %
SANDOZ	1,45%	0,94%	+4,3 %	+3,7 %
LEHNING	1,41%	2,19%	+8,7 %	+10,9 %

• 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

- ✓ 10 laboratoires font 91 % de PDM en valeur et volume
- ✓ **J&J, Ipsen et Pileje** tirent la croissance du marché
- ✓ Dans ce top 10, on constate la présence de 2 laboratoires génériqueurs : Biogaran et Mylan
- ✓ En terme de croissance, **Pileje** est le champion avec **+33%** de croissance suivi par **Biogaran** avec une croissance de **+ 18%**

En résumé sur la PDM

- ✓ Si 10 laboratoires se partageant **91% du marché**, c'est **Johnson & Johnson (J&J)** qui tient sa position de **leader** solide pour le marché plus d'un produit sur deux vendus en pharmacie (55% de quantité de ventes et de chiffre d'affaire) sur un an, sa progression est de l'ordre de 9% en quantité et 10% en CA ce qui en fait un laboratoire leader incontournable pour le marché des traitement anti-diarrhée.
- ✓ **Ipsen Pharma** fait office de **challenger** avec 21% de quantité vendus et 18.6% de CA, sa progression de l'ordre de 14% sur un an permet à Ipsen de s'affirmer comme numéro 2 incontournable. La troisième place se dispute d'un côté entre **Pileje** qui affiche 4.4% de quantité vendus pour 9.4% de CA, tandis que **Cooper** est devant en quantité vendus avec 5.4% est à seulement 3.9% de CA soit plus de moitié moins que ce que fait Pileje. À noter que Pileje affiche une progression de 33% d'évolution de ventes sur un an. Biogaran conclut le top 5 avec 3.2% et 2.3% respectivement sur ses quantités et CA pour une progression de 18% par rapport à 2017 pour le laboratoire.
- ✓ À noter que **Biogaran** et **Mylan** (cinquième et sixième du classement) sont deux laboratoires produisant des génériques.

Contribution au CA et à la marge

Laboratoire	Taux de Marge	% Poids CA HT	% Poids Marge	distribution numérqie	CA HT Moyen par Pharmacies
JOHNSON&JOHNSON SANTE BEA	36,8 %	55,56%	50,36%	99,0 %	1 122,28 €
IPSEN PHARMA	39,6 %	18,61%	18,43%	96,2 %	375,83 €
PILEJE	39,1 %	9,43%	9,53%	47,5 %	190,55 €
COOPER	62,8 %	3,92%	6,15%	52,4 %	79,22 €
BIOGARAN	55,0 %	2,33%	3,29%	44,4 %	47,02 €
LEHNING	31,7 %	2,19%	1,68%	65,3 %	44,15 €
MYLAN	59,6 %	1,94%	2,91%	36,1 %	39,21 €
TEVA SANTE	53,5 %	1,21%	1,64%	34,7 %	24,35 €

• Reco marketing

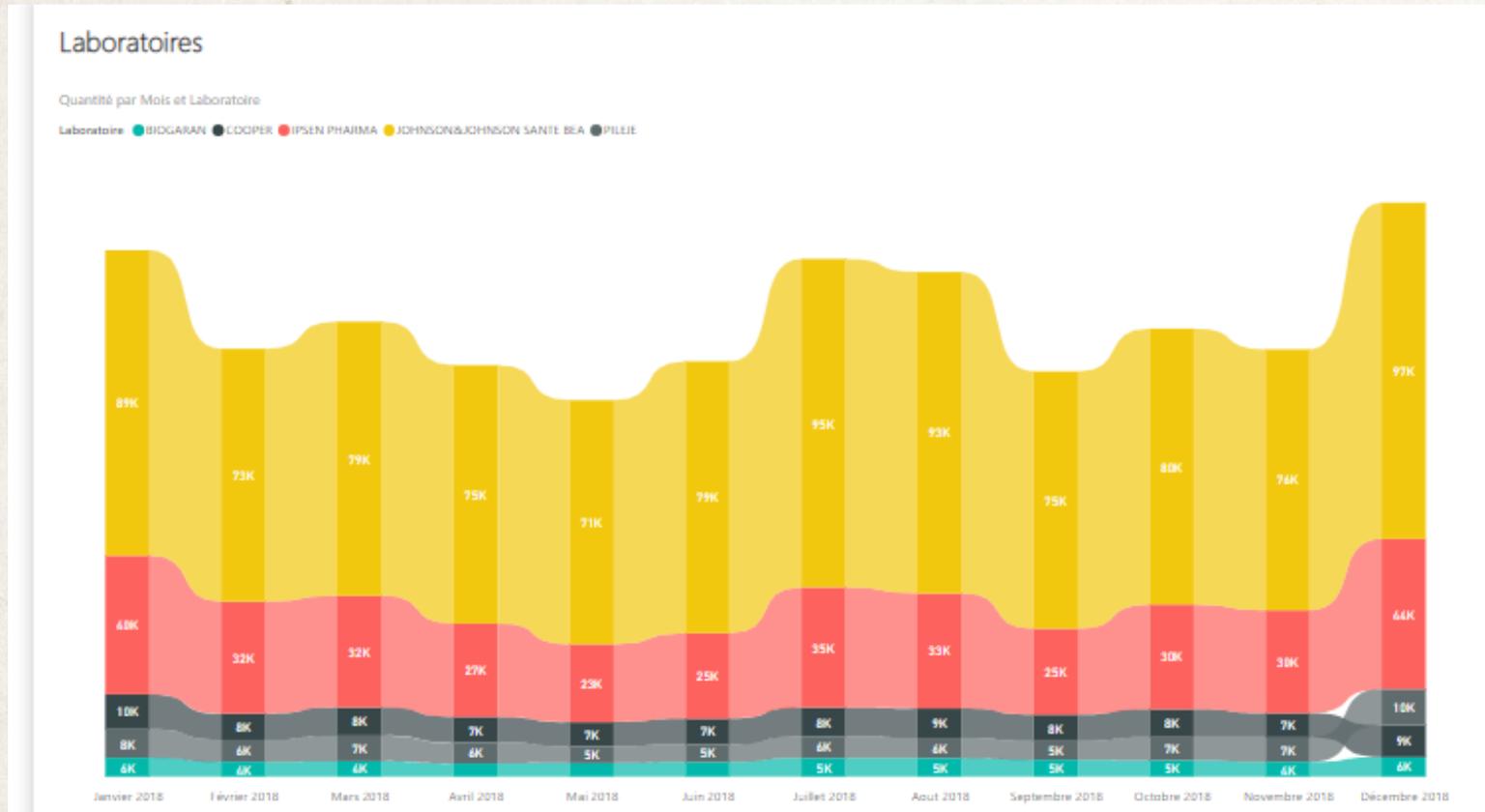
- La remise moyenne ne tient pas compte des RFA
- Avant la remise, regardez la rotation. A quoi sert une remise si le produit ne se vend pas ??

- ✓ La marge sur facture est de **40% moyenne**
- ✓ **Ipsen et Pileje**, les 2 challengers sont dans la marge moyenne alors que J&J offre 8% de moins que la moyenne,
- ✓ Les marges des labo génériques sont très bonnes et permettent de positionner une offre alternative aux produits de marques. C'est une offre à développer pour les pharmacies qui ont ces laboratoires en tant que partenaire générique.
- ✓ Le CA moyen par pharmacie est très important entre J&J et les autres labo. C'est ce qui caractérise une marque forte sur un segment de marché

En résumé sur les marges et la contribution au CA

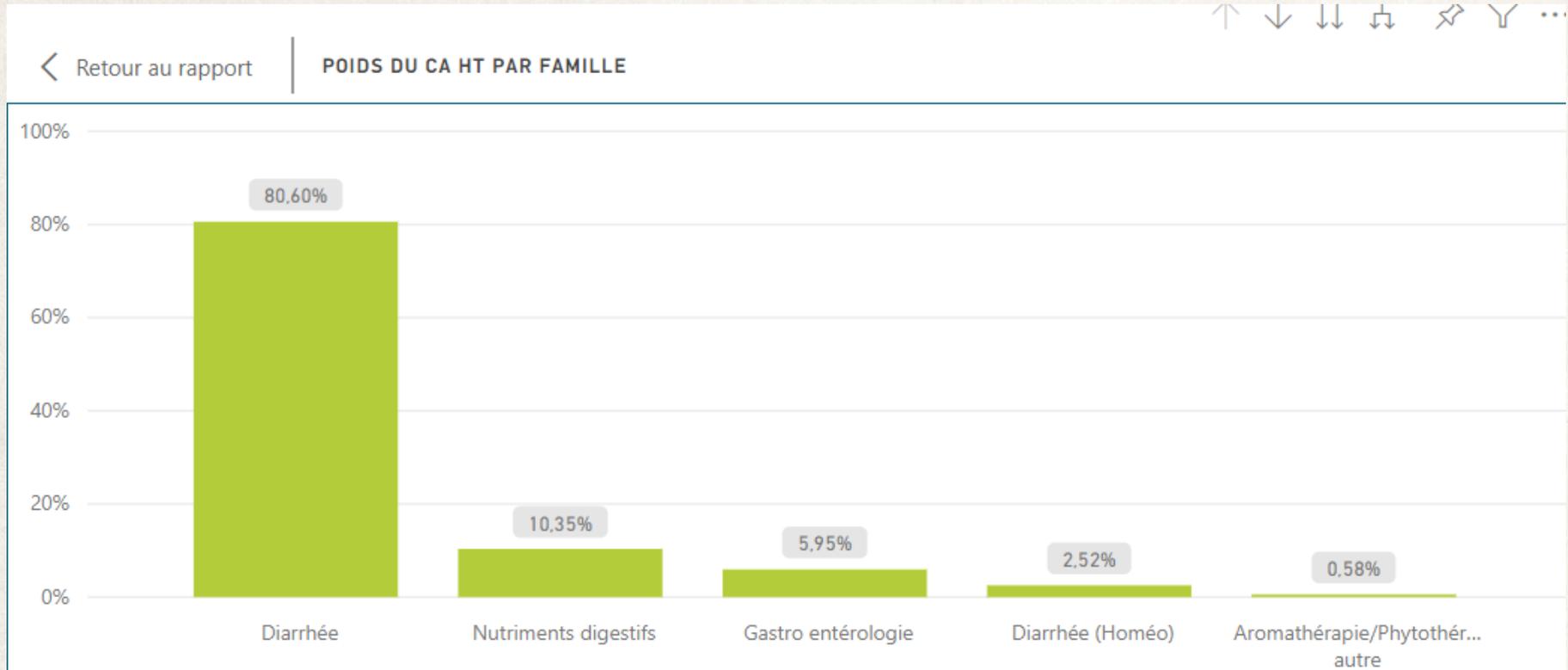
- ✓ En terme de marge sur facture, la moyenne général est autour de **40% de taux de marge** sur facture, J&J est en dessous avec 36.8%, Ipsen dans la moyenne à 39.6% et Pileje un peu en dessous à 39.1%. Cooper dispose d'une marge bien au dessus à 62.8%, tandis que Biogaran et Mylan les laboratoires vendant des génériques sont à 55% et 59.6%. Sur la distribution numérique, J&J et Ipsen font cartons plein avec respectivement 99% et 96.2% de présence dans les officines.
- ✓ **Pileje, Cooper et Biogaran** sont présents dans environ une pharmacie sur deux. En terme de CA moyen, c'est bien **J&J** qui écrase la concurrence avec **1122€ par pharmacie**, là où Ipsen et Pilje atteignent respectivement 375€ et 190€ mensuel.

Dynamique du marché



- ✓ La dynamique du marché permet de découvrir les tendances du moment et neutraliser l'effet de la PDM sur une période longue
- ✓ Sur le graphe, c'est ce que l'on observe :

Composition du marché



- ✓ On constate que dans 80% des cas les produits sont dans le domaine de la Diarrhée et dans 20% des cas ce sont des nutriments ou des produits de gastro-entérologie

Hit parade des produits les plus vendus

Laboratoire	Marque	Nom du Produit	Famille 4	%TG CA HT
JOHNSON&JOHNSON SANTE BEA	IMODIUM	IMODIUMLINGUAL 2MG LYOC 12	Diarrhée	34,04%
JOHNSON&JOHNSON SANTE BEA	IMODIUM	IMODIUMCAPS 2MG GELULE 12	Diarrhée	18,09%
PILEJE	PILEJE	LACTIBIANE IMEDIA STICK ORO 4	Nutriments digestifs	8,98%
IPSEN PHARMA	SMECTA	SMECTALIA 3G SUSP BUV SACHET 12	Diarrhée	7,74%
IPSEN PHARMA	SMECTA	SMECTALIA 3G PDR/SUSP BUV SACHET18	Diarrhée	6,15%
IPSEN PHARMA	SMECTA	SMECTA 3G FRAISE SACHET 12	Gastro entérologie	4,10%
COOPER	DIARETYL	DIARETYL 2MG GELULE 12	Diarrhée	3,92%
JOHNSON&JOHNSON SANTE BEA	IMODIUM	IMODIUMDUO CPR 8	Diarrhée	2,64%
LEHNING	LEHNING	L107 LEHNING GTT 30ML	Diarrhée (Homéo)	2,19%
MYLAN	MYLAN	LOPERAMIDE 2MG MYL PH GELULE 12	Diarrhée	1,60%
BIOGARAN	BIOGARAN	LOPERAMIDE 2MG BIOG CONS GELULE12	Diarrhée	1,50%

• 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

- ✓ Ce hit parade des ventes représente 90% 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

Au niveau des produits

- ✓ En terme de produits, ceux-ci se divisent en plusieurs catégories, certains ciblent la diarrhée, d'autres sont spécifiques à la Gastro entérologie, aux nutriments digestifs ou encore par voie homéopathique.
- ✓ Sur les produits les plus vendus, **Imodium** de J&J fait office de **produit star**, ses deux références les mieux classées sont à 34 et 18% de CA.
- ✓ **Lactibiane** de Pileje représente 9% des ventes tandis que la gamme **Smectalia et Smecta** de Ipsen représente avec ses trois meilleurs produits 7.7%, 6.1% et 4.1% des ventes.
- ✓ Cooper enfin classe son **Diaretyl** à 3.9% de ventes.

Le guide du pharmacien

La diarrhée aiguë se caractérise par une modification de la fréquence des selles (plus de trois selles en 24 heures) et de leur consistance (molles ou liquides).

La diarrhée aiguë de l'adulte, surtout si elle est accompagnée de vomissements, peut entraîner des complications comme la déshydratation, surtout chez les personnes âgées ou les personnes qui ont une pathologie chronique.

- **Alors quand faut-il s'alerter ?**

Si vous parvenez à boire abondamment et à poursuivre vos activités, pas de panique : appliquez les conseils alimentaires habituels et prenez si besoin des médicaments en automédication en demandant conseil à votre pharmacien.

Si la diarrhée persiste plus de 2 jours ou contiennent du sang ou des glaires, il faut alors consulter votre médecin traitant.

- En revanche :
- Consultez votre médecin traitant dans la journée si vous ne parvenez pas à boire, si vous avez plus de 75 ans, si vous avez une maladie chronique ou encore si des douleurs, une fatigue, une forte fièvre surviennent
- Contactez sans tarder le service d'aide médicale d'urgence 15 ou 112 si vous êtes déshydraté (j'ai soif, la bouche sèche et j'urine peu) ou si une personne âgée de votre entourage ne boit plus, est somnolente ou a des propos confus.

**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 •