

# Les ventes de médicaments aux officines et aux hôpitaux en France Chiffres-clés 2005

2<sup>ème</sup> édition

Octobre 2006

*Agence française  
de sécurité sanitaire  
des produits de santé*



*Publiés pour la première fois en novembre 2005, ces chiffres-clés s'efforcent de retracer les évolutions les plus significatives, de mentionner les faits les plus marquants et de dégager les caractéristiques essentielles du marché pharmaceutique. Ils répondent ainsi à la préoccupation de diffuser rapidement, sous une forme synthétique, les principaux résultats de l'année écoulée.*

*Bien entendu, les données que contient ce rapport ne sont pas encore définitives, mais les corrections qui y seront éventuellement apportées, lors de la publication du rapport complet, devraient être limitées et ne pas modifier les tendances dégagées.*

*Ces deux documents, qui sont désormais publiés chaque année à environ six mois d'intervalle, visent à apporter les données de long terme indispensables pour dégager les tendances de fond mais aussi les données plus récentes dont on ne peut se passer pour étudier la conjoncture.*

**Jean MARIMBERT**  
**Directeur général de l'Afssaps**

# SOMMAIRE

<b>Ventes de spécialités pharmaceutiques en France.....</b>	<b>Page 3</b>
<b>Evolution des ventes entre 1995 et 2005.....</b>	<b>Page 4</b>
<b>Evolution des parts du marché officinal entre 1995 et 2005.....</b>	<b>Page 5</b>
<b>Décomposition 2005 du marché officinal.....</b>	<b>Page 6</b>
<b>Part des génériques remboursables.....</b>	<b>Page 7</b>
<b>Le marché des médicaments orphelins.....</b>	<b>Page 8</b>
<b>Parts de marché 2005 détenues par les produits les plus vendus.....</b>	<b>Page 9</b>
<b>Les cinquante produits les plus vendus en officine en 2005.....</b>	<b>Page 10</b>
<b>Les cinquante produits les plus vendus à l'hôpital en 2005.....</b>	<b>Page 11</b>
<b>Classes ATC niveau 2 les plus vendues en officine en 2005.....</b>	<b>Page 12</b>
<b>Classes ATC niveau 2 les plus vendues à l'hôpital en 2005.....</b>	<b>Page 13</b>

# LES VENTES DE SPECIALITES PHARMACEUTIQUES EN FRANCE

## Chiffre d'affaires

Unité : million d'euros

ANNEE	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Spécialités vendues aux officines <i>dont homéopathie à nom commun</i>	11 523 128	11 777 123	12 141 125	12 824 134	13 927 140	14 782 150
Spécialités vendues aux hôpitaux	1 885	2 031	2 187	2 314	2 531	2 598
TOTAL FRANCE	13 408	13 808	14 328	15 138	16 458	17 380

ANNEE	2001	2002	2003	2004	2005	Evolution 2005/2004
Spécialités vendues aux officines <i>dont homéopathie à nom commun</i>	15 920 159	16 619 166	17 766 174	18 792 170	20 023 166	6,6% -2,4%
Spécialités vendues aux hôpitaux	3 084	3 708	4 057	4 427	4 381	-1,0%
TOTAL FRANCE	19 004	20 327	21 823	23 219	24 404	5,1%

## Unités Vendues

Unité : million de boîtes

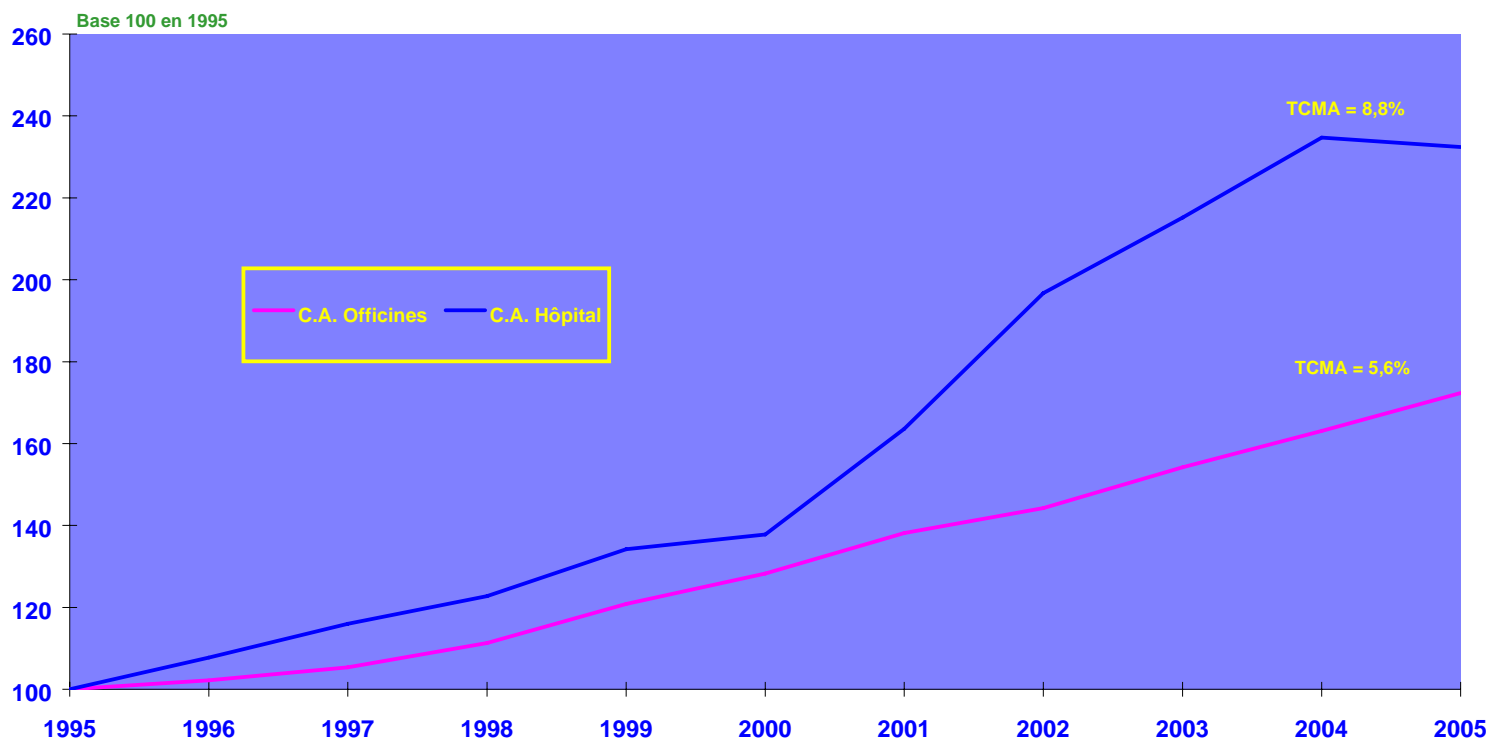
ANNEE	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Spécialités vendues aux officines (1)	3 002	2 966	2 958	2 953	3 034	3 035

ANNEE	2001	2002	2003	2004	2005	Evolution 2005/2004
Spécialités vendues aux officines (1)	3 100	3 128	3 174	3 179	3 283	3,3%

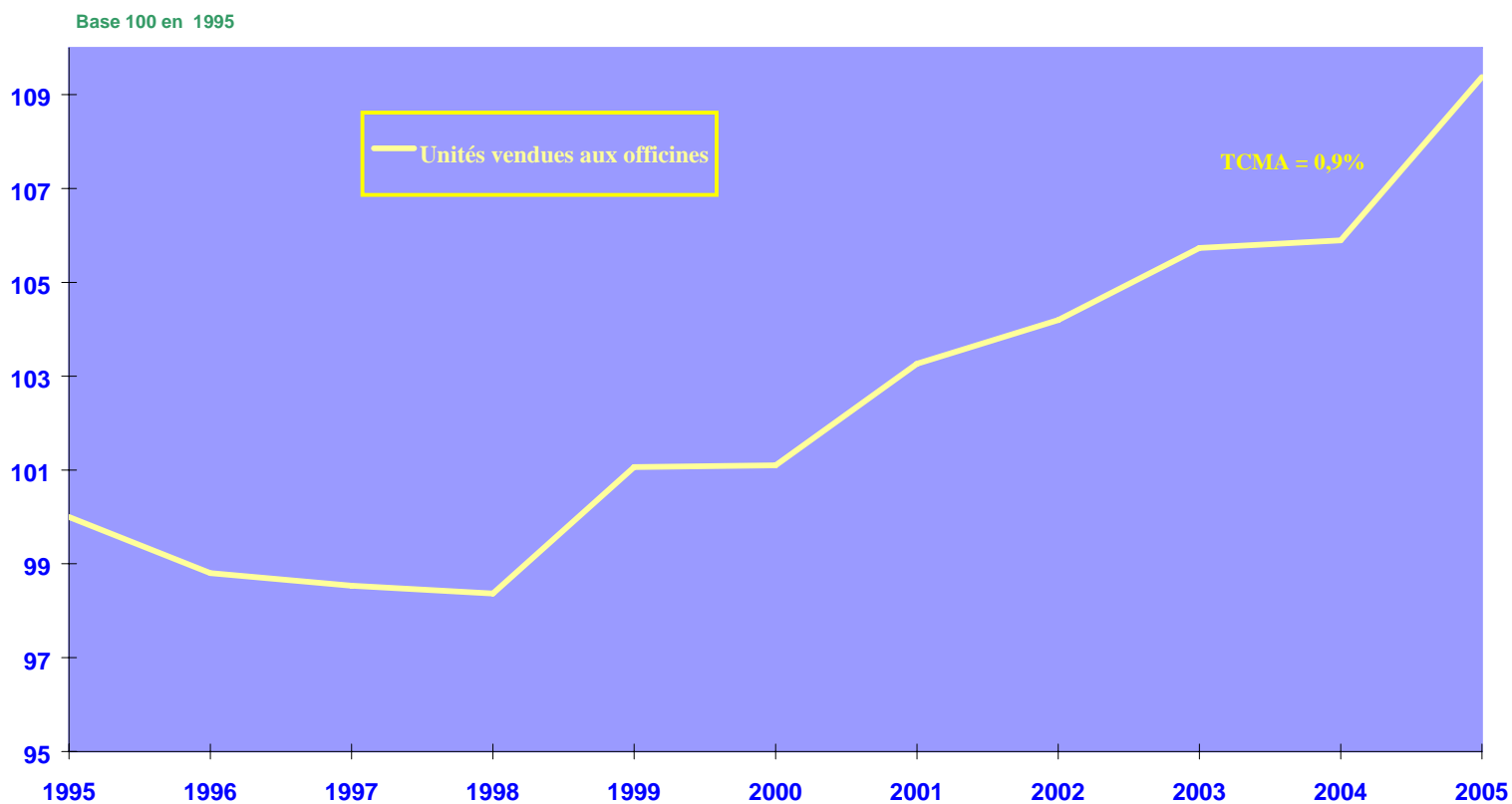
(1) hors homéopathie à nom commun

L'année 2005 peut être considérée comme atypique dans la mesure où l'évolution du marché a été affectée par plusieurs facteurs exceptionnels. Tout d'abord, la mise à disposition dans les officines de nombreux médicaments jusqu'alors rétrocedés a provoqué un transfert significatif de marché, contribuant à la croissance des ventes en ville et à leur décélération à l'hôpital. De surcroît, en ville, la réforme des « marges arrière » (avantages commerciaux consentis par les grossistes aux pharmaciens) a entraîné un surstockage très important de génériques en décembre 2005. En ce qui concerne l'hôpital, la fixation des prix des médicaments rétrocedés et de ceux qui sont facturables en sus des tarifs des prestations d'hospitalisation dans le cadre de la tarification à l'activité (T2A) a exercé un effet modérateur, accentuant la baisse du montant des ventes aux hôpitaux. Depuis que les statistiques issues de la « Taxe sur les spécialités » sont établies, c'est la première fois que le montant du chiffre d'affaires « hôpital » diminue. Quant aux unités vendues, la progression constatée en 2005 est due en grande partie – en dehors du surstockage des génériques - à la forte prévalence des syndromes grippaux. Rappelons enfin que la commercialisation de grands conditionnements (trois mois) n'a commencé qu'en 2006.

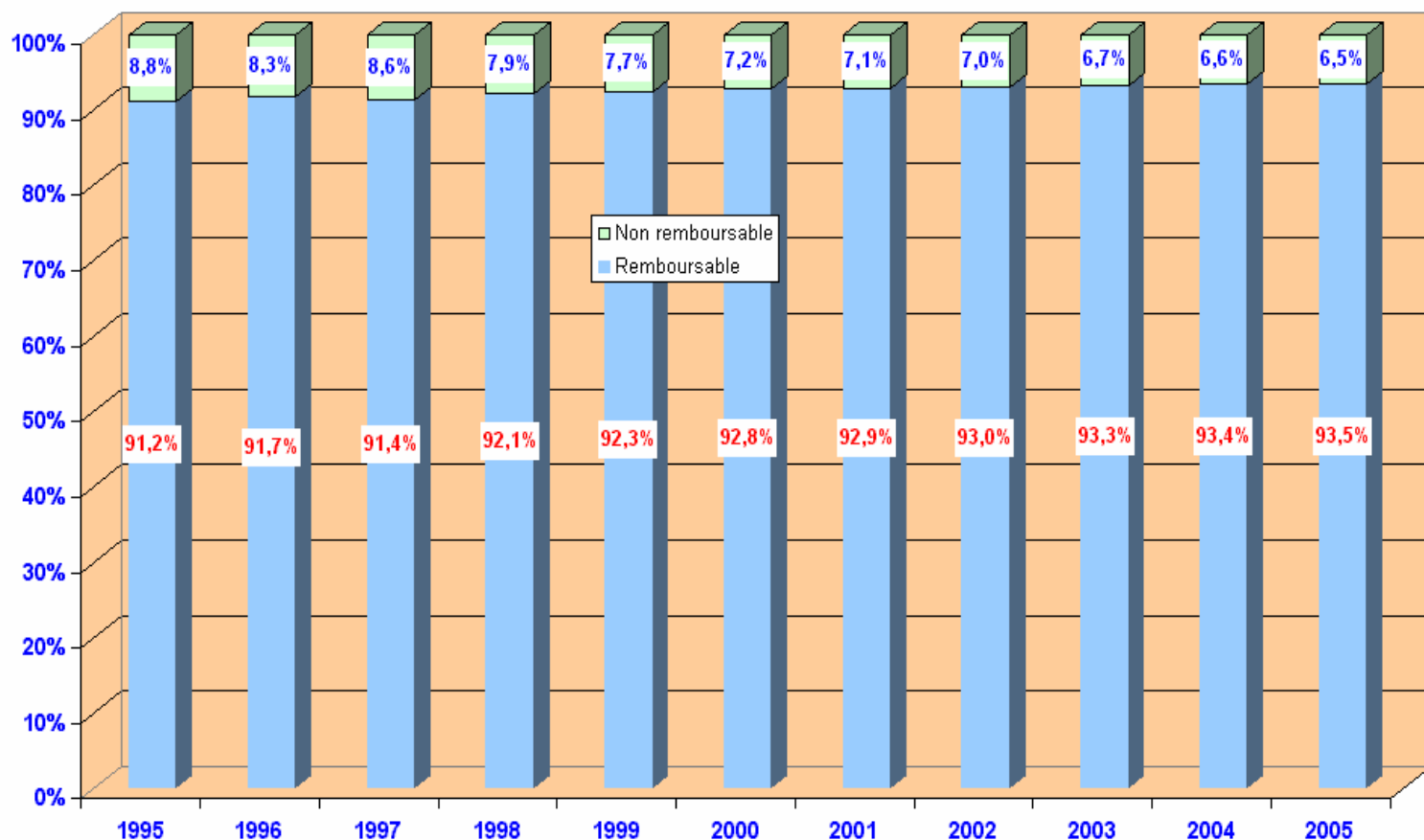
## EVOLUTION DES VENTES EN VALEUR DES SPECIALITES PHARMACEUTIQUES ENTRE 1995 ET 2005



## EVOLUTION DES VENTES EN QUANTITES DES SPECIALITES PHARMACEUTIQUES ENTRE 1995 ET 2005



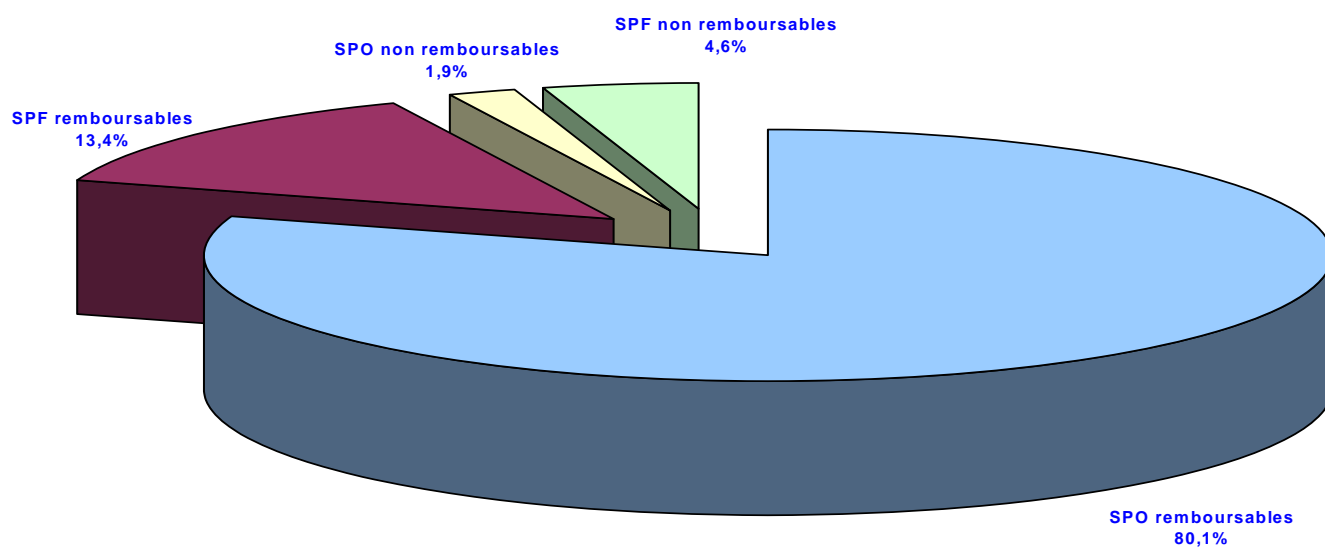
## EVOLUTION DES PARTS DU MARCHÉ OFFICINAL EN VALEUR ENTRE 1995 ET 2005



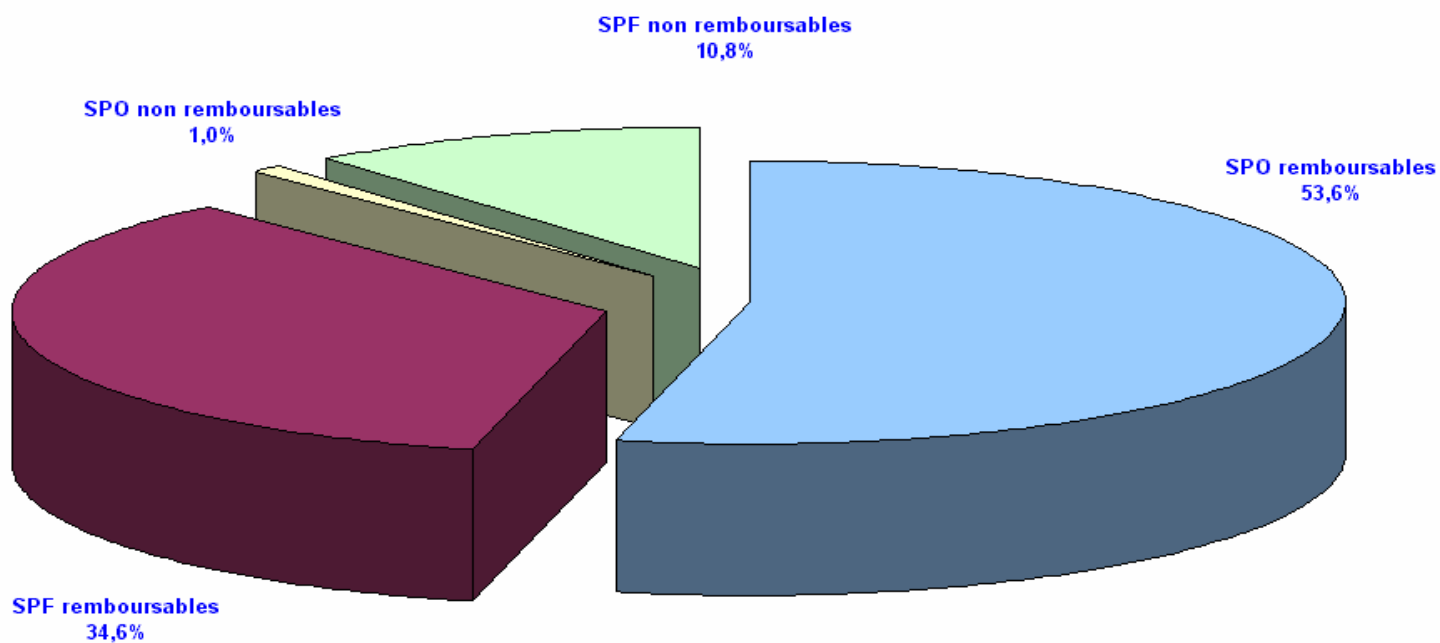
La décomposition du marché officinal 2005 montre que la part relative des ventes de spécialités non remboursables continue de décroître. Ce recul - provoqué par le différentiel de taux de croissance entre les ventes des spécialités remboursables et celles des spécialités non remboursables - n'a cependant pas été très marqué en 2005. Il confirme néanmoins l'évolution des années précédentes et aucun retournement de tendance ne peut être envisagé, du moins à court terme. En effet, pour que le taux de croissance des spécialités non remboursables dépasse celui des spécialités remboursables, il faudrait que de nombreux déremboursements portant sur des médicaments réalisant des chiffres d'affaires élevés aient lieu et/ou que de nouvelles spécialités à fort potentiel de marché soient commercialisées en non remboursable. Une telle conjonction ne s'est pas encore produite. En tout état de cause, l'impact du déremboursement de 152 médicaments, intervenu le 1<sup>er</sup> mars 2006, ne peut être évalué dans la présente édition. Le taux de croissance des spécialités remboursables s'est élevé en 2005 à 6,8% et celui des spécialités non remboursables à 5,4%.

Les deux figures qui suivent (p.6) présentent la décomposition du marché officinal en fonction de leurs conditions de prescription : prescription obligatoire (SPO) ou prescription facultative (SPF). En valeur, les spécialités remboursables soumises à prescription représentent plus des trois quarts des ventes destinées au marché officinal. En quantités, cette prépondérance des spécialités remboursables soumises à prescription est moins marquée : leur part de marché excède 53%. Le marché des spécialités non remboursables soumises à prescription est - en valeur - essentiellement constitué par les contraceptifs oraux et par quelques spécialités récentes disposant de marchés très spécifiques.

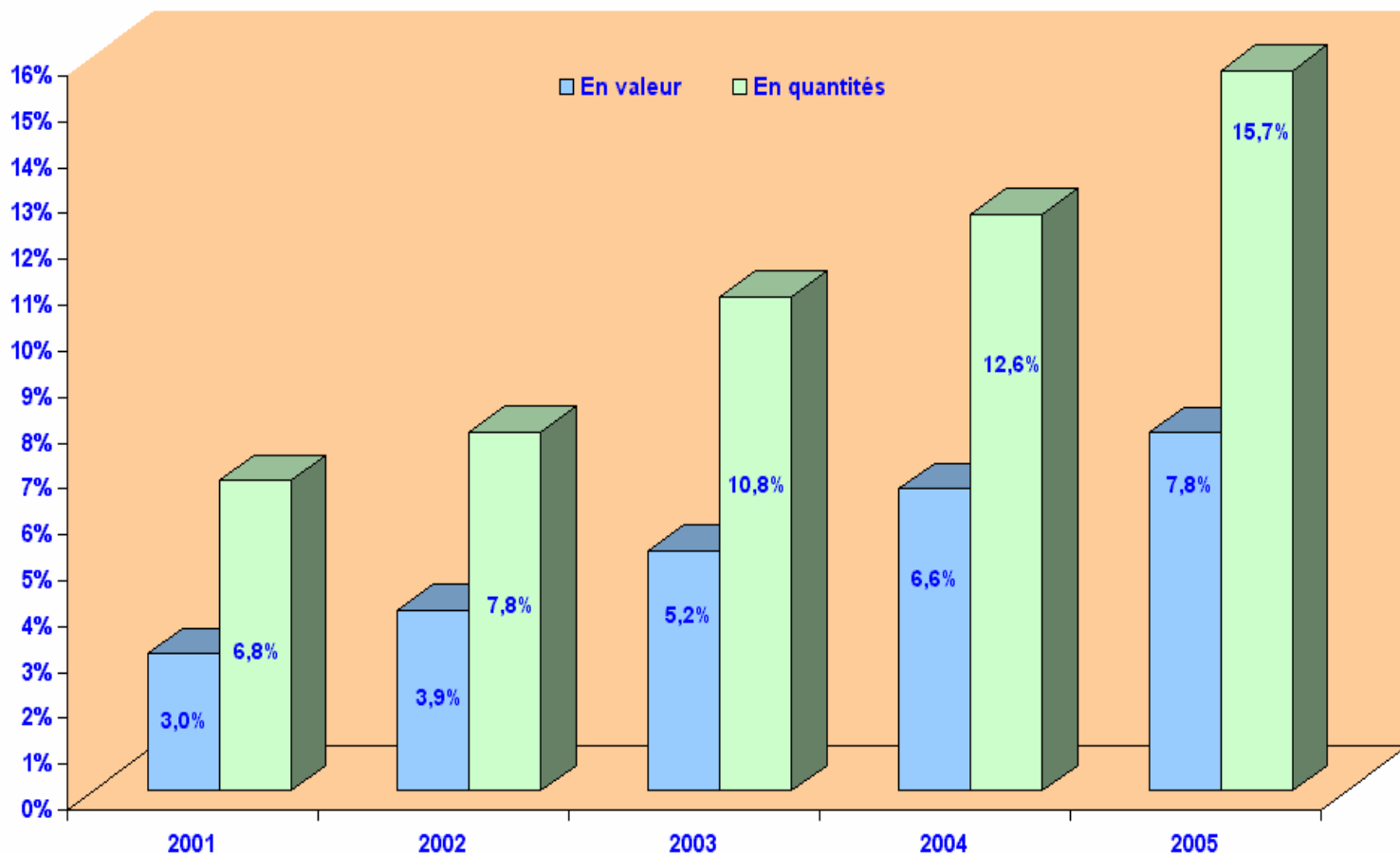
## DECOMPOSITION 2005 DU MARCHÉ OFFICINAL EN VALEUR SELON LE STATUT DES SPECIALITES



## DECOMPOSITION 2005 DU MARCHÉ OFFICINAL EN QUANTITES SELON LE STATUT DES SPECIALITES



## LA PART DES GÉNÉRIQUES DANS LE MARCHÉ DES SPÉCIALITÉS REMBOURSABLES

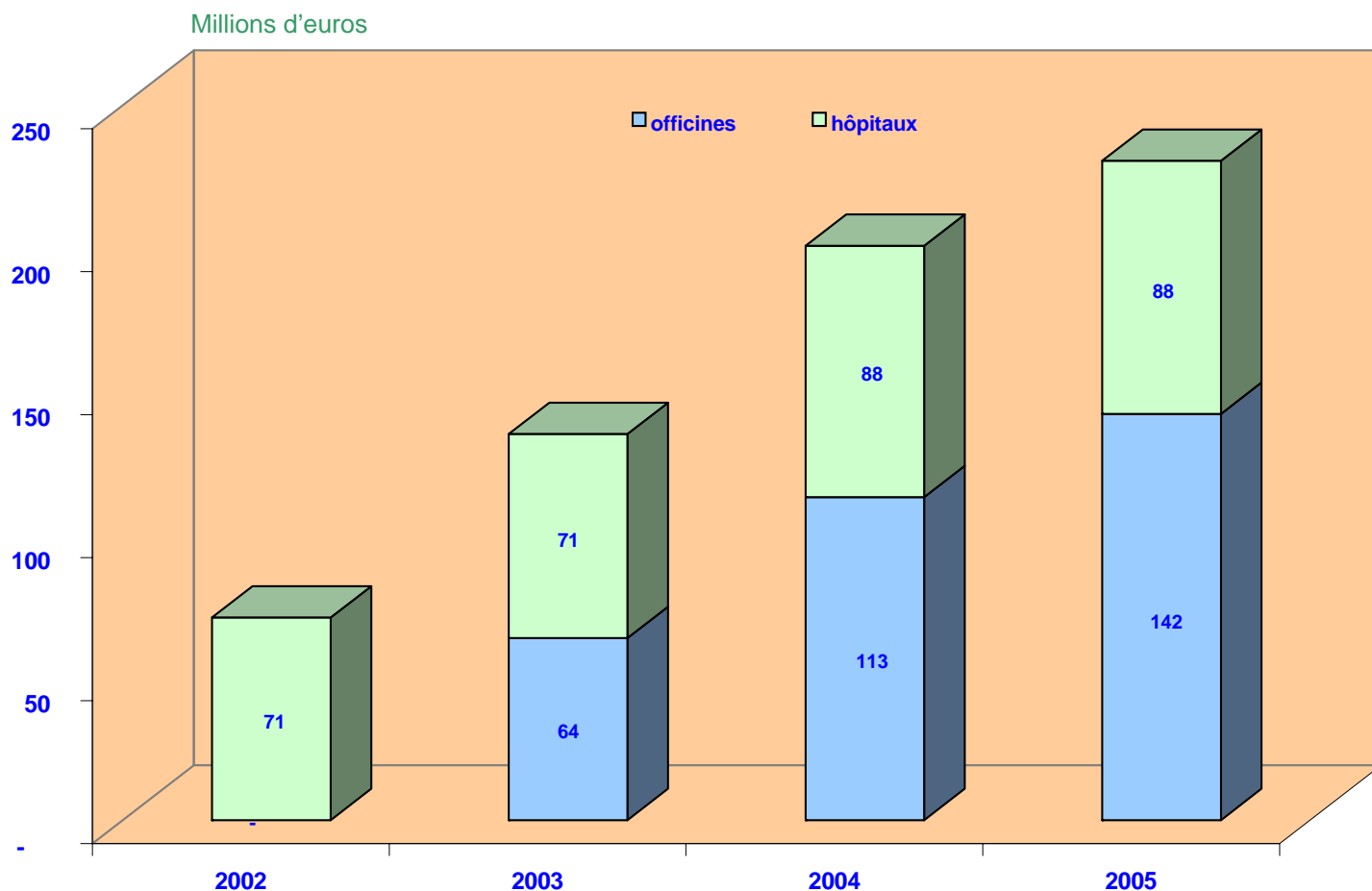


La progression des ventes de génériques procède habituellement de deux facteurs qu'il convient de dissocier. Le premier facteur est dû à l'augmentation du taux de pénétration des génériques au sein de chaque groupe générique (composé de la spécialité de référence et de ses génériques). Le second résulte d'un « effet de champ » lié à l'élargissement continu du Répertoire des génériques de l'Afssaps. Plus le marché couvert par le Répertoire s'accroît, plus le potentiel de développement des génériques est important. En 2005, un troisième facteur a joué. L'aménagement de certaines règles concernant la coopération commerciale entre les grossistes et les officinaux (arrêté du 29 décembre 2005) a contribué à un sur-stockage massif de génériques en décembre, majorant ainsi les ventes de 2005.

La part de marché des génériques est beaucoup plus importante en quantités qu'en valeur. Cette caractéristique peut tout d'abord être expliquée par le fait que les prix de vente des génériques sont moins élevés que ceux des spécialités de référence (40% désormais), sauf dans les groupes génériques sous Tarif Forfaitaire de Responsabilité (TFR) où les prix des spécialités de référence ont – pour des raisons concurrentielles - souvent été alignés par les entreprises sur le TFR. Il en résulte qu'au sein de chaque groupe générique, la part de marché des génériques est nécessairement plus importante en quantités qu'en valeur. D'autre part, les classes ou sous-classes dans lesquelles des génériques sont présents ne sont pas les plus chères du marché officinal ; les prix les plus élevés étant accordés aux spécialités innovantes, récemment commercialisées. Toutefois, cet écart de prix diminue car le Répertoire de l'Afssaps, en s'élargissant, intègre des substances actives plus onéreuses que celles qui figuraient dans ses premières éditions.

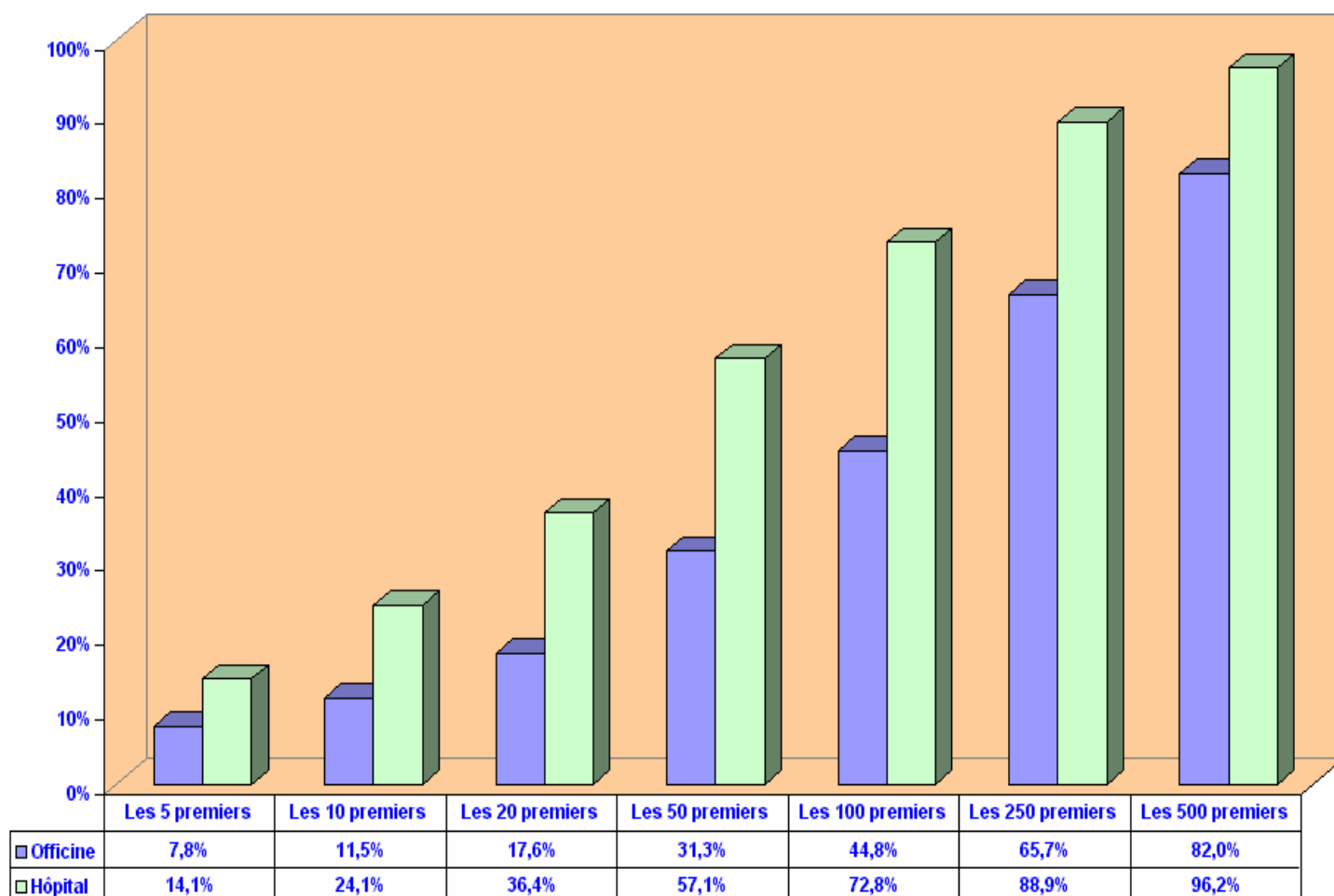


## LE MARCHÉ DES MÉDICAMENTS ORPHELINS



Il sera tout d'abord précisé que ce chiffrage porte exclusivement sur les médicaments désignés comme orphelins en application du règlement (CE) n°141/2000 du Parlement européen, et qui figurent donc sur le registre européen des médicaments orphelins. Les données présentées (qui excluent l'année 2001 pour des raisons de confidentialité) montrent une croissance assez rapide du marché des médicaments orphelins en France, constitué en 2005 par dix-neuf spécialités. Il convient toutefois de relativiser cette croissance en prenant en compte la taille de ce marché : environ 1% des ventes en valeur de médicaments en France. En quantités, cette part est, bien entendu, beaucoup plus modeste : elle représente environ 1/10 millième de la consommation quantitative (ce qui corrobore le fait que les médicaments orphelins se rapportent à des maladies rares dont la prévalence est inférieure à 5/10 millièmes). Les classes les plus représentées parmi ces dix-neuf médicaments orphelins sont les « autres médicaments des voies digestives et du métabolisme » (A16) avec sept spécialités, et les « antinéoplasiques » (L01) avec six spécialités. Les indications des sept spécialités classées en « A16 » portent notamment sur les maladies de Gaucher, de Fabry et de Wilson. Pour les six spécialités classées en « L01 », il s'agit – entre autres - de différents types de leucémies et du carcinome corticosurrénalien. Les spécialités appartenant à ces deux classes représentent 77% du montant des ventes en valeur de médicaments orphelins.

## PARTS DE MARCHE 2005 EN VALEUR DETENUES PAR LES PREMIERS PRODUITS VENDUS AUX OFFICINES ET AUX HOPITAUX



Comme le met en évidence le graphique précédent, la concentration du marché est beaucoup plus forte à l'hôpital qu'à l'officine. L'écart relatif est d'autant plus important que le nombre de médicaments retenus est faible. Ainsi la part de marché détenue par les vingt premiers produits est plus de deux fois supérieure à l'hôpital qu'en ville. Et plus de 14% du chiffre d'affaires « hôpital » est réalisé par cinq médicaments seulement. *A contrario*, des milliers de médicaments ne détiennent qu'une part de marché très modeste. En 2005, près de 3200 médicaments différents ont été vendus aux officines et près de 2500 aux établissements hospitaliers.

Les classements présentés pages 10 et 11 confirment que le marché officinal et le marché hospitalier sont très différenciés : il n'y avait plus que deux médicaments communs aux deux classements en 2005. A l'hôpital, parmi les cinquante produits les plus vendus, on retrouve surtout les médicaments anticancéreux, les médicaments destinés au traitement du VIH ainsi que quelques spécialités ayant des indications dans des maladies rares. En ville, ce sont les médicaments cardiovasculaires, les anti-ulcéreux ainsi que certains médicaments du système nerveux central (antidépresseurs notamment) qui réalisent les chiffres d'affaires les plus importants. Le marché officinal en quantités comprend surtout des antalgiques, des médicaments de la sphère ORL, des hypolipémiants ainsi que des anxiolytiques. Seuls neuf médicaments sont communs aux classements du marché officinal en valeur et en quantités.

## LES CINQUANTE PRODUITS LES PLUS VENDUS EN OFFICINE EN 2005

1- En valeur			2- En quantités		
Rang 2005 (rang 2004)	Produit	Classe	Rang 2005 (rang 2004)	Produit	Classe
1 (1)	PLAVIX	Antiagrégant plaquettaire	1 (1)	DOLIPRANE	Antalgique
2 (2)	TAHOR	Hypolipidémiant	2 (2)	EFFERALGAN	Antalgique
3 (3)	SERETIDE	Antiasthmatique	3 (3)	DAFALGAN	Antalgique
4 (5)	ELISOR	Hypolipidémiant	4 (4)	LEVOTHYROX	Hormones
5 (9)	INEXIUM	Antiulcéreux	5 (5)	KARDEGIC	Antiagrégant plaquettaire
6 (7)	VASTEN	Hypolipidémiant	6 (6)	SPASFON	Antispasmodique
7 (8)	SYMBICORT	Antiasthmatique	7 (7)	PROPOFAN	Antalgique
8 (10)	TRIA TEC	Antihypertenseur	8 (9)	DAFLON	Veinotonique
9 (12)	ARICEPT	Maladie d'Alzheimer	9 (8)	DI ANTALVIC	Antalgique
10 (15)	GLIVEC	Antinéoplasique	10 (65)	IXPRIM	Antidépresseur
11 (4)	MOPRAL	Antiulcéreux	11 (11)	TAHOR	Hypolipidémiant
12 (6)	ZOCOR	Hypolipidémiant	12 (10)	ELUDRIL	O.R.L. - Antibactérien
13 (13)	LOVENOX	Anticoagulant	13 (16)	VOLTARENE	Antiinflammatoire
14 (11)	AMLOR	Antihypertenseur	14 (13)	MAGNE B6	Supplément minéral
15 (14)	DOLIPRANE	Antalgique	15 (14)	ADVIL	Antalgique
16 (17)	PARIET	Antiulcéreux	16 (15)	ASPEGIC	Antalgique
17 (41)	ENBREL	Traitement polyarthrite rhumatoïde	17 (18)	ENDOTELON	Veinotonique
18 (16)	OGAST	Antiulcéreux	18 (17)	TEMESTA	Anxiolytique
19 (27)	RISPERDAL	Antipsychotique	19 (21)	GINKOR	Veinotonique
20 (21)	INIPOMP	Antiulcéreux	20 (25)	PIASCLEDINE	Antirhumatismal
21 (22)	ORELOX	Antibiotique	21 (23)	FORLAX	Laxatif
22 (25)	FOSAMAX	Traitement ostéoporose	22 (24)	GAVICON	Antiacide
23 (46)	ARIMIDEX	Thérapeutique endocrine - Tumeur du sein	23 (28)	ORELOX	Antibiotique
24 (20)	APROVEL	Antihypertenseur	24 (27)	LAMALINE	Antalgique
25 (28)	COVERSYL	Antihypertenseur	25 (12)	STILNOX	Hypnotique
26 (18)	EFFERALGAN	Antalgique	26 (26)	RENUTRYL	Nutrition
27 (37)	PREVENAR	Vaccin	27 (33)	MAXILASE	O.R.L.
28 (36)	NEULASTA	Immunostimulant - Facteur de croissance	28 (31)	RHINOFLUIMUCIL	O.R.L.
29 (24)	ZYPREXA	Neuroleptique	29 (32)	SUBUTEX	Traitement substitutif
30 (39)	ACTONEL	Traitement ostéoporose	30 (51)	METHADONE	Traitement substitutif
31 (33)	LAMISIL	Antifongique topique	31 (41)	PLAVIX	Antiagrégant plaquettaire
32 (30)	COAPROVEL	Antihypertenseur	32 (55)	VASTAREL	Antiangoreux
33 (23)	LANZOR	Antiulcéreux	33 (68)	TOPLEXIL	Antitussif
34 (-)	ARANESP	Antianémique	34 (34)	AMLOR	Antihypertenseur
35 (42)	COTAREG	Antihypertenseur	35 (35)	METEOSPASMYL	Antispasmodique
36 (50)	SINGULAIR	Antiasthmatique	36 (43)	CYSTINE B6	Préparation dermatologique
37 (35)	AVONEX	Traitement sclérose en plaques	37 (36)	MEDIATOR	Hypolipidémiant
38 (29)	SUBUTEX	Traitement substitutif	38 (45)	AERIUS	O.R.L. - Antihistaminique
39 (38)	NEURONTIN	Antiépileptique	39 (44)	TRIA TEC	Antihypertenseur
40 (31)	TANAKAN	Vasodilatateur	40 (40)	TANAKAN	Vasodilatateur
41 (34)	PYOSTACINE	Antibiotique	41 (49)	EFFEXOR	Antidépresseur
42 (40)	EFFEXOR	Antidépresseur	42 (47)	BRONCHOKOD	Mucolytique
43 (45)	ZELITREX	Antiviral systémique	43 (66)	DEXERYL	Préparation dermatologique
44 (51)	COZAAR	Antihypertenseur	44 (52)	VENTOLINE	Antiasthmatique
45 (123)	IXPRIM	Antidépresseur	45 (48)	BETADINE	Antiseptique
46 (49)	VASTAREL	Antiangoreux	46 (19)	GLUCOPHAGE	Antidiabétique
47 (47)	TAREG	Antihypertenseur	47 (50)	SPASMINE	Sédatif
48 (44)	DAFLON	Veinotonique	48 (59)	PIVALONE	O.R.L.
49 (78)	LANTUS	Antidiabétique	49 (62)	CELESTENE	Corticoïde à usage systémique
50 (48)	XATRAL	Hypertrophie prostatique	50 (61)	SOLUPRED	Corticoïde à usage systémique

*Les lignes surlignées correspondent aux médicaments présents dans les deux classements.*

## LES CINQUANTE PRODUITS LES PLUS VENDUS AUX ETABLISSEMENTS HOSPITALIERS EN 2005

En valeur

(chiffre d'affaires calculé sur la base des prix réellement facturés)

Rang 2005 (rang 2004)	Produit	Classe
1 (2)	TAXOTERE	Antinéoplasique
2 (7)	MABTHERA	Antinéoplasique
3 (6)	ELOXATINE	Antinéoplasique
4 (1)	ARANESP	Antianémique
5 (10)	HERCEPTIN	Antinéoplasique
6 (3)	NEORECORMON	Antianémique
7 (8)	REMICADE	Immunosuppresseur
8 (-)	ADVATE	Facteur de la coagulation sanguine
9 (12)	TEGELINE	Immunoglobuline - Immunomodulateur
10 (9)	CAMPTO	Antinéoplasique
11 (11)	GEMZAR	Antinéoplasique
12 (4)	TAXOL	Antinéoplasique
13 (62)	ERBITUX	Antinéoplasique
14 (17)	CEREZYME	Maladie de Gaucher
15 (5)	EPREX	Antianémique
16 (16)	VIREAD	Antiviral systémique
17 (23)	PERFALGAN	Antalgique
18 (41)	REYATAZ	Antiviral systémique
19 (15)	KALETRA	Antiviral systémique
20 (259)	ALIMTA	Antinéoplasique
21 (19)	TRACLEER	Traitement de l'HTA pulmonaire
22 (28)	SEVORANE	Anesthésique
23 (25)	KOGENATE	Facteur de la coagulation sanguine
24 (20)	COMBIVIR	Antiviral systémique
25 (13)	TRIZIVIR	Antiviral systémique
26 (35)	TEMODAL	Antinéoplasique
27 (21)	FACTANE	Facteur de la coagulation sanguine
28 (40)	CANCIDAS	Antifongique
29 (34)	VFEND	Antifongique
30 (27)	NOVOSEVEN	Facteur de la coagulation sanguine
31 (29)	FLOLAN	Traitement de l'HTA pulmonaire
32 (33)	ZOMETA	Médec. agissant sur la structure osseuse
33 (24)	FARMORUBICINE	Antinéoplasique
34 (18)	NEUPOGEN	Immunostimulant - Facteur de croissance
35 (26)	REFACTO	Facteur de la coagulation sanguine
36 (91)	VELCADE	Antinéoplasique
37 (43)	FABRAZYME	Traitement de la maladie de Fabry
38 (31)	VIALEBEX	Substitut du sang
39 (59)	RISPERDAL	Antipsychotique
40 (36)	SUSTIVA	Antiviral systémique
41 (44)	NAVELBINE	Antinéoplasique
42 (37)	AUGMENTIN	Antibiotique
43 (42)	CIFLOX	Antibiotique
44 (50)	SYNAGIS	Antiinfectieux - Immunsérum
45 (-)	AVASTIN	Antinéoplasique
46 (56)	HELIXATE	Facteur de la coagulation sanguine
47 (46)	TRIFLUCAN	Antifongique
48 (52)	TIENAM	Antibiotique
49 (55)	TAZOCILLINE	Antibiotique
50 (53)	CAELYX	Antinéoplasique

Les solutions de remplissage et les gaz médicaux ont été exclus de ce classement

*Les lignes surlignées correspondent aux produits apparaissant également dans le classement en valeur en officine*

**CLASSES ATC NIVEAU 2 LES PLUS VENDUES, EN VALEUR  
(remboursable + non remboursable), SUR LE MARCHÉ OFFICINAL**

RANG	Code ATC	CLASSE ATC niveau 2	C.A. 2005 en millions d'€	% de croissance 2005/2004
1	C10	HYPOLIPIDEMIANTS	1 353	5,7%
2	C09	MEDICAMENTS AGIS. SUR LE SYST. RENINE-ANGIOTENSINE	1 290	10,8%
3	A02	MEDICAMENTS POUR LES TROUBLES DE L'ACIDITE	1 073	-1,3%
4	N02	ANALGESIQUES	1 043	9,9%
5	N06	PSYCHOANALEPTIQUES	920	-0,4%
6	R03	MEDIC. SYNDROMES OBSTRUCTIFS DES VOIES AERIENNES	892	5,0%
7	J01	ANTIBACTERIENS A USAGE SYSTEMIQUE	876	3,1%
8	B01	ANTITHROMBOTIQUES	755	11,7%
9	N05	PSYCHOLEPTIQUES	611	4,4%
10	G03	HORM. SEXUELLES ET MODUL. DE LA FONCTION GENITALE	600	-0,9%
11	A10	MEDICAMENTS DU DIABETE	581	14,4%
12	L03	IMMUNOSTIMULANTS	472	20,2%
13	J05	ANTIVIRAUX A USAGE SYSTEMIQUE	426	34,5%
14	L02	THERAPEUTIQUE ENDOCRINE	391	22,2%
15	S01	MEDICAMENTS OPHTALMOLOGIQUES	379	6,6%
16	G04	MEDICAMENTS UROLOGIQUES	377	5,8%
17	C05	VASCULOPROTECTEURS	369	0,6%
18	C08	INHIBITEURS CALCIQUES	362	0,3%
19	L04	IMMUNOSUPPRESSEURS	344	44,4%
20	C01	MEDICAMENTS EN CARDIOLOGIE	332	0,4%

*Les lignes surlignées correspondent aux classes dont le taux de croissance dépasse 10%*

**Principaux faits marquants :**

- ❖ Après avoir fortement progressé pendant de nombreuses années, les ventes de la classe A02 ont augmenté à un rythme très modéré en 2004 (+2,4%) puis diminué en 2005. Cette inversion de tendance est due au développement important du marché des génériques, lié à la commercialisation de génériques du MOPRAL<sup>®</sup> ainsi qu'à la mise en place de plusieurs TFR, et non à une moindre utilisation des antiulcéreux (A02B), principale composante de cette classe. Les quantités vendues, ont, en effet, continué à progresser en 2005.
- ❖ La croissance très soutenue du chiffre d'affaires des antithrombotiques (B01) est corrélée à celle des ventes d'un anti-agrégant plaquettaire (PLAVIX<sup>®</sup>), médicament le plus vendu en officine en 2004 et 2005 (voir p.10).
- ❖ La croissance des ventes d'hypolipidémiant se poursuit (5,7%), mais à un rythme moins soutenu qu'en 2004 (7,8%) et surtout qu'au cours des dix années précédentes (12% par an entre 1993 et 2003).
- ❖ Les ventes d'immunostimulants (L03) ont très fortement augmenté en 2005 (+20,2%). Cette croissance résulte de la dynamique propre de cette classe, mais est due également à la poursuite du transfert des ventes du marché hospitalier vers le marché officinal. A l'hôpital, les ventes d'immunostimulants ont diminué de 47,7% en 2005.
- ❖ Le taux de croissance très élevé des immunosuppresseurs (44,4%) est due, en partie, à la commercialisation en ville d'une spécialité jusqu'alors réservée à l'usage hospitalier (HUMIRA<sup>®</sup>) mais aussi à la forte progression des ventes d'une autre spécialité destinée au traitement de la polyarthrite rhumatoïde (ENBREL<sup>®</sup>).

**CLASSES ATC NIVEAU 2 LES PLUS VENDUES, EN VALEUR ,  
SUR LE MARCHE HOSPITALIER**

RANG	Code ATC	CLASSE ATC niveau 2	C.A. 2005 en millions d'€	% de croissance 2005/2004
1	L01	ANTINEOPLASIQUES	1 070	18,3%
2	J05	ANTIVIRAUX A USAGE SYSTEMIQUE	393	-16,3%
3	B02	ANTIHÉMORRAGIQUES	366	6,2%
4	B05	SUBSTITUTS DU SANG ET SOL. DE PERFUSION	264	9,5%
5	B03	PREPARATIONS ANTIANEMIQUES	263	-40,3%
6	J01	ANTIBACTERIENS A USAGE SYSTEMIQUE	218	0,3%
7	J06	IMMUNSERUMS ET IMMUNOGLOBULINES	151	15,8%
8	N01	ANESTHESIQUES	131	1,1%
9	L04	IMMUNOSUPPRESSEURS	129	-17,5%
10	V03	TOUS AUTRES MEDICAMENTS	125	-6,5%
11	J02	ANTIMYCOSIQUES A USAGE SYSTEMIQUE	119	19,3%
12	B01	ANTITHROMBOTIQUES	101	10,6%
13	A16	AUTRES MEDICAMENTS DES VOIES DIGESTIVES	105	9,2%
14	N05	PSYCHOLEPTIQUES	91	7,0%
15	N02	ANALGESIQUES	85	10,1%
16	C02	ANTIHYPERTENSEURS	81	-9,1%
17	V09	PRODUITS RADIOPHARM. A USAGE DIAGNOSTIQUE	67	22,0%
18	V08	PRODUITS DE CONTRASTE	60	3,9%
19	L03	IMMUNOMOSTIMULANTS	52	-47,7%
20	N06	PSYCHOANALEPTIQUES	44	16,5%

*Les lignes surlignées correspondent aux classes dont le taux de croissance dépasse 10%*

**Principaux faits marquants :**

- ❖ D'une manière générale, la progression moins marquée du chiffre d'affaires dans les classes comprenant des spécialités onéreuses (antineoplasiques, antihémorragiques, antianémiques, par exemple) peut être notamment expliquée par l'effet modérateur que la publication de prix de vente (qui constituent des prix-plafond) a exercée.
- ❖ La baisse très importante des ventes d'antianémiques (-40,3%) est due à la mise à disposition en ville des trois érythropoïétines commercialisées en France. Si l'on prend en compte l'ensemble des ventes officinales et hospitalières, les ventes des érythropoïétines ont néanmoins progressé de 5,6% en 2005.
- ❖ Les ventes d'immunoglobulines (J06), destinées notamment au traitement de substitution des déficits immunitaires primitifs, continuent de progresser rapidement. Elles expliquent la croissance globale de la classe des immunosérum et immunoglobulines (+15,8%) .
- ❖ La croissance des ventes d'antineoplasiques demeure très élevée (+18,3%) et, si l'on tient compte de la baisse de certains prix, s'inscrit dans une tendance proche de celle qui a été observée au cours des dix années précédentes (+23,8% en moyenne annuelle entre 1994 et 2004).
- ❖ Les ventes des psychoanaleptiques continuent à progresser rapidement, en raison de la forte augmentation du chiffre d'affaires réalisé par les spécialités destinées au traitement de la maladie d'Alzheimer. Il représente désormais les deux tiers des ventes de psychoanaleptiques.