

**LE PETIT  
JOURNAL**  
— DE  PHARMACIE —

*Marché de l'aromathérapie*

*Période d'analyse 01/01/2020 au 31/08/2020*

*Août 2020*

# Le marché de l'aromathérapie

Nous avons publié une étude sur l'aromathérapie et la phytothérapie en aout dernier.

Dans le prolongement de cette étude, nous avons été sollicité pour faire une étude sur l'aromathérapie seule.

Les résultats sont prometteurs:

- ✓ Le marché est en pleine croissance depuis le début de l'année à +13%
- ✓ 5 laboratoires ont une croissance supérieure à la moyenne
- ✓ La marge moyenne est de 33%

Alors félicitations aux laboratoires qui participent activement au développement de ce marché.

*Cette étude est basée sur les données réelles de 5200 pharmacies sur 8 derniers mois.*

***Merci pour votre confiance***

Maurice Belais

# Le marché

Scope :

4117

Nombre de Produits

131

Nombre de Laboratoires

+13,8 %

Evolution % CA HT

+13,4 %

Evolution % Quantité

Dans ce marché, nous avons :

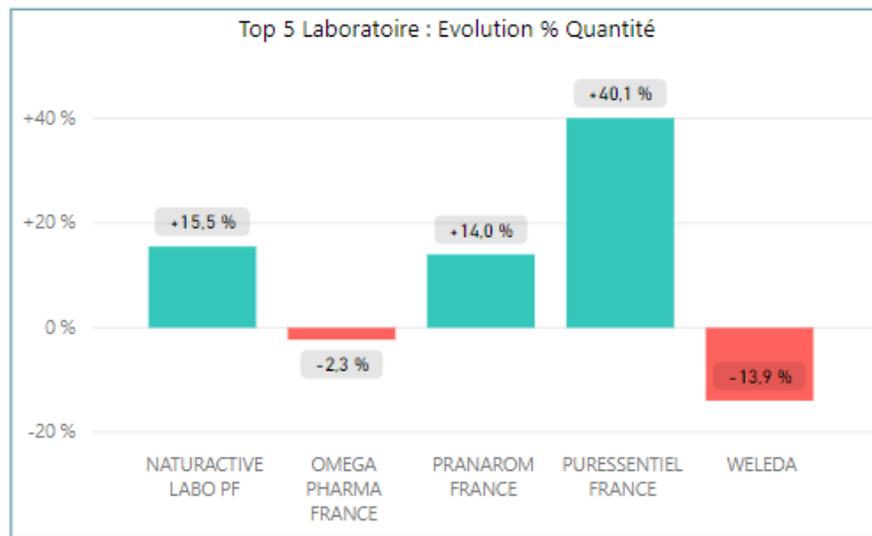
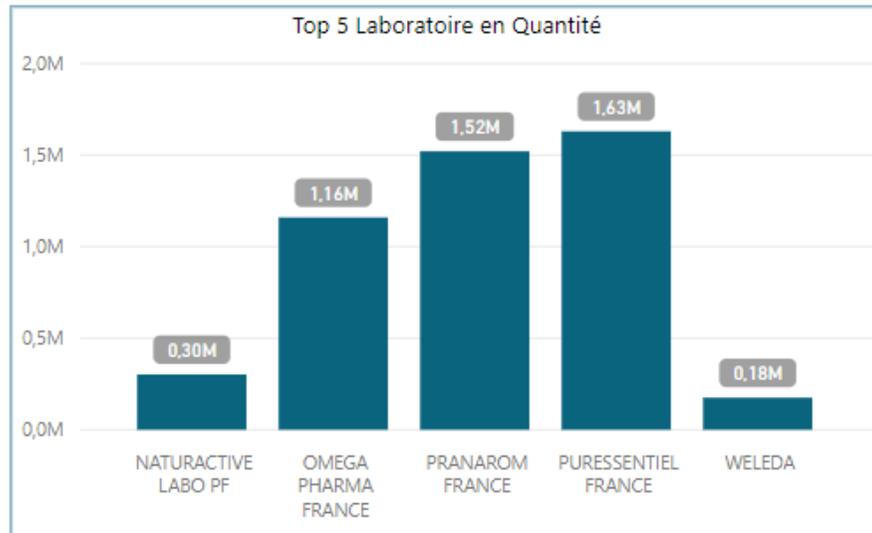
✓ **131 laboratoires**

✓ **4 117 produits**

L'évolution du marché est très dynamique en valeur et volume avec des taux de croissance de 13%

**Comment se comportent les acteurs du marché ?**

# PDM ET EVOLUTION en volume ( Top 5 des labo)



2 analyses simultanées sur les 8 premiers mois de l'année

Le top 5 des laboratoires leaders du marché. Ils font 80% du CA de la catégorie

- ✓ Puresentiel
- ✓ Pranarom
- ✓ Oméga
- ✓ Naturactive
- ✓ Weleda

L'analyse de l'évolution des ventes en volume fait apparaître 3 laboratoires en croissance :

- ✓ Puresentiel
- ✓ Naturactive
- ✓ Pranarom

# PDM des laboratoires ( Hit parade des 10 premiers)

Laboratoire	PDM en Volume	PDM en Valeur	Evolution en volume	Evolution en Valeur
PURESENTIEL FRANCE	27,50%	29,36%	+40,1 %	+33,9 %
PRANAROM FRANCE	25,66%	25,06%	+14,0 %	+16,1 %
OMEGA PHARMA FRANCE	19,57%	17,96%	-2,3 %	-1,1 %
NATURACTIVE LABO PF	5,10%	4,58%	+15,5 %	+19,9 %
GILBERT	3,36%	2,99%	+9,3 %	+12,6 %
WELEDA	2,96%	3,38%	-13,9 %	-12,0 %
INELDEA	2,01%	1,79%	-5,4 %	-5,4 %
ARKOPHARMA	1,85%	1,68%	+41,2 %	+42,6 %
COSBIONAT	1,35%	1,71%	+8,6 %	+10,8 %
COSMEDIET	1,10%	1,19%	+44,4 %	+41,6 %
<b>EVOLUTION DU MARCHÉ</b>			<b>+13,8 %</b>	<b>+13,4 %</b>

## • 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 plus de 80 % de PDM en valeur et volume
- ✓ On constate 7 laboratoires en progression et 3 en labo en recul
- ✓ 5 laboratoires très dynamiques qui font plus de croissance que la moyenne du marché
  - ✓ **Puressentiel**
  - ✓ **Pranarom**
  - ✓ **Naturactive**
  - ✓ **Arko**
  - ✓ **Cosmediet**

# Contribution à la croissance du marché (les 10 premiers)

Laboratoires	Contribution à la Croissance
PURESSENTIEL FRANCE	+64,3 %
PRANAROM FRANCE	+29,4 %
OMEGA PHARMA FRANCE	-4,5 %
NATURACTIVE LABO PF	+5,7 %
GILBERT	+1,9 %
WELEDA	-3,5 %
INELDEA	-0,7 %
SANOFLORE	-3,1 %
ARKOPHARMA	+3,7 %
COSBIONAT	+0,6 %

- **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

- ✓ 93% de la croissance du marché est apportée par les laboratoires
  - ✓ 64% PuresSENTIEL
  - ✓ 29% Pranarom

# La marge et la distribution numérique (DN)

Laboratoires	Taux de Marge	Distribution Numér	CA HT Moyen par Pharma
PURESENTIEL FRANCE	29,2%	92,3%	2 609,41 €
PRANAROM FRANCE	36,5%	84,3%	2 227,92 €
OMEGA PHARMA FRANCE	34,7%	82,9%	1 596,28 €
NATURACTIVE LABO PF	34,1%	86,1%	406,79 €
WELEDA	25,5%	70,6%	300,18 €
GILBERT	36,5%	63,5%	265,39 €
SANOFLORE	24,4%	25,3%	176,71 €
INELDEA	43,1%	43,1%	159,03 €
COSBIONAT	33,5%	58,1%	151,71 €
ARKOPHARMA	34,7%	60,3%	149,56 €
<b>Marge Moyenne</b>	<b>33,4%</b>		

- **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 **33,4 % en moyenne.**

On peut noter le fort CA moyen par pharmacie des 3 leader Puresentiel, Pranarom et Omega

# Hit parade des produits les plus vendus

Laboratoires	Marque	Nom du Produit	% CA HT
PURESENTIEL FRANCE	PURESENTIEL	PURESENTIEL ASSAINI 41HE SPR200ML	4,25%
OMEGA PHARMA FRANCE	PHYTOSUN ARÔM	PHYTOSUNAROM SPRAY NASAL 20ML	1,97%
PURESENTIEL FRANCE	PURESENTIEL	PURESENTIEL ASSAINI 41HE SPR500ML	1,64%
PRANAROM FRANCE	PRANARÔM	RAVINTSARA BIO PRANAROM HE 10ML	1,20%
PRANAROM FRANCE	PRANARÔM	AROMAFORCE BIO SPRAY NASAL 15ML	1,20%
OMEGA PHARMA FRANCE	PHYTOSUN ARÔM	PHYTOSUNAROM HE AB TEA TREE 10ML	0,83%
COSMEDIET	BAUME DU TIGRE	BAUME DU TIGRE ROUGE POT 19G	0,83%
PURESENTIEL FRANCE	PURESENTIEL	PURESENTIEL ROLLER ARTICUL75ML	0,79%
PURESENTIEL FRANCE	PURESENTIEL	PURESENTIEL LOT MAIN/SURF 250ML	0,78%
OMEGA PHARMA FRANCE	PHYTOSUN ARÔM	PHYTOSUNAROM NEZ/GORGE CAPS 30	0,78%
PRANAROM FRANCE	PRANARÔM	TEA TREE BIO PRANAROM HE 10ML	0,76%
PURESENTIEL FRANCE	PURESENTIEL	PURESENTIEL A/PIQUE SPRAY 75ML	0,74%
P&G HEALTH FRANCE	SAINT BERNARD	ST BERNARD EEMPL ELAST GM	0,74%
OMEGA PHARMA FRANCE	PHYTOSUN ARÔM	PHYTOSUNAROM HE AB LAVANDE FIN10M	0,68%
OMEGA PHARMA FRANCE	PHYTOSUN ARÔM	PHYTOSUNAROM RAVINTSARA HE BIO 5M	0,65%
PURESENTIEL FRANCE	PURESENTIEL	PURESENTIEL HE BIO ARB THE10ML	0,63%
NATURACTIVE LABO PF	NATURACTIVE	ASSAINI SPRAY HLE ESS 200ML	0,57%
PURESENTIEL FRANCE	PURESENTIEL	PURESENTIEL HE BIO RAVINT 5ML	0,55%
WELEDA	WELEDA	WELEDA HLE MASSAG ARNICA 200ML	0,55%
PRANAROM FRANCE	PRANARÔM	LAVANDE VRAIE BIO PRANAROM HE 10ML	0,53%

✓ Ce hit parade des ventes permet d'identifier les produits qui font le plus fort Chiffre d'affaires

## • Reco marketing

- Les produits leaders occupent les 2/3 des étagères.
- Lors de votre négociation, sélectionner prioritairement ces produits.

# Le coin du pharmacien

- ✓ Cette étude nous montre que la croissance de ce marché est portée par 2 laboratoires très dynamiques.
- ✓ Ils sont leaders, ils font l'essentiel de la croissance du marché
- ✓ Ces laboratoires surfent agilement sur le marché de la naturalité.
- ✓ L'expert métier qu'est le pharmacien doit regarder de plus près ces marques qui sont en croissance car elles correspondent à des demandes clients.
- ✓ Vendre ces produits, permet développer du conseil avec ses clients.

**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 •