

Rapport

Analyse des ventes de médicaments aux officines et aux hôpitaux en France 1993-2003

5^{ème} édition

Juillet 2005

Agence française
de sécurité sanitaire
des produits de santé



Dans le cadre de ses missions d'étude, l'Agence française de sécurité sanitaire des produits de santé (Afssaps) élabore chaque année, à partir des déclarations dont elle dispose sur les ventes de spécialités pharmaceutiques, un Tableau de Bord consacré à la présentation et à l'analyse du marché français. Quatre éditions ont déjà été rendues publiques.

Cette nouvelle édition, qui intègre les données de ventes de l'année 2003, présente également une mesure quantitative exprimée en nombre de Doses Définies Journalières (traduction française du terme « Defined Daily Doses ») pour un ensemble de substances actives et de classes. Ce travail, qui sera poursuivi et développé au cours des prochaines années, a notamment pour objectif de favoriser les comparaisons internationales : en effet, peu de données sur le nombre de Doses Définies Journalières consommées en France sont à l'heure actuelle disponibles. La mise en œuvre de ces calculs a conduit à modifier la classification de quelques spécialités, de manière à ce que tous les médicaments étudiés soient regroupés exclusivement en fonction de la classification internationale ATC. Ces corrections sont expliquées dans la partie de l'ouvrage consacrée à la présentation des données.

Les prochaines éditions s'attacheront, comme celle-ci, à apporter aux lecteurs de nouvelles informations, de manière à donner des ventes des spécialités pharmaceutiques une image aussi complète et aussi fidèle que possible.

Jean MARIMBERT

Directeur général de l'Afssaps

PREAMBULE

En 2003, les ventes en valeur destinées aux établissements hospitaliers (publics et privés), ont progressé à un rythme beaucoup plus faible (8,0%) qu'au cours des deux années précédentes (20,2% en 2002, 18,7% en 2001).

*Sur une plus longue période, néanmoins, la relative modération du taux de croissance enregistré à l'hôpital en 2003 ne modifie pas la tendance observée : **le marché hospitalier se caractérise par un taux de croissance plus élevé que le marché officinal.** Malgré la mise à disposition en officine de médicaments qui étaient auparavant exclusivement réservés à l'usage hospitalier (antirétroviraux, antiémétiques, etc.), un différentiel de plusieurs points de croissance entre les deux marchés se maintient.*

*L'analyse en valeur par classe fait ressortir la part importante dans les ventes officinales des médicaments **du système cardio-vasculaire, du système nerveux** ainsi que des médicaments **de l'appareil digestif.** Au sein de ces trois grandes classes, ce sont respectivement **les hypolipémiants, les médicaments du système rénine-angiotensine, les antalgiques** et les **antiulcéreux** qui expliquent, dans une large mesure, la croissance des ventes en valeur. A l'hôpital, **les antinéoplasiques, tout d'abord, mais également les préparations antianémiques, les antihémorragiques et les antiviraux** sont à l'origine de la forte croissance des ventes hospitalières. Ce sont ces médicaments que l'on retrouve individuellement dans le classement des produits les plus vendus. En ville, **le médicament ayant réalisé le chiffre d'affaires le plus élevé était un antiulcéreux** (cinq figuraient parmi les cinquante premiers) et quatre hypolipémiants figurent parmi les dix premiers (cinq également parmi les cinquante premiers). **A l'hôpital, treize antinéoplasiques et neuf antiviraux systémiques figurent parmi les cinquante produits les plus vendus en 2003.***

***En quantités, et non plus en chiffre d'affaires, ce sont les médicaments du système nerveux central** ainsi que ceux **de l'appareil digestif qui sont les plus vendus en officine.** Les antalgiques (qui occupent les trois premières places du classement) constituent – de très loin – la classe la plus représentée. Parmi les médicaments de l'appareil digestif, les antiulcéreux se caractérisent par un taux de croissance élevé, qui contraste avec les taux de croissance généralement modérés, voire faibles, qui caractérisent la plupart des classes relevant de l'appareil digestif.*

Le marché des génériques représentait **5,2% des ventes en valeur** de spécialités pharmaceutiques remboursables (contre 3,9% en 2002). **En quantités**, la part de marché détenue par les génériques était nettement supérieure et s'élevait en 2003 à **10,8% des ventes** de spécialités remboursables (contre 7,8% en 2002).

Les ventes de **spécialités remboursables soumises à prescription obligatoire** représentaient en 2003 plus des **trois quarts du chiffre d'affaires officinal**. **En quantités**, toutefois, une part importante des ventes était réalisée par **les spécialités remboursables à prescription facultative : près de quatre médicaments sur dix**.

D'une manière générale, **les données publiées montrent également qu'il serait certainement plus exact de parler « des marchés pharmaceutiques »** que « du marché pharmaceutique ». Indépendamment de leur intérêt thérapeutique, les classes sont très loin d'avoir toutes la même importance économique et de connaître des évolutions comparables. Leurs ventes progressent parfois rapidement, dans d'autres cas, beaucoup moins vite et il arrive même que les ventes de certaines classes régressent, que ce soit en valeur ou en quantités. Aussi, lorsque l'on parle de la croissance des ventes des spécialités pharmaceutiques, convient-il de toujours garder présent à l'esprit qu'elle recouvre des réalités très différentes. Le présent recueil s'efforce de mettre cette constatation en évidence.

SOMMAIRE

1. INTRODUCTION	7
2. DONNEES UTILISEES	8
2.1 DONNEES DE VENTES	8
2.2 CLASSIFICATION ATC	8
2.3 LA DOSE DEFINIE JOURNALIERE	9
2.4 PRESENTATION DES DONNEES	10
3. LES VENTES DE MEDICAMENTS EN FRANCE : PRINCIPALES CARACTERISTIQUES	12
3.1 EVOLUTION DES VENTES DE SPECIALITES PHARMACEUTIQUES	12
3.1.1 Evolution en valeur	12
3.1.2 Evolution en quantités	13
3.2 LES PRODUITS LES PLUS VENDUS EN OFFICINE ET A L'HOPITAL	16
3.3 LA DECOMPOSITION DU MARCHE OFFICINAL	19
3.4 LA CONCENTRATION DU MARCHE SELON LES PRODUITS	20
3.5 LE MARCHE OFFICINAL SELON LE STATUT DES SPECIALITES	22
3.6 L'AGE DES PRODUITS LES PLUS VENDUS EN 2003	24
3.7 DECOMPOSITION, EN 2003, DU MARCHE DES SPECIALITES	25
3.8 LE MARCHE OFFICINAL DES GENERIQUES EN 2003	26
4. LES VENTES PAR CLASSE ATC	32
4.1 LES CLASSES LES PLUS VENDUES EN OFFICINE ET A L'HOPITAL	32
4.1.1 Répartition des ventes du marché officinal	33
4.1.2 Répartition des ventes du marché hospitalier	35
4.2 ANALYSE DES VENTES DANS LES PRINCIPALES CLASSES ATC EN OFFICINE	37
4.2.1 Voies digestives et métabolisme (A)	37
4.2.2 Sang et organes hématopoïétiques (B)	41
4.2.3 Système cardio-vasculaire (C)	43
4.2.4 Médicaments dermatologiques (D)	45
4.2.5 Médicaments du système génito-urinaire et hormones sexuelles (G)	47
4.2.6 Hormones systémiques (hormones sexuelles exclues) (H)	49
4.2.7 Antiinfectieux (J)	51
4.2.8 Antinéoplasiques et immunomodulateurs (L)	53
4.2.9 Médicaments du muscle et du squelette (M)	55
4.2.10 Système nerveux (N)	57
4.2.11 Antiparasitaires et insecticides (P)	61
4.2.12 Système respiratoire (R)	63
4.2.13 Organes sensoriels (S)	65
4.2.14 Divers (V)	67
4.3 ANALYSE DES VENTES DANS LES PRINCIPALES CLASSES ATC A L'HOPITAL	69
4.3.1 Voies digestives et métabolisme (A)	69
4.3.2 Sang et organes hématopoïétiques (B)	71
4.3.3 Système cardio-vasculaire (C)	73
4.3.4 Médicaments dermatologiques (D)	75
4.3.5 Médicaments du système génito-urinaire et hormones sexuelles (G)	77
4.3.6 Hormones systémiques (hormones sexuelles exclues) (H)	79
4.3.7 Antiinfectieux (J)	81
4.3.8 Antinéoplasiques et immunomodulateurs (L)	83
4.3.9 Médicaments du muscle et du squelette (M)	85

4.3.10	Système nerveux (N)	87
4.3.11	Antiparasitaires et insecticides (P)	89
4.3.12	Système respiratoire (R)	91
4.3.13	Organes sensoriels (S)	93
4.3.14	Divers (V)	95
5.	LES VENTES EXPRIMEES EN NOMBRE DE DDJ	98
5.1	REMARQUES GENERALES	98
5.2	DONNEES DEMOGRAPHIQUES	99
5.3	PRESENTATION DES DONNEES	100
6.	INDEX DES FIGURES ET DES TABLEAUX	111
7.	ANNEXE METHODOLOGIQUE	115
7.1	PROBLEMES LIES AU TRAITEMENT ET AU CONTROLE DES DONNEES	115
7.2	LE CALCUL DE L'AGE MOYEN DES MEDICAMENTS LES PLUS VENDUS	116

*Cette nouvelle édition a été conçue et rédigée par **Philippe CAVALIÉ**,
avec la collaboration de :*

Cristina de CALAN

*le concours de : **Marie-Laurence GOURLAY***

*et l'aide de : **Véronique COMBY***

Direction de l'Evaluation de la Publicité et des Produits Cosmétiques et Biocides :

Catherine DESMARES, directrice

1. INTRODUCTION

Ce recueil a pour objectif de présenter une **information statistique sur les ventes de médicaments en France de 1993 à 2003**. Il existe bien sûr d'autres publications sur ce sujet, provenant surtout d'organismes privés, mais elles ne traitent parfois, en fonction des objectifs poursuivis, qu'une partie du marché pharmaceutique. Certaines études, par exemple, excluent le marché hospitalier. A cet inconvénient s'ajoute souvent un défaut de perspective : si les données de l'année qui vient de s'écouler sont toujours les plus attendues et les plus interprétées, il est néanmoins précieux de pouvoir disposer de relevés plus anciens, afin de dégager des tendances qui ne soient pas seulement celles de la conjoncture. Des tendances de fond, liées par exemple à l'augmentation de la prévalence de pathologies lourdes, à la mise sur le marché de médicaments représentant des innovations importantes, peuvent être mises en évidence si l'on dispose de séries longues, indiquant l'évolution des ventes, faisant ressortir les déplacements d'une classe vers une autre.

Ces raisons ont incité à construire un document qui non seulement prenne en compte toutes les composantes du marché pharmaceutique, mais qui en restitue également les **mouvements au cours de ces onze dernières années**. Ce recueil présente donc des données portant sur les ventes de **spécialités remboursables** et de **spécialités non remboursables** (en les dissociant chaque fois qu'il est apparu pertinent de le faire), d'une part, et sur les **ventes de médicaments aux établissements hospitaliers**, d'autre part. Ce souci d'exhaustivité paraît d'autant plus justifié que ces deux composantes du marché sont liées l'une à l'autre. Les commentaires qui accompagnent les séries statistiques ou les graphiques reviendront à plusieurs reprises sur cette « interactivité ». En effet, les conditions de dispensation ou de prise en charge des médicaments ne sont pas figées une fois pour toutes : des médicaments aujourd'hui réservés à l'usage hospitalier peuvent être mis demain à la disposition des malades en officine. Aussi certaines évolutions *a priori* surprenantes trouvent-elles une explication très simple si l'on tient compte des événements qui ont marqué l'une ou l'autre composante du marché pharmaceutique.

Ce document comporte trois parties principales :

- ◆ La première est consacrée à la présentation du **marché pharmaceutique français** à l'aide de classements et de tableaux qui permettent d'en préciser les caractéristiques et de mettre en lumière ses particularités ainsi que les évolutions constatées au cours de la période 1993-2003.
- ◆ La seconde porte exclusivement sur **les ventes par classe ATC** (anatomique, thérapeutique, chimique). En retraçant l'évolution des ventes de spécialités pharmaceutiques au cours de la période 1993-2003, à l'aide de tableaux et de graphiques, cette partie permet de connaître les tendances de chaque classe et ses principaux faits marquants.
- ◆ La troisième, introduite cette année, présente, pour un ensemble de classes, sous-classes et molécules, les ventes exprimées en nombre de DDJ par jour et pour mille habitants.

2. DONNEES UTILISEES

2.1 DONNEES DE VENTES

Toutes les données présentées dans ce recueil ont été, sans exception, élaborées à partir des **déclarations de ventes que les titulaires d'autorisations de mise sur le marché (AMM) adressent chaque année pour le 31 mars à l'Afssaps**. Ces déclarations, prévues à l'article L 5121-17 et suivants du Code de la Santé Publique, présentent un caractère obligatoire, ce qui assure l'exhaustivité des données recueillies, tant pour le marché officinal que pour le marché hospitalier. De surcroît, comme ces déclarations portent sur toutes les présentations vendues en France au cours de l'année précédente, quel que soit le montant du chiffre d'affaires¹ réalisé, il est possible de suivre à un niveau très fin l'évolution des ventes².

D'une manière générale, l'observation de onze années de ventes consécutives – soit un intervalle de dix ans - a été jugée suffisante pour dégager et interpréter correctement les tendances du marché pharmaceutique français. Pour cette cinquième édition, la période retenue couvre donc la période 1993 à 2003.

2.2 CLASSIFICATION ATC

La classification utilisée est la classification ATC (anatomique, thérapeutique, chimique), établie par l'Organisation Mondiale de la Santé afin de favoriser des études internationales sur l'utilisation des médicaments. Les médicaments sont classés selon l'organe sur lequel ils agissent et/ou leurs caractéristiques thérapeutiques et chimiques. La classification se décline en cinq niveaux :

Niveau 1 : groupe « anatomique »

exemple : **A**- voies digestives et métabolisme

Niveau 2 : groupe « thérapeutique »

exemple : **A05**-thérapeutique hépatique et biliaire

Niveau 3 : sous-groupe « thérapeutique/pharmacologique »

exemple : **A05A**-thérapeutique biliaire

Niveau 4 : sous-groupe « chimique/thérapeutique/pharmacologique »

exemple : **A05AA**-acides biliaires

Niveau 5 : sous-groupe « substance chimique »

exemple : **A05AA01**-chénodésoxycholique acide

La version de la classification ATC utilisée pour ce rapport est celle qui a été mise à jour en novembre 2003 et publiée le 19 février 2004. Il n'est donc pas tenu compte des modifications intervenues postérieurement à la période étudiée. Par ailleurs, la terminologie utilisée est celle de la traduction officielle de la classification ATC.

¹ Même s'il existait jusqu'en 2003 un seuil d'exonération de la taxe sur les spécialités (C.A. < 760 000 euros), toutes les ventes devaient être déclarées auprès de l'Afssaps.

² L'annexe méthodologique présente les contrôles et traitements qui sont réalisés sur les données de ventes.

Contrairement aux options retenues pour les éditions précédentes, il a été décidé de ne plus attribuer de code ATC lorsque la substance active n'est pas recensée dans la classification établie par l'OMS. De même, les spécialités de phytothérapie qui avaient été classées en fonction de leur usage traditionnel (par exemple, troubles mineurs du sommeil), ont été réaffectées à la classe qui regroupe, par défaut, les médicaments n'ayant pas fait l'objet d'une classification spécifique : V03AX³. Ce travail avait été entrepris, lors de la préparation de la première édition, afin de « couvrir » le plus largement le marché pharmaceutique en suppléant la classification ATC lorsqu'elle n'avait pas attribué de code à une substance, ou bien lorsqu'elle s'avérait insuffisante (notamment pour les spécialités classées dans les « médicaments divers »). Au fil des années, les inconvénients de ce choix sont toutefois apparus supérieurs à ses avantages. En effet, ce codage interne, même s'il était limité *de facto* à certaines classes et ne concernait qu'un nombre restreint de spécialités, rendait plus difficiles les comparaisons avec d'autres statistiques également établies à partir de la classification ATC. D'autre part, il est apparu souhaitable de ne plus superposer à la classification officielle ATC utilisée par l'Afssaps dans ses bases de référence d'autres éléments de classification n'ayant qu'une finalité économique⁴. Enfin, lorsqu'une spécialité bénéficie de plusieurs indications, le codage a été corrigé afin qu'il porte exclusivement sur l'indication principale : les doubles (voir triples) codes ATC ont été supprimés. Ces corrections ont eu un impact sur les séries des données de ventes, principalement dans les classes A, G, M, N et V.

2.3 LA DOSE DEFINIE JOURNALIERE

Tout d'abord initiée par les pays scandinaves, puis reprise par l'Organisation Mondiale de la Santé, la « Defined Daily Dose » - généralement traduite en français par « Dose Définie Journalière » - a pour objectif de favoriser les comparaisons internationales en éliminant toutes les difficultés de mesure liées à l'hétérogénéité des tailles de conditionnement et aux différences de dosage d'un pays à l'autre. Le calcul des DDJ repose sur la détermination préalable d'une dose quotidienne de référence pour un adulte de soixante-dix kilos dans l'indication principale de chaque molécule. Cette dose moyenne - établie par des experts internationaux, sous l'égide du « Collaborating Centre for Drug Statistics Methodology » de l'OMS installé à Oslo - ne reflète pas nécessairement la posologie recommandée par l'AMM ni la posologie effective : elle constitue avant tout un étalon de mesure. Chaque présentation d'un médicament peut ainsi être convertie en nombre de DDJ. Dès lors, si l'on connaît le nombre total de boîtes vendues, il est aisé de calculer le nombre total de DDJ consommées au cours d'une année puis de procéder aux regroupements par molécules jugés pertinents. Pour tenir compte des différences de population d'un pays à l'autre, le nombre de DDJ est ensuite divisé par le nombre total d'habitants (enfants compris). Par convention, les résultats sont présentés pour mille habitants et par jour. De cette manière, il est possible de comparer les consommations nationales et de calculer, le cas échéant, une consommation moyenne internationale. Toutefois, les différences dans la pyramide des âges des populations observées peuvent représenter une difficulté dans l'interprétation des résultats. En effet, les médicaments pédiatriques sont intégrés dans le calcul du nombre de DDJ sur la base de la dose standard retenue pour un adulte (nécessairement plus élevée). Il en résulte que, toutes

³ Seules les spécialités homéopathiques n'y ont pas été intégrées, essentiellement en raison des difficultés de traitement qu'elles posent. En effet, les spécialités à nom commun - qui représentent l'essentiel du marché de l'homéopathie en France - ne possèdent pas les identifiants administratifs habituels des spécialités pharmaceutiques.

⁴ C'est à dire une classification qui aide à décomposer plus finement le marché français des médicaments.

choses étant égales par ailleurs, le pays qui comprend une proportion plus élevée d'enfants « produira » moins de DDJ qu'un pays qui en comprend une proportion moindre.

2.4 PRESENTATION DES DONNEES

Les données concernent les **ventes aux officines** et les **ventes aux hôpitaux**.

Les chiffres d'affaires sont exprimés en prix fabricant hors taxes (PFHT), et non en prix public. Ils tiennent compte des remises éventuellement consenties. Pour le marché hospitalier, les chiffres d'affaires sont donc calculés sur la base des prix de cession effectifs. Ils intègrent également les ventes aux diverses collectivités (cliniques privées, dispensaires, centres de vaccination, etc.).

Les unités déclarées correspondent au nombre de boîtes vendues. Les unités vendues aux établissements hospitaliers sont désormais publiées pour les classes représentant les postes de dépenses les plus importants. Dans les autres classes, en revanche, il n'est pas apparu pertinent de publier ces données quantitatives, en raison de l'usage limité qui est fait des médicaments appartenant à ces classes dans les établissements hospitaliers.

Les parts de marché en valeur (chiffres d'affaires) et en quantités (unités vendues) ont été calculées par rapport au montant total des ventes de spécialités pharmaceutiques (hors spécialités homéopathiques à nom commun).

Le taux de variation⁵ calculé pour chaque classe correspond au taux de croissance moyen annuel (TCMA) au cours de la période 1993-2003.

Les graphiques ont été établis sous forme d'évolution indiciaire (base 100 en 1993). Une échelle semi-logarithmique a parfois été retenue afin de présenter sur un même graphique des évolutions de classes ou de sous-classes très divergentes. Ces graphiques ne sont pas tous à la même échelle : ils sont adaptés aux évolutions au sein de chaque classe ATC niveau 1. Ces évolutions étant parfois très différentes, le choix d'une échelle unique aurait certes facilité les comparaisons visuelles mais présenté l'inconvénient de rendre très peu lisibles certains graphiques.

Pour des raisons de lisibilité également, l'évolution indiciaire de certaines classes peu vendues n'a pas été présentée lorsque cela aurait abouti à faire figurer un trop grand nombre de courbes sur un même graphique.

Le nombre de traitements pour les contraceptifs oraux a été calculé sur la base du nombre de plaquettes contenues dans chaque boîte : 1 plaquette = 1 traitement ; 3 plaquettes = 3 traitements. En conséquence, le nombre de boîtes vendues a été multiplié par le nombre de traitements que contient chaque boîte, donnant ainsi un nombre total de traitements annuels.

$${}^5 \text{TCMA} = \sqrt[i]{X_{n+i} / X_n}$$

où X_{n+i} représente le chiffre d'affaires de l'année courante $n+i$ et X_n le chiffre d'affaires de l'année de base n . Le TCMA est donc calculé en prenant la racine à la puissance i du rapport du chiffre d'affaires de l'année courante sur celui de l'année de base.

LES VENTES DE MEDICAMENTS EN FRANCE : PRINCIPALES CARACTERISTIQUES

3. LES VENTES DE MEDICAMENTS EN FRANCE : PRINCIPALES CARACTERISTIQUES

3.1 EVOLUTION DES VENTES DE SPECIALITES PHARMACEUTIQUES

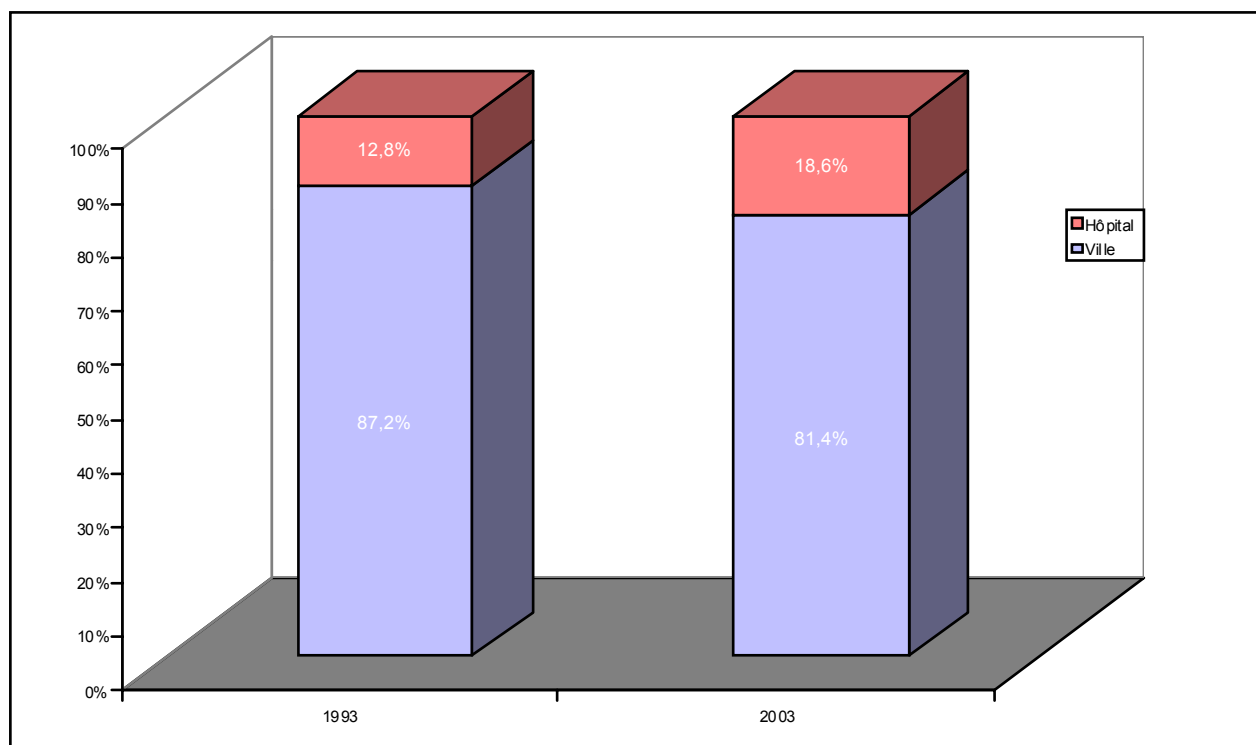
3.1.1 Evolution en valeur

Les ventes de spécialités pharmaceutiques destinées aux officines et celles destinées à l'usage hospitalier n'ont pas progressé au même rythme durant la période 1993-2003 (**Tableau 1** et **Figure 2**). Le marché hospitalier s'est distingué par un taux de croissance moyen annuel très soutenu : 10%. Les ventes aux officines ont, elles, augmenté de 5,3% durant cette même période. Ces rythmes différents, qui ont entraîné une forte augmentation de la part de l'hôpital dans le marché pharmaceutique français (**Figure 1**), ne constituent pas des taux de croissance « naturels » pour les raisons suivantes :

- ◆ A deux reprises, au cours de ces dernières années, le champ couvert par les déclarations de ventes a été élargi. En effet, depuis 1995, des autorisations de mise sur le marché sont délivrées aux produits sanguins stables et, depuis 1997, aux gaz médicaux. Il en résulte que les ventes de ces produits sont désormais déclarées à l'Afssaps et s'ajoutent aux chiffres d'affaires réalisés. L'impact de cet « effet de champ » est toutefois beaucoup plus important à l'hôpital qu'en ville⁶. Pour cette raison, l'évolution des ventes de médicaments aux hôpitaux à « champ courant » (c'est à dire en tenant compte de tous les médicaments, quelle que soit la date d'obtention de leur A.M.M.) et celle à « champ constant » (c'est à dire en éliminant les produits qui, au cours de la période étudiée, ont obtenu des A.M.M., alors qu'ils étaient précédemment commercialisés sans A.M.M.) ont été dissociées sur la **Figure 2**. Un différentiel de 0,8% par an, sur l'ensemble de la période, apparaît entre les deux courbes. L'élargissement du champ du médicament a donc eu un impact certain sur le taux de croissance des ventes de médicaments aux hôpitaux. D'autres décisions ont joué toutefois en sens inverse, contribuant à modérer la progression des ventes de médicaments aux hôpitaux et à accroître celle des ventes de médicaments aux officines. Ainsi, la levée de la réserve hospitalière portant sur les hormones de croissance, sur les antirétroviraux, sur les interférons- α (pour leurs indications concernant le traitement de l'hépatite C), sur les sétrons et la ciclosporine a représenté un allègement des dépenses à l'hôpital.
- ◆ Enfin, même si l'impact économique de cette mesure a été modeste, **il faut signaler que des médicaments**, notamment dans les classes B (sang et organes hématopoïétiques), S (organes sensoriels) et V (divers), **sont devenus des dispositifs médicaux** en 1998 (certaines préparations ophtalmologiques, des produits « auxiliaires pour transfusion sanguine », par exemple). Le changement de statut de ces produits a contribué à ralentir – de façon très limitée – la progression des ventes de spécialités pharmaceutiques aux officines et aux hôpitaux.

⁶ Les produits sanguins stables ne sont pas vendus en officine. Les gaz médicaux, s'ils ne sont pas exclusivement réservés à l'usage hospitalier (les insuffisants respiratoires en disposent à leur domicile grâce à un circuit de distribution spécifique) sont néanmoins beaucoup plus vendus aux hôpitaux et aux collectivités qu'en ville.

Figure 1 : Décomposition des ventes, en valeur, des médicaments en France en 1993 et en 2003



3.1.2 Evolution en quantités

L'évolution des unités vendues en officine (nombre de boîtes) a été très modérée au cours de ces dix dernières années (**Figure 3**). Plusieurs sous-périodes peuvent néanmoins être distinguées :

Si l'on exclut l'année 1995, la décroissance des unités vendues a été continue jusqu'en 1998. Les unités ont ensuite augmenté de nouveau, mais les taux de croissance n'ont guère dépassé au cours de ces dernières années un peu plus de 1% par an. Même si les changements dans les tailles de conditionnement et la mise sur le marché de présentations différemment dosées en principe actif se répercutent sur le nombre d'unités vendues, ces deux facteurs ne sauraient néanmoins fausser - si l'on raisonne au niveau du marché général - les évolutions d'une année sur l'autre. La diminution observée entre 1996 et 1998 ne peut donc être que partiellement expliquée par des modifications de conditionnement : elle reflète également une modération de la consommation en quantités de certaines spécialités pharmaceutiques.

Les unités vendues aux hôpitaux ont été exclues de la **Figure 3** car l'hétérogénéité des déclarations de ventes rend très délicat leur dénombrement.

Tableau 1 : Evolution des ventes de spécialités pharmaceutiques

Chiffre d'affaires

Unité : million d'euros

ANNEE	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Spécialités vendues aux officines	10 590	10 764	11 523	11 777	12 141	12 824
<i>dont homéopathie à nom commun</i>	116	108	128	123	125	134
Spécialités vendues aux hôpitaux	1 539	1 638	1 885	2 031	2 187	2 314
TOTAL FRANCE	12 129	12 402	13 408	13 808	14 328	15 138

ANNEE	1999	2000	2001	2002	2003	Evolution 2003/2002
Spécialités vendues aux officines	13 927	14 782	15 920	16 619	17 766	6,9%
<i>dont homéopathie à nom commun</i>	140	150	159	166	174	4,8%
Spécialités vendues aux hôpitaux	2 531	2 598	3 084	3 708	4 005	8,0%
TOTAL FRANCE	16 458	17 380	19 004	20 327	21 771	7,1%

17768

Unités Vendues

Unité : million de boîtes

ANNEE	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Spécialités vendues aux officines (1)	2 968	2 905	3 002	2 966	2 958	2 953

ANNEE	1999	2000	2001	2002	2003	Evolution 2003/2002
Spécialités vendues aux officines (1)	3 034	3 035	3 100	3 128	3 174	1,5%

(1) hors homéopathie à nom commun

Figure 2 : Evolution des ventes en valeur des spécialités pharmaceutiques entre 1993 et 2003

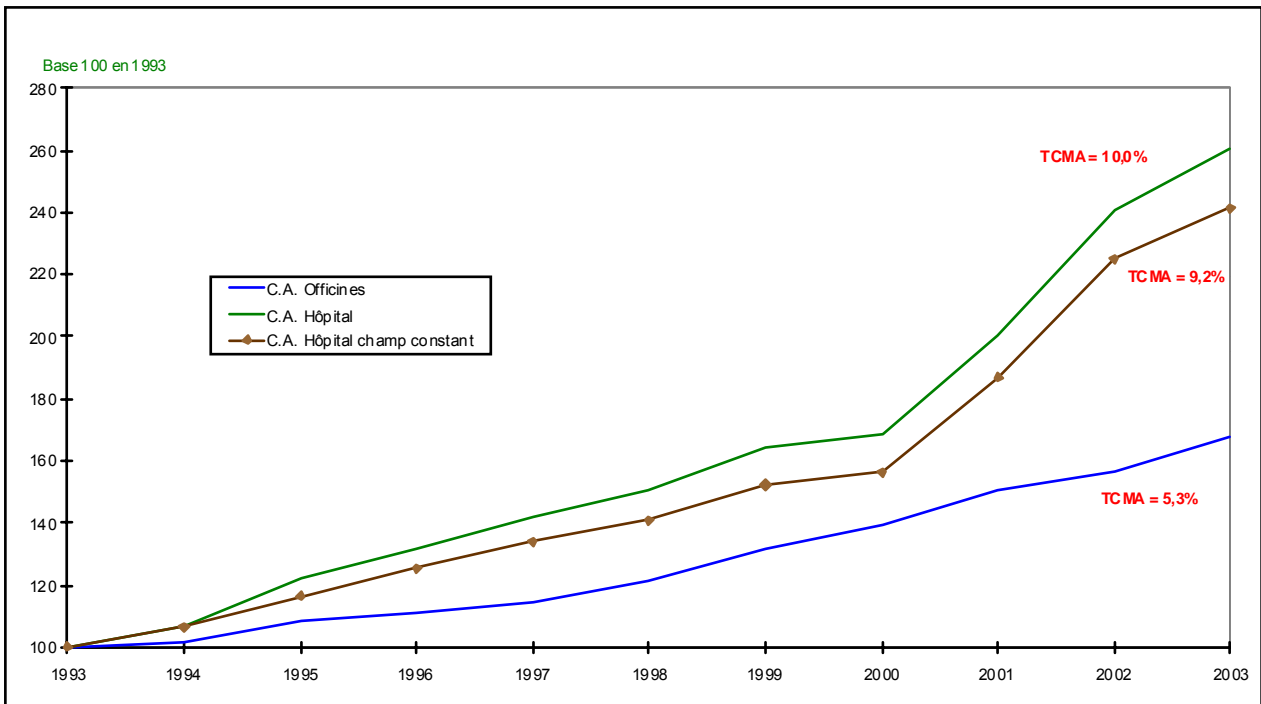
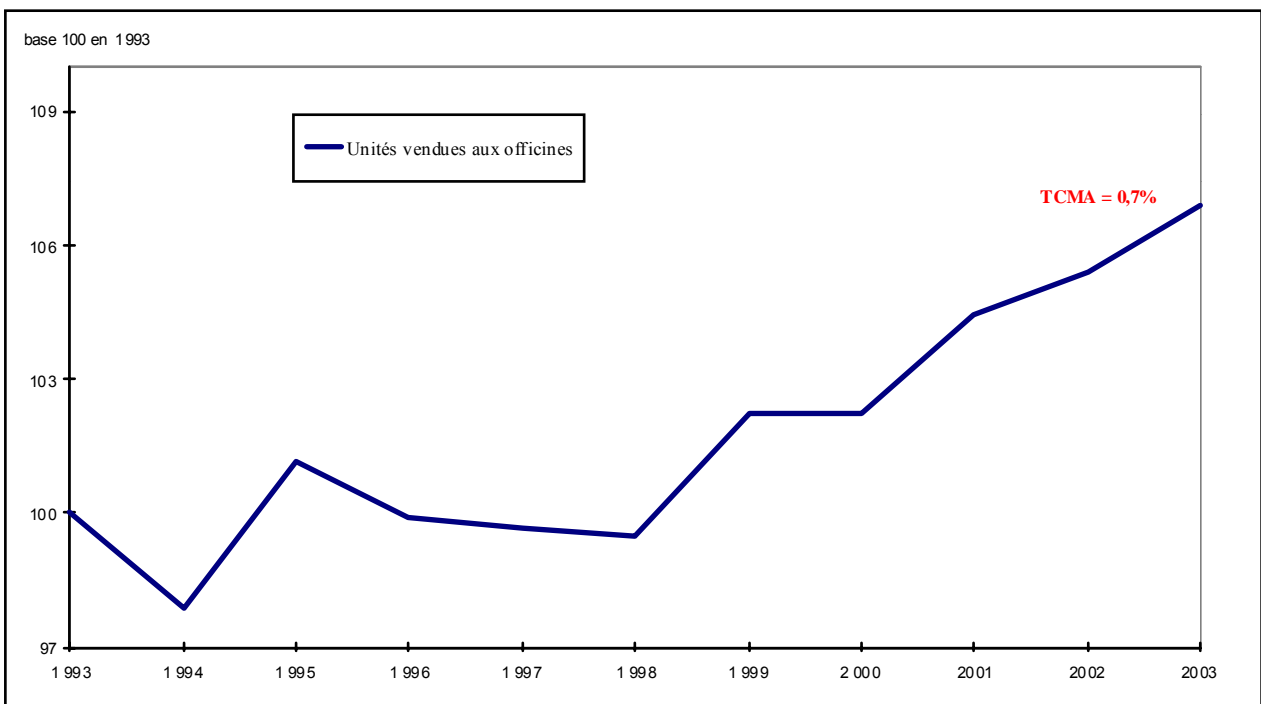


Figure 3 : Evolution des ventes en quantités des spécialités pharmaceutiques entre 1993 et 2003



3.2 LES PRODUITS LES PLUS VENDUS EN OFFICINE ET A L'HOPITAL

Ces classements portent exclusivement sur les médicaments disposant d'un nom de marque. Ils se rapportent donc aux ventes de tous les médicaments commercialisés sous un même nom de marque, quels que soient leur forme, leur dosage ou leur taille de conditionnement, et intègrent également les génériques qui ne sont pas commercialisés sous le nom de la Dénomination Commune Internationale.

Le **classement des produits les plus vendus aux officines**, en valeur, présente de moins en moins de similitudes avec celui des produits les plus vendus en quantités : seuls douze médicaments sur les cinquante premiers figurent sur les deux listes (**Tableau 2**). Ces différences s'expliquent par les écarts de prix entre les spécialités vendues dans les officines. Les médicaments les plus couramment achetés - sur prescription ou non - sont des antalgiques dont les prix sont généralement faibles, tandis que les médicaments qui représentent les chiffres d'affaires les plus importants appartiennent à des classes dont les prix sont, en règle générale, beaucoup plus élevés (antiulcéreux, hypolipémiants, antidépresseurs, etc.).

Le **classement des produits les plus vendus aux établissements hospitaliers** (en valeur) ne possède plus qu'un seul produit en commun avec celui du marché officinal : Zyprexa® (**Tableau 3**). A l'hôpital, ce sont des spécialités destinées au traitement de pathologies très lourdes qui représentent les dépenses les plus importantes du poste « médicaments » : antiviraux systémiques, antinéoplasiques, immunosuppresseurs, etc. Les produits sanguins stables, notamment les facteurs de la coagulation sanguine, sont également très représentés dans ce classement.

La comparaison des classements des années 2002 et 2003 ne fait pas apparaître de modifications majeures, tout au moins pour les médicaments figurant parmi les dix premiers. Pour certains médicaments de ville, inscrits au Répertoire de l'Afssaps comme spécialités de référence, leur recul dans le classement s'explique par la croissance des ventes de leurs génériques. A l'hôpital, la levée de la Réserve Hospitalière pour certains médicaments a conduit à des transferts de ventes d'un marché vers l'autre et s'est donc répercuté sur leur classement.

Tableau 2 : Les cinquante produits les plus vendus en officine en 2003

1- En valeur			2- En quantités		
Rang 2003 (rang 2002)	Produit	Classe	Rang 2003 (rang 2002)	Produit	Classe
1 (1)	MOPRAL	Antiulcéreux	1 (1)	DOLIPRANE	Antalgique
2 (2)	TAHOR	Hypolipémiant	2 (2)	EFFERALGAN	Antalgique
3 (3)	PLAVIX	Antiagrégant plaquettaire	3 (3)	DAFALGAN	Antalgique
4 (7)	SERETIDE	Antiasthmatique	4 (6)	STILNOX	Hypnotique
5 (5)	ELISOR	Hypolipémiant	5 (7)	KARDEGIC	Antiagrégant plaquettaire
6 (6)	ZOCOR	Hypolipémiant	6 (8)	LEVOTHYROX	Hormones
7 (7)	VASTEV	Hypolipémiant	7 (5)	SPASFON	Antispasmodique
8 (8)	DEROXAT	Antidépresseur	8 (10)	PROPOFAN	Antalgique
9 (10)	AMLOR	Antihypertenseur	9 (4)	DI-ANTALVIC	Antalgique
10 (9)	VIOXX	Antiarthrosique	10 (12)	ADVIL	Antalgique
11 (11)	DOLIPRANE	Antalgique	11 (11)	DAFLON	Veinotonique
12 (34)	SYMBICORT	Antiasthmatique	12 (9)	ASPEGIC	Antalgique
13 (17)	TRIATEC	Antihypertenseur	13 (15)	DEROXAT	Antidépresseur
14 (49)	INEXIUM	Antiulcéreux	14 (17)	ELUDRIL	O.R.L. - antibactérien
15 (12)	EFFERALGAN	Antalgique	15 (14)	MAGNE B6	Métabolisme
16 (13)	CELEBREX	Antiarthrosique	16 (13)	MOPRAL	Antiulcéreux
17 (16)	ORELOX	Antibiotique	17 (21)	TAHOR	Hypolipémiant
18 (14)	OGAST	Antiulcéreux	18 (18)	VOLTARENE	Antiinflammatoire
19 (18)	LOVENOX	Anticoagulant	19 (23)	ENDOTELON	Veinotonique
20 (23)	ARICEPT	Antidépresseur	20 (16)	ZYRTEC	Antihistaminique
21 (20)	LANZOR	Antiulcéreux	21 (19)	MOTILIUM	Antémétique
22 (27)	APROVEL	Antihypertenseur	22 (27)	GLUCOPHAGE	Antidiabétique
23 (29)	PARIET	Antiulcéreux	23 (22)	TEMIESTA	Anxiolytique
24 (21)	SEROPRAM	Antidépresseur	24 (20)	RENUTRYL	Nutrition
25 (19)	TANAKAN	Vasodilatateur	25 (25)	GINKOR	Veinotonique
26 (25)	SUBUTEX	Traitement substitutif	26 (36)	ORELOX	Antibiotique
27 (24)	PYOSTACINE	Antibiotique	27 (24)	GAVISCON	Antiacide
28 (70)	ZYPREXA	Neurodépresseur	28 (32)	PIASCLELINE	Antirhumatismal
29 (32)	COVERSYL	Antihypertenseur	29 (41)	FORLAX	Laxatif
30 (61)	INIPOMP	Antiulcéreux	30 (39)	PIVALONE	O.R.L.
31 (102)	FOSAMAX	Traitement ostéoporose	31 (43)	LYSOPAINE	O.R.L.
32 (51)	COAPROVEL	Antihypertenseur	32 (33)	LAMALINE	Antalgique
33 (33)	AVONEX	Traitement sclérose en plaques	33 (60)	OROPIVALONE	O.R.L. - antibactérien
34 (26)	LIPANTHYL	Hypolipémiant	34 (76)	RHINOFLUIMUQL	O.R.L.
35 (28)	DAFLON	Veinotonique	35 (62)	ELISOR	Hypolipémiant
36 (15)	PROZAC	Antidépresseur	36 (127)	LYSANXIA	Anxiolytique
37 (44)	LAMISIL	Antifongique	37 (42)	NUROFEN	Antalgique
38 (38)	RISPERDAL	Antipsychotique	38 (57)	CYSTINE B6	Préparation
39 (39)	COZAAR	Antihypertenseur	39 (55)	SUBUTEX	Traitement substitutif
40 (67)	NEURONTIN	Antiépileptique	40 (57)	AMLOR	Antihypertenseur
41 (55)	EFFEXOR	Antidépresseur	41 (59)	MAXILASE	O.R.L.
42 (-)	GLIVEC	Antinéoplasique	42 (49)	TANAKAN	Vasodilatateur
43 (36)	REBETOL	Traitement de l'hépatite C	43 (63)	MÉDIATOR	Hypolipémiant
44 (30)	XALATAN	Antiglaucomeux	44 (45)	DI-ALGIREX	Antalgique
45 (56)	ZOLOFT	Antidépresseur	45 (60)	METEOSPASYL	Antispasmodique
46 (48)	TAREG	Antihypertenseur	46 (26)	LEXOMIL	Anxiolytique
47 (42)	ZELUTREX	Antiviral systémique	47 (64)	HEPT A MYL	Vasodilatateur
48 (37)	ART 50	Antiarthrosique	48 (47)	KETUM	Antiinflammatoire
49 (22)	VASTAREL	Antiangoreux	49 (72)	NUREFLEX	Antalgique
50 (1292)	VIRAFERON	Immunomodulateur	50 (73)	ZOCOR	Hypolipémiant

O.R.L. Oto-Rhino-Laryngologie

N.B. Les médicaments pour lesquels aucun classement antérieur n'est mentionné n'étaient pas encore commercialisés en officine en 2002. Les lignes surlignées en vert correspondent aux produits apparaissant dans les deux classements (valeur et quantités).

Tableau 3 : Les cinquante produits les plus vendus à l'hôpital en 2003

En valeur

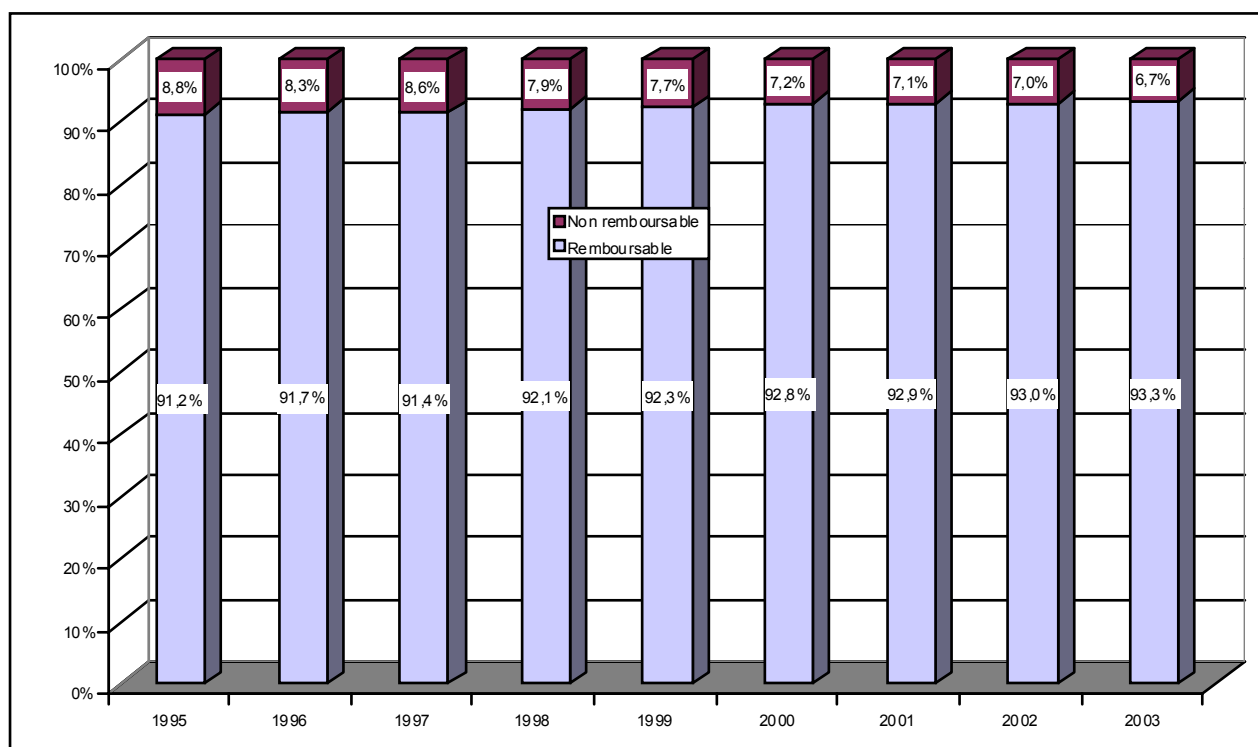
(chiffre d'affaires calculé sur la base des prix réellement facturés)

Rang 2003 (rang 2002)	Produit	Classe
1 (1)	EPREX	Antianémique
2 (5)	NEORECORMON	Immunomodulateur
3 (4)	TAXOL	Antinéoplasique
4 (44)	ARANESP	Antianémique
5 (6)	TAXOTERE	Antinéoplasique
6 (8)	RECOMBIMATE	Facteur de la coagulation sanguine
7 (10)	ELOXATINE	Antinéoplasique
8 (13)	KALETRA	Antiviral systémique
9 (16)	MABTHERA	Antinéoplasique
10 (11)	TRIZIVIR	Antiviral systémique
11 (7)	NEUPOGEN	Facteur de croissance
12 (17)	REMICADE	Antinéoplasique
13 (12)	TEGELINE	Antinéoplasique
14 (48)	VIREAD	Antiviral systémique
15 (15)	CAMPTO	Antinéoplasique
16 (18)	GEMZAR	Antinéoplasique
17 (28)	HERCEPTIN	Antinéoplasique
18 (14)	COMBIVIR	Antiviral systémique
19 (20)	GRANOCYTE	Facteur de croissance
20 (19)	CEREZYME	Maladie de Gaucher
21 (24)	FARMORUBBICINE	Antinéoplasique
22 (27)	CELLCEPT	Antiviral systémique
23 (26)	VIALEBEX	Substitut du plasma
24 (25)	FLOLAN	Traitement de l'HTA pulmonaire
25 (21)	REFACTO	Facteur de la coagulation sanguine
26 (29)	FACTANE	Facteur de la coagulation sanguine
27 (30)	SEVORANE	Anesthésique
28 (33)	KOGENATE	Facteur de la coagulation sanguine
29 (31)	ZIAGEN	Antiviral systémique
30 (36)	NOVOSEVEN	Facteur de la coagulation sanguine
31 (71)	ZOMETA	Médic. agissant sur la structure osseuse
32 (34)	SUSTIVA	Antiviral systémique
33 (131)	TRACLEER	Traitement de l'HTA pulmonaire
34 (32)	AUGMENTIN	Antibiotique
35 (39)	EPIVIR	Antiviral systémique
36 (9)	GLIVEC	Antinéoplasique
37 (35)	FORTUM	Antibiotique
38 (117)	VFEND	Antimycosique
39 (3)	CIFLOX	Antibiotique
40 (47)	OLUCLINOMEL	Situation particulière d'alimentation
41 (59)	ZYPREXA	Neurleptique
42 (41)	NAVELBINE	Antinéoplasique
43 (56)	OCTAGAM	Antibiotique
44 (69)	ENBREL	Immunosuppresseur
45 (23)	DIPRIVAN	Anesthésique
46 (55)	TEMODAL	Antinéoplasique
47 (22)	PROGRAF	Immunosuppresseur
48 (48)	TRIFLUCAN	Antifongique
49 (46)	VIRAMUNE	Antiviral systémique
50 (51)	BENEFIX	Facteur de la coagulation sanguine

N.B. Les solutions de remplissage et les gaz médicaux ont été exclus de ce classement. **Les lignes surlignées en bleu correspondent aux produits apparaissant dans le classement en valeur en officine.**

3.3 LA DECOMPOSITION DU MARCHE OFFICINAL

Figure 4 : Evolution des parts du marché officinal en valeur entre 1995 et 2003



Portant sur la période 1995-2003, la **Figure 4** montre que la part de marché détenue par les spécialités non remboursables diminue. Même si quelques spécialités non prises en charge par les régimes d'assurance maladie (mais soumises à prescription) ont été commercialisées au cours de ces dernières années et ont pu, grâce à des niveaux de ventes assez élevés, contribuer à la croissance de ce marché, les ventes des spécialités remboursables ont toujours progressé à un rythme plus soutenu. La part de marché des médicaments non remboursables ne peut donc que décroître. Notons toutefois que ces parts seraient légèrement différentes si elles étaient calculées à partir des chiffres d'affaires exprimés en prix public. En effet, le coefficient de passage du prix fabricant au prix public TTC est plus élevé pour une spécialité non remboursable (TVA à 5,5% et non à 2,1%, marges de distribution libres et non réglementées) que pour une spécialité remboursable. Il en résulte donc que la part de marché est plus élevée en prix public qu'en prix fabricant. **En 2003, le chiffre d'affaires des spécialités remboursables, exprimé en prix fabricant, s'élevait à 16,6 milliards d'euros, y compris l'homéopathie à nom commun.**

3.4 LA CONCENTRATION DU MARCHÉ SELON LES PRODUITS

L'étude de la concentration du marché officinal et de celle du marché hospitalier met en évidence plusieurs faits (**Figure 5, Figure 6, Figure 7**) :

- ◆ 3110 produits différents ont été vendus dans les officines en 2003 et plus de 2350 aux établissements hospitaliers. Ces nombres élevés masquent une **concentration importante du marché**. Les 500 premiers produits ont représenté 83% des ventes (en valeur) de spécialités pharmaceutiques aux officines, et 96% des ventes aux hôpitaux. Sur l'un et l'autre marché, il existe donc de très nombreux produits dont les ventes sont faibles, voire marginales.
- ◆ Quel que soit le nombre de produits retenus, **la concentration du marché est toujours plus élevée à l'hôpital qu'en officine**. En particulier, la part de marché détenue par les dix premiers produits vendus aux hôpitaux est très supérieure à celle qui est détenue par les dix premiers produits du marché officinal en valeur en 2003.
- ◆ Sur le seul marché officinal, les dix premiers produits détiennent une part un peu plus importante en quantités qu'en valeur. Toutefois, dès que l'on prend en compte un nombre plus important de médicaments, la part de marché des premiers produits en valeur devient rapidement plus élevée que celle des premiers produits en quantités.
- ◆ La concentration du marché hospitalier en 2003 est toujours supérieure à celle mesurée en 1993.

Figure 5 : Part du marché officinal, en valeur, détenue par les premiers produits 1993-2003

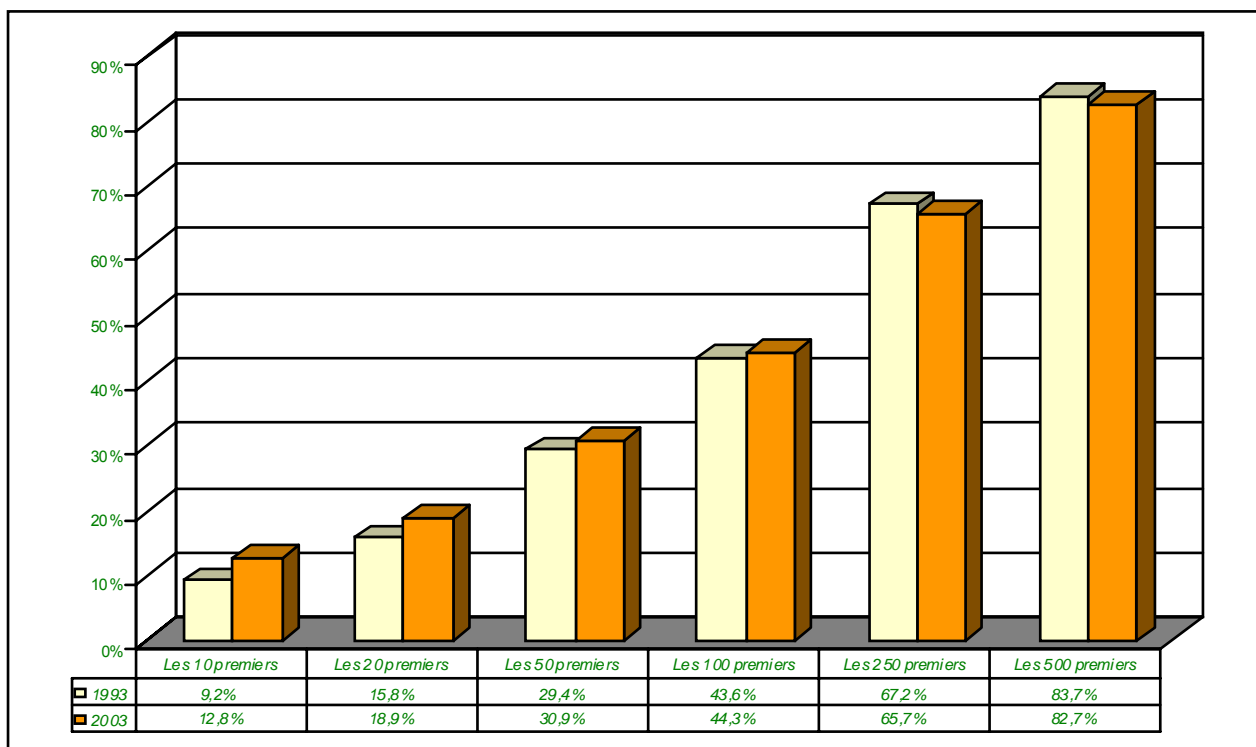


Figure 6 : Part du marché hospitalier, en valeur, détenue par les premiers produits 1993/2003

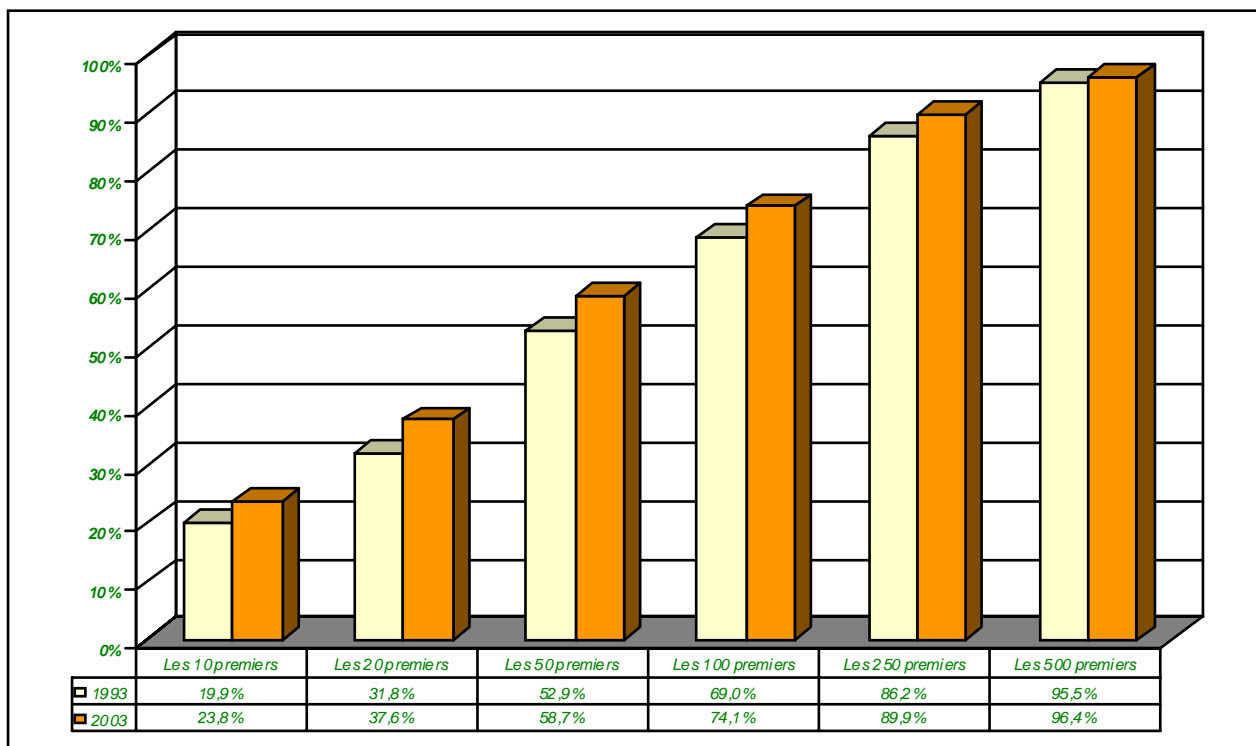
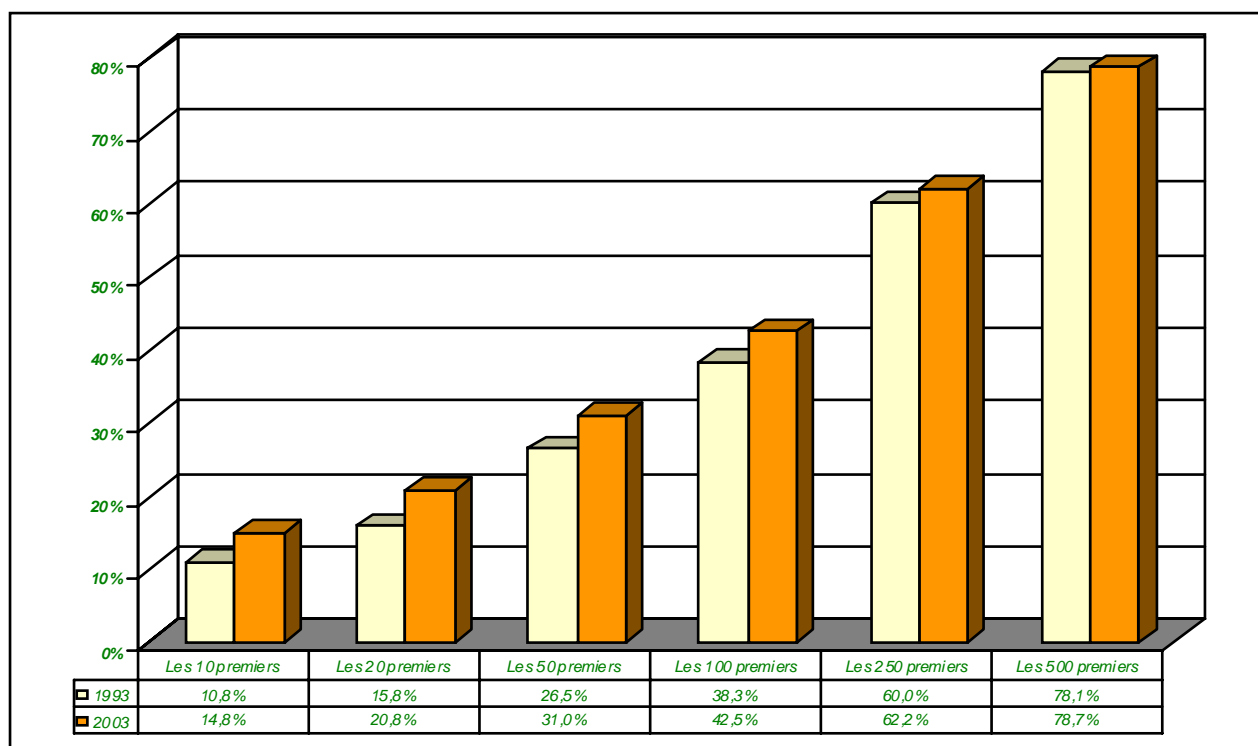


Figure 7 : Part du marché officinal, en quantités, détenue par les premiers produits 1993/2003



3.5 LE MARCHE OFFICINAL SELON LE STATUT DES SPECIALITES

Le terme « statut » est utilisé ici par commodité afin de décrire la situation des spécialités au regard de leurs conditions de prescription : prescription obligatoire ou prescription facultative. En effet, les spécialités pharmaceutiques vendues en officine sont soumises à une prescription obligatoire (**SPO**), lorsqu'elles sont inscrites sur une liste (liste I, liste II ou stupéfiants) et à une prescription facultative (**SPF**) lorsqu'elles ne sont pas inscrites sur l'une de ces listes. Ce sont souvent les médicaments remboursables qui sont soumis à une prescription médicale obligatoire, et les médicaments non remboursables qui peuvent être achetés sans prescription. Il serait cependant erroné d'en conclure que les médicaments remboursables sont obligatoirement prescrits et que les médicaments non remboursables sont toujours en vente libre. Si la **Figure 8** montre que les médicaments remboursables soumis à prescription représentaient en valeur plus des trois quarts du chiffre d'affaires des médicaments en 2003, la **Figure 9** fait ressortir le nombre important de boîtes de médicaments remboursables vendues sans prescription obligatoire : plus d'un médicament sur trois. Notons également que les médicaments non remboursables soumis à prescription obligatoire sont des médicaments beaucoup plus onéreux que la moyenne : leur part de marché n'est que de 1,1% en quantités mais de 2,1% en valeur. Les médicaments relevant de ce statut sont essentiellement des contraceptifs oraux, mais aussi des spécialités récentes aux indications très ciblées : VIAGRA[®], XENICAL[®], ZYBAN[®], etc.

Figure 8: Décomposition du marché officinal en valeur selon le statut des spécialités

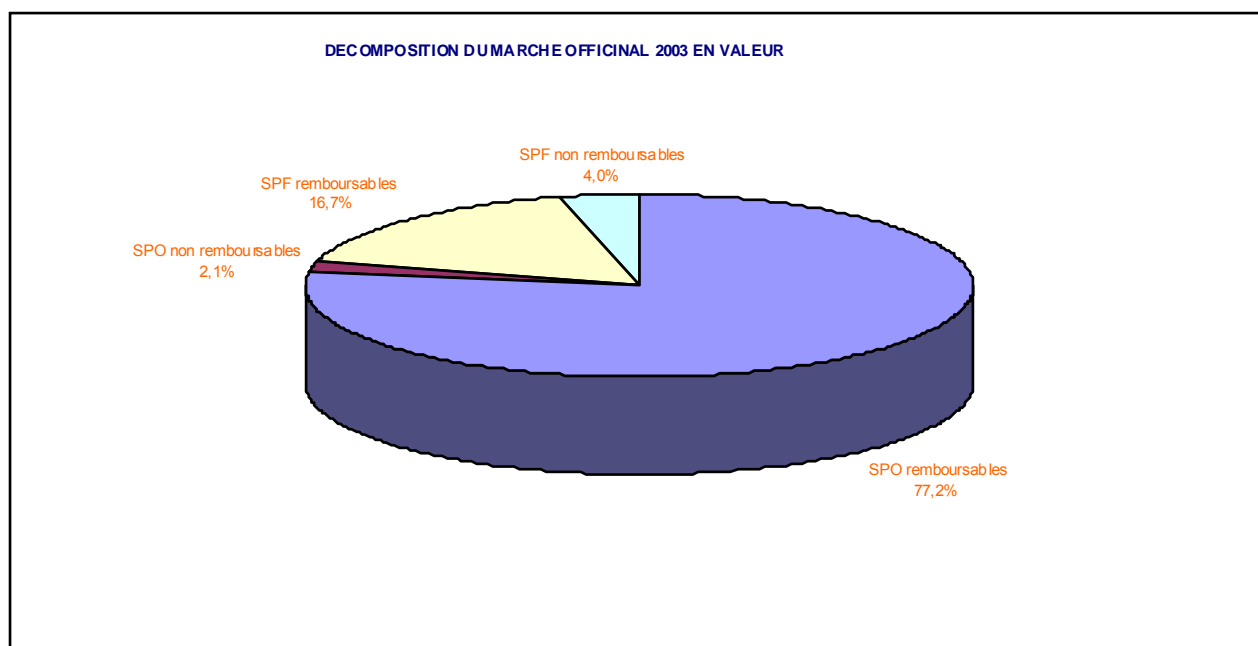
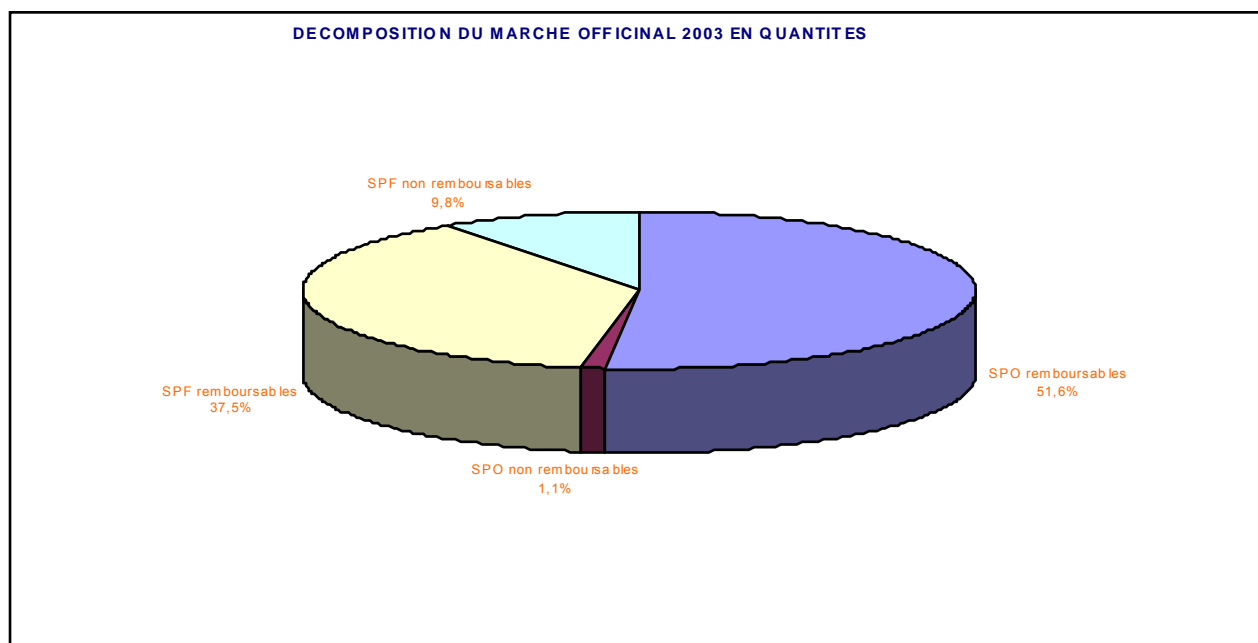


Figure 9 : Décomposition du marché officinal en quantités selon le statut des spécialités



3.6 L'AGE DES PRODUITS LES PLUS VENDUS EN 2003

Cette analyse a porté sur :

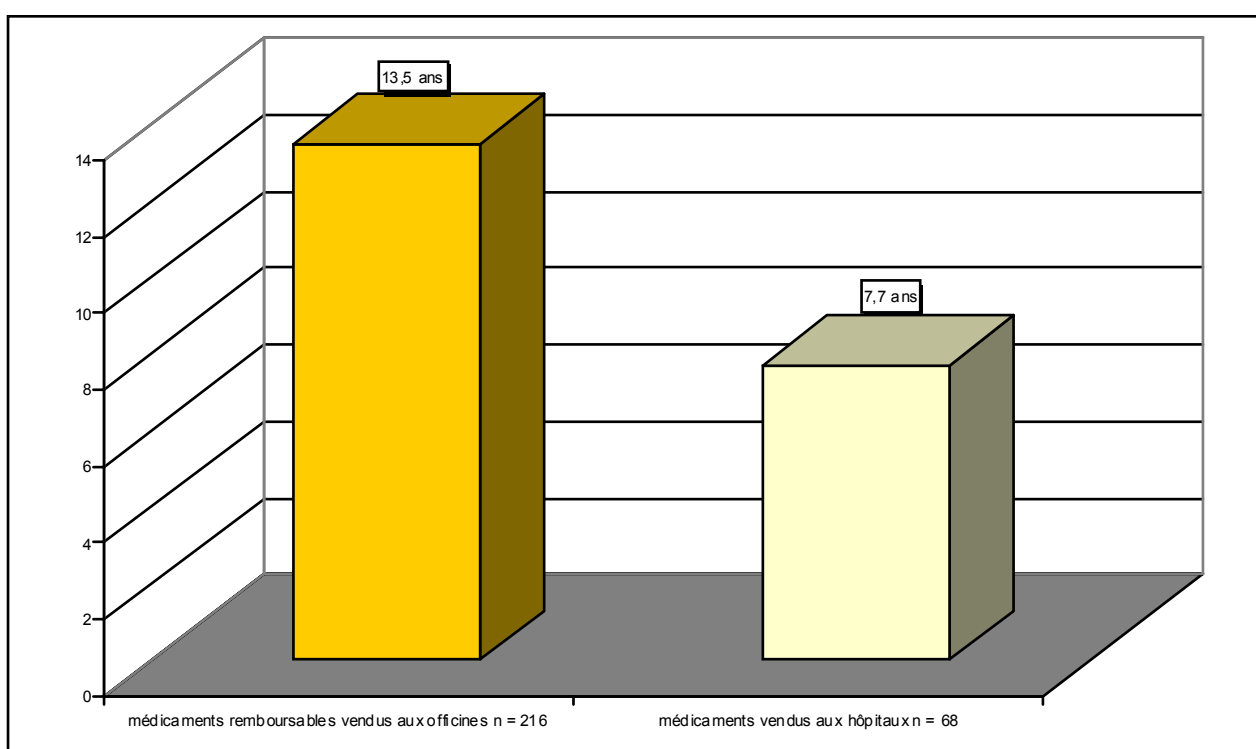
- ◆ Les spécialités remboursables, pour le marché officinal (à l'exclusion des spécialités homéopathiques à nom commun)
- ◆ Les spécialités agréées à l'usage des collectivités, pour le marché hospitalier (à l'exclusion des produits sanguins stables et des gaz médicaux).

En raison du très grand nombre de médicaments commercialisés⁷ (3110 sur le marché officinal et près de 2400 sur le marché hospitalier en 2003), seuls les produits les plus vendus ont été retenus. Ils représentaient 66,6% des ventes en valeur, soit :

- ▶ 216 produits vendus aux officines, dont deux génériques
- ▶ 68 produits vendus aux hôpitaux

La part de marché détenue par ces premiers produits (66,6%) a été jugée suffisante pour mesurer l'âge moyen des médicaments présents sur le marché français.

Figure 10 : Age moyen des produits les plus vendus en 2003



⁷ Correspondant, bien entendu, à un nombre de présentations encore supérieur.

Cet âge moyen des produits a été calculé à partir de la date de lancement de la première présentation commercialisée sur le marché français (par exemple médicament lancé en 1983 = 20 ans), puis en pondérant l'âge de chaque produit par son chiffre d'affaires 2003, afin de prendre en compte les réalités économiques du marché pharmaceutique (en introduisant ce système de pondération, les médicaments qui réalisent les chiffres d'affaires les plus importants pèsent davantage que les produits moins vendus). En ce qui concerne les génériques, l'âge retenu est celui de la spécialité de référence. Les détails de calcul sont précisés dans l'annexe méthodologique.

Les résultats de ce calcul (**Figure 10**) montrent que **les spécialités remboursables vendues aux officines ont un âge moyen pondéré 1,75 fois supérieur à celui des médicaments vendus aux hôpitaux** (13,5 ans contre 7,7 ans). Ainsi les médicaments mis à la disposition des hôpitaux ont été, en moyenne, commercialisés au milieu des années 90, tandis que les médicaments les plus vendus en officine ont, en moyenne, été lancés à la fin des années 1980.

3.7 DECOMPOSITION, EN 2003, DU MARCHE DES SPECIALITES PHARMACEUTIQUES REMBOURSABLES PAR TRANCHE DE PRIX

♦ Décomposition en valeur

Le **Tableau 4** montre que **plus de 40% des ventes en valeur porte sur des médicaments valant moins de 10 euros**. Les médicaments les plus onéreux (plus de 50 euros en PFHT, soit plus de 64,54 euros en prix public), ne constituent toutefois qu'une infime partie des unités vendues (0,6%), même s'ils représentent 11,3% du chiffre d'affaires des spécialités remboursables,

♦ Décomposition en quantités

Le **Tableau 4** fait nettement ressortir que les médicaments les moins chers représentent encore une partie importante de la consommation pharmaceutique : **plus de quatre médicaments sur dix achetés en 2003 avaient un prix fabricant hors taxes (prix de cession aux grossistes, et non prix public) inférieur à deux euros** (soit un prix public inférieur à 3,33 euros). Cette part de marché découle logiquement du classement des premiers produits en unités déjà présenté : trois des cinq médicaments les plus fréquemment achetés en 2003 sont des antalgiques dont de nombreuses présentations ont un PFHT inférieur à 2 euros.

Tableau 4 : Décomposition du marché officinal des spécialités pharmaceutiques remboursables – hors homéopathie à nom commun - par tranche de prix en 2003

P.F.H.T.	en valeur		en quantités	
	% du CAHT	% cumulé	% des unités	% cumulé
< 1 €	1,4%	1,4%	6,8%	6,8%
entre 1 et 1,99 €	8,5%	9,8%	34,9%	41,7%
entre 2 et 4,99 €	16,9%	26,7%	31,4%	73,1%
entre 5 et 9,99 €	15,0%	41,7%	12,3%	85,4%
entre 10 et 19,99 €	23,0%	64,7%	9,3%	94,7%
entre 20 et 49,99 €	24,0%	88,7%	4,8%	99,4%
= ou > à 50 €	11,3%	100,0%	0,6%	100,0%

PFHT : Prix Fabricant Hors Taxes CAHT : Chiffres d'affaires hors taxes UV : Unités Vendues

3.8 LE MARCHE OFFICINAL DES GENERIQUES EN 2003

➤ **5,2% du CA des spécialités remboursables**

La part des génériques dans le chiffre d'affaires total des spécialités remboursables s'est élevée à 5,2% (contre 3,9% en 2002), soit 858 millions d'euros⁸.

➤ **10,8% des quantités vendues de spécialités remboursables**

La part des génériques dans les quantités vendues de spécialités remboursables, abstraction faite des problèmes de conditionnement (cf. page 25), s'est élevée à 10,8% (contre 7,8% en 2002), soit 322 millions de boîtes⁹.

➤ **6,1% du CA global des classes ATC admettant des génériques**

Les génériques sont présents dans 42 classes sur les 94 que compte la nomenclature ATC au niveau 2. Mais ces 42 classes totalisent 84,9% du CA réalisé en officine par les spécialités remboursables. Si les génériques représentaient en 2003 6,1% du CA total réalisé dans ces 42 classes ATC (contre 4,7% en 2002), d'une classe à l'autre, la part des génériques variait de 0,7% à 58,4% (**Tableau 7**).

⁸ Sur un total de 16577 millions d'euros, y compris homéopathie à nom commun.

⁹ Sur un total de 2 992 millions d'unités, y compris homéopathie à nom commun

➤ **39,6% du CA global des groupes génériques**

Les seules spécialités inscrites au Répertoire (spécialités de référence + génériques) ont réalisé un chiffre d'affaires global en officine de 2 168 millions d'euros, dont 28,0% reviennent aux génériques (contre 28,0% en 2002). Au sein des groupes génériques¹⁰, la part des génériques varie de 0%, lorsque aucun générique du groupe n'a été commercialisé en 2003, à 100%, lorsque la spécialité de référence n'est plus commercialisée en France (**Tableau 6**).

Il a parfois été avancé qu'un des obstacles au développement du marché des génériques résultait de l'attachement des patients aux médicaments qui leur sont prescrits depuis de nombreuses années. Il en résulterait que les génériques utilisés pour des traitements de courte durée seraient plus facilement prescrits ou substitués que ceux utilisés pour des traitements chroniques. Les données de l'Afssaps incitent à nuancer cette analyse. Certes, les chiffres d'affaires indiqués dans le **Tableau 6** montrent que les antitussifs ainsi que les antibiotiques fréquemment utilisés dans les pathologies hivernales représentent les génériques les plus vendus. Toutefois, des médicaments qui ont des visées thérapeutiques très différentes figurent également dans la première moitié de ce classement. Les médicaments du diabète ou les hypolipémiants constituent des exemples typiques de traitements au long cours.

Les données du **Tableau 7**, portant sur la part de marché conquise par les génériques dans les classes où ils sont présents, montrent également qu'on ne peut pas établir de corrélation entre la durée de traitement et le taux de pénétration des génériques. Les médicaments antigoutteux, les médicaments de l'équilibre calcique – qui apparaissent en haut du classement - ne constituent pas non plus des traitements de crise. Ce sont des médicaments qui sont habituellement prescrits beaucoup plus longtemps que pour un traitement de crise.

Ce travail sur les ventes en valeur des génériques n'a pu être complété par une étude comparable sur les quantités vendues. En effet, la taille de conditionnement des spécialités de référence et de leurs génériques diffère parfois. Dès lors, les quantités vendues, exprimées en nombre de boîtes, ne sauraient refléter correctement les parts de marché respectivement détenues dans chaque groupe par les spécialités de référence et par leurs génériques. Dans une édition ultérieure, cette comparaison sera effectuée en prenant pour référence, non pas le nombre de boîtes, mais le nombre d'unités de prise.

¹⁰ Pour cette étude, tous les groupes génériques d'une même substance active, figurant dans le Répertoire élaboré par l'Afssaps, ont dû être agrégés. En effet, un classement par groupe générique *stricto sensu* (c'est à dire tenant compte des dosages et des formes pharmaceutiques) n'aurait pas permis de mettre correctement en évidence l'importance réelle du marché des différents génériques

Tableau 5 :Ventes de Génériques en 2003 : les trente CA en officine les plus importants

RANG	Groupe générique agrégé	Spécialité(s) de référence	CLASSE ATC	C.A.2003 en millions d'€
1	DEXTROPPOXYPHENE- PARACETAMOL	DI-ANTALVIC	ANALGESIQUES OPIOIDES	52,5
2	AMOXICILLINE	CLAMOXIL- HICONCIL	ANTIBACTERIENS A USAGE SYSTEMIQUE	43,2
3	TRIMETAZIDINE	VASTAREL	MEDICAMENTS EN CARDIOLOGIE	35,9
4	FENOFIBRATE	LIPANTHYL - FENOX	HYPOLIPEMIANTS	34,2
5	AMOXICILLINE+CLAVULANATE DE POTASSIUM	AUGMENTIN - CIBLOR	ANTIBACTERIENS A USAGE SYSTEMIQUE	31,5
6	CARBOCISTEINE	RHINATHIOL	MEDICAMENTS RHUME ET TOUX	29,5
7	DIOSMINE	DIOVENOR	VASCULOPROTECTEURS	28,1
8	FLUOXETINE	PROZAC	ANTIDEPRESSEURS	27,9
9	KETOPROFENE	PROFENID	ANTIINFLAMMATOIRES	27,4
10	ISOTRETINOINE	ROACUTANE	ANTIACNEIQUES	20,9
11	METFORMINE	GLUCOPHAGE	MEDICAMENTS DU DIABETE	19,0
12	THIOLCHICOSIDE	COLTRAMYL	MYORELAXANTS	18,0
13	TETRAZEPAM	MYOLASTAN	MYORELAXANTS	17,3
14	BUFLOMEDIL	FONZYLANE	VASODILATEURS PERIPHERIQUES	17,4
15	TROXERUTINE	VEINAMITOL	VASCULOPROTECTEURS	16,7
16	ATENOLOL	TENORMINE	BETABLOQUANTS	16,3
17	AMIODARONE	CORDARONE	MEDICAMENTS EN CARDIOLOGIE	15,3
18	TRIMEBUTINE	DEBRIDAT	ANTISPASMODIQUES, ANTICHOLINERGIQUES	14,6
19	ACICLOVIR	ZOVIRAX	ANTIVIRAUX A USAGE SYSTEMIQUE	14,2
20	CEFTRIAZONE	ROCEPHINE	ANTIBACTERIENS A USAGE SYSTEMIQUE	14,2
21	CELIPROLOL	CELECTOL	BETABLOQUANTS	14,1
22	ACEBUTOLOL	SECTRAL	BETABLOQUANTS	12,6
23	NAFTIDROFURYL	PRAXILENE	VASODILATEURS PERIPHERIQUES	12,5
24	NIFUROXAZIDE	ERCEFURYL	ANTI-INFECTIEUX INTESTINAUX	12,1
25	ZOPICLONE	IMOVANE	HYPNOTIQUES	11,3
26	ENALAPRIL	RENITEC	ANTIHYPERTENSEUR	11,1
27	DOXYCYCLINE	VIBRAMYCINE N	ANTIBACTERIENS A USAGE SYSTEMIQUE	11,0
28	TAMOXIFENE	NOLVADEX	THERAPEUTIQUE ENDOCRINE	9,9
29	BROMAZEPAM	LEXOMIL	ANXIOLYTIQUE	9,9
30	IBUPROFENE	BRUFEN+NUR EFLEX	ANTIINFLAMMATOIRE	7,1

Tableau 6: Part des Génériques dans le CA des Groupes Génériques en 2003 - Les trente parts les plus importantes (*)

RANG	Groupe générique agrégé	Spécialité(s) de référence	C.A Groupe millions d'€	Part des génériques
1	CARBOCISTEINE	RHINATHIOL	31,6	93,2%
2	DOXYCYCLINE	VYBRAMYCINE N	13,2	83,8%
3	AMOXICILLINE	CLAMOXIL-HICONCIL	52,0	83,1%
4	THIOLCHICOSIDE	COLTRAMYL	23,4	76,9%
5	NIFUROXAZIDE	ERCEFURYL	16,1	75,3%
6	METOPROLOL	LOPRESSOR	2,7	74,1%
7	MINOCYCLINE	MYNOCINE+MESTACINE	9,2	69,6%
8	ISOTRETINOINE	ROACCUTANE	30,1	69,5%
9	CALCITONINE	MIACALCIC	5,2	67,0%
10	DIOSMINE	DIOVENOR	42,7	65,9%
11	TETRAZEPAM	MYOLASTAN	26,4	65,7%
12	ALLOPURINOL	ZYLORIC	13,9	62,4%
13	DEXTRO./PARACETAMOL	DI-ANTALVIC	87,8	59,8%
14	FENOFIBRATE	FENOX-LIPANTHYL	58,6	58,3%
15	METFORMINE	GLUCOPHAGE	33,3	57,0%
16	DILTIAZEM	TILDIENE-DIACOR-DILRENE	11,1	54,7%
17	BUFLOMEDIL	FONZYLANE	32,0	54,4%
18	IBUPROFENE	NUREFLEX+BRUFEN	17,3	53,3%
19	BETAHISTINE	SERC	14,9	52,9%
20	TAMOXIFENE	NOLVADEX	19,1	51,7%
21	TRIMEBUTINE	DEBRIDAT	28,2	51,6%
22	ATENOLOL	TENORMINE	32,6	49,9%
23	DIHYDROERGOTAMINE	DIHYDROERGOTAMINE SANDOZ	3,2	48,9%
24	AMBROXOL	SURBRONC	13,5	48,0%
25	LOPERAMIDE	IMODIUM	12,8	47,3%
26	TRAMADOL	CONTRAMAL - TOPALGIC	15,9	47,2%
27	KETOPROFENE	PROFENID - KETUM	61,2	44,7%
28	LACTULOSE	DUPHALAC	17,8	43,8%
29	TRIMETAZIDINE	VASTAREL	82,1	43,8%
30	PENTOXIFYLLINE	TORENTAL	9,0	43,0%

(*) N.B. : Seuls les groupes génériques dont le CA a atteint 1,5 million d'euros ont été retenus. Le chiffre d'affaires d'un groupe générique est constitué par celui de sa (ou ses) spécialité(s) de référence et par celui de ses génériques. Rappelons qu'un groupe générique comprend la spécialité de référence et tous ses génériques.

Tableau 7 : CA réalisé en officine en 2003 : Part des génériques par classe ATC (niveau 2 de la nomenclature ATC)

CLASSE ATC	C.A. Officines génériques	C.A. Officines classe ATC	Part des génériques
M04 - ANTIGOUTTEUX	9	15	58,4%
M03 - MYORELAXANTS	32	88	36,1%
D10 - PREPARATIONS ANTIACNEIQUES	21	77	27,4%
C04 - VASODILATEURS PERIPHERIQUES	39	155	25,4%
H05 - MEDICAMENTS DE L'EQUILIBRE CALCIQUE	3	13	21,0%
C07 - BETABLOQUANTS	55	294	18,7%
C01 - MEDICAMENTS EN CARDIOLOGIE	61	351	17,4%
D01 - ANTIFONGIQUES	27	163	16,5%
A03 - ANTISPASMODIQUES	28	182	15,6%
C03 - DIURETIQUES	23	156	15,0%
J01 - ANTIBACTERIENS A USAGE SYSTEMIQUE	124	910	13,6%
R05 - MEDICAMENTS RHUME ET TOUX	35	261	13,5%
C05 - VASCULOPROTECTEURS	45	388	11,6%
A07 - ANTIDIARRHEIQUES	18	186	10,0%
A10 - MEDICAMENTS DU DIABETE	34	436	7,7%
N05 - PSYCHOLEPTIQUES	37	538	6,8%
N02 - ANALGESIQUES	66	979	6,7%
C02 - ANTIHYPERTENSEURS	9	151	5,7%
A06 - LAXATIFS	8	151	5,2%
N06 - PSYCHOANALEPTIQUES	41	865	4,8%
N07- AUTRES MEDICAMENTS DU SYSTEME NERVEUX	8	171	4,6%
M01 - ANTIINFLAMMATOIRES	22	503	4,4%
C08 - INHIBITEURS CALCIQUES	13	359	3,7%
L02 - THERAPEUTIQUE ENDOCRINE	11	299	3,7%
D06 - ANTIBIOT. ET CHIMIOTHERAPIE A USAGE DERMATO.	2	61	3,7%
H02 - CORTICOIDES A USAGE SYSTEMIQUE	3	93	3,3%
C10 - HYPOLIPIDEMIANTS	34	1 187	2,9%
M02 - TOPIQUES POUR DOULEURS ARTICULAIRES	2	82	2,5%
J05 - ANTIVIRAUX A USAGE SYSTEMIQUE	5	283	1,9%
G03 - HORMONES SEXUELLES	7	592	1,3%
C09 - MEDICAMENTS DU SYSTEME RENINE ANGIOTENSINE	12	1 071	1,2%
G04 - MEDICAMENTS UROLOGIQUES	3	306	1,0%
A02 - MEDICAMENTS POUR LES TROUBLES DE L'ACIDITE	11	1 106	1,0%
S01 - MEDICAMENTS OPHTALMOLOGIQUES	2	352	0,7%

NB : Ne figurent ici, pour des raisons de pertinence économique, que les classes dans lesquelles le CA réalisé en officine par les génériques est au moins égal à 1,5 million d'euros.

LES VENTES PAR CLASSE ATC

4. LES VENTES PAR CLASSE ATC

4.1 LES CLASSES LES PLUS VENDUES EN OFFICINE ET A L'HOPITAL

Pour calculer le montant des ventes de médicaments par classe, en officine comme à l'hôpital, les deux premiers niveaux de la classification ATC ont été retenus (niveau 1 : anatomique, niveau 2 : thérapeutique). Les résultats obtenus en retenant le premier ou les deux premiers niveaux ATC sont, en effet, sensiblement différents et permettent de mieux appréhender les caractéristiques de la consommation par classe.

♦ Classes ATC de niveau 1 (Tableau 8, Tableau 9, Tableau 12)

En officine, ce sont les médicaments appartenant au système cardio-vasculaire qui représentent la plus forte consommation en valeur mais, en quantités, ce sont les médicaments du système nerveux qui sont les plus achetés (comme le montre par ailleurs le classement des premiers médicaments du marché français, les analgésiques sont fortement consommés).

A l'hôpital, ce sont les antinéoplasiques et les immunomodulateurs qui représentent désormais le poste de dépenses le plus important (25,7%). Les médicaments du sang et des organes hématopoïétiques se situent au deuxième rang devant les antiinfectieux.

♦ Classes ATC de niveau 2 (Tableau 10, Tableau 11, Tableau 13)

A l'officine comme à l'hôpital, les classements 2003 confirment le recul des ventes d'antibiotiques, dont la part de marché a nettement décru au cours de ces dernières années. En ce qui concerne le seul marché hospitalier, rappelons que les pouvoirs publics avaient décidé, dans le cadre du plan BIOTOX, la constitution de stocks supplémentaires de certains antibiotiques (essentiellement des fluoroquinolones). Les commandes passées ont entraîné en 2002 une très forte croissance des ventes d'antibiotiques qui rendent les données de cette année tout à fait atypiques et peu interprétables.

A l'hôpital, les classements 2003 mettent en évidence le poids toujours croissant des antinéoplasiques et confirment que les pathologies lourdes, liées aux cancers et à l'infection par le VIH, représentent une part de plus en plus importante des achats de médicaments par les hôpitaux.

4.1.1 Répartition des ventes du marché officinal

Tableau 8 : Classes ATC niveau 1 les plus vendues, en valeur, sur le marché officinal (remboursable + non remboursable)

RANG 2003 (rang 2002)	ATC Niveau 1	Part du marché officinal	
		2003	1993
1 (1)	C - Système cardio-vasculaire	23,4%	27,0%
2 (3)	N - Système nerveux	16,3%	12,6%
3 (2)	A - Voies digestives et métabolisme	15,2%	16,8%
4 (4)	R - Système respiratoire	9,1%	8,5%
5 (5)	J - Antiinfectieux	8,4%	12,8%
6 (6)	G - Système génito-urinaire et hormones sexuelles	5,6%	4,7%
7 (7)	M - Muscle et squelette	5,2%	4,5%
8 (10)	L - Antinéoplasiques & immunomodulateurs	4,3%	1,5%
9 (9)	B - Sang et organes hématopoïétiques	3,6%	2,7%
10 (8)	D - Dermatologie	3,2%	4,0%

Tableau 9 : Classes ATC niveau 1 les plus vendues, en quantités, sur le marché officinal (remboursable + non remboursable)

RANG 2003 (rang 2002)	ATC Niveau 1	Part du marché officinal	
		2003	1993
1 (1)	N - Système nerveux	25,4%	19,9%
2 (2)	A - Voies digestives et métabolisme	16,6%	17,4%
3 (3)	C - Système cardio-vasculaire	15,5%	16,2%
4 (4)	R - Système respiratoire	11,5%	13,0%
5 (5)	J - Antiinfectieux	5,6%	8,3%
6 (6)	M - Muscle et squelette	5,0%	5,7%
7 (7)	D - Dermatologie	4,9%	5,1%
8 (8)	G - Système génito-urinaire et hormones sexuelles	4,0%	3,4%
9 (9)	S - Organes sensoriels	3,3%	3,7%
10 (10)	B - Sang et organes hématopoïétiques	2,5%	2,4%

Tableau 10 : Classes ATC niveau 2 les plus vendues, en valeur (remboursable + non remboursable), sur le marché officinal

RANG 2003 (rang 2002)	ATC niveau 2	Part du marché officinal	
		2003	1993
1 (2)	C10 - Hypolipémiants	6,7%	3,7%
2 (1)	A02 - Médicaments pour les troubles de l'acidité	6,3%	4,9%
3 (3)	C09 - Médicaments agissant sur le système rénine-angiotensine	6,1%	4,1%
4 (4)	N02 - Analgésiques	5,6%	4,1%
5 (5)	J01 - Antibactériens à usage systémique	5,2%	10,6%
6 (6)	N06 - Psychoanaleptiques	4,9%	3,8%
7 (7)	R03 - Antiasthmatiques	4,5%	1,8%
8 (8)	G03 - Hormones sexuelles	3,5%	3,0%
9 (11)	B01 - Anti-thrombotiques	3,3%	2,0%
10 (9)	N05 - Psycholeptiques	3,1%	3,3%
11 (10)	M01 - Anti-inflammatoires et antirhumatismaux	2,9%	2,4%
12 (13)	A10 - Médicaments du diabète	2,5%	1,5%
13 (12)	C05 - Vasculoprotecteurs	2,2%	5,1%
14 (15)	C08 - Inhibiteurs calciques	2,0%	3,0%
15 (14)	C01 - Médicaments en cardiologie	2,0%	3,3%
16 (16)	S01 - Médicaments ophtalmiques	2,0%	1,5%
17 (20)	G04 - Médicaments urologiques	1,7%	1,4%
18 (18)	L02 - Thérapeutique endocrinienne	1,7%	1,3%
19 (17)	C07 - Bêta-bloquants	1,7%	1,8%
20 (19)	J05 - Antiviraux à usage systémique	1,6%	0,5%

Tableau 11 : Classes ATC niveau 2 les plus vendues, en quantités (remboursable + non remboursable), sur le marché officinal

RANG 2003 (rang 2002)	ATC niveau 2	Part du marché officinal	
		2003	1993
1 (1)	N02 - Analgésiques	15,9%	10,8%
2 (2)	N05 - Psycholeptiques	4,9%	5,4%
3 (3)	J01 - Antibactériens à usage systémique	4,6%	7,3%
4 (4)	R05 - Médicaments du rhume et de la toux	4,5%	5,4%
5 (5)	C05 - Vasculoprotecteurs	3,4%	4,4%
6 (6)	G03 - Hormones sexuelles	3,0%	2,5%
7 (8)	S01 - Médicaments ophtalmologiques	2,8%	3,2%
8 (7)	A02 - Médicaments pour les troubles de l'acidité	2,7%	2,5%
9 (11)	N06 - Psychoanaleptiques	2,6%	2,5%
10 (16)	C10 - Hypolipémiants	2,4%	1,2%
11 (9)	R01 - Préparations nasales	2,3%	2,5%
12 (13)	A03 - Antispasmodiques, anticholinergiques	2,2%	2,3%
13 (12)	A12 - Suppléments minéraux	2,2%	2,3%
14 (14)	A01 - Préparations stomatologiques	2,2%	2,2%
15 (10)	M01 - Anti-inflammatoires et antirhumatismaux	2,2%	2,6%
16 (15)	C09 - Médicaments agissant sur le système rénine-angiotensine	2,1%	1,1%
17 (17)	A06 - Laxatifs	2,0%	2,1%
18 (18)	C01 - Médicaments en cardiologie	1,9%	2,1%
19 (19)	A07 - Antidiarrhéiques	1,7%	1,7%
20 (20)	R06 - Antihistaminiques à usage systémique	1,6%	1,3%

4.1.2 Répartition des ventes du marché hospitalier

Tableau 12 : Classes ATC niveau 1 les plus vendues, en valeur, sur le marché hospitalier

RANG 2003 (rang 2002)	ATC Niveau 1	Part du marché hospitalier	
		2003	1993
1 (1)	L - Antinéoplasiques et immunomodulateurs	25,7%	14,3%
2 (3)	B - Sang et organes hématopoïétiques	25,1%	20,1%
3 (2)	J - Antiinfectieux	22,4%	22,7%
4 (5)	N - Système nerveux	7,5%	10,9%
5 (4)	V - Médicaments divers	5,7%	8,9%
6 (6)	A - Voies digestives et métabolisme	3,9%	6,0%
	C - Système cardio-vasculaire	2,9%	4,0%
7 (7)	M - Muscle & squelette	2,0%	1,7%
8 (8)			
9 (9)	R - Système respiratoire	1,8%	1,4%
10 (10)	D - Dermatologie	1,1%	2,5%

Tableau 13 : Classes ATC niveau 2, les plus vendues, en valeur, sur le marché hospitalier

RANG 2003 (rang 2002)	ATC niveau 2	Part du marché hospitalier	
		2003	1993
1 (1)	L01 - Antinéoplasiques	18,0%	5,9%
2 (2)	J05 - Antiviraux à usage systémique	11,0%	4,5%
3 (4)	B03 - Préparations antianémiques	9,4%	2,3%
4 (5)	B02 - Antihémorragiques	7,9%	0,7%
5 (7)	B05 - Substituts du plasma et solutions de perfusion	5,8%	11,6%
6 (3)	J01 - Antibactériens à usage systémique	5,5%	15,0%
7 (8)	L04 - Immunosuppresseurs	4,2%	3,7%
8 (6)	L03 - Immunomodulateurs	3,5%	4,6%
9 (10)	V03 - Tous autres médicaments	3,3%	1,5%
10 (9)	N01 - Anesthésiques	3,1%	4,5%
11 (11)	J06 - Immunsérums et immunoglobulines	2,9%	0,0%
12 (15)	J02 - Antimycosiques à usage systémique	2,2%	1,0%
13 (12)	N05 - Psycholeptiques	2,0%	2,9%
14 (13)	B01 - Antithrombotiques	2,0%	5,5%
15 (14)	A16 - Autres médicaments des voies digestives...	1,9%	0,4%
16 (18)	C02 - Antihypertenseurs	1,8%	0,1%
17 (17)	V08 - Produits de contraste	1,4%	3,8%
18 (21)	M05 - Médicaments pour le traitement des désordres osseux	0,9%	0,0%
19 (22)	M03 - Myorelaxants	0,9%	0,8%
20 (20)	V09 - Produits radiopharmaceutiques	0,8%	1,7%

ANALYSE DES VENTES CLASSE PAR CLASSE

4.2 ANALYSE DES VENTES DANS LES PRINCIPALES CLASSES ATC EN OFFICINE

4.2.1 Voies digestives et métabolisme (A)

Chiffre d'affaires des ventes aux officines

unité : million d'euros

Année	1993	1994	1995	1996	1997	1998
A01 Préparations stomatologiques	126	129	136	136	137	147
A02 Médic.pour les troubles de l'acidité <i>dont A02B Antiulcéreux</i>	508 405	479 373	488 375	512 396	536 425	583 473
A03 Antispasmodiques	195	204	212	226	230	228
A04 Antiémétiques	5	6	7	8	13	16
A05 Thérapeutique hépatique	48	44	42	40	39	38
A06 Laxatifs	122	124	134	139	135	143
A07 Antidiarrhéiques	149	148	156	165	170	170
A08 Préparations contre l'obésité	79	74	48	15	14	33
A09 Médic. de la digestion	47	47	48	42	34	33
A10 Médicaments du diabète	155	164	185	220	240	266
A11 Vitamines	94	93	92	84	87	84
A12 Suppléments minéraux	168	170	178	180	185	190
A13 Toniques	42	41	43	37	37	37
A14 Anabolisants à usage systémique	1	1	1	1	1	0
A15 Stimulants de l'appétit	5	4	5	4	2	0
A16 Autres médicaments	17	17	16	16	23	30
TOTAL :	1 761	1 746	1 791	1 826	1 885	1 996
% du marché officinal :	16,8%	16,4%	15,7%	15,7%	15,7%	15,7%

Année	1999	2000	2001	2002	2003	TCMA 1993-2003
A01 Préparations stomatologiques	155	157	164	169	171	3,1%
A02 Médic.pour les troubles de l'acidité <i>dont A02B Antiulcéreux</i>	703 593	785 682	907 806	1 015 918	1 106 1 009	8,1% 9,6%
A03 Antispasmodiques	223	214	197	195	182	-0,7%
A04 Antiémétiques	19	23	28	28	31	20,5%
A05 Thérapeutique hépatique	39	37	37	37	38	-2,3%
A06 Laxatifs	143	140	148	148	151	2,1%
A07 Antidiarrhéiques	176	179	183	175	186	2,2%
A08 Préparations contre l'obésité	62	48	55	53	37	-7,3%
A09 Médic. de la digestion	33	32	33	24	30	-4,3%
A10 Médicaments du diabète	302	330	366	401	436	10,9%
A11 Vitamines	89	85	71	74	72	-2,6%
A12 Suppléments minéraux	190	180	175	170	164	-0,3%
A13 Toniques	35	33	29	29	27	-4,3%
A14 Anabolisants à usage systémique	0	0	0	0	0	-27,8%
A15 Stimulants de l'appétit	0	0	0	0	0	-100,0%
A16 Autres médicaments	34	37	39	48	44	9,9%
TOTAL :	2 202	2 280	2 433	2 566	2 675	4,3%
% marché officinal	16,0%	15,6%	15,4%	15,6%	15,2%	

Voies digestives et métabolisme (A) – Officines

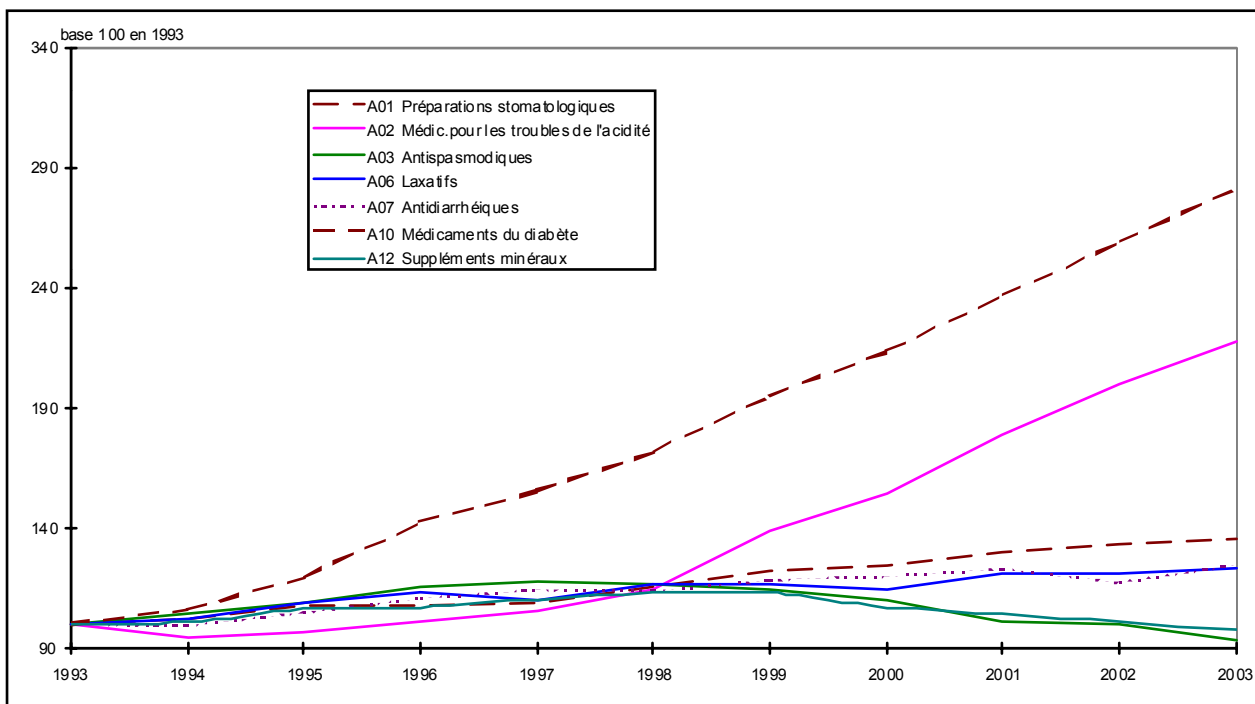
Le taux de croissance moyen annuel des ventes de médicaments des voies digestives et du métabolisme a été plus faible que celui de l'ensemble des spécialités pharmaceutiques : 4,3% contre 5,3% en valeur ; 0,2% contre 0,7% en quantités. Toutefois les évolutions ont été très différentes d'une classe à l'autre.

Les médicaments pour les troubles de l'acidité (A02) retiendront l'attention à double titre : leur chiffre d'affaires est élevé et il progresse rapidement. Les ventes d'antiulcéreux (A02B), principale composante de cette classe, ont augmenté de 9,6% par an (en valeur), malgré le renversement de tendance, lié à l'introduction de Références Médicales Opposables, observé en tout début de période (trois références se rapportant aux prescriptions d'antiulcéreux avaient en effet été introduites). Comme la progression des ventes en quantités a été un peu moins forte (TCMA = 6,8%), que les prix individuels sont restés stables et que des génériques sont apparus, la croissance du chiffre d'affaires résulte également d'un « effet de structure » provoqué par l'introduction en 1989 des inhibiteurs de la pompe à protons, plus onéreux. D'autre part, les nouvelles indications, dont ont bénéficié les médicaments les plus vendus de cette classe, ont contribué au développement de ce marché. Il s'agit, en particulier, des indications liées au traitement du reflux gastro-œsophagien ou à l'éradication d'*helicobacter pylori*, reconnues à ces médicaments durant la période étudiée.

En valeur, les ventes d'antispasmodiques (A03) diminuent depuis 1997. En quantités, au contraire, elles augmentent légèrement depuis 1997.

Figure 11 : Evolution indiciaire des ventes en officines en valeur - Voies digestives et métabolisme

Seules les classes les plus vendues ont été représentées sur la figure 11 afin d'en faciliter la lecture.



Voies digestives et métabolisme (suite)

Unités vendues aux officines

unité : million

Année	1993	1994	1995	1996	1997	1998
A01 Préparations stomatologiques	64	63	64	65	64	65
A02 Médic. pour les troubles de l'acidité <i>dont A02B Antiulcéreux</i>	73	72	73	75	74	73
A03 Antispasmodiques	24	22	22	24	25	26
A04 Antiémétiques	68	68	70	71	68	69
A05 Thérapeutique hépatique	2	3	3	4	4	4
A06 Laxatifs	22	21	19	18	16	15
A07 Antidiarrhéiques	61	62	63	62	60	62
A08 Préparations contre l'obésité	50	47	49	49	50	50
A09 Médic. de la digestion	7	7	5	2	2	3
A10 Médicaments du diabète	10	10	10	7	4	4
A11 Vitamines	31	32	34	36	37	39
A12 Suppléments minéraux	38	38	36	32	34	33
A13 Toniques	69	69	72	69	68	69
A14 Anabolisants à usage systémique	11	10	9	8	8	8
A15 Stimulants de l'appétit	0	0	0	0	0	0
A16 Autres médicaments	2	2	2	2	1	0
	9	9	8	9	8	8
TOTAL :	517	512	518	507	498	500
% du marché officinal :	17,4%	17,6%	17,3%	17,1%	16,8%	16,9%

Année	1999	2000	2001	2002	2003	TCMA 1993-2003
A01 Préparations stomatologiques	67	68	67	69	69	0,7%
A02 Médic. pour les troubles de l'acidité <i>dont A02B Antiulcéreux</i>	78	79	82	85	86	1,6%
A03 Antispasmodiques	31	35	39	44	46	6,8%
A04 Antiémétiques	70	71	70	72	71	0,4%
A05 Thérapeutique hépatique	4	5	5	5	5	8,6%
A06 Laxatifs	15	15	14	14	15	-3,9%
A07 Antidiarrhéiques	63	61	62	61	62	0,3%
A08 Préparations contre l'obésité	52	52	54	51	53	0,6%
A09 Médic. de la digestion	3	3	2	2	2	-13,3%
A10 Médicaments du diabète	3	3	3	2	2	-14,6%
A11 Vitamines	42	41	44	47	53	5,5%
A12 Suppléments minéraux	33	33	27	27	27	-3,3%
A13 Toniques	69	69	72	72	70	0,3%
A14 Anabolisants à usage systémique	7	6	5	5	5	-8,0%
A15 Stimulants de l'appétit	0	0	0	0	0	-34,7%
A16 Autres médicaments	0	0	0	0	0	-100,0%
	8	9	9	12	8	-0,6%
TOTAL :	515	515	518	525	528	0,2%
% marché officinal :	17,0%	17,0%	16,7%	16,8%	16,6%	

Voies digestives et métabolisme (A) – Officines (suite)

Même si elles ne représentaient en 2003 qu'un chiffre d'affaires modeste (31 millions d'euros), les ventes d'antiémétiques (A04) ont presque doublé entre 1998 et 2003. Cette forte croissance (qui paraît désormais stabilisée) est due à la sortie de la réserve hospitalière des sétrons fin 1996 et à leur mise en vente dans les officines.

Les ventes d'andiarrhéiques (A07) ont augmenté à un rythme inférieur à celui de l'ensemble des spécialités pharmaceutiques, que ce soit en valeur ou en quantités.

Les ventes des médicaments du diabète (A10), qui concernent tant les médicaments du diabète de type 1 que du diabète de type 2 ont, en revanche, progressé à un rythme soutenu : + 10,9% en valeur et + 5,5% en quantités. L'attention accrue portée au diabète, les campagnes d'information relatives à cette pathologie ainsi que la publication d'une Recommandation de Bonne Pratique doivent conduire à un meilleur dépistage, à une meilleure prise en charge des patients et à soigner des malades jusqu'alors non traités. Dans ces conditions, il est logique que les ventes des médicaments du diabète progressent régulièrement.

Les ventes de vitamines (A11) ont diminué en valeur (-2,6%) comme en quantités (-3,3%). L'écart - au demeurant assez faible - entre ces taux d'évolution s'explique par des hausses de prix dans une classe qui comprend beaucoup de spécialités non remboursables.

Dans les autres classes, les ventes ont faiblement progressé voire régressé comme celles des médicaments de la thérapeutique hépatique et celles des toniques. La classe des « autres médicaments » (A16) fait exception. Après avoir longtemps stagné, les ventes de cette classe ont connu une croissance très rapide, en raison de la commercialisation d'un nouveau médicament prescrit comme adjuvant de la nutrition du sujet âgé. Ce médicament représente désormais une part prépondérante des ventes de cette classe.

La diminution en valeur des ventes des préparations contre l'obésité (A08) au cours de la période 1993-2003 n'a pas été continue. Le retrait du marché des anorexigènes a d'abord entraîné une très forte diminution des ventes. Toutefois, la commercialisation en 1998 d'un nouveau médicament destiné au traitement de l'obésité a semblé créer une nouvelle dynamique dans cette classe : en 1999, les ventes en valeur ont augmenté de plus de 65%. L'évolution des ventes au cours de ces trois dernières années n'a cependant pas du tout confirmé cette reprise.

Enfin, les anabolisants à usage systémique (A14) ont pratiquement disparu du marché : leurs ventes en 2003 représentaient environ cinquante mille euros, soit moins de six mille boîtes.

4.2.2 Sang et organes hématopoïétiques (B)

Chiffre d'affaires des ventes aux officines

unité : million d'euros

Année	1993	1994	1995	1996	1997	1998
B01 Antithrombotiques	205	220	237	253	248	262
B02 Antihémorragiques	12	10	11	11	18	11
B03 Préparations antianémiques	37	31	38	26	25	24
B05 Substituts du plasma	27	31	30	22	34	22
TOTAL :	281	292	315	312	326	319
% du marché officiel :	2,7%	2,7%	2,8%	2,7%	2,7%	2,5%

Année	1999	2000	2001	2002	2003	TCMA 1993-2003
B01 Antithrombotiques	305	370	430	503	578	10,9%
B02 Antihémorragiques	7	7	9	10	10	-1,9%
B03 Préparations antianémiques	24	25	27	28	28	-2,6%
B05 Substituts du plasma	21	14	14	20	23	-1,7%
TOTAL :	357	415	480	561	640	8,6%
% marché officiel	2,6%	2,8%	3,0%	3,4%	3,6%	

Unités vendues aux officines

unité : million

Année	1993	1994	1995	1996	1997	1998
B01 Antithrombotiques	34	34	33	34	34	37
B02 Antihémorragiques	7	5	5	5	5	4
B03 Préparations antianémiques	17	16	15	13	13	13
B05 Substituts du plasma	12	15	14	12	16	11
TOTAL :	70	70	66	64	68	65
% du marché officiel :	2,4%	2,4%	2,2%	2,2%	2,3%	2,2%

Année	1999	2000	2001	2002	2003	TCMA 1993-2003
B01 Antithrombotiques	39	40	44	47	50	4,2%
B02 Antihémorragiques	3	2	3	3	3	-8,0%
B03 Préparations antianémiques	13	13	14	15	15	-1,2%
B05 Substituts du plasma	12	8	8	10	10	-1,9%
TOTAL :	67	64	70	75	79	1,2%
% marché officiel	2,2%	2,1%	2,3%	2,4%	2,5%	

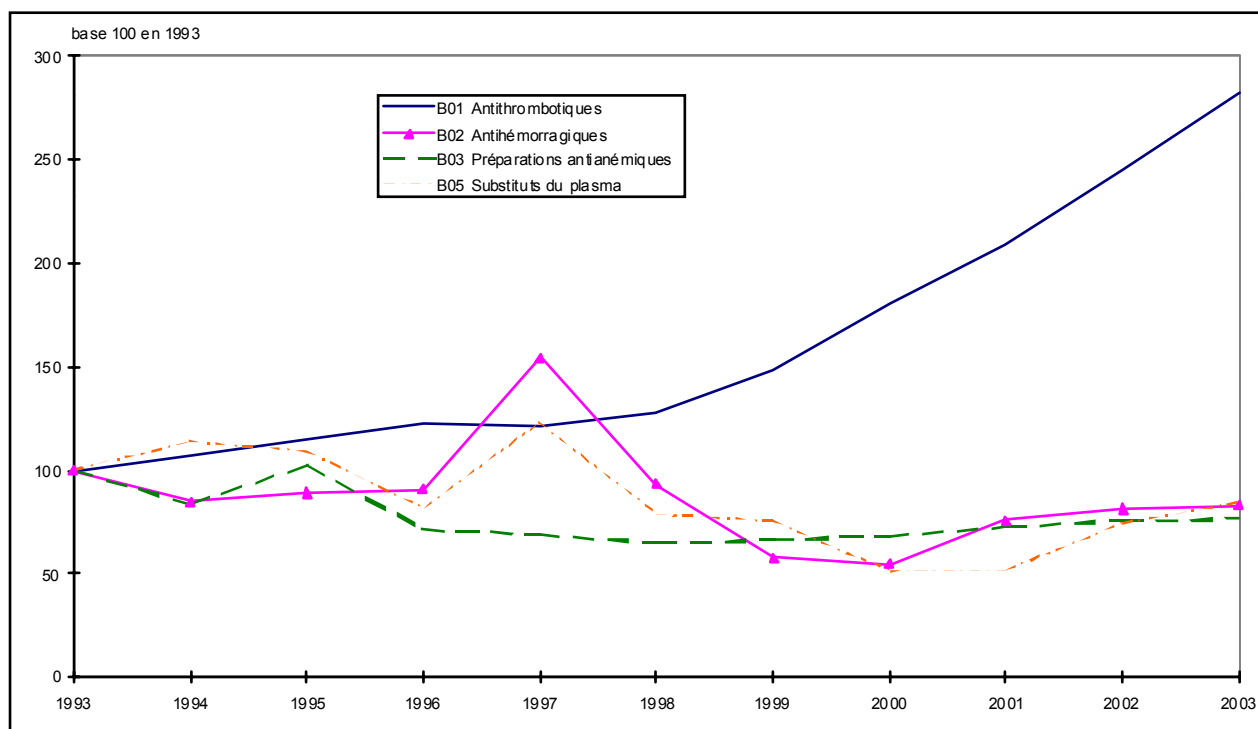
Sang et organes hématopoïétiques (B) – Officines

La classe des antithrombotiques (B01) représentait en 2003 près de 90% des ventes en valeur des médicaments du sang et des organes hématopoïétiques et plus de 63% des ventes en quantités. Cette classe comprend notamment les antiagrégants plaquettaires ainsi que les héparines de bas poids moléculaire. La très forte progression des ventes de cette classe depuis 1998 résulte de la commercialisation d'un nouvel antiagrégant plaquettaire, qui a très rapidement conquis une part de marché importante.

Le faible niveau des ventes des antihémorragiques (B02) et des préparations antianémiques (B03) s'explique par le fait que ces classes sont, à l'heure actuelle, essentiellement composées de médicaments destinés à l'usage hospitalier (facteurs de la coagulation sanguine pour la classe B02, spécialités composées d'érythropoïétine pour la classe B03). Le marché officinal de ces deux classes ne reflète donc absolument pas leur importance réelle en termes de stratégie thérapeutique.

Même si elles ont de nouveau progressé en 2002 et en 2003, les ventes de substituts du sang et de solutions de perfusion (B05) ont diminué au cours de la période étudiée. Cette évolution n'appelle pas de commentaires particuliers dans la mesure où il s'agit d'une classe surtout représentée dans les hôpitaux (qui utilisent très largement les solutions de perfusion).

Figure 12 : Evolution indiciaire des ventes en officines en valeur – Sang et organes hématopoïétiques



4.2.3 Système cardio-vasculaire (C)

Chiffre d'affaires des ventes aux officines

unité : million d'euros

Année	1993	1994	1995	1996	1997	1998
C01 Médicaments en cardiologie	345	363	388	404	410	410
C02 Antihypertenseurs	83	87	93	99	106	110
C03 Diurétiques	146	149	155	163	160	154
C04 Vasodilatateurs périphériques	400	389	365	346	317	287
C05 Vasculoprotecteurs	539	549	536	496	477	458
C07 Béta-bloquants	190	199	217	232	239	250
C08 Inhibiteurs calciques	318	334	338	343	339	338
C09 Médic. Syst. Rénine-angiotensine	427	455	477	525	566	625
C10 Hypolipémiants	383	402	432	498	546	626
TOTAL :	2 831	2 927	3 001	3 106	3 161	3 258
% du marché officinal :	27,0%	27,5%	26,3%	26,7%	26,3%	25,7%

Année	1999	2000	2001	2002	2003	TCMA 1993-2003
C01 Médicaments en cardiologie	419	408	396	381	351	0,2%
C02 Antihypertenseurs	117	124	136	143	151	6,2%
C03 Diurétiques	163	151	162	162	156	0,7%
C04 Vasodilatateurs périphériques	265	226	198	175	155	-9,1%
C05 Vasculoprotecteurs	460	432	424	405	388	-3,2%
C07 Béta-bloquants	261	264	285	296	294	4,5%
C08 Inhibiteurs calciques	336	325	337	354	359	1,2%
C09 Médic. Syst. Rénine-angiotensine	714	782	873	964	1 071	9,6%
C10 Hypolipémiants	746	885	1 004	1 042	1 187	12,0%
TOTAL :	3 480	3 598	3 813	3 922	4 112	3,8%
% marché officinal	25,3%	24,6%	24,2%	23,8%	23,4%	

Unités vendues aux officines

unité : million

Année	1993	1994	1995	1996	1997	1998
C01 Médicaments en cardiologie	63	64	66	66	65	65
C02 Antihypertenseurs	15	15	15	15	15	14
C03 Diurétiques	44	44	45	45	45	44
C04 Vasodilatateurs périphériques	88	83	77	71	64	56
C05 Vasculoprotecteurs	130	129	124	114	113	108
C07 Béta-bloquants	33	35	36	38	39	41
C08 Inhibiteurs calciques	39	37	36	35	34	33
C09 Médic. Syst. Rénine-angiotensine	33	36	36	38	41	44
C10 Hypolipémiants	37	38	40	43	47	50
TOTAL :	482	481	473	466	461	454
% du marché officinal :	16,2%	16,5%	15,8%	15,7%	15,6%	15,4%

Année	1999	2000	2001	2002	2003	TCMA 1993-2003
C01 Médicaments en cardiologie	66	64	64	64	61	-0,4%
C02 Antihypertenseurs	15	15	15	16	16	0,7%
C03 Diurétiques	46	40	38	39	38	-1,4%
C04 Vasodilatateurs périphériques	60	54	49	48	44	-6,7%
C05 Vasculoprotecteurs	109	106	109	108	107	-2,0%
C07 Béta-bloquants	44	42	45	47	49	3,8%
C08 Inhibiteurs calciques	32	31	32	33	33	-1,4%
C09 Médic. Syst. Rénine-angiotensine	49	52	57	62	67	7,3%
C10 Hypolipémiants	53	59	64	69	76	7,5%
TOTAL :	474	463	474	485	491	0,2%
% marché officinal	15,6%	15,2%	15,3%	15,5%	15,5%	

Evolution des ventes de statines

unité : million d'euros ou de boîtes

Année	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Chiffre d'affaires	195	203	224	285	337	429
Unités vendues	8	8	9	12	15	19

Année	1999	2000	2001	2002	2003	TCMA 1993-2003
Chiffre d'affaires	568	717	838	867	1 013	17,9%
Unités vendues	25	31	36	39	43	18,2%

Systeme cardio-vasculaire (C) - Officines

Le TCMA du chiffre d'affaires a été en moyenne de 3,8%, contre 5,3% pour l'ensemble des spécialités pharmaceutiques. En nombre d'unités vendues, les ventes ont été stables (+0,2%). Bien que les maladies cardio-vasculaires constituent la première cause de mortalité en France, la progression des ventes de médicaments utilisés dans ces affections a donc été modérée au cours des années 1993 à 2003.

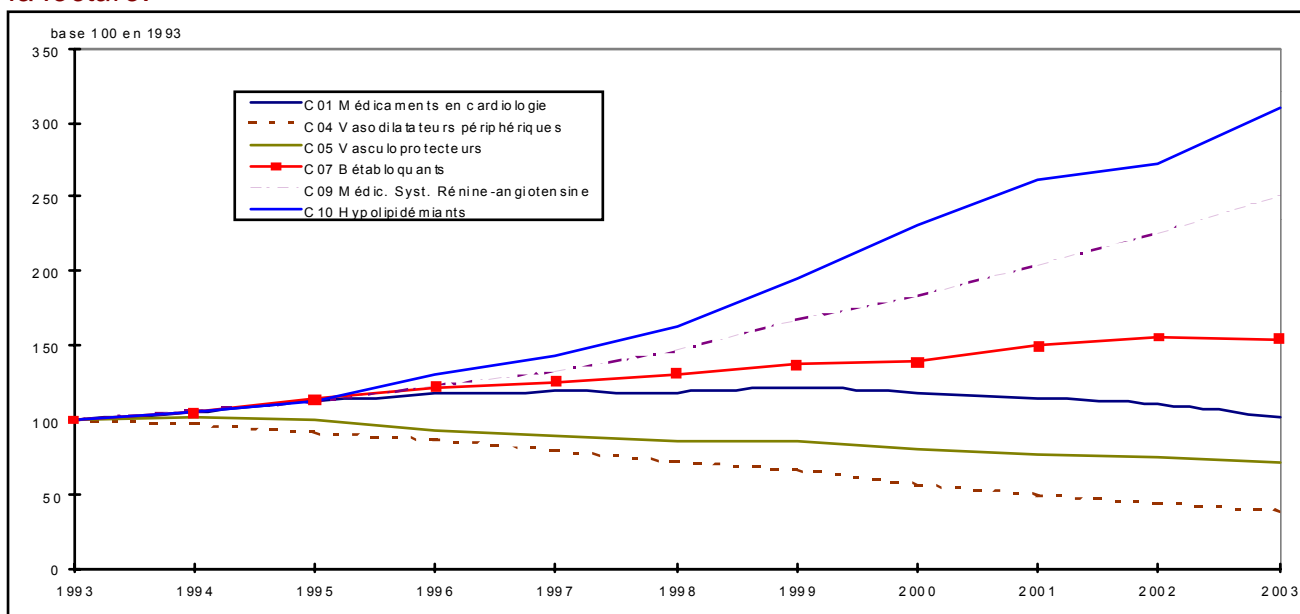
Ces résultats agrégés recouvrent, en fait, des évolutions divergentes. La forte progression des ventes d'hypolipémiants (C10) est principalement due à l'apparition des statines, qui représentaient en 2003 plus de 85% du chiffre d'affaires de cette classe et dont le taux de croissance a été très élevé, en valeur comme en quantités (voir tableau page 43).

Les ventes de médicaments en cardiologie (C01), qui regroupent notamment les antiarythmiques et les stimulants cardiaques, diminuent régulièrement depuis quelques années en valeur et se sont complètement stabilisées en quantités. De même, en ce qui concerne les antihypertenseurs (C02), les évolutions différentes du chiffre d'affaires et des unités vendues résultent, en grande partie, de la mise sur le marché de médicaments plus fortement dosés, à prise unique, qui ont conquis une part importante du marché. La durée de traitement contenue dans chaque boîte étant plus longue, il est logique que le nombre total de boîtes vendues diminue.

En revanche, la progression des ventes des médicaments du système rénine-angiotensine (C09) a été continue et presque aussi forte en quantités qu'en valeur. En ce qui concerne les vasculoprotecteurs (C05), la diminution du chiffre d'affaires et des unités vendues doit être interprétée avec prudence. En effet, les prix de nombreux veinotoniques ont baissé. De surcroît, de nouvelles présentations ont été commercialisées. Par leur taille ou par leur dosage en substance active, celles-ci ont contribué, en augmentant le nombre de journées de traitement par boîte délivrée, à infléchir le nombre d'unités vendues.

Figure 13 : Evolution indiciaire des ventes en officines en valeur – Systeme cardio-vasculaire

Seules les classes les plus vendues ont été représentées sur la figure 13 afin d'en faciliter la lecture.



4.2.4 Médicaments dermatologiques (D)

Chiffre d'affaires des ventes aux officines

unité : million d'euros

Année	1993	1994	1995	1996	1997	1998
D01 Antifongiques	62	91	106	96	99	107
D02 Emollients et protecteurs	32	33	36	37	38	40
D03 Prép. pour trait plaies & ulcères	9	9	8	7	7	6
D04 Antiprurigineux	24	24	22	19	14	14
D05 Médic. contre le psoriasis	11	15	14	17	19	22
D06 Antibiotiques et chimiothérapie	44	44	48	47	52	52
D07 Corticoïdes	37	36	39	38	39	42
D08 Antiseptiques et désinfectants	75	78	80	76	75	78
D09 Pansements médicamenteux	14	15	15	15	14	12
D10 Prépar. Antiacnéiques	65	69	65	56	52	56
D11 Autres prép. dermatologiques	41	46	47	41	42	36
TOTAL :	416	459	479	449	452	464
% du marché officinal :	4,0%	4,3%	4,2%	3,9%	3,8%	3,7%

Année	1999	2000	2001	2002	2003	TCMA 1993-2003
D01 Antifongiques	118	124	137	148	163	10,1%
D02 Emollients et protecteurs	42	46	60	54	57	6,0%
D03 Prép. pour trait plaies & ulcères	5	5	5	5	6	-4,7%
D04 Antiprurigineux	15	15	17	17	21	-1,7%
D05 Médic. contre le psoriasis	24	26	28	31	32	11,6%
D06 Antibiotiques et chimiothérapie	53	58	63	71	61	3,2%
D07 Corticoïdes	43	44	46	46	50	3,1%
D08 Antiseptiques et désinfectants	72	72	68	62	70	-0,8%
D09 Pansements médicamenteux	9	3	3	3	2	-17,1%
D10 Prépar. Antiacnéiques	61	62	65	62	54	-1,9%
D11 Autres prép. dermatologiques	44	46	48	47	48	1,5%
TOTAL :	486	500	538	545	563	3,1%
% marché officinal	3,5%	3,4%	3,4%	3,3%	3,2%	

Unités vendues aux officines

unité : million

Année	1993	1994	1995	1996	1997	1998
D01 Antifongiques	18	21	20	19	19	19
D02 Emollients et protecteurs	19	19	20	20	20	19
D03 Prép. pour trait plaies & ulcères	3	3	2	2	2	2
D04 Antiprurigineux	3	4	3	3	4	4
D05 Médic. contre le psoriasis	1	1	1	1	1	1
D06 Antibiotiques et chimiothérapie	12	11	12	11	13	13
D07 Corticoïdes	23	23	23	22	23	25
D08 Antiseptiques et désinfectants	42	43	48	41	40	41
D09 Pansements médicamenteux	8	8	9	8	8	7
D10 Prépar. Antiacnéiques	9	10	10	9	9	10
D11 Autres prép. dermatologiques	14	14	15	14	14	14
TOTAL :	153	156	164	151	153	154
% du marché officinal :	5,1%	5,4%	5,4%	5,1%	5,2%	5,2%

Année	1999	2000	2001	2002	2003	TCMA 1993-2003
D01 Antifongiques	20	20	21	22	24	2,6%
D02 Emollients et protecteurs	20	21	24	24	25	2,7%
D03 Prép. pour trait plaies & ulcères	2	2	2	2	2	-3,9%
D04 Antiprurigineux	4	1	1	1	1	-11,6%
D05 Médic. contre le psoriasis	1	1	1	1	1	3,0%
D06 Antibiotiques et chimiothérapie	14	14	15	17	14	1,7%
D07 Corticoïdes	25	25	26	26	26	1,1%
D08 Antiseptiques et désinfectants	38	38	37	33	37	-1,2%
D09 Pansements médicamenteux	6	1	1	1	1	-21,7%
D10 Prépar. Antiacnéiques	10	10	10	10	10	0,7%
D11 Autres prép. dermatologiques	14	14	15	15	15	0,6%
TOTAL :	153	149	154	152	155	0,1%
% marché officinal	5,0%	4,9%	5,0%	4,9%	4,9%	

Médicaments dermatologiques (D) - Officines

Le TCMA des ventes de médicaments dermatologiques a été nettement plus faible que celui de l'ensemble des spécialités pharmaceutiques : 3,1% contre 5,3% en valeur, + 0,1% contre 0,7% en quantités. Néanmoins, une analyse détaillée montre que l'évolution des ventes n'a pas été homogène.

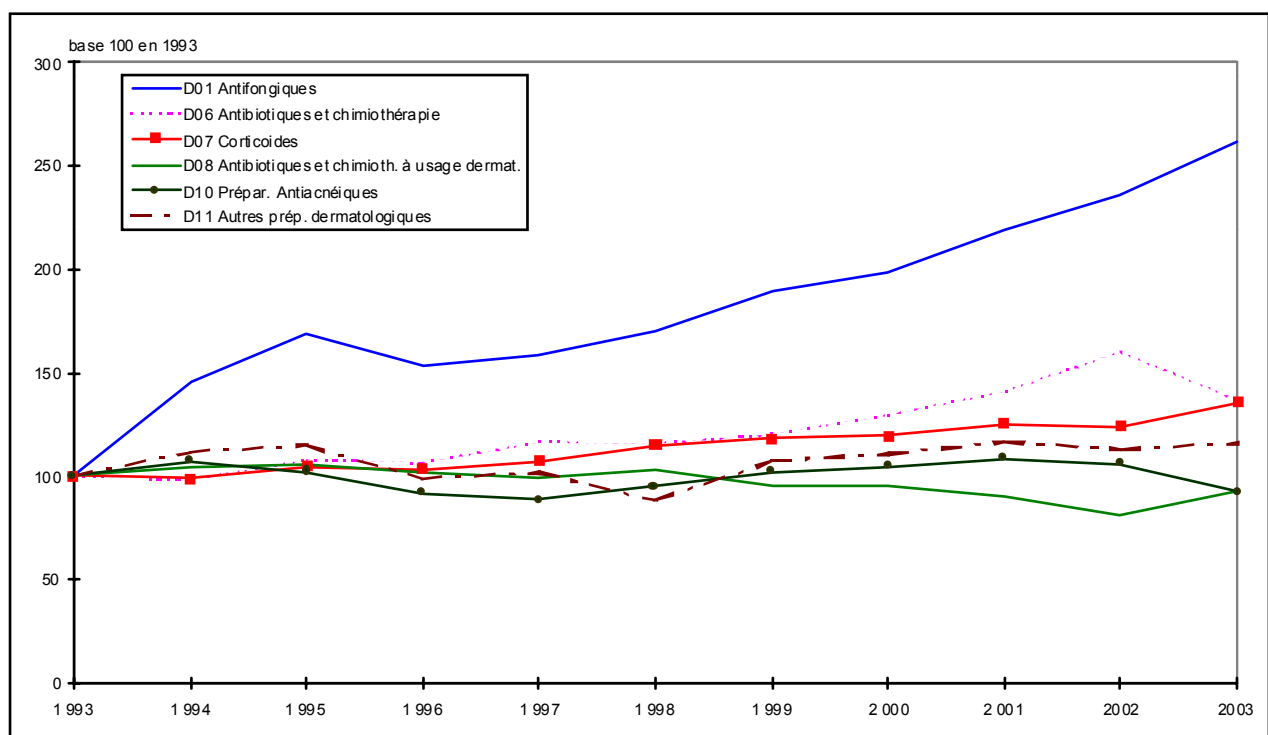
La classe des antifongiques (D01), en particulier, s'est caractérisée par un taux de croissance élevé en valeur (10,1%) mais plus modéré en unités (2,6%). La progression soutenue du chiffre d'affaires est due à la commercialisation de quelques nouvelles spécialités plus onéreuses qui ont provoqué un effet de structure important (le prix moyen d'un antifongique a fortement augmenté, notamment au cours des années 1994 et 1995 et a plus que doublé au cours de la période étudiée).

Les médicaments destinés au traitement du psoriasis (D05) se distinguent par un taux de croissance en valeur élevé (11,6%), alors que la progression des quantités vendues a été beaucoup plus modérée (3,0%). L'écart entre les taux de croissance en valeur et en quantités résulte de la commercialisation en 1993 d'une nouvelle spécialité plus onéreuse, aux indications plus larges.

Les ventes en valeur d'antiacnéiques (D10) ont connu jusqu'en 2002 une évolution en « dents de scie », caractérisée malgré tout par une tendance à la baisse. En 2003 le montant des ventes a fortement diminué (-12,2%). Les ventes en quantités sont, en revanche, demeurées très stables au cours de ces dernières années. Cet écart a pour cause essentielle une forte progression des génériques, dont les prix de vente sont inférieurs d'au moins 30% à ceux des spécialités de référence.

Figure 14 : Evolution indiciaire des ventes en officines en valeur – Médicaments dermatologiques

Seules les classes les plus vendues ont été représentées sur la figure 14 afin d'en faciliter la lecture.



4.2.5 Médicaments du système génito-urinaire et hormones sexuelles (G)

Chiffre d'affaires des ventes aux officines

unité : million d'euros

Année	1993	1994	1995	1996	1997	1998
G01 Antifongiques et antiseptiques	32	33	34	33	34	33
G02 Autres médicaments	12	12	12	12	12	21
G03 Hormones sexuelles	310	329	369	405	457	479
G04 Médic. urologiques	135	153	163	175	181	205
TOTAL :	489	527	578	625	684	739
% du marché officinal :	4,7%	4,9%	5,1%	5,4%	5,7%	5,8%

Année	1999	2000	2001	2002	2003	TCMA 1993-2003
G01 Antifongiques et antiseptiques	35	36	39	33	34	0,5%
G02 Autres médicaments	24	26	31	34	39	12,4%
G03 Hormones sexuelles	535	538	573	616	614	7,1%
G04 Médic. urologiques	214	235	253	275	307	8,5%
TOTAL :	807	836	896	957	994	7,3%
% marché officinal	5,9%	5,7%	5,7%	5,8%	5,6%	

Unités vendues aux officines

unité : million

Année	1993	1994	1995	1996	1997	1998
G01 Antifongiques et antiseptiques	12	12	12	12	12	11
G02 Autres médicaments	4	4	4	3	3	3
G03 Hormones sexuelles	74	76	82	87	94	96
G04 Médic. urologiques	13	14	14	14	14	14
TOTAL :	102	106	112	116	122	125
% du marché officinal :	3,4%	3,6%	3,7%	3,9%	4,1%	4,2%

Année	1999	2000	2001	2002	2003	TCMA 1993-2003
G01 Antifongiques et antiseptiques	12	13	12	11	12	0,2%
G02 Autres médicaments	3	3	3	3	3	-3,9%
G03 Hormones sexuelles	101	101	108	101	94	2,5%
G04 Médic. urologiques	15	15	16	17	18	3,6%
TOTAL :	131	133	140	132	127	2,2%
% marché officinal	4,3%	4,4%	4,5%	4,2%	4,0%	

Evolution des ventes de contraceptifs oraux (G03A), hors contraceptifs d'urgence

unité : million d'euros ou de traitements

	1 993	1 994	1 995	1 996	1 997	1 998
CA. Remboursable	32	33	34	35	37	37
C.A. Non Remboursable	73	76	82	83	87	93
TOTAL	105	109	115	119	124	131
Nbre Traitements remboursables	34	34	34	34	35	35
Nbre Traitements non remboursables	22	22	22	22	22	23
TOTAL	56	55	56	56	58	59

unité : million d'euros ou de traitements

	1 999	2 000	2 001	2 002	2 003	TCMA 1993-2003
CA. Remboursable	50	51	53	54	57	5,8%
C.A. Non Remboursable	101	105	112	117	127	5,8%
TOTAL	150	156	165	171	184	5,8%
Nbre Traitements remboursables	37	36	41	38	40	1,5%
Nbre Traitements non remboursables	23	24	26	26	27	2,3%
TOTAL	60	60	67	64	67	1,8%

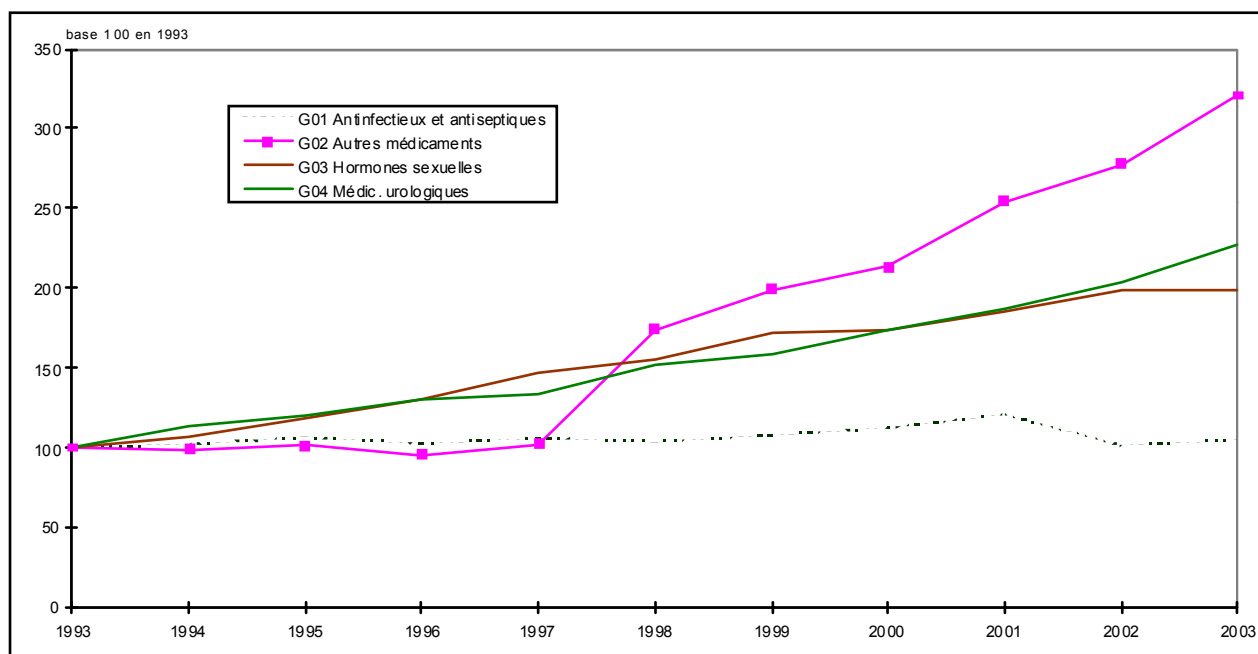
Médicaments du système génito-urinaire et hormones sexuelles (G) – Officines

Des quatre classes qui relèvent des médicaments du système génito-urinaire et des hormones sexuelles, **les hormones sexuelles (G03) et les médicaments urologiques (G04) ont représenté en 2003 plus de 92% des ventes en valeur et près de 88% des ventes en quantités de la classe entière**. La très forte augmentation des ventes des autres médicaments (G02) en 1998 résulte de la commercialisation d'un nouveau contraceptif intra-utérin. Ce médicament, beaucoup plus onéreux que les « autres médicaments » classés en G02, a provoqué – en raison du niveau atteint par ses ventes – une hausse importante du prix moyen des médicaments de cette classe.

Parmi les hormones sexuelles (G03), la sous-classe des contraceptifs hormonaux (G03A) présentent la particularité de posséder de nombreuses spécialités non remboursables (mais obligatoirement prescrites). Leur chiffre d'affaires représente les deux tiers des ventes (voir tableau p.47). En revanche, si l'on raisonne en nombre de traitements vendus (cf. § 2.4 « Présentation des données »), les spécialités remboursables continuent à être majoritairement prescrites, même si leur part de marché a un peu diminué au cours de la période étudiée. Ce partage du marché, sans équivalent dans d'autres classes, résulte essentiellement du fait que les contraceptifs les plus récents, dits « de troisième génération » sont commercialisés en non remboursable.

Quant aux médicaments urologiques (G04), le TCMA de leurs ventes en valeur (8,5%) demeure élevé, notamment en raison de la mise sur le marché de nouveaux médicaments plus onéreux. La stagnation des ventes en quantités, constatée ces dernières années, est liée à la mise sur le marché de présentations dont la taille de conditionnement est plus importante (pour un même nombre de boîtes vendues, le nombre de comprimés à consommer est plus élevé).

Figure 15 : Evolution indiciaire des ventes en officines en valeur – Médicaments du système génito-urinaire et hormones sexuelles



4.2.6 Hormones systémiques (hormones sexuelles exclues) (H)

Chiffre d'affaires des ventes aux officines

unité : million d'euros

Année	1993	1994	1995	1996	1997	1998
H01 Hormones hypophysaires	11	8	17	23	59	91
H02 Corticoïdes à usage systém.	75	70	73	79	82	84
H03 Médicaments de la thyroïde	15	16	17	19	20	22
H04 Hormones pancréatiques	0,3	0,3	0,3	0,3	0,0	0,0
H05 Médic. de l'équilibre calcique	30	26	25	23	20	19
TOTAL :	102	94	107	121	161	197
% du marché officinal :	1,0%	0,9%	0,9%	1,0%	1,3%	1,6%

Année	1999	2000	2001	2002	2003	TCMA 1993-2003
H01 Hormones hypophysaires	112	120	129	142	144	29,2%
H02 Corticoïdes à usage systém.	87	93	91	89	93	2,2%
H03 Médicaments de la thyroïde	24	24	26	29	33	8,3%
H04 Hormones pancréatiques	0,0	0,0	0,0	0,0	0	-100,0%
H05 Médic. de l'équilibre calcique	17	16	15	14	13	-8,3%
TOTAL :	223	236	246	260	270	10,3%
% marché officinal	1,6%	1,6%	1,6%	1,6%	1,5%	

Unités vendues aux officines

unité : million

Année	1993	1994	1995	1996	1997	1998
H01 Hormones hypophysaires	2	1	1	1	2	3
H02 Corticoïdes à usage systém.	29	27	29	29	29	30
H03 Médicaments de la thyroïde	9	9	10	11	12	13
H04 Hormones pancréatiques	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0
H05 Médic. de l'équilibre calcique	4	4	3	3	2	2
TOTAL :	40	38	41	42	43	46
% du marché officinal :	1,3%	1,3%	1,3%	1,4%	1,5%	1,6%

Année	1999	2000	2001	2002	2003	TCMA 1993-2003
H01 Hormones hypophysaires	2	2	2	2	2	0,5%
H02 Corticoïdes à usage systém.	30	32	31	31	32	0,9%
H03 Médicaments de la thyroïde	15	17	19	21	24	10,8%
H04 Hormones pancréatiques	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-100,0%
H05 Médic. de l'équilibre calcique	2	2	2	1	1	-10,9%
TOTAL :	47	51	52	54	58	3,8%
% marché officinal	1,6%	1,7%	1,7%	1,7%	1,8%	

Hormones systémiques (hormones sexuelles exclues) (H) - Officines

Les ventes d'hormones systémiques ont progressé en valeur comme en quantités à un rythme supérieur à celui de l'ensemble des spécialités pharmaceutiques. D'une classe à l'autre, toutefois, les évolutions ont été très divergentes.

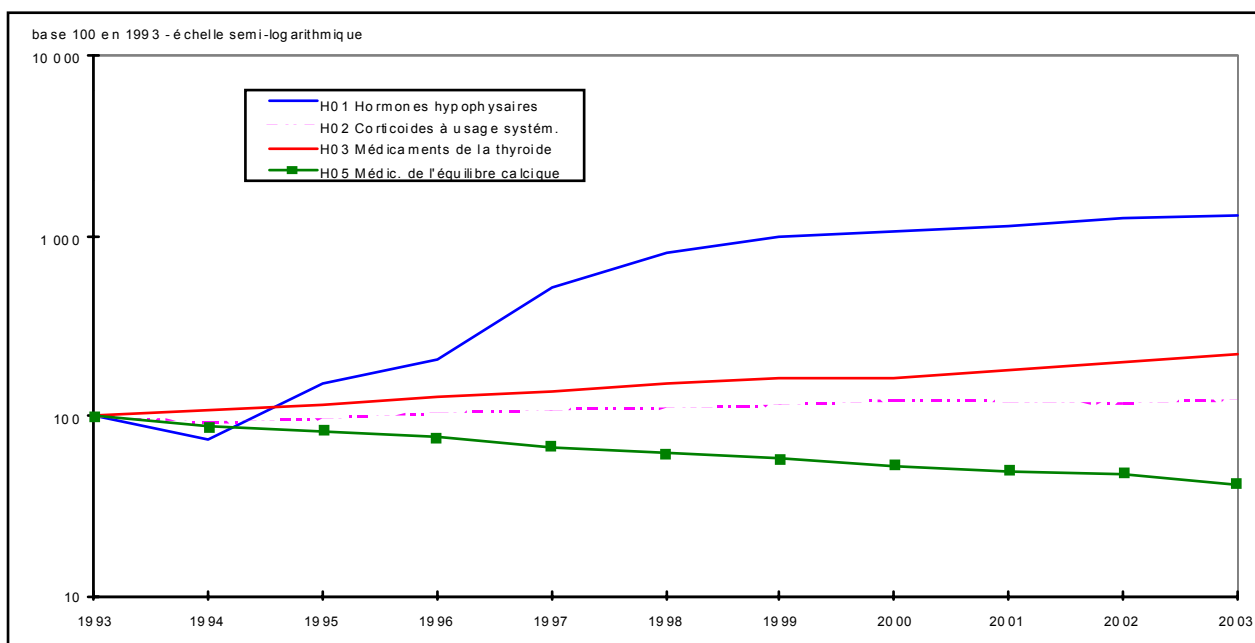
La très forte progression en valeur (29,2%) des ventes des hormones hypophysaires (H01) s'explique, d'une part, par la commercialisation en 1995 d'un produit onéreux dont les ventes ont rapidement atteint un niveau important et, d'autre part, par la sortie de la réserve hospitalière des hormones de croissance, qui bénéficient, de surcroît, de nouvelles indications. Depuis 1997, ces médicaments sont disponibles en ville : les ventes aux officines se sont totalement substituées à celles auparavant destinées aux hôpitaux. Les données les plus récentes marquent cependant un ralentissement de la croissance des ventes en valeur, indiquant que le marché de cette classe de médicaments commence à se stabiliser. La faible progression des unités vendues (0,5%) au cours de la période étudiée est due à des changements de conditionnements mais aussi au fait que ces nouveaux médicaments, s'ils sont onéreux et contribuent à la croissance du chiffre d'affaires de la classe, ne représentent sur le plan quantitatif qu'une faible consommation.

Les ventes de corticoïdes (H02) ont progressé en valeur comme en quantités à un rythme modéré, inférieur à celui du marché général.

Même s'ils ne constituent qu'un petit marché (33 millions d'euros en 2003), les médicaments de la thyroïde (H03) se caractérisent par un TCMA élevé de leurs ventes en valeur (8,3%) comme en quantités (10,8%).

Dans la classe des hormones pancréatiques (H04), il n'existe plus de spécialité commercialisée en ville depuis 1997. Aussi les ventes aux officines de la classe H04, désormais nulles, ne sont-elles pas représentées sur le graphique.

Figure 16 : Evolution indiciaire des ventes en officines en valeur – Hormones systémiques



4.2.7 Antiinfectieux (J)

Chiffre d'affaires des ventes aux officines

unité : million d'euros

Année	1993	1994	1995	1996	1997	1998
J01 Antibactériens à usage systémique	1 112	949	1 061	1 013	989	1 000
J02 Antimycosiques	17	17	16	14	11	14
J04 Antimycobactériens	4	9	9	8	5	5
J05 Antiviraux à usage systémique	57	61	70	63	77	150
J06 Immunoserums et immunoglobulines	0	0	0	0	0	2
J07 Vaccins	148	281	352	269	175	176
TOTAL :	1 338	1 317	1 508	1 366	1 258	1 347
% du marché officinal :	12,8%	12,4%	13,2%	11,7%	10,5%	10,6%

Année	1999	2000	2001	2002	2003	TCMA 1993-2003
J01 Antibactériens à usage systémique	1 010	1 036	1 026	946	910	-2,0%
J02 Antimycosiques	22	29	34	36	41	9,2%
J04 Antimycobactériens	5	5	5	5	5	2,0%
J05 Antiviraux à usage systémique	169	239	256	287	283	17,4%
J06 Immunoserums et immunoglobulines	3	3	2	3	3	21,0%
J07 Vaccins	165	182	182	193	234	4,7%
TOTAL :	1 374	1 494	1 505	1 471	1 476	1,0%
% marché officinal	10,0%	10,2%	9,6%	8,9%	8,4%	

Unités vendues aux officines

unité : million

Année	1993	1994	1995	1996	1997	1998
J01 Antibactériens à usage systémique	216	181	201	194	188	185
J02 Antimycosiques	1	1	1	1	1	1
J04 Antimycobactériens	1	1	1	1	1	0
J05 Antiviraux à usage systémique	3	3	3	3	2	3
J06 Immunoserums et immunoglobulines	0	0,02	0,02	0,02	0,02	0
J07 Vaccins	24	33	40	34	25	25
TOTAL :	245	219	246	231	216	214
% du marché officinal :	8,3%	7,5%	8,2%	7,8%	7,3%	7,3%

Année	1999	2000	2001	2002	2003	TCMA 1993-2003
J01 Antibactériens à usage systémique	182	175	168	155	146	-3,8%
J02 Antimycosiques	1	1	1	2	2	4,8%
J04 Antimycobactériens	0	1	0	0	0	-2,7%
J05 Antiviraux à usage systémique	3	3	4	4	4	3,1%
J06 Immunoserums et immunoglobulines	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	20,9%
J07 Vaccins	23	25	24	25	24	0,0%
TOTAL :	210	205	198	186	177	-3,2%
% marché officinal	6,9%	6,7%	6,4%	5,9%	5,6%	

Evolution des ventes de vaccins (J07)

unité : million d'euros ou de boîtes

	1993	1994	1995	1996	1997	1998
C.A. Remboursable	105	235	309	226	142	133
C.A. Non Remboursable	43	46	43	43	33	43
Total :	148	281	352	269	175	176
Unités vendues remboursables	16	24	31	25	18	16
Unités vendues non remboursables	8	9	8	9	7	9
Total :	24	33	40	34	25	25

	1999	2000	2001	2002	2003	TCMA 1993-2003
C.A. Remboursable	146	166	167	174	217	7,5%
C.A. Non Remboursable	19	16	14	19	17	-8,8%
Total :	165	182	182	193	234	4,7%
Unités vendues remboursables	23	24	24	24	24	3,9%
Unités vendues non remboursables	1	1	1	1	1	-18,9%
Total :	23	25	24	25	25	0,2%

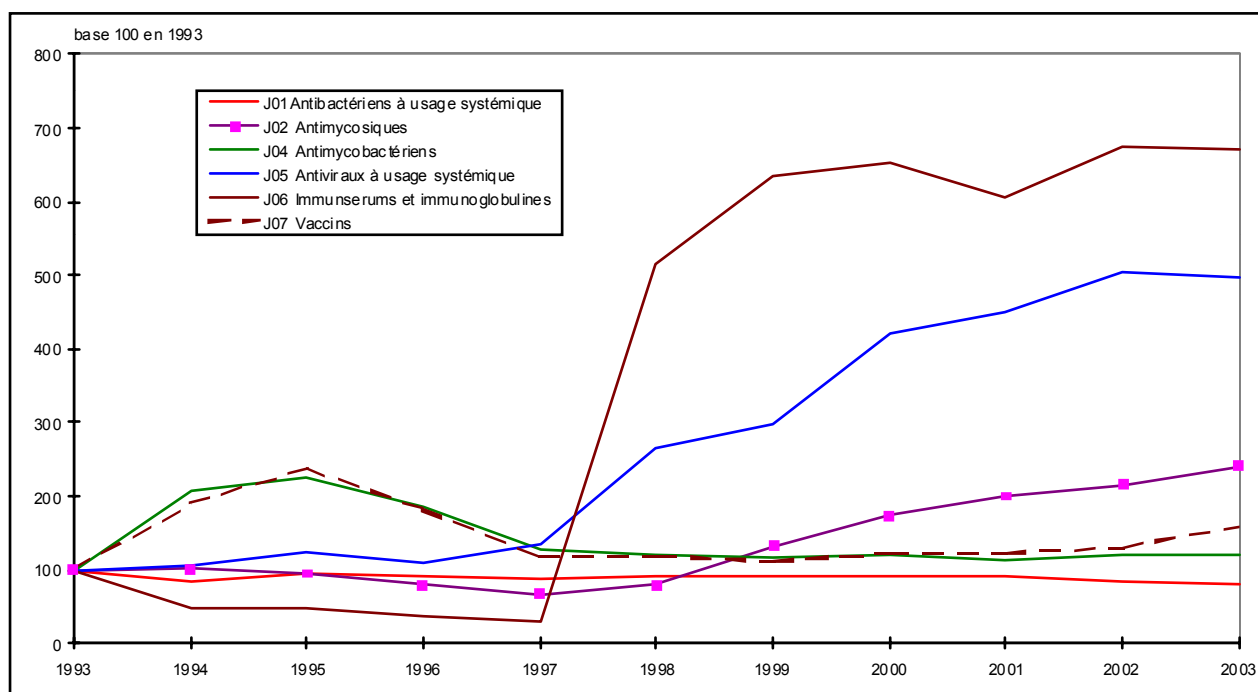
Antiinfectieux (J) - Officines

Que l'on raisonne en chiffre d'affaires ou en nombre d'unités, les ventes d'antibactériens à usage systémique (J01) ont diminué au cours de la période étudiée. Si elles ont longtemps constitué un facteur de croissance du marché pharmaceutique, les ventes d'antibiotiques exercent aujourd'hui un effet modérateur. A cet égard, il convient de bien distinguer le niveau des ventes et des consommations, qui peut être jugé trop important dans l'absolu, du rythme de progression de ces mêmes ventes. Les séries statistiques font clairement apparaître une cassure en tout début de période (1994), due en partie à l'introduction de Références Médicales Opposables portant sur la prescription d'antibiotiques.

La plupart des autres classes étudiées ne représentent, en valeur comme en quantités, qu'une part très modeste des ventes d'antiinfectieux. Les antiviraux systémiques (J05) et les vaccins (J07) font exception. En effet, les antiviraux systémiques se caractérisent par une importante progression de leurs ventes et celles-ci, en 2003, représentaient 17,4% des ventes en valeur des antiinfectieux. Cette augmentation s'explique par la levée de la réserve hospitalière concernant les antirétroviraux : ceux-ci sont vendus en officine depuis 1997.

Les ventes des vaccins (J07) ont fortement augmenté entre les années 1993 et 1995 en raison de la campagne de vaccination contre l'hépatite B. Elles ont ensuite diminué dès la fin de cette campagne. Sur l'ensemble de la période, les ventes de vaccins, que ce soit en valeur ou en quantités, ont progressé à un rythme plus faible que celui de l'ensemble des spécialités pharmaceutiques. La décomposition de ce marché montre que les ventes de vaccins remboursables ont fortement augmenté en 1999. Ce transfert est dû au changement de statut du vaccin grippal. Celui-ci est désormais inscrit sur la liste des spécialités remboursables (sa prise en charge demeure cependant soumise à conditions).

Figure 17 : Evolution indiciaire des ventes en officines en valeur – Antiinfectieux



4.2.8 Antinéoplasiques et immunomodulateurs (L)

Chiffre d'affaires des ventes aux officines

unité : million d'euros

Année	1993	1994	1995	1996	1997	1998
L01 Antinéoplasiques	10	10	12	12	14	13
L02 Thérapeutique endocrine	139	154	160	170	179	182
L03 Immunomodulateurs	0,4	0,4	0,4	15	34	54
L04 Immunosuppresseurs	4	4	4	5	5	5
TOTAL :	154	169	176	202	232	255
% du marché officinal :	1,5%	1,6%	1,5%	1,7%	1,9%	2,0%

Année	1999	2000	2001	2002	2003	TCMA 1993-2003
L01 Antinéoplasiques	14	17	14	15	80	23,1%
L02 Thérapeutique endocrine	199	213	246	294	299	7,9%
L03 Immunomodulateurs	77	106	147	165	278	94,1%
L04 Immunosuppresseurs	20	64	70	73	105	39,0%
TOTAL :	310	400	478	547	763	17,4%
% marché officinal	2,2%	2,7%	3,0%	3,3%	4,3%	

Unités vendues aux officines

unité : million

Année	1993	1994	1995	1996	1997	1998
L01 Antinéoplasiques	2	2	2	2	2	2
L02 Thérapeutique endocrine	4	5	5	5	5	4
L03 Immunomodulateurs	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,2
L04 Immunosuppresseurs	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2
TOTAL :	6	7	7	7	7	7
% du marché officinal :	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%

Année	1999	2000	2001	2002	2003	TCMA 1993-2003
L01 Antinéoplasiques	3	3	2	3	2	3,5%
L02 Thérapeutique endocrine	5	5	5	5	5	1,0%
L03 Immunomodulateurs	0,2	0,2	0,4	0,4	0,5	22,5%
L04 Immunosuppresseurs	0,3	0,6	0,8	0,8	1,0	22,4%
TOTAL :	8	8	8	9	9	3,4%
% marché officinal	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%	

Antinéoplasiques et immunomodulateurs (L) - Officines

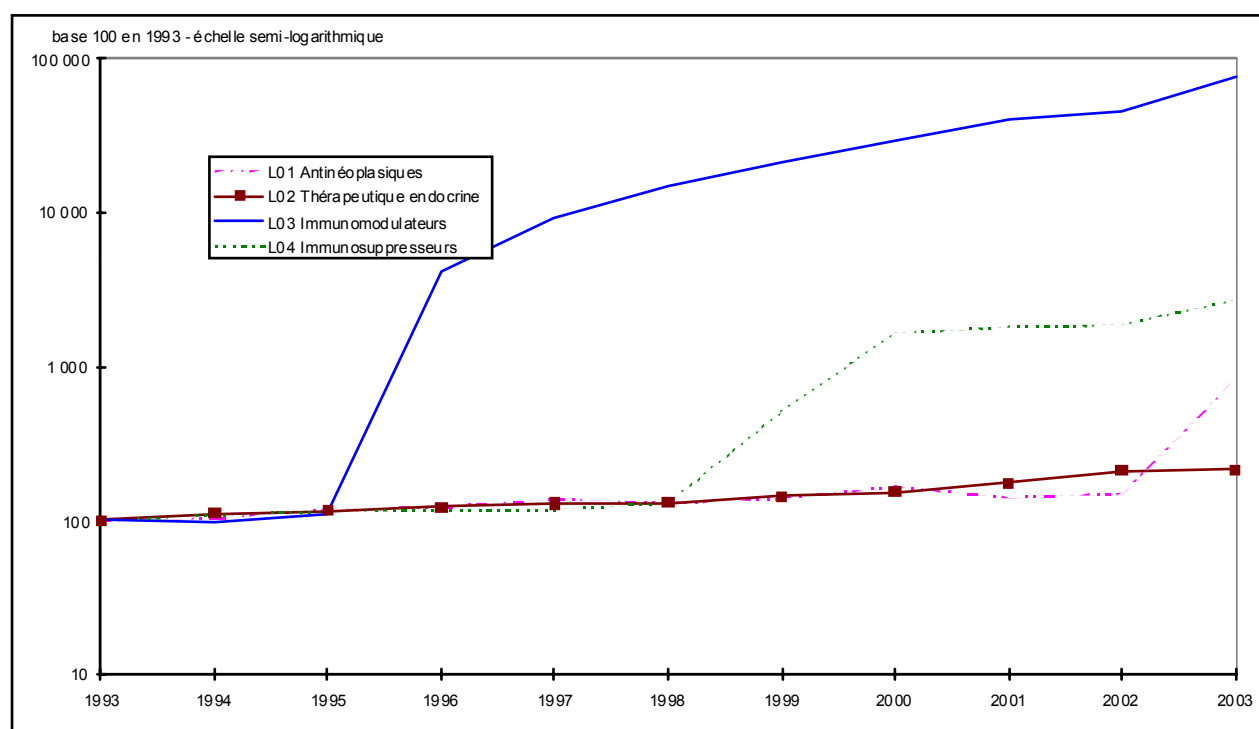
La classe L02 « thérapeutique endocrine », qui comprend les spécialités destinées au traitement du cancer de la prostate ou du cancer du sein, représente une part prépondérante des ventes d'antineoplasiques et d'immunomodulateurs. L'augmentation de son chiffre d'affaires au cours de la période examinée (TCMA=7,9%) doit être dissociée de celle des unités vendues, plus modérée (TCMA=1,0%) : dans cette classe également, un effet de structure a joué. Les ventes de l'année 2003, caractérisées par une très faible progression du chiffre d'affaires, pourraient *a priori* être interprétées comme une stabilisation de ce marché mais il convient d'être prudent : en 1998, la très faible croissance des ventes n'avait représenté qu'une pause, le chiffre d'affaires ayant de nouveau progressé à un rythme soutenu entre 1999 et 2002.

La très forte croissance en 2003 de la classe L01 « antinéoplasiques » est simplement due à la levée de la Réserve Hospitalière d'une spécialité destinée au traitement des leucémies myéloïdes chroniques.

Une autre classe retiendra également l'attention : les immunomodulateurs (L03). La croissance de leurs ventes s'explique par le fait que certains interférons, indiqués dans le traitement des hépatites et de la sclérose en plaques, ont été mis à la disposition des malades ambulatoires, créant ainsi un marché officinal pour ces médicaments.

La progression très importante, en valeur comme en quantités, des ventes d'immunosuppresseurs (L04) depuis 1999 résulte de la commercialisation en officine de plusieurs présentations de ciclosporine, faisant suite à la levée de la réserve hospitalière concernant ce médicament.

Figure 18 : Evolution indiciaire des ventes en officines en valeur – Antinéoplasiques et immunomodulateurs



4.2.9 Médicaments du muscle et du squelette (M)

Chiffre d'affaires des ventes aux officines

unité : million d'euros

Année	1993	1994	1995	1996	1997	1998
M01 Antiinflammatoires	254	249	265	248	253	272
M02 Topiques pour douleurs art.	66	67	68	70	75	77
M03 Myorelaxants	93	94	103	107	110	104
M04 Antigoutteux	22	23	20	19	19	20
M05 Médic. des désordres osseux	26	28	29	34	41	53
M09 Autres médicaments	15	24	30	34	38	39
TOTAL :	476	484	515	511	536	565
% du marché officinal :	4,5%	4,5%	4,5%	4,4%	4,5%	4,5%

Année	1999	2000	2001	2002	2003	TCMA 1993-2003
M01 Antiinflammatoires	284	327	483	493	503	7,1%
M02 Topiques pour douleurs art.	80	81	81	82	82	2,1%
M03 Myorelaxants	95	90	80	69	88	-0,5%
M04 Antigoutteux	19	19	19	18	15	-4,0%
M05 Médic. des désordres osseux	61	68	87	113	162	20,0%
M09 Autres médicaments	45	49	56	67	74	17,3%
TOTAL :	585	635	806	843	923	6,8%
% marché officinal	4,2%	4,3%	5,1%	5,1%	5,2%	

Unités vendues aux officines

unité : million

Année	1993	1994	1995	1996	1997	1998
M01 Antiinflammatoires	77	72	72	65	61	60
M02 Topiques pour douleurs art.	40	39	39	40	42	42
M03 Myorelaxants	34	34	36	35	34	32
M04 Antigoutteux	10	11	11	11	11	11
M05 Médic. des désordres osseux	1	1	1	1	1	2
M09 Autres médicaments	7	8	8	8	9	9
TOTAL :	170	164	167	160	158	156
% du marché officinal :	5,7%	5,7%	5,6%	5,4%	5,4%	5,3%

Année	1999	2000	2001	2002	2003	TCMA 1993-2003
M01 Antiinflammatoires	63	65	67	67	69	-1,1%
M02 Topiques pour douleurs art.	43	39	38	37	37	-0,7%
M03 Myorelaxants	26	25	20	19	25	-3,1%
M04 Antigoutteux	11	12	12	12	11	0,7%
M05 Médic. des désordres osseux	2	2	3	4	5	20,6%
M09 Autres médicaments	10	10	10	11	11	4,7%
TOTAL :	155	153	149	150	159	-0,7%
% marché officinal	5,1%	5,0%	4,8%	4,8%	5,0%	

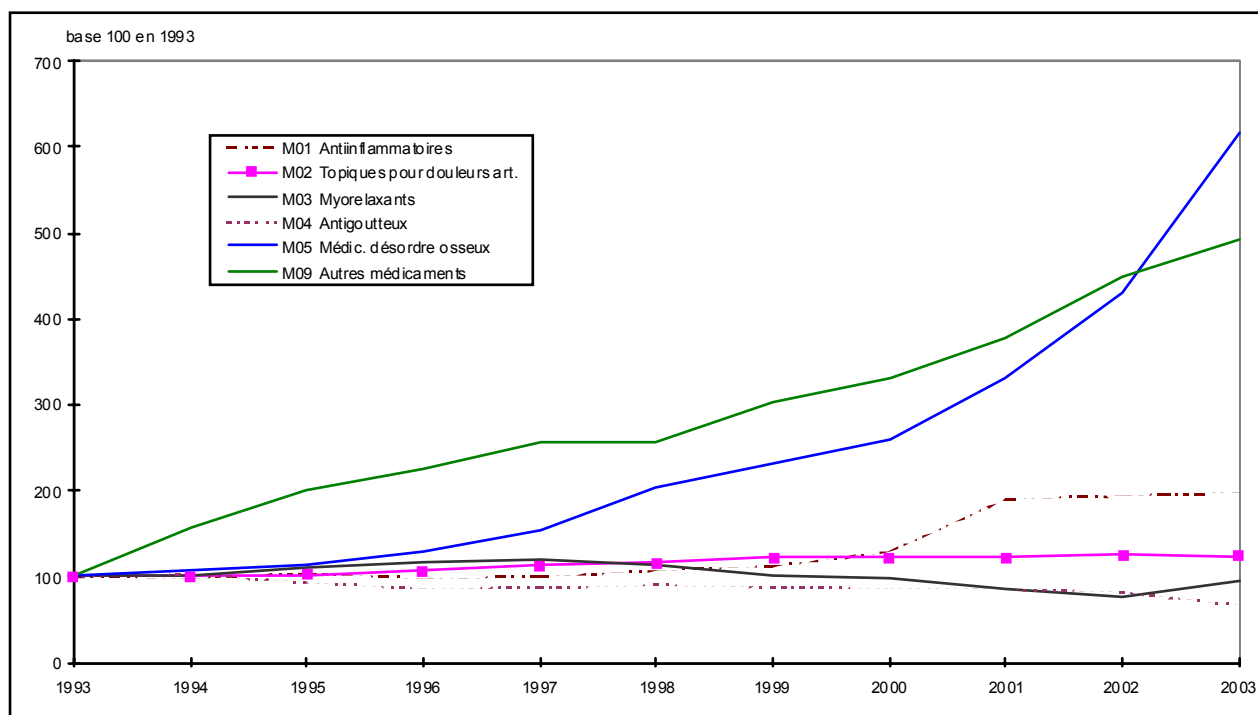
Médicaments du muscle et du squelette (M) - Officines

Les ventes de cette classe de médicaments ont globalement progressé à un rythme plus rapide (TCMA= 6,8%) que celui des ventes de l'ensemble des spécialités pharmaceutiques (TCMA=5,3%), notamment les anti-inflammatoires (M01). La forte reprise observée dans cette classe est due à la commercialisation en 2000 de nouveaux anti-inflammatoires, de la famille des inhibiteurs de la Cox-2. Ces spécialités représentaient 44% des ventes d'anti-inflammatoires en 2003. Les ventes d'anti Cox-2 n'ont cependant guère progressé en valeur entre 2001 et 2003 : + 4,9%. Par ailleurs, l'introduction des anti Cox-2 n'a pas eu d'impact sur les quantités vendues d'anti-inflammatoires qui sont restées stables au cours de ces dernières années, malgré une légère reprise en 2003 (portant sur les anti-inflammatoires des autres familles). Rappelons pour mémoire que le retrait de Vioxx® n'est intervenu que fin septembre 2004 : il n'a donc pas d'impact sur les statistiques présentées ici. L'écart entre les montants publiés page 55 et ceux mentionnés dans les éditions précédentes provient exclusivement des révisions auxquelles il a été procédé afin de mettre totalement en conformité la classification ATC utilisée pour ce rapport avec celle utilisée dans les référentiels de l'Agence. Ces révisions sont expliquées en détail page 9.

Les médicaments pour le traitement des désordres osseux (M05), qui ne constituent encore qu'une classe relativement modeste sur le plan économique (162 millions d'euros en 2003), se caractérisent par une très forte progression de leurs ventes tant en valeur (20,0%) qu'en quantités (20,6%). Cette croissance peut être imputée, dans une large mesure, à deux médicaments : l'un destiné au traitement de la maladie de Paget et l'autre destiné au traitement de l'ostéoporose.

En ce qui concerne les « autres médicaments » (M09), l'écart entre les taux de croissance en valeur et en quantités (17,3% contre 4,7%) résulte, en l'absence de revalorisation significative des prix individuels, de la mise sur le marché en 1993 d'un nouveau produit destiné au traitement symptomatique de la crise d'arthrose.

Figure 19 : Evolution indiciaire des ventes en officines en valeur – Médicaments du muscle et du squelette



4.2.10 Système nerveux (N)

Chiffre d'affaires des ventes aux officines

unité : million d'euros

Année	1993	1994	1995	1996	1997	1998
N01 Anesthésiques	12	12	13	15	14	15
N02 Analgésiques	429	433	492	563	617	666
N03 Antiépileptiques	48	53	72	90	100	112
N04 Antiparkinsoniens	45	47	46	45	48	53
N05 Psycholeptiques	342	333	358	381	385	380
N06 Psychoanaleptiques	393	417	450	480	519	571
<i>dont N06A antidépresseurs</i>	245	273	300	329	370	407
N07 Autres médicaments	54	64	62	64	72	81
TOTAL :	1 322	1 358	1 494	1 639	1 754	1 879
% du marché officinal :	12,6%	12,7%	13,1%	14,1%	14,6%	14,8%

Année	1999	2000	2001	2002	2003	TCMA 1993-2003
N01 Anesthésiques	14	14	16	18	19	4,6%
N02 Analgésiques	775	812	886	937	979	8,6%
N03 Antiépileptiques	126	141	164	188	224	16,7%
N04 Antiparkinsoniens	62	62	66	72	77	5,5%
N05 Psycholeptiques	438	452	497	514	538	4,6%
N06 Psychoanaleptiques	655	699	755	810	865	8,2%
<i>dont N06A antidépresseurs</i>	463	495	538	558	583	9,0%
N07 Autres médicaments	92	126	141	135	171	12,1%
TOTAL :	2 162	2 306	2 526	2 674	2 872	8,1%
% marché officinal	15,7%	15,8%	16,0%	16,3%	16,3%	

Chiffre d'affaires des spécialités destinées au traitement de la dépendance tabagique

unité : million

Année	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Gommes	2	2	2	4	5	6
Patchs	9	17	14	11	11	15
Comprimés et divers	0,3	0,3	0,2	0,1	0,1	0
Total :	12	19	16	16	16	20

Année	1999	2000	2001	2002	2003	TCMA 1993-2003
Gommes	7	9	10	9	10	14,6%
Patchs	19	47	40	29	60	20,7%
Comprimés et divers	0,1	1	15	18	22	55,8%
Total :	26	57	64	56	91	22,6%

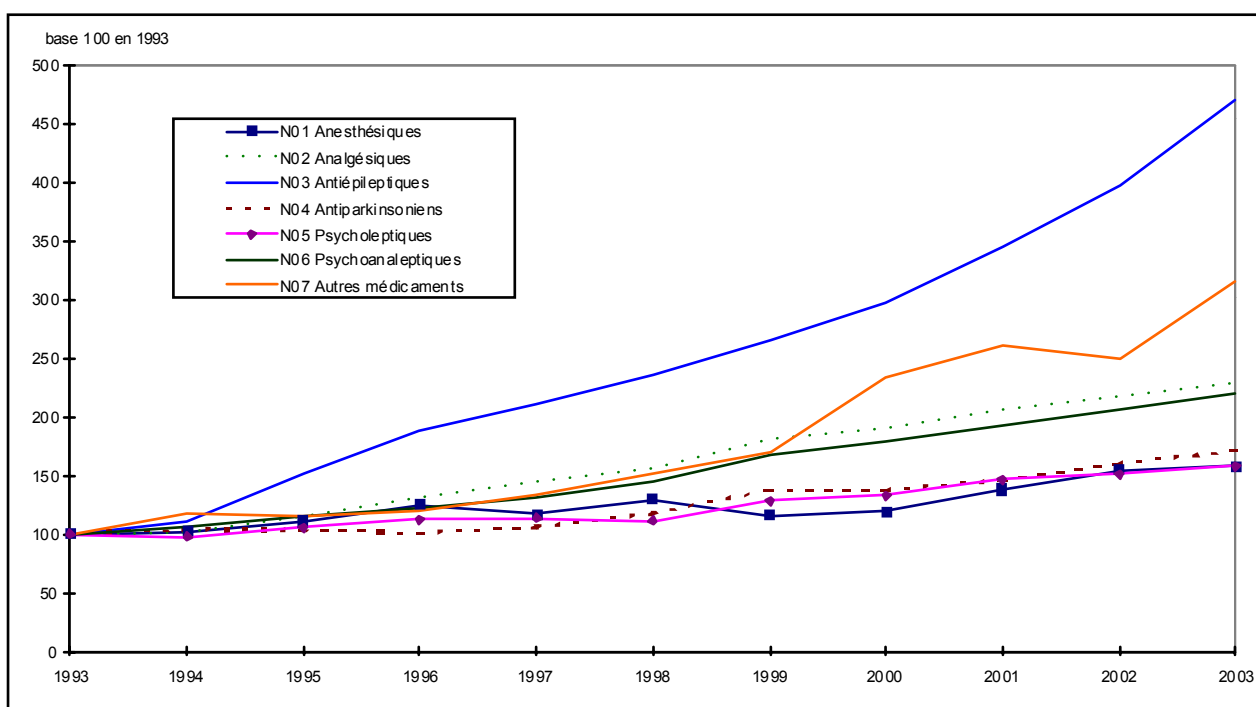
Systeme nerveux (N) - Officines

Les ventes des médicaments du système nerveux ont augmenté à un rythme supérieur à celui de l'ensemble des spécialités pharmaceutiques, tant en valeur (8,1% contre 5,3%) qu'en quantités (3,1%, contre 0,7%). D'une classe à l'autre, néanmoins, les évolutions sont très différentes.

Si les ventes d'analgésiques (qui regroupent tous les antalgiques) ont progressé à un rythme (8,6%) à peine supérieur à celui de l'ensemble des médicaments du système nerveux, les ventes des psycholéptiques ont, en revanche, augmenté modérément en valeur (4,6%) et sont restées stables en quantités (- 0,2%). Les antiépileptiques, dont le niveau des ventes est encore modeste, se caractérisent néanmoins par un TCMA très élevé en valeur : + 16,7%, mais beaucoup plus modéré en quantités : 5,0%. Cet écart résulte de l'apparition de nouveaux médicaments, à partir de 1995, ayant un coût plus élevé, et qui ont pris une part importante du marché.

Au sein de la classe des psychoanaleptiques, dont le chiffre d'affaires a augmenté de 8,2% et les unités vendues de 1,0%, les évolutions ont été très différentes. Si les ventes d'antidépresseurs (qui sont retracées sur les tableaux des pages 57 et 59) ont progressé en moyenne de 9,0% en valeur, celles des psychostimulants ont constamment diminué, surtout en 2003. Quant aux associations psycholéptiques-psychoanaleptiques, leurs ventes ont peu à peu diminué et plus aucune d'entre elles n'est commercialisée depuis 1999. Les médicaments de la maladie d'Alzheimer, commercialisés en ville depuis 1998, ont contribué à la croissance de la classe N06 au cours de ces cinq dernières années. Leurs ventes en valeur, qui ont augmenté de près de 25% en 2003, représentent désormais près de 18% des ventes de psychoanaleptiques.

Figure 20 : Evolution indiciaire des ventes en officines en valeur – Systeme nerveux



Systeme nerveux (suite)

Unités vendues aux officines

unité : million

Année	1993	1994	1995	1996	1997	1998
N01 Anesthésiques	2	3	3	3	3	3
N02 Analgésiques	322	326	350	378	392	394
N03 Antiépileptiques	14	15	16	17	18	18
N04 Antiparkinsoniens	8	9	9	8	9	9
N05 Psycholeptiques	159	158	155	154	153	149
N06 Psychoanaleptiques	75	76	77	72	71	71
<i>dont N06A antidépresseurs</i>	40	43	45	46	48	50
N07 Autres médicaments	9	10	10	11	12	12
TOTAL :	590	597	618	643	658	656
% du marché officinal :	19,9%	20,6%	20,6%	21,7%	22,2%	22,2%

Année	1999	2000	2001	2002	2003	TCMA 1993-2003
N01 Anesthésiques	3	4	4	4	4	5,7%
N02 Analgésiques	433	433	474	492	505	4,6%
N03 Antiépileptiques	19	20	21	22	23	5,0%
N04 Antiparkinsoniens	9	10	11	10	10	1,6%
N05 Psycholeptiques	156	154	155	158	157	-0,2%
N06 Psychoanaleptiques	75	74	76	79	83	1,0%
<i>dont N06A antidépresseurs</i>	54	56	58	61	65	4,9%
N07 Autres médicaments	14	17	19	20	23	9,6%
TOTAL :	710	712	759	785	805	3,2%
% marché officinal	23,4%	23,4%	24,5%	25,1%	25,4%	

Unités vendues aux officines des spécialités destinées au traitement de la dépendance tabagique

unité : million

Année	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Gommes	0,2	0,2	0,2	0,6	0,8	1
Patchs	0,3	0,7	0,6	0,5	0,4	1
Comprimés et divers	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0
Total :	1	1	1	1	1	1

Année	1999	2000	2001	2002	2003	TCMA 1993-2003
Gommes	1	1	1	1	1	20,8%
Patchs	1	3	3	2	4	26,8%
Comprimés et divers	0,0	0,2	0,6	0,8	0,8	26,9%
Total :	2	4	5	4	6	25,1%

Système nerveux (N) – Officines (suite)

Malgré le recul observé en 2002, les ventes de la classe N07 (autres médicaments) ont assez fortement progressé au cours de la période étudiée. Cette croissance est essentiellement due à la commercialisation au début des années 90 de dispositifs transdermiques destinés au traitement de la dépendance tabagique puis, dans un second temps (fin 1999), au délistage de tous les médicaments de la dépendance tabagique, qui peuvent donc être achetés en officine sans prescription médicale. Les tableaux présentés p.57 et p.59 mettent en évidence la part prépondérante de marché détenue par les dispositifs transdermiques (ou patchs), même si les ventes d'une nouvelle spécialité, commercialisée en 2001 sous forme de comprimés, ont très rapidement progressé.

4.2.11 Antiparasitaires et insecticides (P)

Chiffre d'affaires des ventes aux officines

unité : million d'euros

Année	1993	1994	1995	1996	1997	1998
P01 Antiprotozoaires	14	15	15	16	19	19
P02 Antihelminthiques	8	8	8	7	7	7
P03 Antiparasitaires externes	6	3	3	1	1	1
TOTAL :	28	25	26	25	27	27
% du marché officinal :	0,3%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%

Année	1999	2000	2001	2002	2003	TCMA 1993-2003
P01 Antiprotozoaires	20	20	20	23	26	6,8%
P02 Antihelminthiques	7	7	7	7	8	0,2%
P03 Antiparasitaires externes	1	1	1	1	1	-14,2%
TOTAL :	28	27	28	31	36	2,6%
% marché officinal	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	

Unités vendues aux officines

unité : million

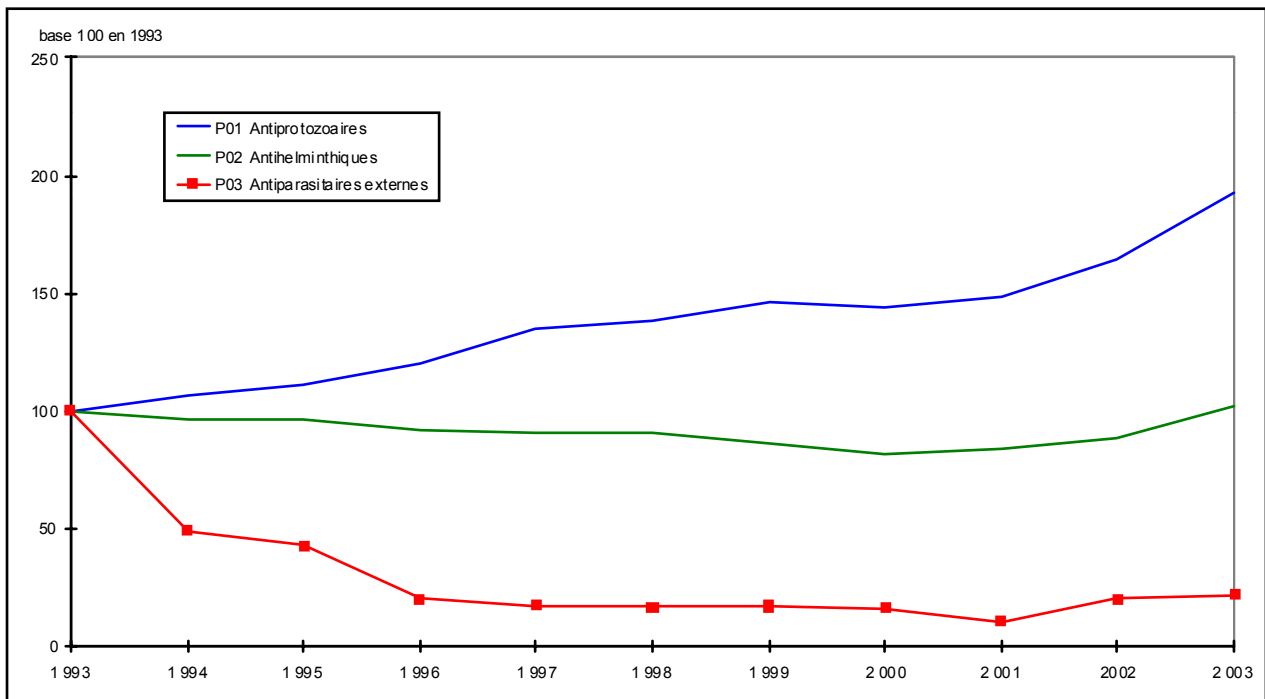
Année	1993	1994	1995	1996	1997	1998
P01 Antiprotozoaires	4	4	4	3	3	3
P02 Antihelminthiques	4	4	4	4	4	4
P03 Antiparasitaires externes	2	1	1	0	0	0
TOTAL :	10	9	9	8	8	8
% du marché officinal :	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%

Année	1999	2000	2001	2002	2003	TCMA 1993-2003
P01 Antiprotozoaires	4	4	4	4	4	-0,2%
P02 Antihelminthiques	3	3	3	3	4	-1,5%
P03 Antiparasitaires externes	0,3	0,3	0,2	0,4	0,4	-15,9%
TOTAL :	7	7	7	7	8	-2,6%
% marché officinal	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	

Antiparasitaires et insecticides (P) - Officines

Les ventes des antiparasitaires et des insecticides ont faiblement progressé en valeur et diminué en quantités ; elles représentent globalement les plus faibles montants de l'ensemble des classes étudiées. Cette classe se caractérise également par un nombre très restreint de spécialités commercialisées en officine : trente-trois médicaments correspondant à un peu plus de cinquante présentations en 2003. Les ventes d'antiprotozoaires (P01) représentaient en 2003 plus de 77% de son chiffre d'affaires total et concernaient essentiellement les antipaludiques ainsi que les antiambiens. Leur croissance en valeur est essentiellement due à la progression des ventes des médicaments antipaludiques (qui ne sont pas remboursables aux assurés sociaux).

Figure 21 : Evolution indiciaire des ventes en officines en valeur – Antiparasitaires et insecticides



4.2.12 Système respiratoire (R)

Chiffre d'affaires des ventes aux officines

unité : million d'euros

Année	1993	1994	1995	1996	1997	1998
R01 Préparations nasales	117	109	133	144	144	155
R02 Préparations pour la gorge	98	90	95	106	100	96
R03 Antiasthmiques	190	215	265	312	372	449
R05 Médic. Rhume et toux	302	256	293	287	277	277
R06 Antihistaminiques à usage systémique	115	124	137	143	160	174
R07 Autres médicaments	65	60	58	54	50	48
TOTAL :	887	853	981	1 046	1 104	1 199
% du marché officinal :	8,5%	8,0%	8,6%	9,0%	9,2%	9,4%

Année	1999	2000	2001	2002	2003	TCMA 1993-2003
R01 Préparations nasales	164	179	184	182	196	5,3%
R02 Préparations pour la gorge	96	87	83	76	81	-1,9%
R03 Antiasthmiques	497	582	664	702	795	15,4%
R05 Médic. Rhume et toux	281	274	247	254	272	-1,0%
R06 Antihistaminiques à usage systémique	190	202	212	217	225	6,9%
R07 Autres médicaments	44	41	38	33	32	-7,0%
TOTAL :	1 272	1 366	1 428	1 464	1 601	6,1%
% marché officinal	9,2%	9,3%	9,1%	8,9%	9,1%	

Unités vendues aux officines

unité : million

Année	1993	1994	1995	1996	1997	1998
R01 Préparations nasales	74	66	73	76	75	80
R02 Préparations pour la gorge	54	49	48	49	46	43
R03 Antiasthmiques	40	40	42	42	42	43
R05 Médic. Rhume et toux	161	132	152	149	143	142
R06 Antihistaminiques à usage systémique	39	40	43	43	46	48
R07 Autres médicaments	18	17	17	15	15	14
TOTAL :	386	343	375	375	366	370
% du marché officinal :	13,0%	11,8%	12,5%	12,6%	12,4%	12,5%

Année	1999	2000	2001	2002	2003	TCMA 1993-2003
R01 Préparations nasales	76	75	73	70	74	0,0%
R02 Préparations pour la gorge	45	40	39	37	40	-3,1%
R03 Antiasthmiques	45	48	48	45	48	1,9%
R05 Médic. Rhume et toux	146	143	133	136	143	-1,1%
R06 Antihistaminiques à usage systémique	48	51	53	53	52	2,8%
R07 Autres médicaments	12	12	12	10	10	-6,2%
TOTAL :	373	369	356	352	367	-0,5%
% marché officinal	12,3%	12,1%	11,5%	11,2%	11,5%	

Evolution des ventes des médicaments du rhume et de la toux (R05)

unité : million

	1993	1994	1995	1996	1997	1998
C.A. Remboursable	241	202	242	237	229	236
C.A. Non Remboursable	61	54	51	50	48	41
Total :	302	256	293	287	277	277
Unités vendues remboursables	130	107	128	124	118	122
Unités vendues non remboursables	31	25	25	25	24	20
Total :	161	132	152	149	143	142

	1999	2000	2001	2002	2003	TCMA 1993-2003
C.A. Remboursable	239	231	205	204	217	-1,0%
C.A. Non Remboursable	42	43	42	50	55	-1,1%
Total :	281	274	247	254	272	-1,0%
Unités vendues remboursables	126	122	112	111	120	-0,8%
Unités vendues non remboursables	20	21	20	24	24	-2,5%
Total :	146	143	133	136	143	-1,1%

Systeme respiratoire (R) - Officines

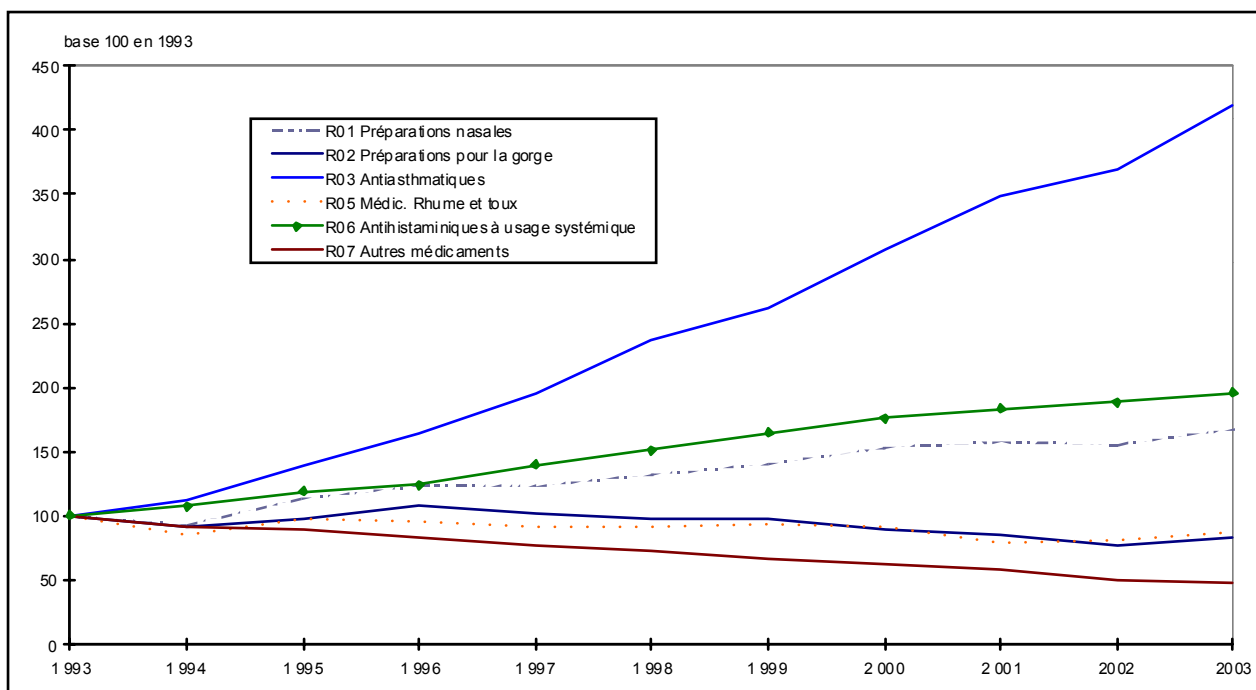
La pathologie asthmatique représente une part de plus en plus importante des dépenses de la classe « système respiratoire » en ville. **Le TCMA des antiasthmatiques en officine, est égal à 15,4%, en valeur mais, en quantités, de 1,9%, seulement.**

L'augmentation des ventes des antiasthmatiques aux officines est essentiellement due à celle des adrénérgiques pour inhalations (R03A) et des glucocorticoïdes (R03BA). Elle peut en partie être expliquée par les différentes recommandations issues de la conférence de consensus internationale de 1992 - reprises et finalisées en 1995 - concernant la prise en charge de la maladie asthmatique. En effet, ces recommandations préconisent un plus grand usage des glucocorticoïdes inhalés en traitement de fond et des adrénérgiques de courte durée d'action pour le traitement des crises.

Les antihistaminiques à usage systémique (R06) ont également augmenté à partir de 1994, mais leur rythme de progression a été beaucoup plus modéré, surtout au cours de ces dernières années.

Les ventes de préparations nasales (R01) sont restées parfaitement stables sur l'ensemble de la période, tandis que celles des médicaments du rhume et de la toux (R05) ont diminué, malgré la reprise observée en 2003. En ce qui concerne cette dernière classe, la décroissance des ventes, tant en valeur qu'en quantités, demeure plus marquée pour les spécialités non remboursables que pour les spécialités remboursables. Bien qu'il s'agisse d'une classe où les achats spontanés sont fréquents, les ventes de médicaments du rhume et de la toux non remboursables se sont fixées en 2003 à un niveau inférieur à celui qui avait été atteint en 1993.

Figure 22 : Evolution indiciaire des ventes en officines en valeur – Système respiratoire



4.2.13 Organes sensoriels (S)

Chiffre d'affaires des ventes aux officines

unité : million d'euros

Année	1993	1994	1995	1996	1997	1998
S01 Médicaments ophtalmologiques	155	166	174	181	190	208
S02 Médicaments otologiques	13	14	13	13	13	15
S03 Prépar. ophtalmo. et otologiques	0,00	0,00	0,01	0,01	0,01	0,01
TOTAL :	168	179	187	194	204	223
% du marché officinal :	1,6%	1,7%	1,6%	1,7%	1,7%	1,8%

Année	1999	2000	2001	2002	2003	TCMA 1993-2003
S01 Médicaments ophtalmologiques	228	254	300	324	351	8,5%
S02 Médicaments otologiques	17	18	19	19	16	1,8%
S03 Prépar. ophtalmo. et otologiques	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	n.s.
TOTAL :	246	272	320	343	367	8,1%
% marché officinal	1,8%	1,9%	2,0%	2,1%	2,1%	

Unités vendues aux officines

unité : million

Année	1993	1994	1995	1996	1997	1998
S01 Médicaments ophtalmologiques	94	99	103	96	95	94
S02 Médicaments otologiques	9	9	8	8	8	8
S03 Prépar. ophtalmo. et otologiques	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00
TOTAL :	103	108	111	104	102	102
% du marché officinal :	3,5%	3,7%	3,7%	3,5%	3,5%	3,5%

Année	1999	2000	2001	2002	2003	TCMA 1993-2003
S01 Médicaments ophtalmologiques	93	91	91	90	89	-0,6%
S02 Médicaments otologiques	10	10	11	11	8	-1,4%
S03 Prépar. ophtalmo. et otologiques	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	n.s.
TOTAL :	103	101	102	100	96	-0,6%
% marché officinal	3,4%	3,3%	3,3%	3,2%	3,0%	

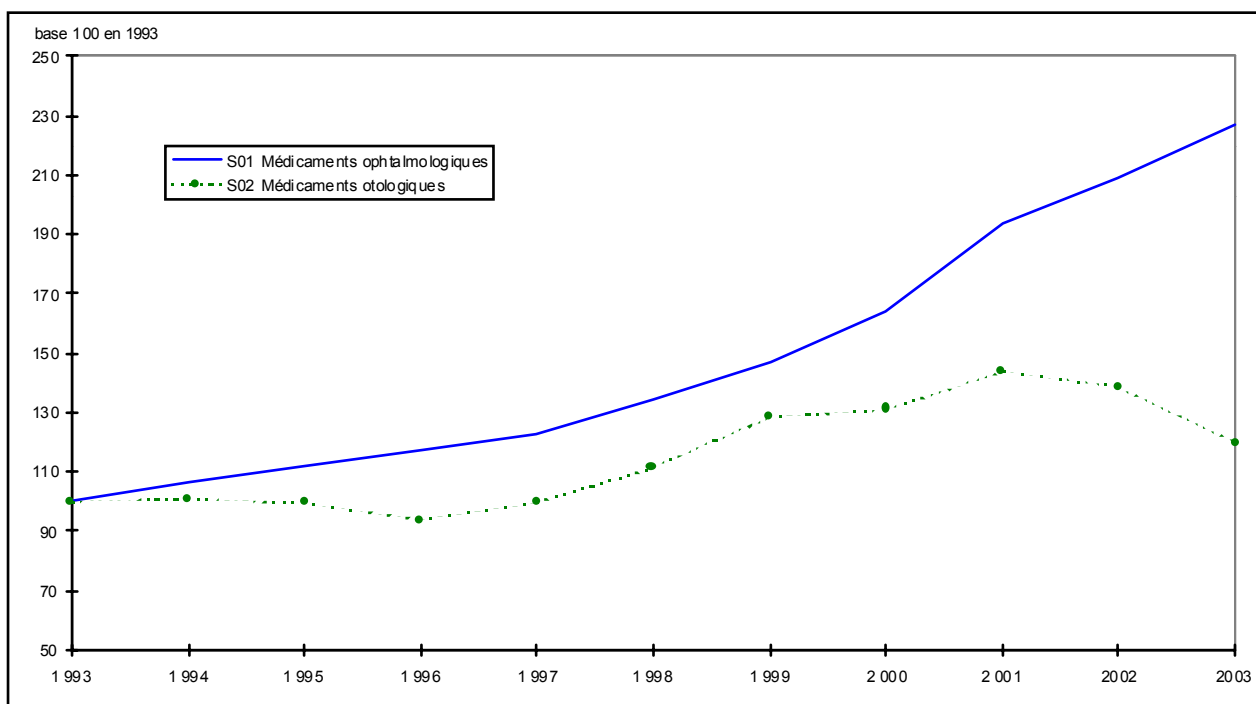
Organes sensoriels (S) - Officines

Les médicaments ophtalmologiques (S01) représentent à eux seuls près de 95% des ventes de médicaments des organes sensoriels.

La croissance du chiffre d'affaires des médicaments ophtalmologiques (TCMA = 8,5%) a été régulière à partir de 1994, mais son rythme s'est beaucoup accéléré depuis 2000. Le nombre d'unités vendues a, en revanche, légèrement diminué au cours de la période (TCMA = - 0,6%). Ces évolutions divergentes résultent notamment de la mise sur le marché de collyres prescrits en deuxième intention (pour les patients atteints d'un glaucome) et qui sont beaucoup plus onéreux que les autres spécialités de la classe déjà commercialisées. Quant à la forte progression du chiffre d'affaires depuis 2000, elle est due en grande partie à la commercialisation en France d'un nouveau médicament, dont la première indication reconnue par l'autorisation de mise sur le marché concerne le traitement des patients présentant une dégénérescence maculaire liée à l'âge.

Les préparations ophtalmologiques et otologiques (S03), dont le montant des ventes a toujours été très faible, ont presque disparu du marché des spécialités pharmaceutiques à la suite du changement de statut de la plupart des médicaments de cette classe. Ceux-ci en effet sont devenus des dispositifs médicaux en 1998 et ne sont donc plus pris en compte dans les statistiques relatives aux spécialités pharmaceutiques. Pour cette raison, l'évolution des ventes de cette classe a été exclue de la figure 23.

Figure 23 : Evolution indiciaire des ventes en officines en valeur – Organes sensoriels



4.2.14 Divers (V)

Chiffre d'affaires des ventes aux officines

unité : million deuros

Année	1993	1994	1995	1996	1997	1998
V01 Allergènes	1	2	2	2	2	2
V03 Tous autres médicaments	79	86	89	93	96	99
<i>dont V03AF médic. détoxifiants dans un traitement cytotatique</i>	2	2	2	1	1	1
V04 Médicaments pour diagnostic	3	3	4	4	4	5
V06 Nutriments	29	28	30	22	22	22
V07 Tous autres produits non thérapeutiques	6	5	5	5	4	3
V08 Produits de contraste	39	41	50	50	53	57
TOTAL :	156	166	180	177	180	188
% du marché officinal :	1,5%	1,6%	1,6%	1,5%	1,5%	1,5%

Année	1999	2000	2001	2002	2003	TCMA 1993-2003
V01 Allergènes	1	1	1	1	1	8,1%
V03 Tous autres médicaments	106	108	106	106	118	4,1%
<i>dont V03AF médic. détoxifiants dans un traitement cytotatique</i>	1	5	2	2	2	-0,8%
V04 Médicaments pour diagnostic	5	5	5	6	8	9,4%
V06 Nutriments	21	20	19	17	17	-5,3%
V07 Tous autres produits non thérapeutiques	3	5	5	5	4	-3,2%
V08 produits de contraste	63	67	73	79	88	8,6%
TOTAL :	201	211	211	217	238	4,3%
% marché officinal	1,5%	1,4%	1,3%	1,3%	1,4%	

Unités vendues aux officines

unité : million

Année	1993	1994	1995	1996	1997	1998
V01 Allergènes	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
<i>V03AF médic. détoxifiants dans un traitement cytotatique</i>	0,3	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1
V04 Médicaments pour diagnostic	4	4	3	3	3	3
V06 Nutriments	17	19	19	15	15	15
V07 Tous autres produits non thérapeutiques	3	3	3	3	2	1
V08 Produits de contraste	3	3	3	3	3	3

Année	1999	2000	2001	2002	2003	TCMA 1993-2003
V01 Allergènes	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,5%
<i>V03AF médic. détoxifiants dans un traitement cytotatique</i>	0,1	0,3	0,1	0,1	0,1	-7,0%
V04 Médicaments pour diagnostic	3	3	3	3	2	-4,3%
V06 Nutriments	15	14	13	12	12	-3,7%
V07 Tous autres produits non thérapeutiques	2	2	2	2	2	-6,8%
V08 Produits de contraste	3	3	3	3	3	1,4%

Divers (V) - Officines

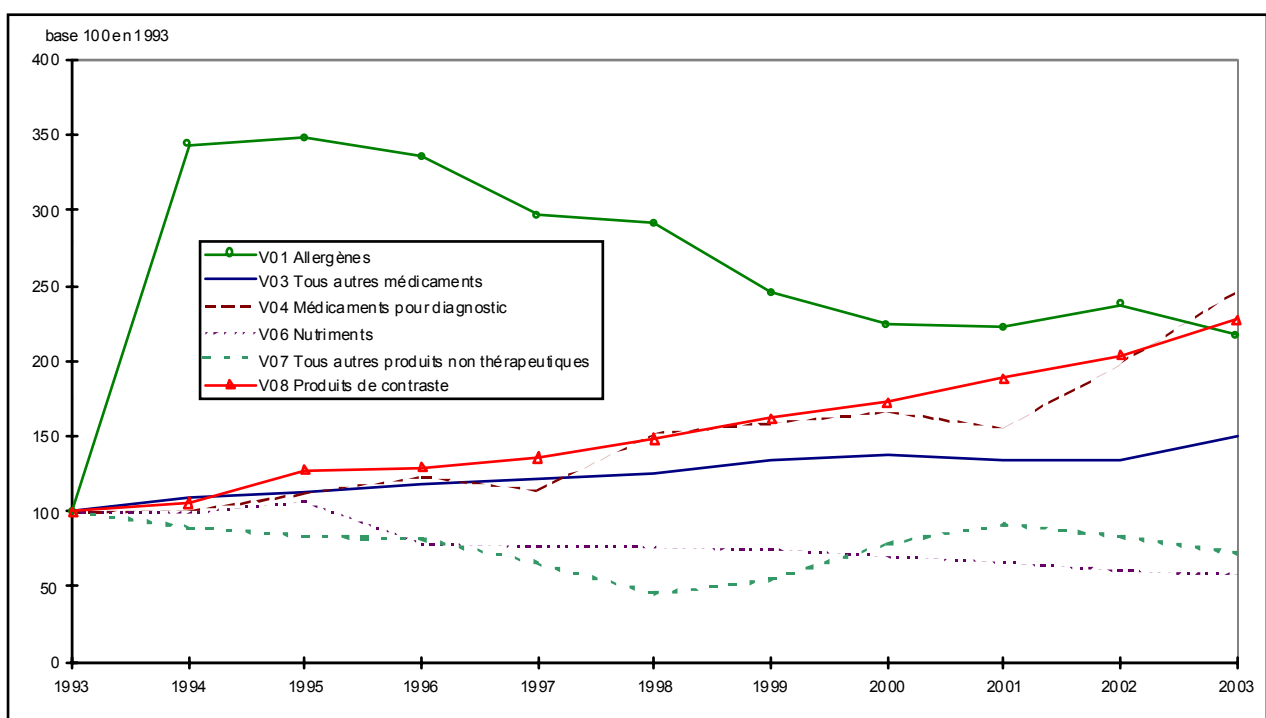
Comme son nom l'indique, cette classe regroupe des médicaments aux finalités thérapeutiques très différentes ; aussi ne serait-il guère pertinent de procéder à une comparaison des évolutions respectives des ventes des sous-ensembles qui la composent. De surcroît, au sein de ces médicaments « divers », il existe une classe – V03 « tous autres médicaments » – constituée elle-même de tous les médicaments non classés ailleurs et qui présente de ce fait une très grande hétérogénéité. Elle comprend, par exemple, les gaz médicaux, quelques médicaments qui ont des indications en cancérologie, certaines solutions pour perfusion. Pour cette raison, il n'a pas été jugé utile d'indiquer les montants en quantités de cette sous-classe, mais seulement celle des médicaments classés en V03AF, c'est à dire « les médicaments détoxifiants dans un traitement cytotatique » (au demeurant bien davantage utilisés à l'hôpital qu'en ville).

L'évolution en valeur de la classe V03 (TCMA = 4,1%) est due essentiellement à un effet de champ. Les gaz médicaux n'ayant obtenu des autorisations de mise sur le marché qu'à partir de 1997, le montant de leurs ventes n'a été intégré dans les statistiques de l'Afsaps qu'à compter de cette date.

Deux autres classes se caractérisent par un taux de croissance élevé : les médicaments pour diagnostic (V04) dont le TCMA a été de 9,4% ainsi que les produits de contraste (V08) avec un TCMA de 8,6%.

Rappelons enfin que les montants publiés ont notablement varié par rapport à la quatrième édition de ce rapport en raison des reclassements opérés, en particulier pour les médicaments de phytothérapie.

Figure 24 : Evolution indiciaire des ventes en officines en valeur – Divers



4.3 ANALYSE DES VENTES DANS LES PRINCIPALES CLASSES ATC A L'HOPITAL

4.3.1 Voies digestives et métabolisme (A)

Chiffre d'affaires des ventes aux hôpitaux

unité : million d'euros

Année	1993	1994	1995	1996	1997	1998
A01 Préparations stomatologiques	2	1	2	2	2	2
A02 Médic.pour les troubles de l'acidité <i>dont A02B Antiulcéreux</i>	14	15	17	16	14	15
A03 Antispasmodiques	9	9	10	10	9	10
A04 Antiémétiques	35	30	29	25	14	12
A05 Thérapeutique hépatique	0	0	0	0	0	0
A06 Laxatifs	9	10	10	10	9	8
A07 Antidiarrhéiques	5	4	5	5	4	4
A08 Préparations contre l'obésité	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
A09 Médic. de la digestion	0,2	0,2	0,3	0,2	0,3	0,1
A10 Médicaments du diabète	3	3	3	3	4	3
A11 Vitamines	8	8	8	8	7	9
A12 Suppléments minéraux	2	2	2	2	2	2
A13 Toniques	0,2	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1
A14 Anabolisants à usage systémique	0	0	0	0	0	0
A15 Stimulants de l'appétit	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4	0,0
A16 Autres médicaments	6	19	20	16	7	36
TOTAL :	93	103	107	99	73	102
% du marché hospitalier :	6,0%	6,3%	5,7%	4,9%	3,4%	4,4%

Année	1999	2000	2001	2002	2003	TCMA 1993-2003
A01 Préparations stomatologiques	2	2	2	2	2	0,5%
A02 Médic.pour les troubles de l'acidité <i>dont A02B Antiulcéreux</i>	16	17	18	21	21	3,8%
A03 Antispasmodiques	15	16	17	19	17	3,0%
A04 Antiémétiques	10	9	9	9	8	0,0%
A05 Thérapeutique hépatique	16	11	11	13	13	-9,3%
A06 Laxatifs	0,1	0,1	0,3	0,2	0,1	-11,0%
A07 Antidiarrhéiques	8	8	9	8	9	-0,1%
A08 Préparations contre l'obésité	4	4	4	4	4	-0,9%
A09 Médic. de la digestion	0	0	0	0	0	-13,6%
A10 Médicaments du diabète	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	-11,0%
A11 Vitamines	4	4	3	3	5	4,6%
A12 Suppléments minéraux	10	10	9	12	12	4,8%
A13 Toniques	3	3	3	3	3	3,9%
A14 Anabolisants à usage systémique	0,07	0,05	0,10	0,05	0,03	-15,5%
A15 Stimulants de l'appétit	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-100,0%
A16 Autres médicaments	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-100,0%
A16 Autres médicaments	35	29	50	66	77	28,9%
TOTAL :	107	95	117	141	154	5,2%
% marché hospitalier :	4,2%	3,7%	3,8%	3,8%	3,9%	

Voies digestives et métabolisme (A) – Hôpital

Le taux de croissance moyen annuel des ventes de médicaments des voies digestives et du métabolisme a été de 5,2%, contre 10,0% pour l'ensemble des spécialités pharmaceutiques vendues aux établissements hospitaliers (ou 9,2% à champ constant).

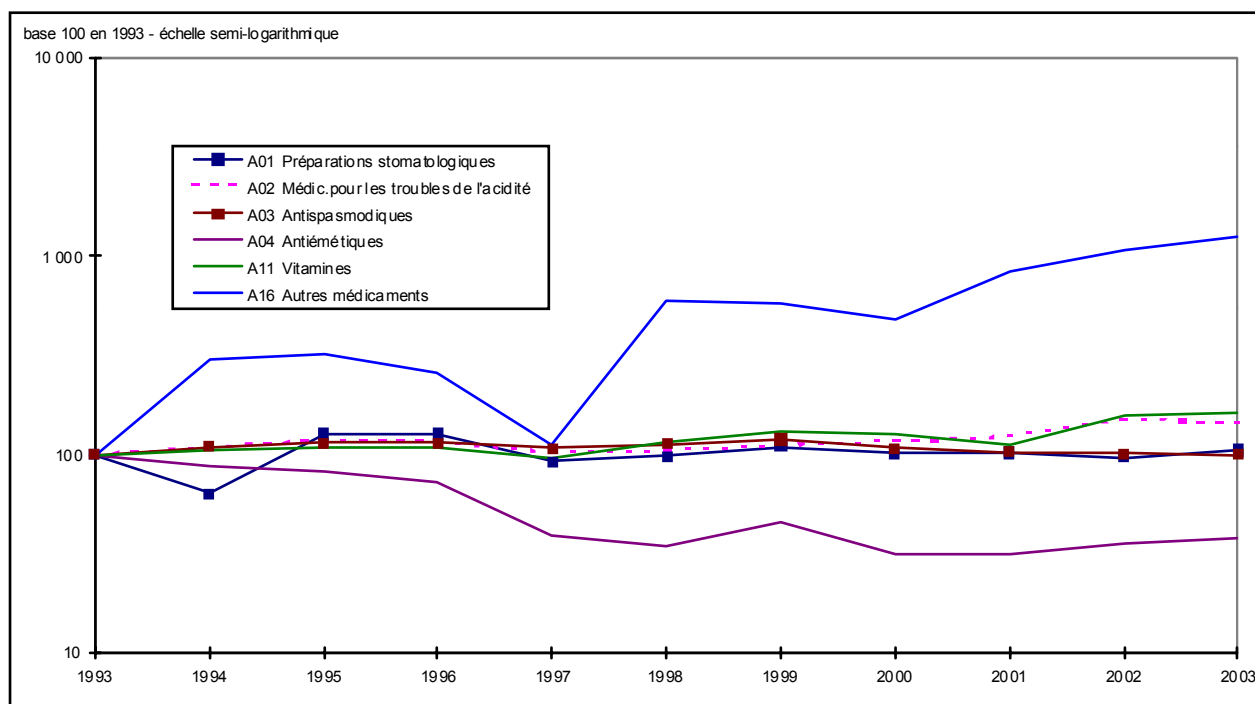
Les antiacides et antiulcéreux (A02) constituent l'une des classes les plus vendues en ville mais ne représentent qu'un marché très modeste à l'hôpital.

Après avoir connu une très forte croissance, liée à la mise sur le marché des sétrons, les ventes d'antiémétiques (A04) ont fortement diminué depuis quelques années. Cette inversion de tendance ne résulte pas d'une moindre utilisation de ces médicaments mais de la mise à disposition des sétrons en officine fin 1996 et de baisses de prix – parfois importantes - enregistrées à l'hôpital pour certains d'entre eux.

La brusque diminution du montant des ventes de la classe « autres médicaments » (A16) en 1997 est simplement due au retrait du marché d'une spécialité d'origine placentaire destinée au traitement d'une maladie rare. Une autre spécialité, recombinante, du même laboratoire s'est substituée à elle mais n'a été commercialisée en France qu'en 1998. Les variations annuelles - parfois importantes - du montant des ventes de cette spécialité expliquent la croissance saccadée du chiffre d'affaires de cette classe au cours de ces dernières années.

Figure 25 : Evolution indiciaire des ventes à l'hôpital en valeur -Voies digestives et métabolisme

Seules les classes les plus vendues ont été représentées sur la figure 25 afin d'en faciliter la lecture



4.3.2 Sang et organes hématopoïétiques (B)

Chiffre d'affaires des ventes aux hôpitaux

unité : million d'euros

Année	1993	1994	1995	1996	1997	1998
B01 Antithrombotiques	84	91	94	93	93	92
B02 Antihémorragiques	10	24	90	112	125	145
B03 Préparations antianémiques	36	41	40	57	67	78
B05 Substituts du plasma	178	181	224	212	203	214
TOTAL :	309	337	448	474	488	529
% du marché hospitalier :	20,1%	20,6%	23,7%	23,3%	22,3%	22,9%

Année	1999	2000	2001	2002	2003	TCMA 1993-2003
B01 Antithrombotiques	76	56	56	67	80	-0,5%
B02 Antihémorragiques	163	174	227	267	315	41,1%
B03 Préparations antianémiques	90	123	182	266	376	26,5%
B05 Substituts du plasma	192	183	200	227	234	2,8%
TOTAL :	521	536	665	827	1 006	12,5%
% marché hospitalier :	20,6%	20,5%	21,6%	22,3%	25,1%	

Unités vendues aux hôpitaux

unité : million+A36

Année	1993	1994	1995	1996	1997	1998
B01 Antithrombotiques	9	7	6	6	6	7
B02 Antihémorragiques	0,8	0,8	0,9	1,0	0,9	1
B03 Préparations antianémiques	1	1	1	1	2	2
B05 Substituts du plasma	114	120	125	140	166	157
TOTAL :	125	128	133	148	175	167

Année	1999	2000	2001	2002	2003	TCMA 1993-2003
B01 Antithrombotiques	7	7	8	9	10	0,2%
B02 Antihémorragiques	0,8	0,7	0,8	0,8	0,9	0,8%
B03 Préparations antianémiques	2	2	2	2	3	7,8%
B05 Substituts du plasma	152	150	160	165	150	2,8%
TOTAL :	162	160	170	178	163	2,7%

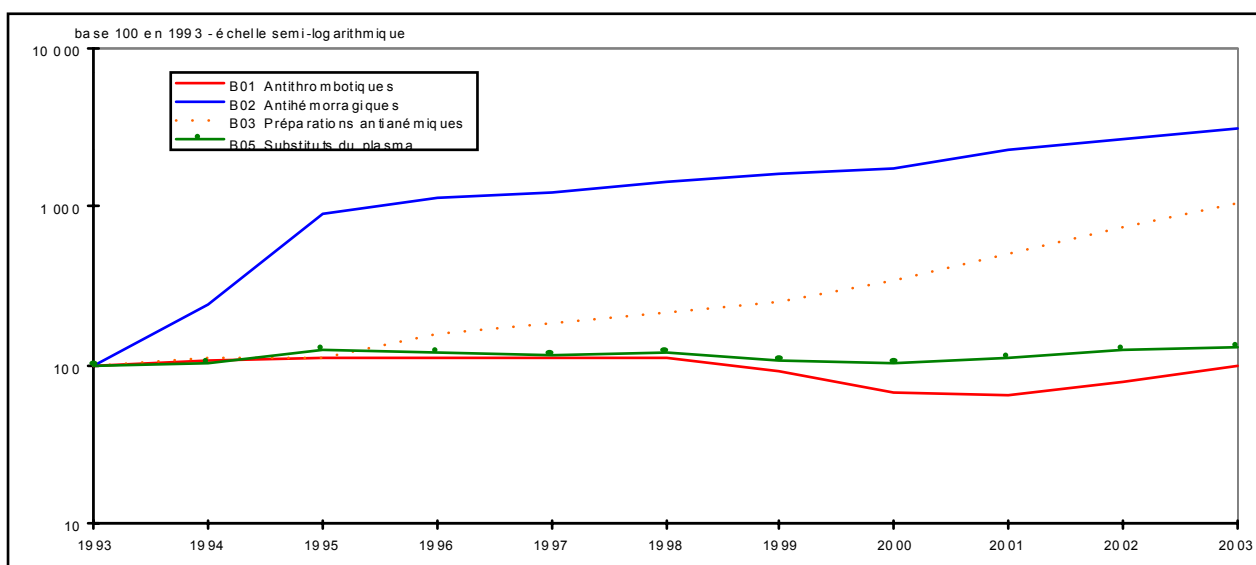
Sang et organes hématopoïétiques (B) - Hôpital

Les médicaments du sang et des organes hématopoïétiques constituent le troisième poste de dépenses de médicaments à l'hôpital, derrière les anti-infectieux et les antinéoplasiques. Leur TCMA en valeur a progressé à un rythme supérieur à celui de l'ensemble des médicaments vendus aux hôpitaux (12,5% contre 10,0%), ce qui est normal puisque l'« effet de champ », présenté dans la partie 3.1, résulte principalement des AMM attribuées aux produits sanguins stables à partir de 1995.

Les ventes d'antithrombotiques (B01) sont simultanément soumises à un effet inflationniste et à un effet déflationniste. Le premier effet résulte de la mise sur le marché de nouvelles spécialités onéreuses, dont les ventes ont rapidement progressé. Le second a pour origine la forte baisse du prix de vente des héparines de bas poids moléculaire provoquée par la concurrence entre les laboratoires exploitant des héparines de bas poids moléculaire. La rupture, en 1994 et en 1995, dans la série des unités vendues est due à la commercialisation de présentations dont la taille de conditionnement est différente.

La très forte progression des ventes en valeur d'antihémorragiques (B02), à partir de 1994, résulte tout d'abord de la mise sur le marché d'un facteur de la coagulation sanguine recombinant mais surtout, d'un changement de la réglementation en 1995. Les produits sanguins stables d'origine humaine ont en effet obtenu des autorisations de mise sur le marché en 1995. Aussi, depuis cette date, les ventes de ces produits sont-elles intégrées aux statistiques de ventes de l'Afssaps. L'évolution des quantités vendues peut, dans ces conditions, paraître plus faible que prévu. Son taux modéré résulte de ce que les spécialités les plus fortement vendues en début de période ne sont plus commercialisées ou n'ont plus le statut de médicament mais celui de dispositif médical (effet de champ de sens contraire). Leur retrait du marché n'a pas été quantitativement compensé par la commercialisation (avec AMM) des produits sanguins stables, beaucoup plus onéreux mais qui représentent des quantités vendues relativement faibles. En ce qui concerne les préparations antianémiques (B03), la croissance de leurs ventes est due à l'apparition de nouveaux produits à base d'érythropoïétine, réservés à l'usage hospitalier, fréquemment prescrits aux insuffisants rénaux, aux patients soumis à certaines chimiothérapies et à des malades participant à un programme de transfusions autologues différées.

Figure 26 : Evolution indiciaire des ventes à l'hôpital en valeur – Sang et organes hématopoïétiques



4.3.3 Système cardio-vasculaire (C)

Chiffre d'affaires des ventes aux hôpitaux

unité : million d'euros

Année	1993	1994	1995	1996	1997	1998
C01 Médicaments en cardiologie	28	28	30	30	30	33
C02 Antihypertenseurs	2	2	2	9	13	23
C03 Diurétiques	5	5	6	6	6	7
C04 Vasodilatateurs périphériques	9	8	7	7	6	6
C05 Vasculoprotecteurs	3	3	3	2	2	2
C07 Béta bloquants	1	1	1	1	1	1
C08 Inhibiteurs calciques	10	10	10	10	9	9
C09 Médic. Svst. Rénine-angioten	2	2	1	1	1	0
C10 Hypolipidémiants	1	1	1	1	2	1
TOTAL :	62	60	61	67	71	83
% du marché hospitalier :	4,0%	3,6%	3,2%	3,3%	3,2%	3,6%

Année	1999	2000	2001	2002	2003	TCMA 1993-2003
C01 Médicaments en cardiologie	33	29	24	24	24	-1,6%
C02 Antihypertenseurs	27	33	35	44	69	45,7%
C03 Diurétiques	7	7	4	4	4	-2,9%
C04 Vasodilatateurs périphériques	5	5	4	4	4	-8,4%
C05 Vasculoprotecteurs	2	2	5	2	2	-3,6%
C07 Béta bloquants	2	2	2	2	3	8,3%
C08 Inhibiteurs calciques	9	8	8	8	8	-2,9%
C09 Médic. Svst. Rénine-angioten	0	0,4	0,2	0,2	1,3	-4,4%
C10 Hypolipidémiants	1	1	1	1	0	-8,5%
TOTAL :	86	87	84	88	114	6,4%
% marché hospitalier :	3,4%	3,3%	2,7%	2,4%	2,9%	

Unités vendues aux hôpitaux

unité : million

Année	1993	1994	1995	1996	1997	1998
C01 Médicaments en cardiologie	2	2	2	3	2	3
C02 Antihypertenseurs	0,1	0,1	0,1	0,2	0,3	0,4
C03 Diurétiques	1	1	1	1	2	2
C04 Vasodilatateurs périphériques	2	2	1	1	1	1
C05 Vasculoprotecteurs	2	2	1	1	1	1
C07 Béta bloquants	0,3	0,3	0,4	0,3	0,3	0,3
C08 Inhibiteurs calciques	1	1	1	1	1	1
C09 Médic. Svst. Rénine-angioten	0,5	0,5	0,5	0,5	0,4	0,5
C10 Hypolipidémiants	0,1	0,1	0,1	0,1	0,4	0,2
TOTAL :	9	9	8	9	10	10

Année	1999	2000	2001	2002	2003	TCMA 1993-2003
C01 Médicaments en cardiologie	3	4	4	5	5	7,2%
C02 Antihypertenseurs	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5	14,6%
C03 Diurétiques	3	2	2	2	3	11,6%
C04 Vasodilatateurs périphériques	2	2	2	2	1	-2,6%
C05 Vasculoprotecteurs	1	1	1	1	1	-5,1%
C07 Béta bloquants	0,3	0,3	0,4	0,4	0,5	3,9%
C08 Inhibiteurs calciques	1	1	1	1	1	-0,2%
C09 Médic. Svst. Rénine-angioten	0,5	0,5	0,4	0,4	0,5	-0,5%
C10 Hypolipidémiants	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	10,1%
TOTAL :	11	10	11	12	13	3,7%

Système cardio-vasculaire (C) - Hôpital

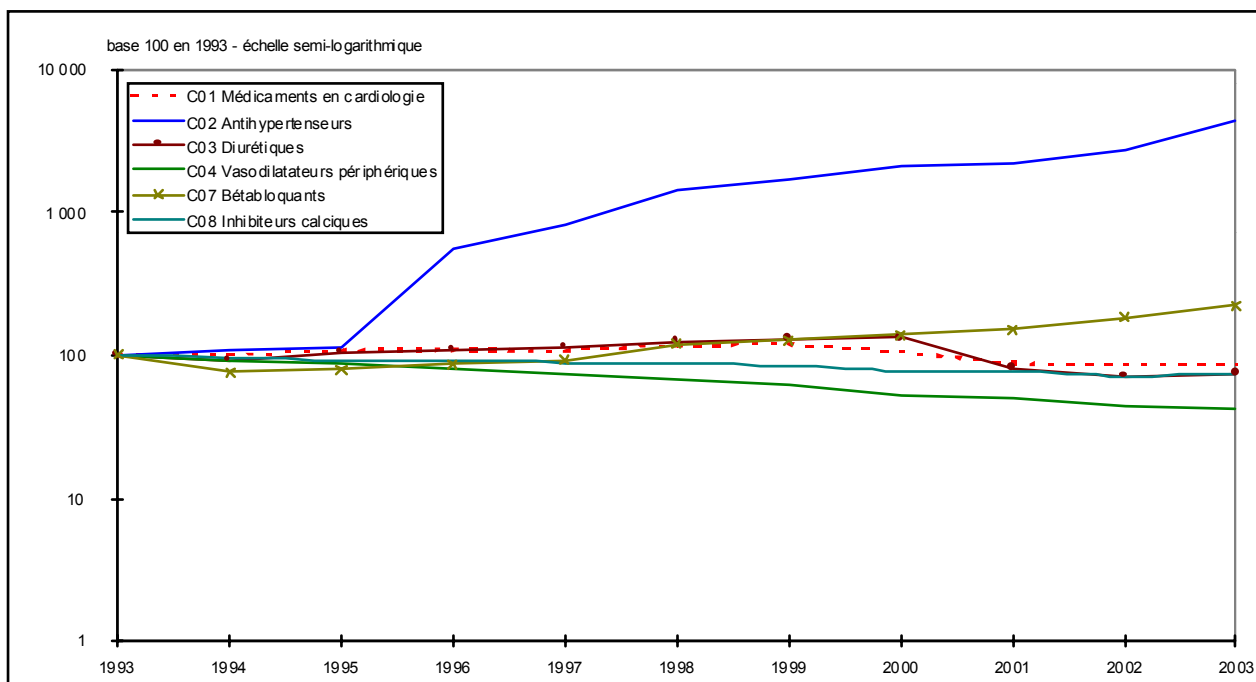
Essentiellement prescrits en médecine ambulatoire, **les médicaments du système cardio-vasculaire ne représentent qu'une faible part de la consommation de médicaments à l'hôpital : 2,9% en 2003 contre 4,0% en 1993**. Cette diminution résulte du différentiel entre le TCMA des médicaments du système cardio-vasculaire et celui de l'ensemble des médicaments vendus aux établissements hospitaliers : 6,4% contre 10,0%.

Dans sept des neuf classes de médicaments relevant du système cardio-vasculaire, les chiffres d'affaires ont diminué. En revanche, les ventes de médicaments antihypertenseurs (C02) et, dans une moindre mesure, de bêta-bloquants (C07) ont augmenté. Le chiffre d'affaires réalisé par les antihypertenseurs a été multiplié par trois entre 1998 et 2003, mais il serait erroné d'en déduire que ces médicaments sont de plus en plus utilisés à l'hôpital. En effet, l'augmentation de ce chiffre d'affaires est essentiellement due à la commercialisation en France de deux médicaments destinés au traitement de **l'hypertension artérielle pulmonaire**. Ces spécialités sont certes classées parmi les antihypertenseurs mais constituent un marché tout à fait distinct en raison de leurs indications très spécifiques. Il convient donc de ne pas procéder à une analyse globale de l'évolution des ventes dans cette classe.

Les évolutions enregistrées dans les autres classes, quelle qu'en soit l'importance, n'appellent pas de commentaires particuliers dans la mesure où elles se rapportent à des montants de ventes faibles, voire très faibles. Il sera seulement signalé que la diminution du chiffre d'affaires des médicaments agissant sur le système rénine-angiotensine (C09) ne résulte pas d'une moindre consommation de ces médicaments à l'hôpital. Cette diminution est essentiellement due aux baisses de prix importantes de certains produits.

Figure 27 : Evolution indiciaire des ventes à l'hôpital en valeur – Système cardio-vasculaire

Seules les classes les plus vendues ont été représentées sur la figure 27 afin d'en faciliter la lecture.



4.3.4 Médicaments dermatologiques (D)

Chiffre d'affaires des ventes aux hôpitaux

unité : million d'euros

Année	1993	1994	1995	1996	1997	1998
D01 Antifongiques	2	2	2	2	2	2
D02 Emollients et protecteurs	5	5	6	7	7	7
D03 Prép. pour trait. plaies & ulcères	3	3	3	3	2	2
D04 Antiprurigineux	3	4	3	3	4	4
D05 Médic. contre le psoriasis	0,06	0,08	0,09	0,13	0,11	0,14
D06 Antibiotiques et chimiothérapie	4	4	4	4	4	4
D07 Corticoïdes	1	1	1	1	1	1
D08 Antiseptiques et désinfectants	19	21	22	22	24	24
D09 Pansements médicamenteux	1	2	1	1	1	1
D10 Prépar. Antiacnéiques	0,2	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1
D11 Autres prép. dermatologiques	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
TOTAL :	38	40	42	43	45	45
% du marché hospitalier :	2,5%	2,5%	2,2%	2,1%	2,1%	1,9%

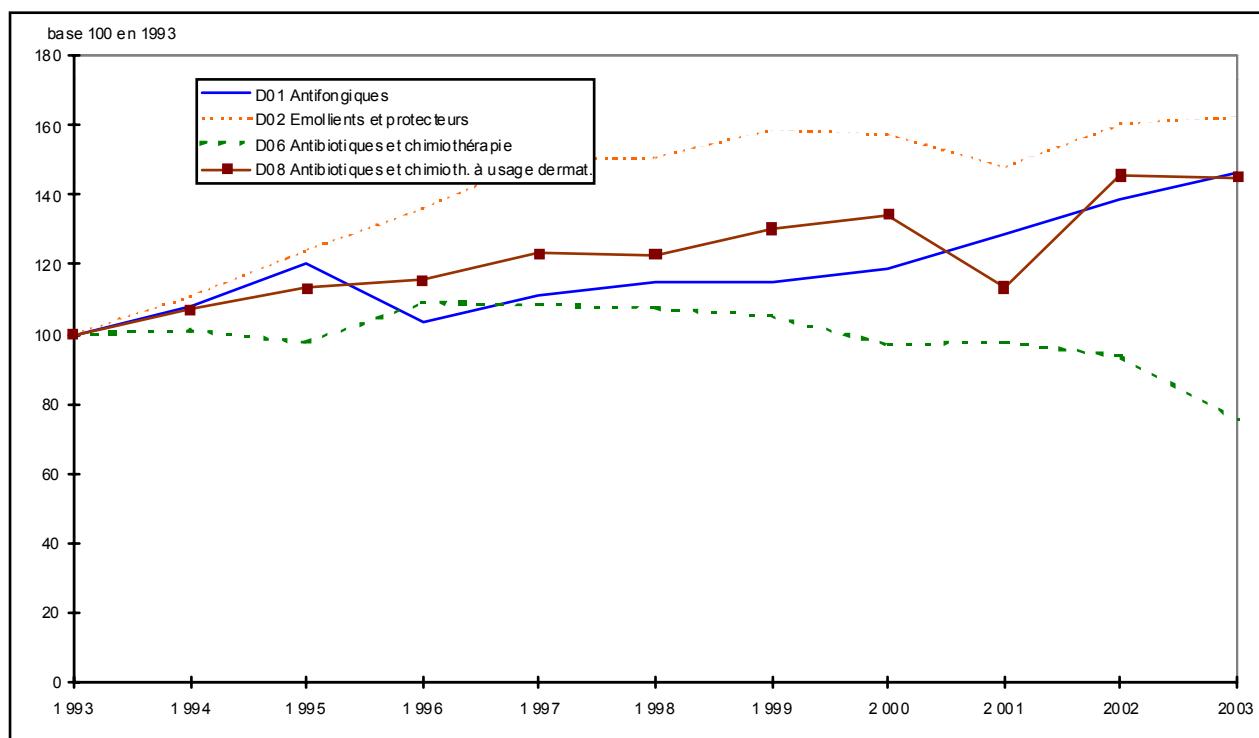
Année	1999	2000	2001	2002	2003	TCMA 1993-2003
D01 Antifongiques	2	2	2	2	2	3,9%
D02 Emollients et protecteurs	8	8	7	8	8	5,0%
D03 Prép. pour trait. plaies & ulcères	1	1	1	1	1	-11,0%
D04 Antiprurigineux	4	1	1	1	1	-11,6%
D05 Médic. contre le psoriasis	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	11,5%
D06 Antibiotiques et chimiothérapie	4	4	4	4	3	-2,8%
D07 Corticoïdes	1	1	1	1	1	3,5%
D08 Antiseptiques et désinfectants	25	26	22	28	28	3,8%
D09 Pansements médicamenteux	1	1	1	1	1	-5,8%
D10 Prépar. Antiacnéiques	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	-9,5%
D11 Autres prép. dermatologiques	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	14,0%
TOTAL :	47	44	39	46	45	1,7%
% du marché hospitalier :	1,8%	1,7%	1,3%	1,2%	1,1%	

Médicaments dermatologiques (D) - Hôpital

Les médicaments dermatologiques ne constituent qu'une part de plus en plus faible des ventes aux établissements hospitaliers : 2,5% en 1993 ; 1,1% en 2003

Les antiseptiques et désinfectants (D08) représentaient en 2003 plus de 60% des ventes de médicaments dermatologiques. Les ventes des autres classes, même lorsqu'elles ont progressé à des rythmes soutenus comme les émoullients et protecteurs (D02) ou comme les médicaments contre le psoriasis (D05), ne seront pas analysées de façon détaillée car leurs montants sont trop faibles pour qu'il soit possible de mettre en évidence des tendances significatives.

Figure 28 : Evolution indiciaire des ventes à l'hôpital en valeur – Médicaments dermatologiques



4.3.5 Médicaments du système génito-urinaire et hormones sexuelles (G)

Chiffre d'affaires des ventes aux hôpitaux

unité : million d'euros

Année	1993	1994	1995	1996	1997	1998
G01 Antinfectieux et antiseptiques	1	1	1	1	1	1
G02 Autres médicaments	6	6	7	7	7	7
G03 Hormones sexuelles	4	4	4	4	4	4
G04 Médic. urologiques	2	2	2	2	2	2
TOTAL :	13	13	13	13	14	14
% du marché hospitalier :	0,8%	0,8%	0,7%	0,6%	0,6%	0,6%

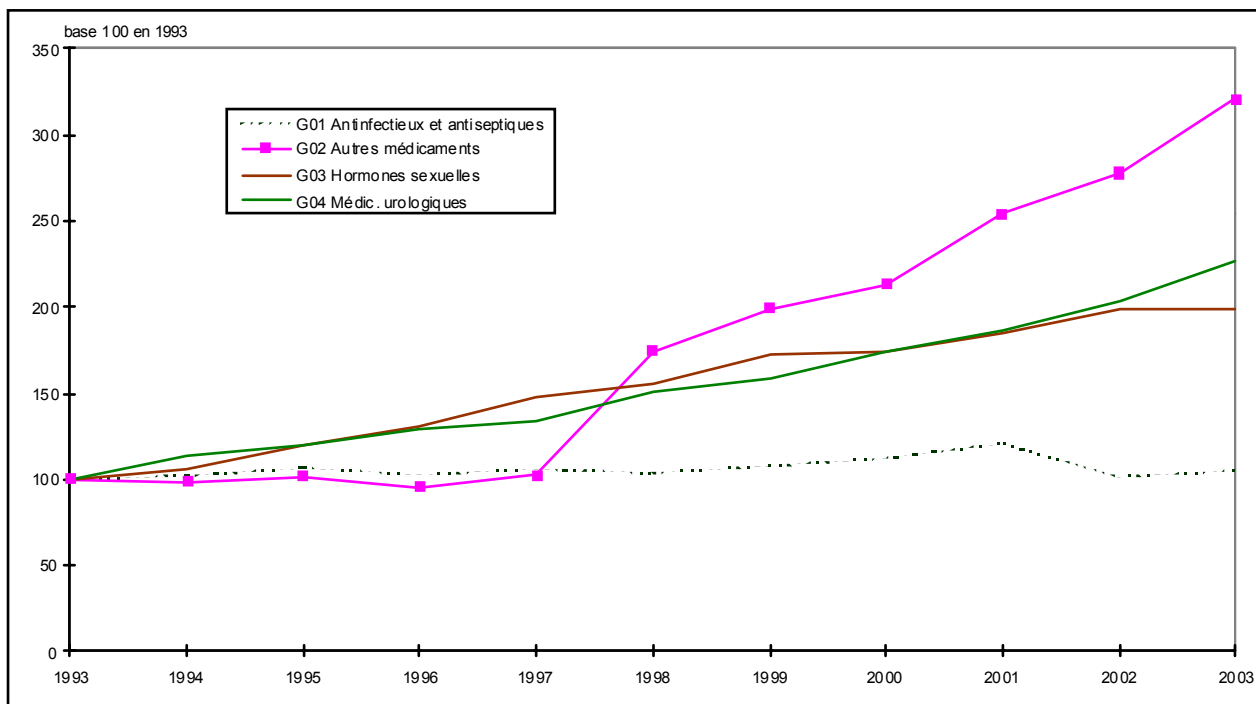
Année	1999	2000	2001	2002	2003	TCMA 1993-2003
G01 Antinfectieux et antiseptiques	1	1	1	1	1	1,1%
G02 Autres médicaments	8	8	9	10	11	6,6%
G03 Hormones sexuelles	5	6	7	7	8	7,7%
G04 Médic. urologiques	2	2	2	4	2	-0,9%
TOTAL :	16	17	18	23	22	5,8%
% marché hospitalier :	0,6%	0,6%	0,6%	0,6%	0,6%	

Médicaments du système génito-urinaire et hormones sexuelles (G) - Hôpital

Ces médicaments ne représentaient en 2003 que 0,6% des ventes de spécialités pharmaceutiques aux établissements hospitaliers et, dans toutes les classes, la croissance des ventes a été inférieure à celle du marché général (10,0%).

Plus généralement, les médicaments du système génito-urinaire et les hormones sexuelles apparaissent comme des médicaments presque exclusivement prescrits et utilisés en médecine ambulatoire. Leur usage dans les établissements hospitaliers est très limité.

Figure 29 : Evolution indiciaire des ventes à l'hôpital en valeur – Médicaments du système génito-urinaire et hormones sexuelles



4.3.6 Hormones systémiques (hormones sexuelles exclues) (H)

Chiffre d'affaires des ventes aux hôpitaux

unité : million d'euros

Année	1993	1994	1995	1996	1997	1998
H01 Hormones hypophysaires	67	71	68	64	28	16
H02 Corticoides à usage systém.	10,0	10,9	10,9	10,8	11,3	11,3
H03 Médicaments de la thyroïde	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
H04 Hormones pancréatiques	0,2	0,2	0,2	0,2	2,0	2,7
H05 Médic. de l'équilibre calcique	1	1	1	1	1	1
TOTAL :	78	82	79	75	42	30
% du marché hospitalier :	5,1%	5,0%	4,2%	3,7%	1,9%	1,3%

Année	1999	2000	2001	2002	2003	TCMA 1993-2003
H01 Hormones hypophysaires	12	12	13	15	15	-14,2%
H02 Corticoides à usage systém.	11,4	10,0	9,0	8,6	9,5	-0,6%
H03 Médicaments de la thyroïde	0,3	0,3	0,3	0,9	0,9	22,1%
H04 Hormones pancréatiques	2,6	2,8	2,8	2,9	0,0	-100,0%
H05 Médic. de l'équilibre calcique	1	1	1	1	1	
TOTAL :	27	26	26	27	25	-10,7%
% marché hospitalier :	1,1%	1,0%	0,8%	0,7%	0,6%	

Hormones systémiques (hormones sexuelles exclues) (H) – Hôpital

Les ventes des hormones systémiques ont fortement diminué au cours de la période étudiée. Elles ne représentaient plus en 2003 que 0,7% des ventes de médicaments aux établissements hospitaliers, contre 5,1% en 1993.

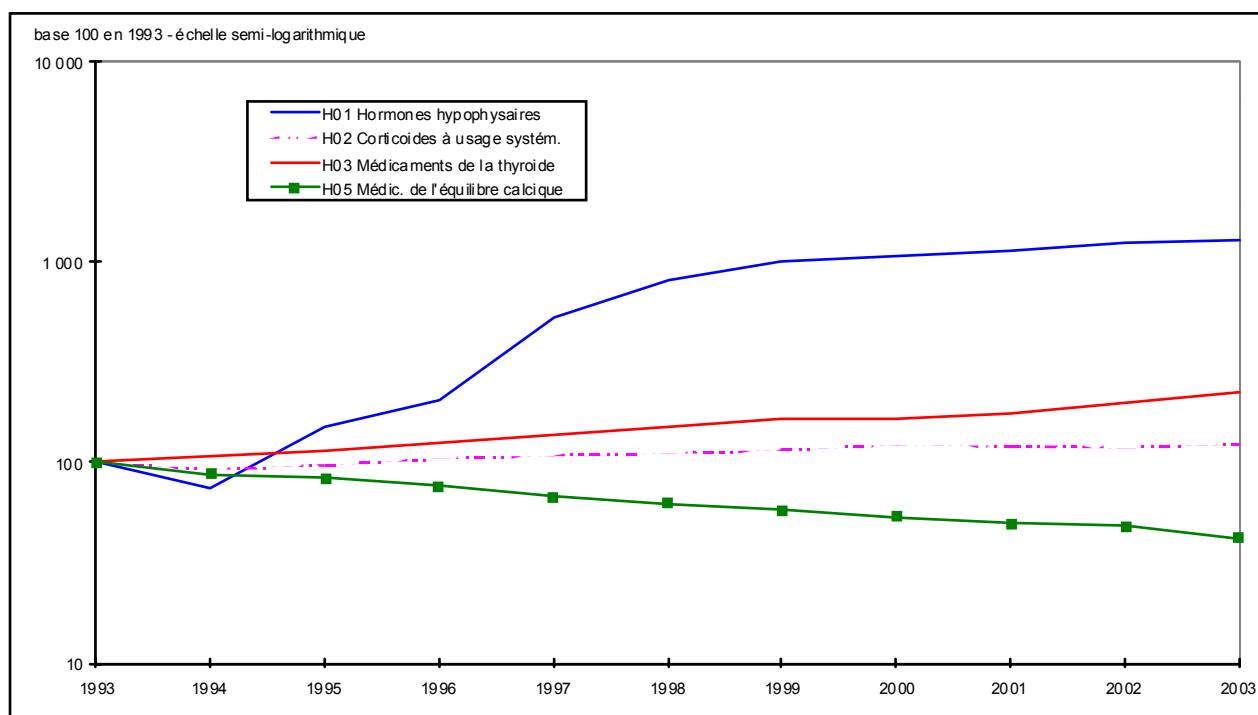
L'apparition des premières hormones de croissance recombinantes en 1988 explique que l'évolution du chiffre d'affaires de la classe des hormones hypophysaires, hypothalamiques et analogues (H01) ait été soutenue au début des années 90. La décroissance très rapide observée dès 1995 est due à la levée de la réserve hospitalière et à la commercialisation en officine des hormones de croissance recombinantes. La substitution totale du marché hospitalier par le marché officinal explique que le taux de croissance de cette classe soit, sur l'ensemble de la période étudiée, fortement négatif.

La classe des corticoïdes à usage systémique (H02) se caractérise par une stagnation complète de ses ventes qui n'appelle pas de commentaires particuliers.

La seule classe dont les ventes ont augmenté fortement est celle des hormones pancréatiques (H04). Comme cela a été indiqué précédemment à propos des ventes des médicaments de la classe H04 en ville, la mise sur le marché d'une nouvelle hormone produite par génie génétique, exclusivement vendue aux établissements hospitaliers et divers services publics, et qui s'est substituée à une autre spécialité vendue aux officines comme aux hôpitaux, explique la croissance soutenue des ventes aux hôpitaux et la disparition des ventes aux officines.

Les classes, H03 (médicaments de la thyroïde) et H05 (médicaments de l'équilibre calcique), en raison du très faible montant de leurs ventes ne seront pas analysées en détail.

Figure 30 : Evolution indiciaire des ventes à l'hôpital en valeur – Hormones systémiques



4.3.7 Antiinfectieux (J)

Chiffre d'affaires des ventes aux hôpitaux

unité : million d'euros

Année	1993	1994	1995	1996	1997	1998
J01 Antibactériens à usage systémique	230	230	232	221	212	210
J02 Antimycosiques	16	21	24	25	25	32
J04 Antimycobactériens	2	2	2	2	1	1
J05 Antiviraux à usage systémique	69	75	97	159	262	260
J06 Immunoserums et immunoglobulines	0	0	0,97	38,25	38	43
J07 Vaccins	32	32	43	37	43	31
TOTAL :	349	360	399	481	582	577
% du marché hospitalier :	22,7%	22,0%	21,2%	23,7%	26,6%	24,9%

Année	1999	2000	2001	2002	2003	TCMA 1993-2003
J01 Antibactériens à usage systémique	213	200	213	293	220	-0,5%
J02 Antimycosiques	34	40	50	63	89	18,9%
J04 Antimycobactériens	2	2	2	3	2	-0,3%
J05 Antiviraux à usage systémique	322	344	347	357	439	20,3%
J06 Immunoserums et immunoglobulines	50	60	81	94	117	117,5%
J07 Vaccins	28	29	29	37	31	-0,2%
TOTAL :	648	675	721	847	898	9,9%
% marché hospitalier :	25,6%	26,0%	23,4%	22,8%	22,4%	

Unités vendues aux hôpitaux

unité : million

Année	1993	1994	1995	1996	1997	1998
J01 Antibactériens à usage systémique	20	21	21	22	22	22
J02 Antimycosiques	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6
J04 Antimycobactériens	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3
J05 Antiviraux à usage systémique	1,8	1,9	1,9	2,2	2,3	2,1
J06 Immunoserums et immunoglobulines	0,00	0,00	0,01	0,20	0,73	0,50
J07 Vaccins	2,9	2,6	4,3	3,7	5,6	2,9
TOTAL :	26	26	28	29	32	28

Année	1999	2000	2001	2002	2003	TCMA 1993-2003
J01 Antibactériens à usage systémique	24	21	21	27	21	0,2%
J02 Antimycosiques	0,7	0,8	0,8	0,8	0,8	4,2%
J04 Antimycobactériens	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	4,2%
J05 Antiviraux à usage systémique	2,8	2,1	1,9	1,7	1,9	0,5%
J06 Immunoserums et immunoglobulines	0,51	0,51	0,65	2,22	2,3	94,2%
J07 Vaccins	2,3	2,2	2,5	3,3	2,5	-1,5%
TOTAL :	31	27	27	35	29	1,1%

Antiinfectieux (J) - Hôpital

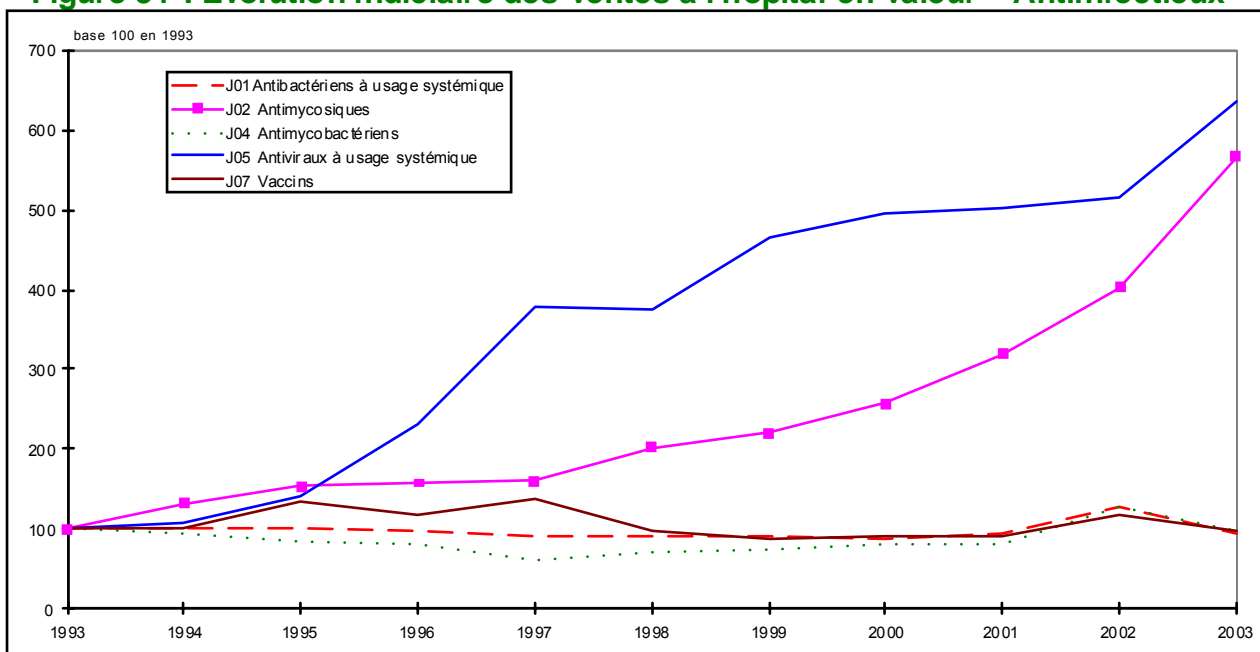
Après avoir longtemps occupé le premier rang, **les antiinfectieux représentent le deuxième poste de dépenses de médicaments à l'hôpital : 22,4% en 2003.**

Les ventes d'antibactériens à usage systémique (J01) ont légèrement diminué en valeur entre 1993 et 2003 (TCMA = - 0,5%), et se sont stabilisées en quantités (+0,2%). Rappelons que les données 2002 sont tout à fait atypiques, en raison notamment des achats importants de fluoroquinolones effectués dans le cadre du plan BIOTOX.

Les ventes en valeur d'antiviraux systémiques ont, de leur côté, fortement augmenté (20,3%). Ce taux peut sembler d'autant plus élevé que la levée de la réserve hospitalière concernant les antirétroviraux a exercé un effet modérateur au cours de ces dernières années. Toutefois, le maintien d'un double circuit de dispensation et d'une prescription initiale hospitalière annuelle a contribué à restreindre le report de ce marché de l'hôpital vers la ville. Les ventes d'antimycosiques (J02), même si elles ne représentent qu'un petit marché, se caractérisent également par un TCMA très élevé en valeur (18,9%) et soutenu en quantités (4,2%).

L'évolution des ventes d'immunsérums et d'immunoglobulines (J06) ne se prête guère à l'analyse dans la mesure où le retrait du marché de certains médicaments puis, quelques années plus tard, la commercialisation de nouvelles molécules ont entraîné des variations très importantes du chiffre d'affaires de la classe. De surcroît, les autorisations de mise sur le marché attribuées aux immunoglobulines humaines à partir de 1995 ont accentué ces variations. Pour ces raisons, cette classe a été exclue de la **Figure 31**. Il sera toutefois noté une forte croissance des ventes de ces médicaments au cours de ces dernières années. L'évolution des ventes de vaccins (J07) reproduit, sur une moindre échelle, ce qui a été observé en ville. En effet, les ventes de vaccins contre l'hépatite B destinés à divers services publics ou à des dispensaires sont déclarées par les entreprises avec les ventes aux établissements hospitaliers stricto sensu. L'impact de la campagne de vaccination s'est donc répercuté sur la série retraçant les ventes hospitalières. En quantités, toutefois, ces évolutions sont beaucoup moins marquées à l'hôpital qu'en ville.

Figure 31 : Evolution indiciaire des ventes à l'hôpital en valeur – Antiinfectieux



4.3.8 Antinéoplasiques et immunomodulateurs (L)

Chiffre d'affaires des ventes aux hôpitaux

unité : million d'euros

Année	1993	1994	1995	1996	1997	1998
L01 Antinéoplasiques	91	106	123	162	206	252
L02 Thérapeutique endocrine	2	2	2	2	2	2
L03 Immunomodulateurs	71	87	103	97	94	97
L04 Immunosuppresseurs	57	62	67	71	78	91
TOTAL :	220	256	295	331	380	442
% du marché hospitalier :	14,3%	15,7%	15,6%	16,3%	17,4%	19,1%

Année	1999	2000	2001	2002	2003	TCMA 1993-2003
L01 Antinéoplasiques	318	364	473	628	720	23,0%
L02 Thérapeutique endocrine	2	1	1	1	1	-3,7%
L03 Immunomodulateurs	101	112	198	247	140	7,1%
L04 Immunosuppresseurs	89	58	88	142	167	11,4%
TOTAL :	510	535	761	1 018	1 029	16,7%
% marché hospitalier :	20,1%	20,5%	24,7%	27,4%	25,7%	

Unités vendues aux hôpitaux

unité : million

Année	1993	1994	1995	1996	1997	1998
L01 Antinéoplasiques	1,7	1,9	2,1	2,3	2,6	2,9
L02 Thérapeutique endocrine	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
L03 Immunomodulateurs	1,0	1,1	1,2	1,0	0,9	0,9
L04 Immunosuppresseurs	0,5	0,5	0,6	0,6	0,6	0,7
TOTAL :	3	4	4	4	4	5

Année	1999	2000	2001	2002	2003	TCMA 1993-2003
L01 Antinéoplasiques	3,3	3,7	4,1	4,4	4,9	11,2%
L02 Thérapeutique endocrine	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	-1,7%
L03 Immunomodulateurs	0,6	0,4	0,4	0,4	0,3	-11,8%
L04 Immunosuppresseurs	0,7	0,4	0,5	0,7	0,7	2,9%
TOTAL :	5	5	5	6	6	6,1%

Evolution des ventes d'antineoplasiques

unité : million d'euros

Année	1993	1994	1995	1996	1997	1998
L01A Agents alkylants	11	13	13	13	13	13
L01B Antimétabolites	6	7	9	13	23	30
L01C Alcaloïdes végétaux et autres médic. d'orig. na.	22	32	42	63	78	94
L01D Antibiotiques cytostatiques & apparentés	29	30	30	32	35	37
L01X Autres antinéoplasiques	23	24	28	40	58	78
TOTAL :	91	106	123	162	206	252

Année	1999	2000	2001	2002	2003	TCMA 1993-2003
L01A Agents alkylants	15	19	22	28	32	11,0%
L01B Antimétabolites	35	45	61	78	87	30,7%
L01C Alcaloïdes végétaux et autres médic. d'orig. na.	123	139	173	204	245	27,2%
L01D Antibiotiques cytostatiques & apparentés	42	43	56	60	66	8,8%
L01X Autres antinéoplasiques	104	118	161	257	290	28,8%
TOTAL :	318	364	473	628	720	23,0%

Antinéoplasiques et immunomodulateurs (L) - Hôpital

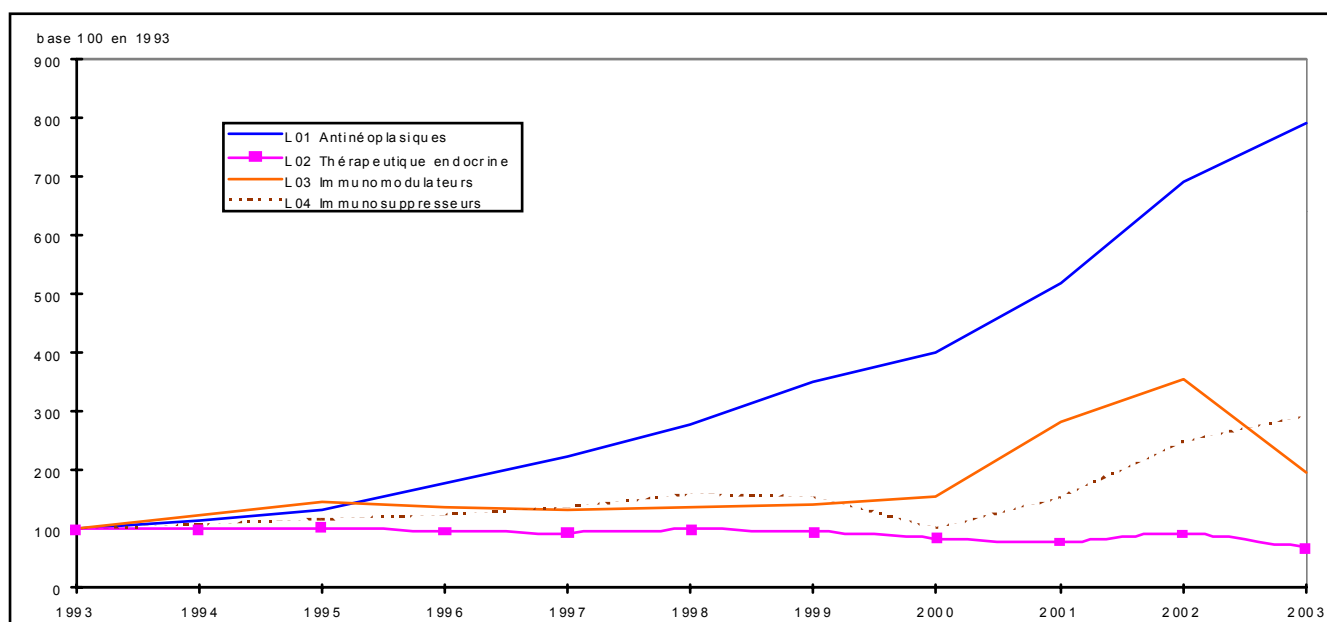
Le marché hospitalier se partage entre les antinéoplasiques (L01), les immunomodulateurs (L03) et les immunosuppresseurs (L04). Les spécialités relevant de la thérapeutique endocrinienne (L02), qui représentent en officine la majeure partie des ventes de médicaments de la classe L, ne réalisent à l'hôpital que des ventes d'un montant très modeste.

Les antinéoplasiques (L01) se caractérisent par un TCMA en valeur très élevé (23,0%) et représentent désormais 18% des ventes de médicaments dans les établissements hospitaliers. Cette évolution s'explique par le coût unitaire très élevé de nouvelles substances actives mises sur le marché et par la progression importante des ventes en quantités: 11,2%. La décomposition des ventes par sous-classe (voir tableau page 83) fait apparaître une très forte progression de la classe L01B (mise sur le marché de deux spécialités destinées au traitement de certains cancers avancés), de la classe L01C, (mise sur le marché des taxanes) et de la classe L01X, dans laquelle se retrouvent des antinéoplasiques « anciens » mais aussi des produits récents et très innovants qui « tirent » la croissance.

Les ventes d'immunomodulateurs (L03), ont rapidement progressé entre 2000 et 2002 puis fortement baissé en 2003. Il s'agit, dans ce cas également, d'un transfert de l'hôpital vers la ville, consécutif à la mise à disposition en officine de certains interférons.

Les ventes d'immunosuppresseurs (L04), après une forte baisse en 2000, ont de nouveau augmenté. Ces évolutions résultent de deux facteurs qui ont agi en sens contraire. Tout d'abord, courant 1999, la levée de la réserve hospitalière concernant la ciclosporine a entraîné un transfert important des ventes de l'hôpital vers la ville et explique les évolutions observées en 2000 sur ces deux marchés. Par contre, la commercialisation en 2000 d'une nouvelle spécialité ayant des indications dans le traitement de la maladie de Crohn et de la polyarthrite rhumatoïde a favorisé la reprise des ventes dans cette classe.

Figure 32 : Evolution indiciaire des ventes à l'hôpital – Antinéoplasiques et immunomodulateurs



4.3.9 Médicaments du muscle et du squelette (M)

Chiffre d'affaires des ventes aux hôpitaux

unité : million d'euros

Année	1993	1994	1995	1996	1997	1998
M01 Antiinflammatoires	3	3	3	5	5	5
M02 Topiques pour douleurs art.	2	3	3	1	1	1
M03 Myorelaxants	13	21	24	25	26	27
M04 Antigoutteux	1	1	2	1	1	1
M05 Médic. des désordres osseux	5	5	5	7	11	16
M09 Autres médicaments	1	1	1	1	1	1
TOTAL :	26	34	37	39	45	51
% du marché hospitalier :	1,7%	2,1%	2,0%	1,9%	2,0%	2,2%

Année	1999	2000	2001	2002	2003	TCMA 1993-2003
M01 Antiinflammatoires	5	5	5	5	6	6,9%
M02 Topiques pour douleurs art.	2	1	2	1	2	-2,5%
M03 Myorelaxants	27	26	27	31	36	10,3%
M04 Antigoutteux	1	2	2	2	0	-18,9%
M05 Médic. des désordres osseux	23	27	32	36	38	23,0%
M09 Autres médicaments	1	1	0	0	0	-27,5%
TOTAL :	59	62	69	76	82	12,2%
% marché hospitalier :	2,3%	2,4%	2,2%	2,1%	2,0%	

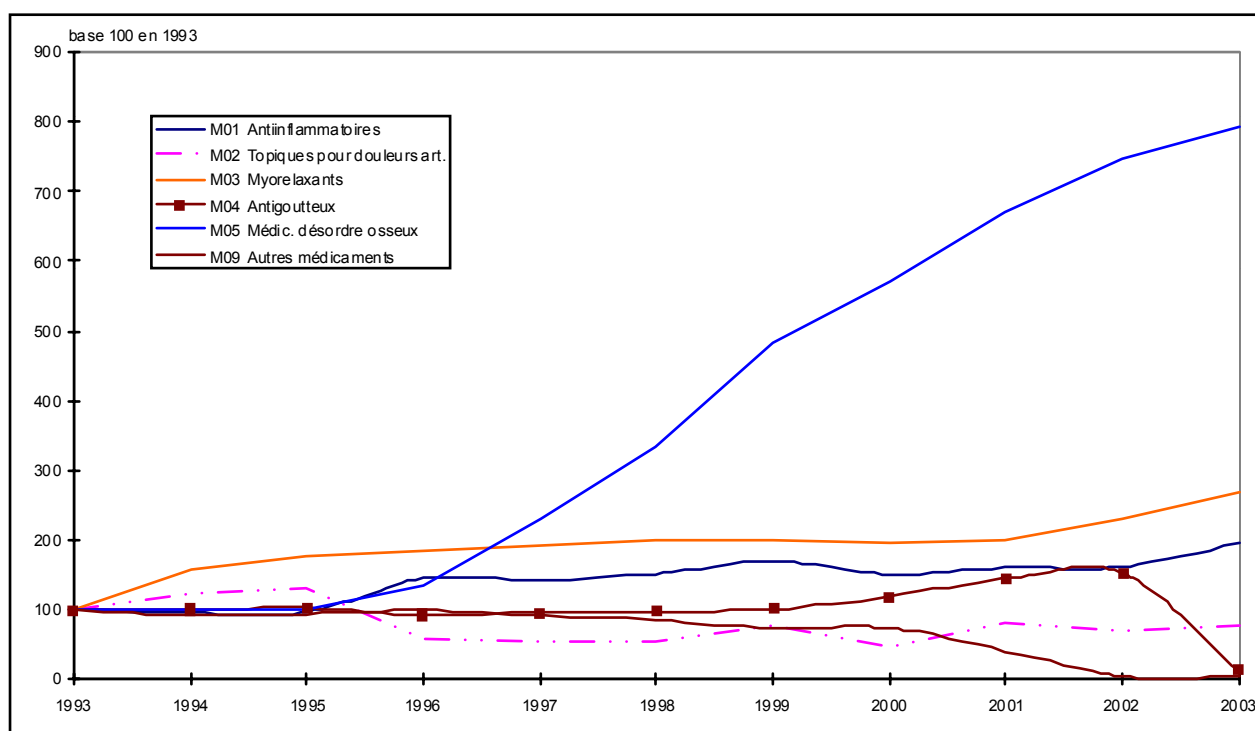
Médicaments du muscle et du squelette (M) - Hôpital

Malgré un TCMA élevé (12,2%), les médicaments du muscle et du squelette ne constituent qu'une faible part de la consommation (en valeur) de médicaments dans les établissements hospitaliers : 2,0% en 2003.

85% des ventes sont réalisées par deux classes : les myorelaxants (M03), fréquemment utilisés en anesthésie, et les médicaments pour le traitement des désordres osseux (M05). Les ventes de myorelaxants, stabilisées pendant de nombreuses années, ont de nouveau progressé en 2002 et 2003. Celles des médicaments du désordre osseux ont fortement progressé en raison de l'apparition de nouveaux médicaments qui ont des indications dans des pathologies malignes.

Les autres classes, en raison du faible montant de leurs ventes, n'appellent pas d'observations particulières : elles sont constituées de médicaments qui relèvent essentiellement de la médecine ambulatoire. A titre d'exemple, les ventes d'anti-inflammatoires se sont élevées à 503 millions d'euros en 2003 en officine, mais seulement à 6 millions à l'hôpital.

Figure 33 : Evolution indiciaire des ventes à l'hôpital en valeur – Médicaments du muscle et du squelette



4.3.10 Système nerveux (N)

Chiffre d'affaires des ventes aux hôpitaux

unité : million d'euros

Année	1993	1994	1995	1996	1997	1998
N01 Anesthésiques	70	76	74	77	85	96
N02 Analgésiques	24	26	30	34	40	45
N03 Antiépileptiques	12	14	12	9	10	11
N04 Antiparkinsoniens	4	4	4	4	3	3
N05 Psycholéptiques	44	50	53	56	60	62
N06 Psychoanaleptiques	12	13	20	20	20	14
N07 Autres médicaments	1	1	2	3	3	3
TOTAL :	168	184	195	202	221	234
% du marché hospitalier :	10,9%	11,2%	10,3%	9,9%	10,1%	10,1%

Année	1999	2000	2001	2002	2003	TCMA 1993-2003
N01 Anesthésiques	109	117	128	132	126	6,0%
N02 Analgésiques	68	55	53	49	27	1,4%
N03 Antiépileptiques	13	14	18	23	25	7,8%
N04 Antiparkinsoniens	4	4	4	4	5	2,3%
N05 Psycholéptiques	65	67	74	78	81	6,1%
N06 Psychoanaleptiques	15	17	21	24	30	9,3%
N07 Autres médicaments	3	4	5	5	6	16,8%
TOTAL :	277	278	303	314	300	6,0%
% marché hospitalier :	11,0%	10,6%	9,8%	8,5%	7,5%	

Unités vendues aux hôpitaux

unité : million

Année	1993	1994	1995	1996	1997	1998
N01 Anesthésiques	3	3	4	4	5	5
N02 Analgésiques	11	10	9	10	10	12
N03 Antiépileptiques	2	2	2	2	2	2
N04 Antiparkinsoniens	1	1	1	1	1	1
N05 Psycholéptiques	9	9	9	9	9	9
N06 Psychoanaleptiques	2	2	2	2	2	2
N07 Autres médicaments	0,2	0,2	0,7	2,0	2,6	3,0
TOTAL :	29	28	28	31	32	34

Année	1999	2000	2001	2002	2003	TCMA 1993-2003
N01 Anesthésiques	6	6	7	8	8	9,8%
N02 Analgésiques	15	13	15	13	13	1,4%
N03 Antiépileptiques	2	2	2	2	2	2,7%
N04 Antiparkinsoniens	1	2	1	1	1	-2,8%
N05 Psycholéptiques	9	9	9	9	9	0,4%
N06 Psychoanaleptiques	2	2	2	2	2	-0,1%
N07 Autres médicaments	3,6	3,9	4,3	4,7	4,7	39,9%
TOTAL :	39	38	41	40	41	3,5%

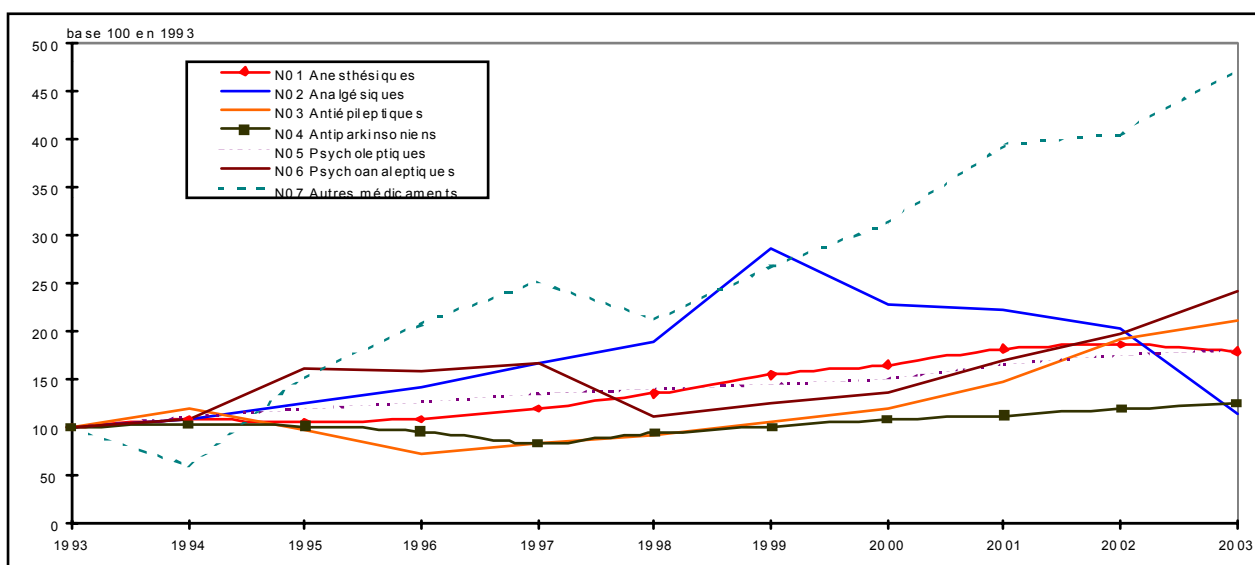
Système nerveux (N) - Hôpital

En 2003, les médicaments du système nerveux représentaient **7,5% des ventes en valeur de médicaments aux établissements hospitaliers**. Les anesthésiques (N01), dont les ventes ont progressé à un rythme plus faible que celui de l'ensemble des médicaments hospitaliers (TCMA=6,0%), représentaient, en 2003, 42% du chiffre d'affaires de la classe entière. L'apparition de nouvelles spécialités plus onéreuses et fortement consommées, dans la sous-classe N01B (anesthésiques généraux), explique dans une large mesure la progression du montant des ventes en début de période. Toutefois, la concurrence a exercé, dès 1994, un effet modérateur sur le niveau des prix de spécialités plus anciennes puis sur les prix de spécialités beaucoup plus récentes. Ces baisses de prix, parfois importantes, ont ainsi compensé l'effet de structure observé en début de période.

En ce qui concerne les antiépileptiques (N03), la forte diminution des ventes en valeur observée en 1995 et en 1996 est due à la commercialisation en ville d'un antiépileptique très prescrit, engendrant ainsi un report des ventes de l'hôpital vers la ville. La reprise observée dès 1997 résulte de la mise sur le marché de nouvelles spécialités qui constituent des antiépileptiques de deuxième génération. Les évolutions des quantités vendues sont, en revanche, beaucoup moins marquées.

Les psychotropes (N05), qui comprennent notamment les hypnotiques et les anxiolytiques, occupent la deuxième place en valeur, devant les analgésiques (N02). Ce classement peut surprendre car des efforts importants ont été faits dans les hôpitaux pour traiter la douleur. Il faut cependant rappeler que les chiffres d'affaires indiqués tiennent compte des remises consenties aux hôpitaux. Or les analgésiques bénéficient souvent de remises très importantes. Aussi, l'évolution du chiffre d'affaires ne peut-elle absolument pas être rapprochée de l'évolution des quantités vendues. Le tableau retraçant celle-ci fait au contraire ressortir que les analgésiques constituent – de très loin – la classe des médicaments du système nerveux la plus achetée. D'autre part, en ce qui concerne les psychotropes, leur usage hospitalier ne se limite pas au traitement de l'anxiété et de l'insomnie. Certains d'entre eux sont utilisés en anesthésie ainsi qu'en prémédication pour certaines explorations fonctionnelles ou dans le cadre des urgences neuro-psychiatriques. Leurs indications sont donc plus larges qu'en médecine ambulatoire.

Figure 34 : Evolution indiciaire des ventes à l'hôpital en valeur – Système nerveux



4.3.11 Antiparasitaires et insecticides (P)

Chiffre d'affaires des ventes aux hôpitaux

unité : million d'euros

Année	1993	1994	1995	1996	1997	1998
P01 Antiprotozoaires	3	3	4	4	3	3
P02 Antihelminthiques	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2
P03 Antiparasitaires externes	0,1	0,0	0,1	0,1	0,04	0,06
TOTAL :	4	3	4	4	4	4
% du marché hospitalier :	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%

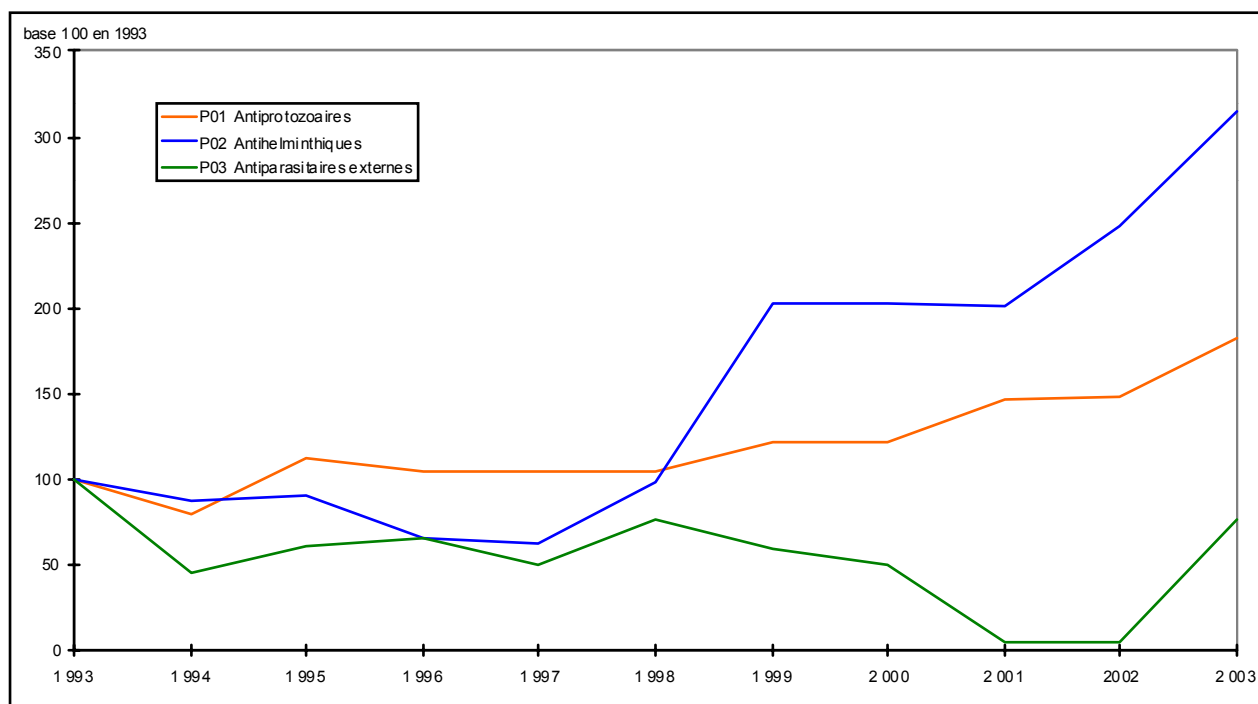
Année	1999	2000	2001	2002	2003	TCMA 1993-2003
P01 Antiprotozoaires	4	4	5	5	6	6,2%
P02 Antihelminthiques	0,3	0,3	0,3	0,4	0,5	12,2%
P03 Antiparasitaires externes	0,05	0,04	0,00	0,00	0,064	-2,7%
TOTAL :	4	4	5	5	7	6,4%
% marché hospitalier :	0,2%	0,2%	0,2%	0,1%	0,2%	

Antiparasitaires et insecticides (P) - Hôpital

Les montants des ventes aux hôpitaux des antiparasitaires et des insecticides ne sont mentionnés que dans un souci d'exhaustivité. En effet, ils ont à peine atteint 6 millions d'euros en 2003 ; soit 0,2% des achats de médicaments par les hôpitaux.

Relevons cependant qu'en ville comme à l'hôpital, les antiprotozoaires (P01) sont les médicaments les plus vendus. D'autre part, la forte progression des ventes des anthelminthiques, très nette sur la **Figure 35**, est due à un nouveau médicament qui a une indication reconnue dans la prise en charge du kyste hydatique, associée ou non à un traitement chirurgical. Le chiffre d'affaires réalisé par les médicaments de cette classe demeure néanmoins très modeste.

Figure 35 : Evolution indiciaire des ventes à l'hôpital en valeur – Antiparasitaires et insecticides



4.3.12 Système respiratoire (R)

Chiffre d'affaires des ventes aux hôpitaux

unité : million d'euros

Année	1993	1994	1995	1996	1997	1998
R01 Préparations nasales	2	2	2	2	2	2
R02 Préparations pour la gorge	5	5	5	5	4	1
R03 Antiasthmatiques	6	10	13	16	18	20
R05 Médic. Rhume et toux	4	8	15	16	16	15
R06 Antihistaminiques à usage systémique	1	1	1	1	1	1
R07 Autres médicaments	4	5	5	5	6	7
TOTAL :	22	30	41	45	48	47
% du marché hospitalier :	1,4%	1,8%	2,2%	2,2%	2,2%	2,0%

Année	1999	2000	2001	2002	2003	TCMA 1993-2003
R01 Préparations nasales	1	1	1	1	1	-3,1%
R02 Préparations pour la gorge	1	1	1	2	2	-10,0%
R03 Antiasthmatiques	23	26	29	32	36	19,0%
R05 Médic. Rhume et toux	15	15	15	15	16	14,3%
R06 Antihistaminiques à usage systémique	1	1	1	1	1	-2,9%
R07 Autres médicaments	7	7	9	14	16	14,4%
TOTAL :	50	52	57	65	71	12,4%
% marché hospitalier :	2,0%	2,0%	1,8%	1,8%	1,8%	

Système respiratoire (R) - Hôpital

La pathologie asthmatique représente une part importante des dépenses de la classe « système respiratoire » à l'hôpital. Le TCMA des antiasthmatiques (R03) à l'hôpital est égal à 19,0%.

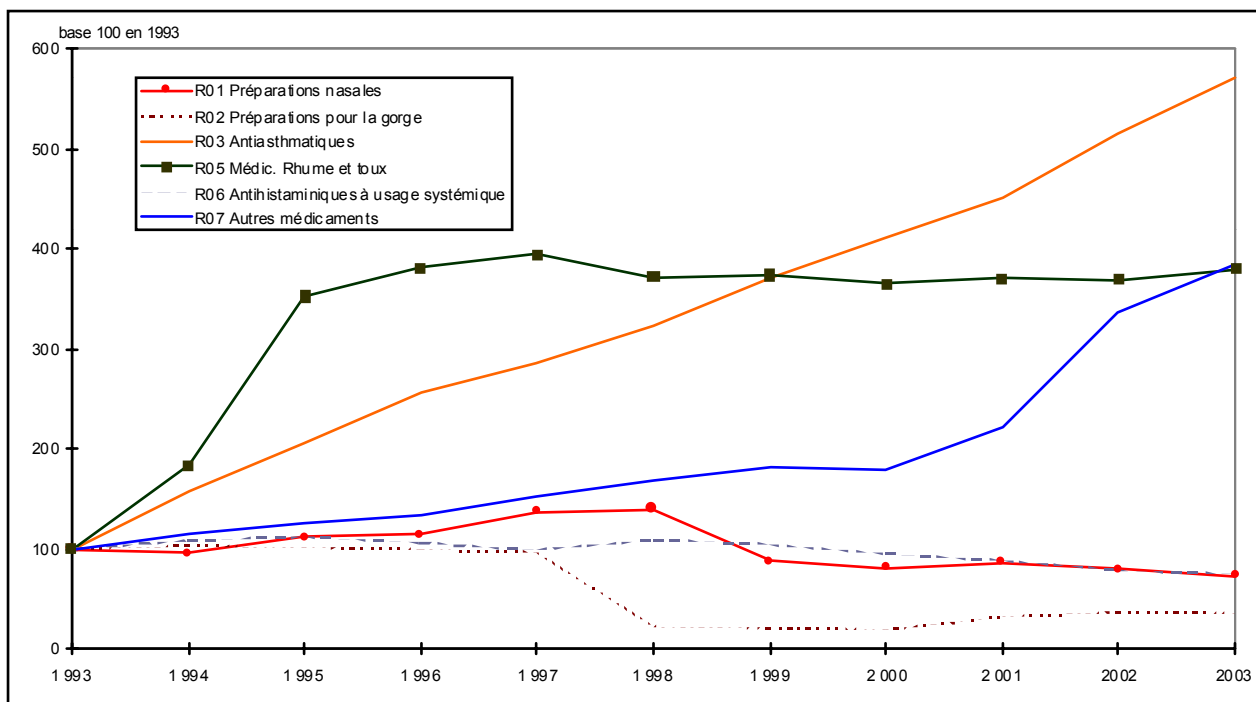
Contrairement à ce qui se passe en ville, les ventes des antiasthmatiques à l'hôpital ont été essentiellement marquées par une très forte croissance du chiffre d'affaires des anticholinergiques inhalés (R03BB). Destinés au traitement de l'asthme aigu, les anticholinergiques sont donc prescrits dans une indication qui nécessite une hospitalisation. Près de la moitié des dépenses de cette classe sont désormais imputables à cette sous-classe. D'autre part, la croissance du chiffre d'affaires résulte davantage de l'augmentation des prix des médicaments de cette classe que de la progression des quantités consommées.

La brutale diminution des ventes de préparations pour la gorge (R02) s'explique par l'arrêt de commercialisation de la spécialité la plus vendue de cette classe, consécutif à l'abrogation de son autorisation de mise sur le marché.

La forte évolution des ventes des médicaments du rhume et de la toux (R05), observée en 1995, est due à la commercialisation, fin 1994, d'un nouveau médicament destiné au traitement de l'encombrement bronchique des patients atteints de mucoviscidose afin d'améliorer leurs fonctions respiratoires. Néanmoins, les ventes sont demeurées très stables au cours de ces dernières années.

Les « autres médicaments » du système respiratoire (R07) se caractérisent par une croissance très rapide de leurs ventes : + 19,5%. Cette croissance est essentiellement due à un médicament utilisé dans les unités de soins intensifs en néonatalogie.

Figure 36 : Evolution indiciaire des ventes à l'hôpital en valeur – Système respiratoire



4.3.13 Organes sensoriels (S)

Chiffre d'affaires des ventes aux hôpitaux

unité : million d'euros

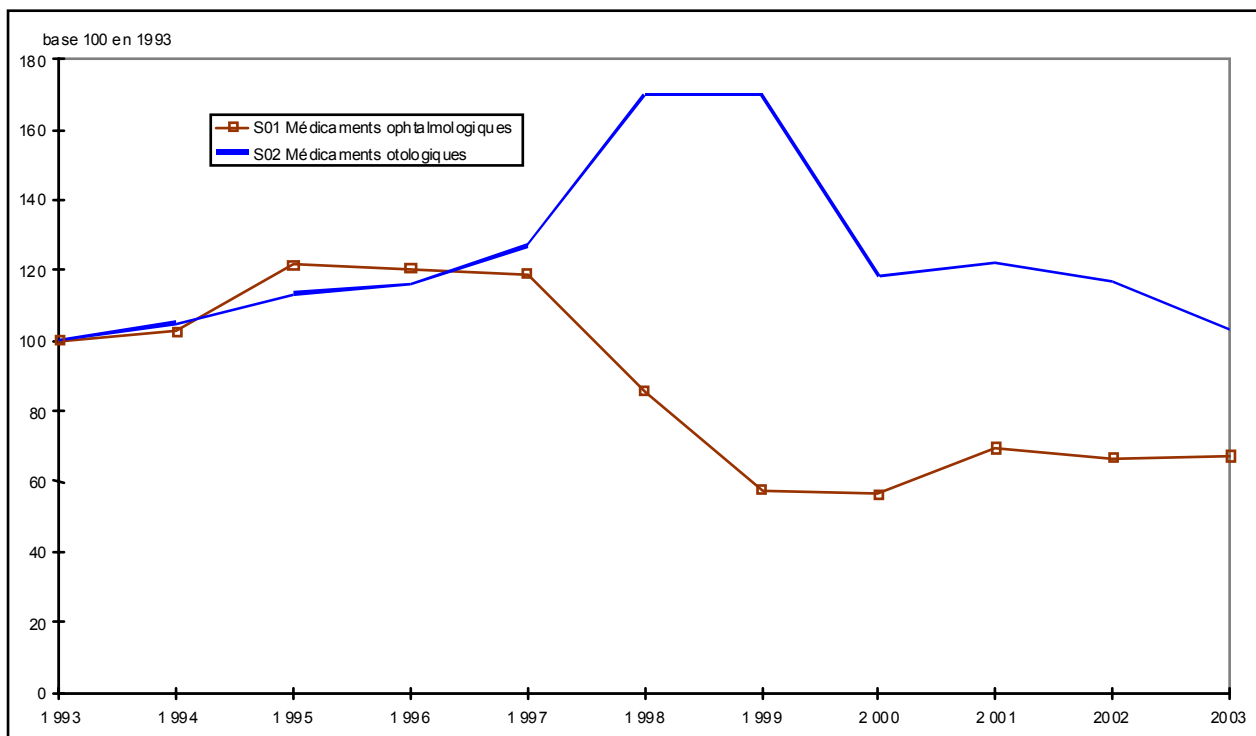
Année	1993	1994	1995	1996	1997	1998
S01 Médicaments ophtalmologiques	14	14	17	17	17	12
S02 Médicaments otologiques	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	0,4
S03 Prépar. ophtalmo. et otologiques	0,0	0,0	0,4	0,7	0,8	0,8
TOTAL :	14	15	18	18	18	13
% du marché hospitalier :	0,9%	0,9%	0,9%	0,9%	0,8%	0,6%

Année	1999	2000	2001	2002	2003	TCMA 1993-2003
S01 Médicaments ophtalmologiques	8	8	10	9	9	-3,9%
S02 Médicaments otologiques	0,4	0,3	0,3	0,3	0,2	0,4%
S03 Prépar. ophtalmo. et otologiques	0,8	0,4	0,0	0,00	0,00	n.s.
TOTAL :	9	9	10	10	10	-3,8%
% marché hospitalier :	0,4%	0,3%	0,3%	0,3%	0,2%	

Organes sensoriels (S) - Hôpital

Les ventes de médicaments ophtalmologiques (S01), qui représentent la presque totalité des ventes de médicaments des organes sensoriels, se **sont caractérisées par une croissance par paliers jusqu'en 1997**. Elles ont ensuite fortement diminué (malgré une reprise en 2000) et n'ont pas retrouvé en 2003 le niveau qu'elles avaient atteint en 1993. Les baisses observées ces dernières années s'expliquent notamment par le fait que, depuis 1998, un certain nombre de produits ophtalmiques (solutions pour injection ou irrigation intra-oculaire, en particulier) n'ont plus le statut de médicaments mais celui de dispositifs médicaux. En conséquence, leurs ventes ne sont plus déclarées à l'Afssaps dans le cadre de la « taxe sur les spécialités » et ne sont donc plus prises en compte dans le chiffre d'affaires de la classe. Cette remarque s'applique également aux préparations ophtalmologiques et otologiques (S03), dont l'évolution des ventes n'a pas été retracée sur la **Figure 37**, en raison de l'absence totale de ventes ces dernières années.

Figure 37 : Evolution indiciaire des ventes à l'hôpital en valeur – Organes sensoriels



4.3.14 Divers (V)

Chiffre d'affaires des ventes aux hôpitaux

unité : million deuros

Année	1993	1994	1995	1996	1997	1998
V01 Allergènes	1	1	1	1	1	1
V03 Tous autres médicaments	23	23	26	26	56	91
<i>dont V03AF médic. détoxifiants dans un traitement cytostatique</i>	16	16	20	20	20	20
V04 Médicaments pour diagnostic	2	2	2	2	2	3
V06 Nutriments	1	1	1	0	0,4	0
V07 Tous autres produits non thérapeutiques	25	24	18	14	12	7
V08 Produits de contraste	59	61	62	59	60	63
V09 Produits radiopharmaceutiques à usage diagnostique	26	26	28	30	31	32
V10 Produits radiopharmaceutiques à usage thérapeutique	0,6	1,0	1	1	1	1
TOTAL :	137	138	138	133	163	197
% du marché hospitalier :	8,9%	8,4%	7,3%	6,5%	7,5%	8,5%

Année	1999	2000	2001	2002	2003	TCMA 1993-2003
V01 Allergènes	1	1	1	1	1	-2,2%
V03 Tous autres médicaments	98	89	107	115	132	19,1%
<i>dont V03AF médic. détoxifiants dans un traitement cytostatique</i>	20	15	23	28	35	8,0%
V04 Médicaments pour diagnostic	3	4	3	3	4	7,4%
V06 Nutriments	0,4	0,3	0,3	0,2	0,2	-14,5%
V07 Tous autres produits non thérapeutiques	3	3	3	3	3	-19,2%
V08 Produits de contraste	55	50	52	54	56	-0,4%
V09 Produits radiopharmaceutiques à usage diagnostique	35	37	38	40	34	2,7%
V10 Produits radiopharmaceutiques à usage thérapeutique	4	4	4	4	2	16,0%
TOTAL :	196	183	204	216	230	5,3%
% marché hospitalier :	7,7%	7,0%	6,6%	5,8%	5,7%	

Divers (V) – Hôpital

Considérés globalement, les médicaments « divers » représentent une fraction assez faible - et en constante diminution - des ventes de médicaments aux établissements hospitaliers mais qui n'est pas pour autant négligeable : 5,7% en 2003.

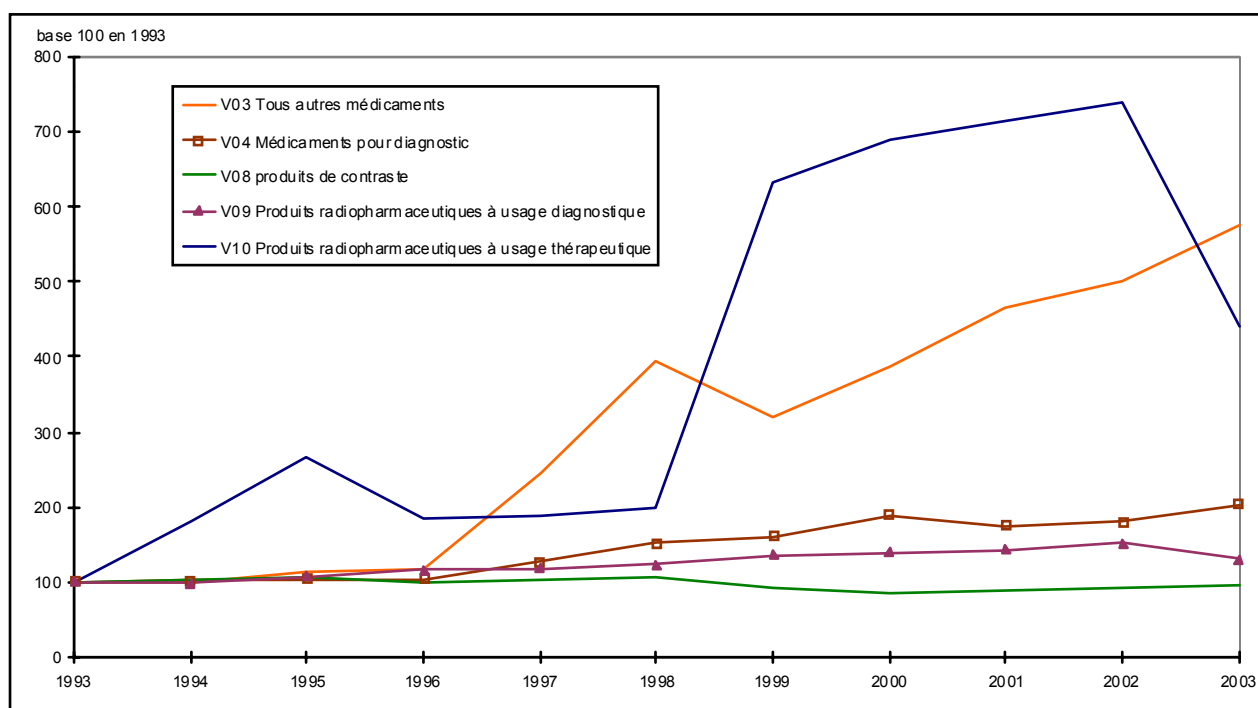
A l'hôpital, **deux effets de champ de sens contraire ont concouru à ce que les évolutions constatées ne reflètent pas fidèlement la réalité du marché.** Il y a eu tout d'abord, comme cela a été rappelé à propos du marché officinal, l'entrée dans le champ statistique des gaz médicaux courant 1997. Toutefois, en 1998, certains médicaments classés parmi les « autres produits non thérapeutiques » (V07) sont devenus des dispositifs médicaux : il s'agit notamment de spécialités alors définies comme « produits auxiliaires pour transfusion sanguine ». Depuis 1998, les ventes de ces produits ne sont donc plus prises en compte. Ce changement de statut explique la forte diminution des ventes de la classe V07, dans laquelle ne figure pratiquement plus que l'eau pour préparation injectable.

Dans la classe V03, « tous autres médicaments », les ventes de médicaments détoxifiants dans un traitement cytotatique ont progressé à un rythme légèrement inférieur à celui du marché hospitalier dans son ensemble mais surtout à un rythme très inférieur à celui des médicaments antinéoplasiques.

Les ventes destinées aux établissements hospitaliers portent également sur des classes qui sont totalement absentes du marché officinal : les produits radiopharmaceutiques (à usage thérapeutique ou diagnostique). Ce sont les médicaments à usage diagnostique qui sont les plus vendus.

Figure 38 : Evolution indiciaire des ventes à l'hôpital en valeur – Divers

Seules les classes les plus vendues ont été représentées sur la figure 38 afin d'en faciliter la lecture.



L'EVOLUTION DES VENTES EN NOMBRE DE DDJ

5. LES VENTES EXPRIMEES EN NOMBRE DE DDJ

5.1 REMARQUES GENERALES

Pour toutes les substances actives retenues (niveau 5 de la classification ATC), ainsi que pour l'ensemble des médicaments appartenant à une classe ou une sous-classe (niveaux 2, 3 et 4 de cette même classification), **le nombre de Doses Définies Journalières a été calculé en prenant comme référence la (ou les) « Defined Daily Dose(s) » publiée(s) par l'OMS, à la date de réalisation de ce travail, c'est à dire fin 2004.**

Les résultats présentés ici, et qui ne couvrent encore qu'une faible partie du marché pharmaceutique, **ne doivent être comparés qu'avec beaucoup de prudence à d'autres études plus anciennes.** En effet, **la DDJ n'est pas une donnée statique, immuable** : elle peut faire l'objet de révisions de la part de l'OMS¹¹. Aussi lorsque le nombre de DDJ est calculé rétrospectivement sur la base de la DDJ actuelle, alors que celle-ci a été modifiée il y a, par exemple, cinq ans, le résultat obtenu aujourd'hui pour l'année n-10 est forcément différent de celui qui avait été obtenu il y a dix ans. Ce problème ne se pose pas, bien sûr, pour toutes les molécules, car l'OMS est tout à fait consciente que les études de long-terme sur l'utilisation des médicaments seraient contrariées par des changements trop fréquents de DDJ. Par ailleurs, il faut tenir compte de l'évolution de la classification ATC : les différents niveaux de la classification ATC peuvent conduire à des regroupements qui diffèrent, dans leur composition, de ceux auxquels il aurait été procédé il y a dix ans.

Comme cela a déjà été indiqué (cf 2.3), la présentation retenue est celle qui est communément utilisée pour effectuer des comparaisons internationales : **à savoir le nombre de DDJ par jour et pour mille habitants.** L'évolution de cette valeur synthétique est présentée ici sous forme de graphique afin que le lecteur puisse visualiser immédiatement la tendance de ces dix dernières années (en dissociant, de surcroît, la consommation totale de la consommation de ville). La publication de la valeur brute du nombre de DDJ aurait, à cet égard, été moins parlante. Par ailleurs, il convient de ne pas confondre la consommation exprimée en nombre de DDJ avec la consommation totale d'une molécule donnée. En effet, il arrive que la DDJ ne soit attribuée qu'à certaines formes pharmaceutiques ; aussi les calculs ont-ils seulement porté sur les spécialités dont la forme pharmaceutique bénéficie d'une DDJ établie par l'OMS.

Par dérogation à ces règles, il est apparu utile - dans quelques cas très limités - d'attribuer une DDJ pour compléter les calculs effectués dans une classe ou sous-classe. Il arrive, en effet, qu'une ou deux molécules seulement n'aient pas de DDJ officielle, ce qui empêche par conséquent de calculer le nombre total de DDJ dans cette classe ou sous-classe. Dans ce cas, et à condition que la molécule concernée ne représente qu'une très faible part des consommations¹², une DDJ a été attribuée sur la base de la posologie moyenne officielle dans l'indication principale des médicaments composés de cette molécule. Cette méthode, qui ne constitue certes qu'un pis-aller, est utilisée - explicitement ou

¹¹ Le lecteur intéressé pourra trouver sur le site de l'OMS <http://www.whooc.no> les règles générales que l'OMS pour procéder périodiquement à la révision des Defined Daily Doses .

¹² Pour cette raison, certaines classes n'ont pu être retenues parce qu'elles contiennent de nombreuses spécialités ne disposant d'une DDJ fixée par l'OMS.

implicitement - par tous les services d'études publiant des travaux de comparaisons internationales de consommation dans des classes thérapeutiques déterminées. Ne traiter que les molécules disposant d'une DDJ reviendrait, d'une part, à fausser ces comparaisons, car les parts de marché détenues par les molécules sans DDJ ne sont pas forcément les mêmes d'un pays à l'autre et, d'autre part, à ne donner qu'une mesure incomplète de la consommation réelle de telle ou telle classe de médicaments.

Rappelons enfin que ces données ne reflètent que la consommation *apparente*, approchée à partir des ventes de spécialités pharmaceutiques aux officines et aux établissements hospitaliers. La consommation *réelle* ne peut en revanche être mesurée avec une très grande précision, faute de disposer d'un dénombrement précis des médicaments achetés - sur prescription ou non - mais qui ne sont pas (ou qui ne sont que partiellement) consommés. Les études déjà réalisées sur l'observance ne proposent pas de coefficient correcteur qui permettrait de passer de la consommation apparente à la consommation réelle. Ce coefficient, de surcroît, même s'il existait, ne pourrait pas être unique car l'observance diffère d'une classe à l'autre, en fonction des pathologies, des durées de traitement, etc.

5.2 DONNEES DEMOGRAPHIQUES

Les séries démographiques retenues de 1993 à 2002 portent sur la population de la France métropolitaine. Elles ont été publiées par l'INSEE. En revanche pour 2003, la population des départements d'Outre-Mer a été prise en compte car les déclarations établies par les titulaires d'AMM intègrent désormais dans les ventes en France les ventes destinées aux DOM, conformément à la réglementation s'appliquant à la taxe sur les spécialités pharmaceutiques .

Année	Population (milliers)
1993	57467
1994	57659
1995	57844
1996	58026
1997	58207
1998	58398
1999	58623
2000	58896
2001	59193
2002	59489
2003	61800

5.3 PRESENTATION DES DONNEES

Figure 39 : Evolution du nombre de DDJ d'aspirine (B01AC06)

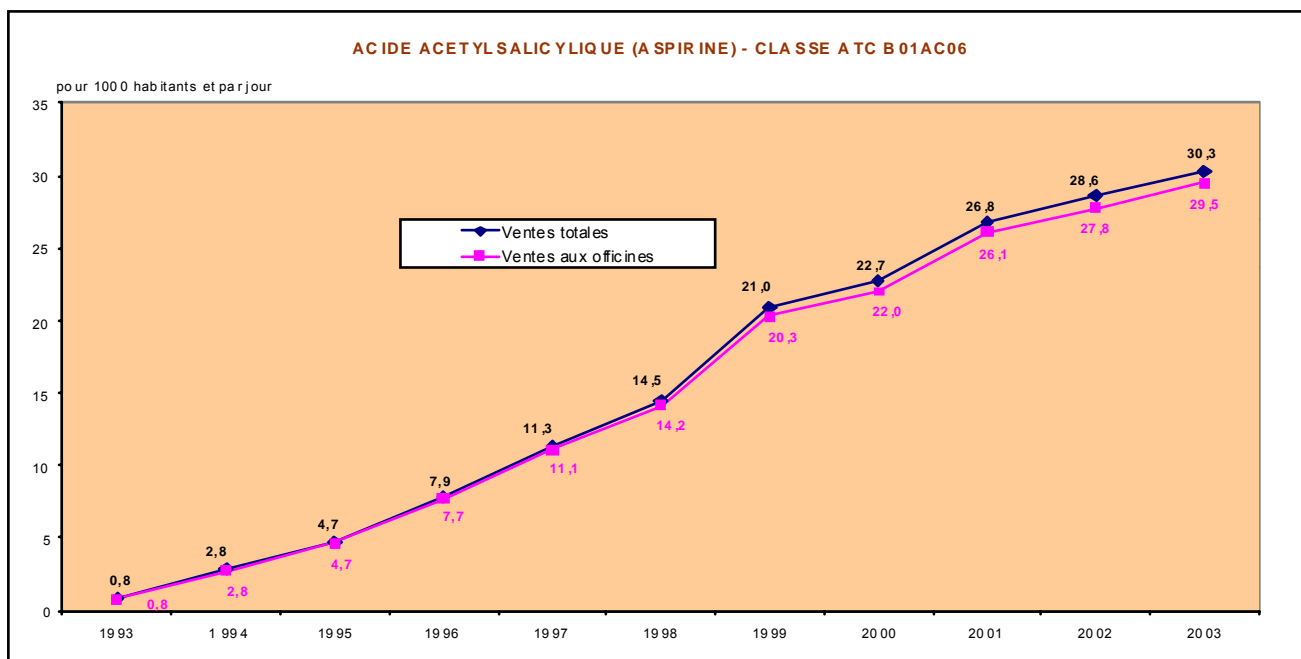
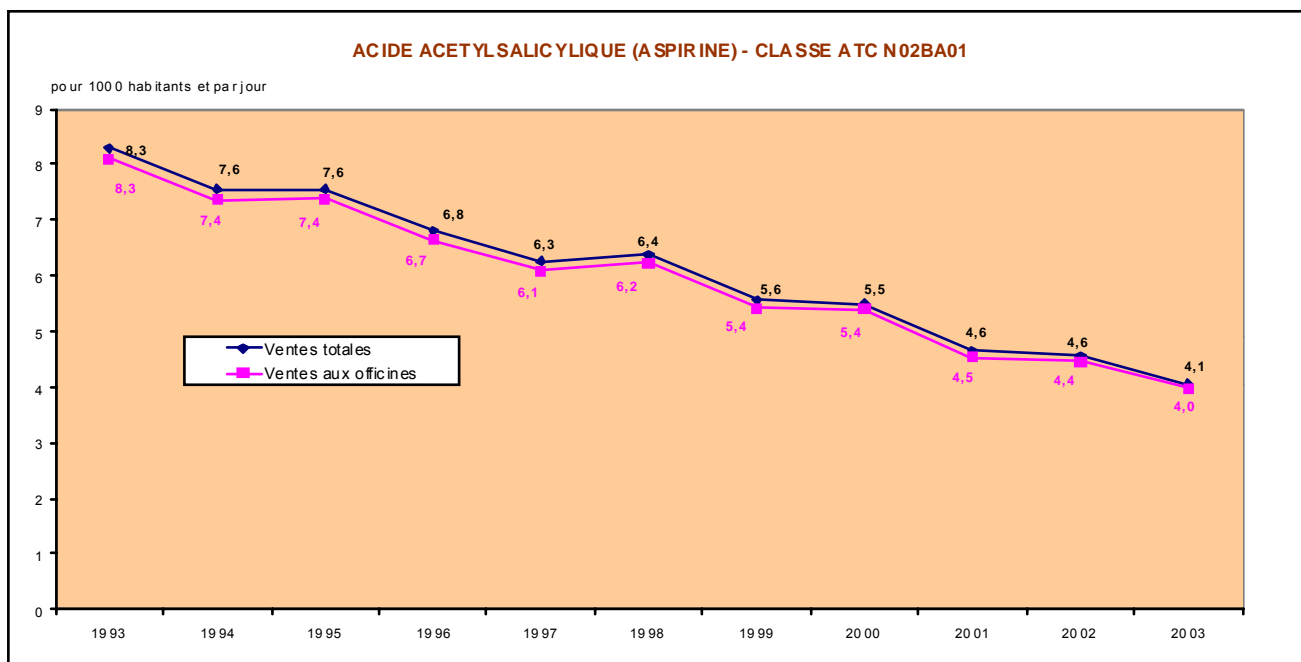


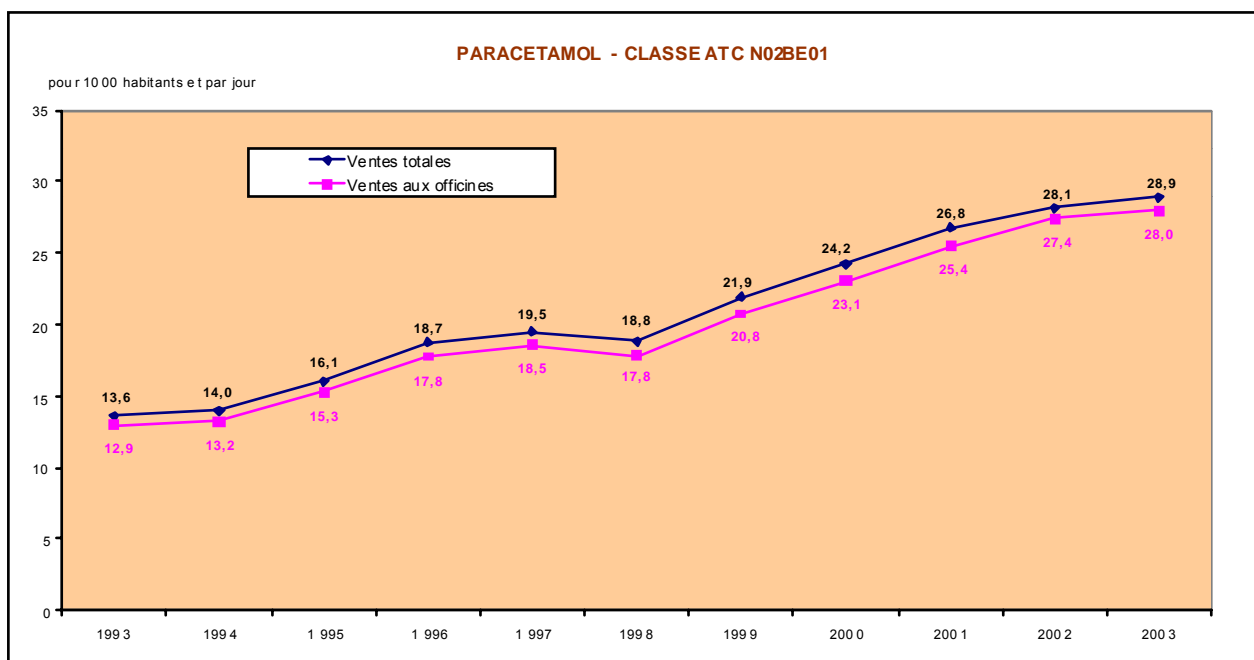
Figure 40 : Evolution du nombre de DDJ d'aspirine (N02BA01)



Ces deux premiers graphiques (Figure 39 et Figure 40) font ressortir l'évolution divergente des ventes d'aspirine en fonction de ses indications. L'aspirine est de plus en plus utilisée comme anti-agrégant plaquettaire (B01AC06) et moins fréquemment comme antalgique (N02AB01). Signalons toutefois que la DDJ est très différente selon l'indication retenue. En effet, elle est de 1 à 3 grammes par jour (selon la voie d'administration), lorsqu'elle est utilisée comme antalgique, mais seulement d'un comprimé ou sachet, quel

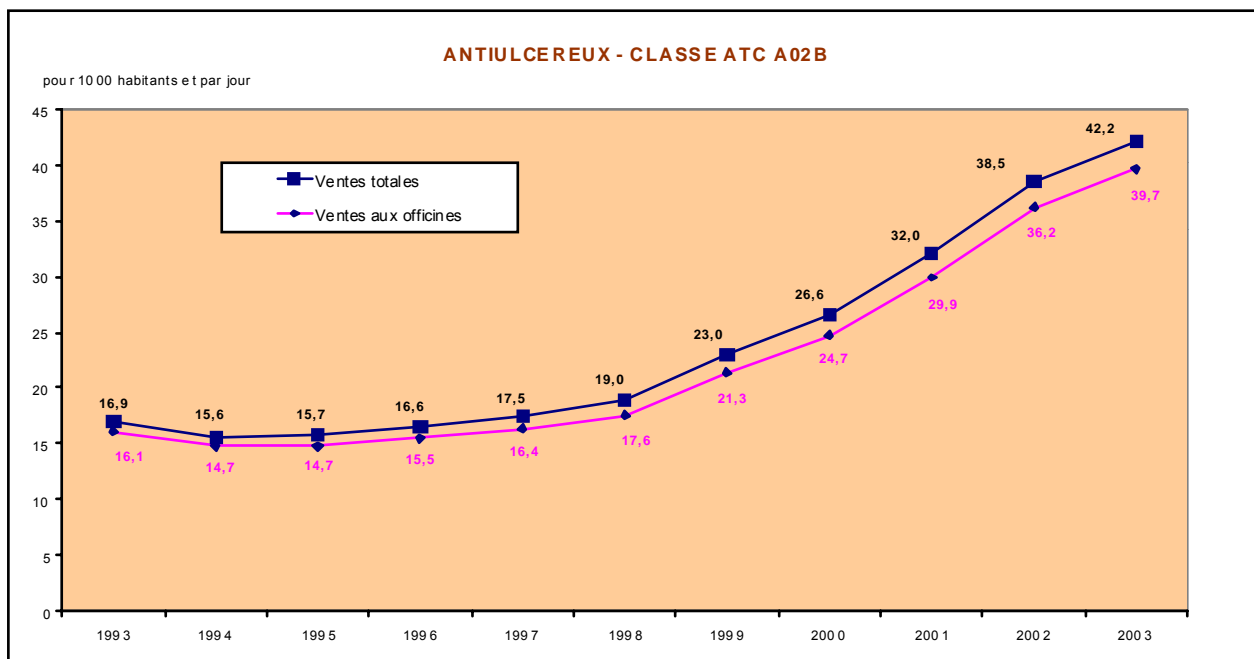
qu'en soit le dosage, lorsqu'elle est utilisée dans la prévention secondaire après un premier accident ischémique myocardique ou cérébral lié à l'athérosclérose. Pour chaque indication, l'aspirine dispose de dosages et de conditionnements adaptés et est vendue sous des noms de marque généralement différents.

Figure 41 : Evolution du nombre de DDJ de paracétamol (N02BE01)



En revanche, la **Figure 41** met en évidence que, contrairement à l'aspirine, le paracétamol constitue un antalgique de plus en plus utilisé par la population française.

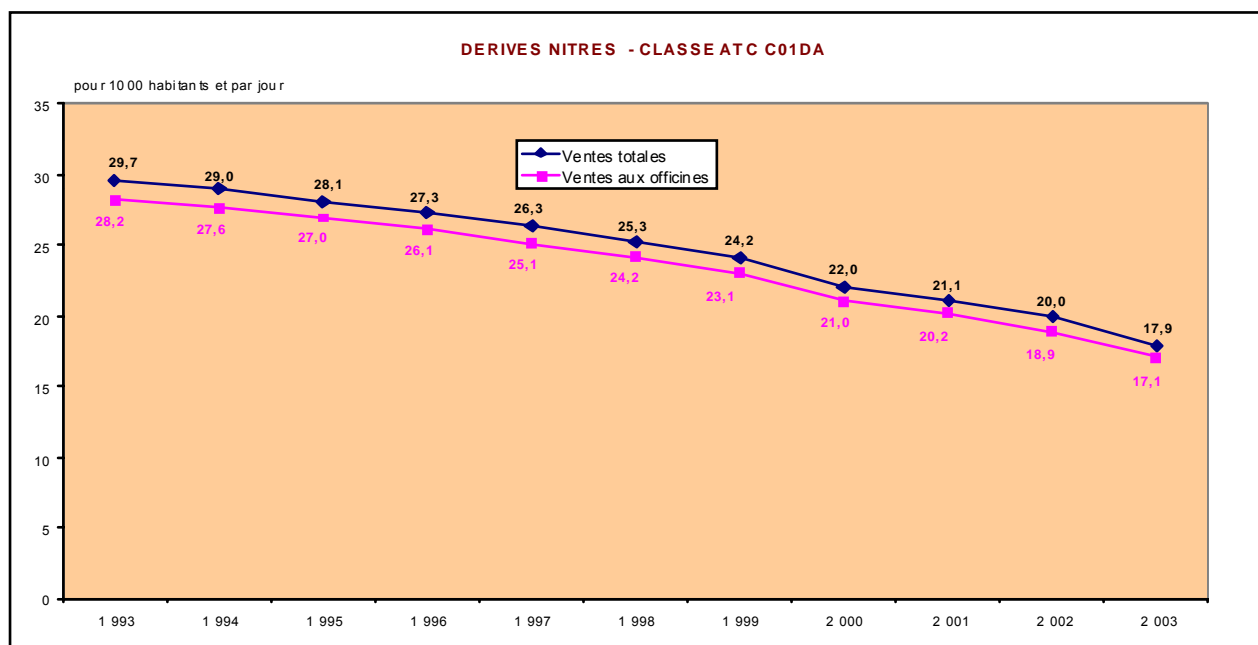
Figure 42 : Evolution du nombre de DDJ d'antiulcéreux (A02B)



Les ventes d'antiulcéreux (ou plus exactement des « médicaments pour l'ulcère peptique et le RGO », après avoir connu une légère décélération au tout début de la période étudiée, en raison de la mise en place de Références Médicales Opposables, ont ensuite

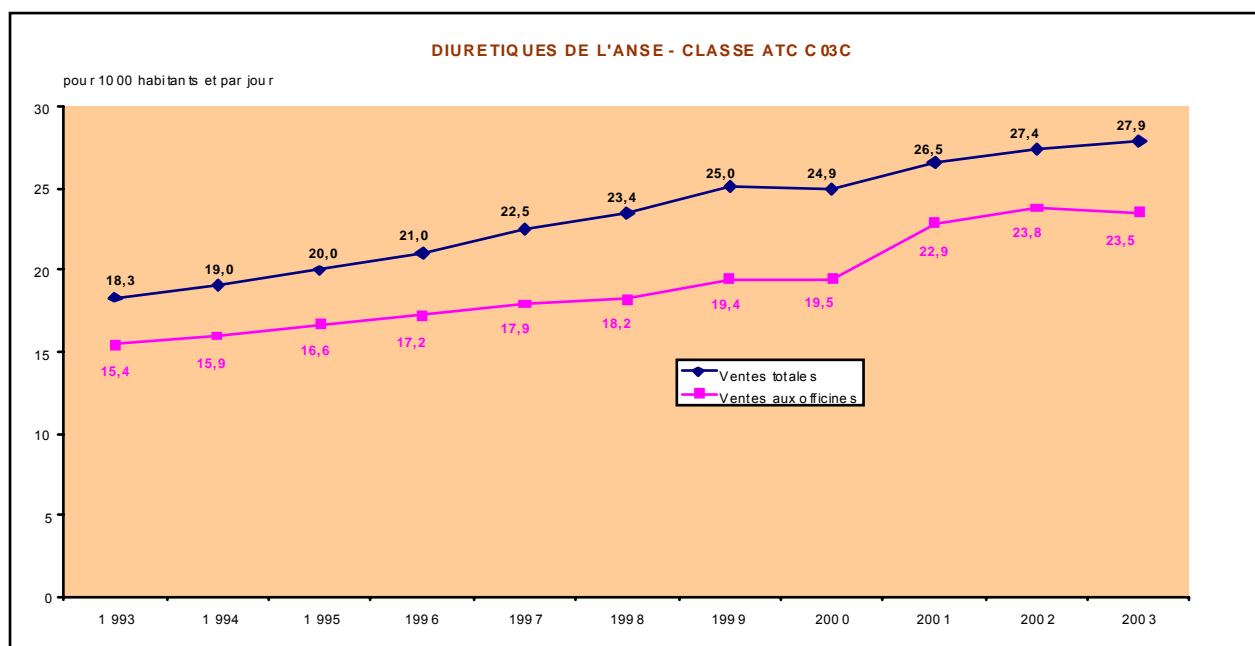
progressé à des rythmes de plus en plus soutenus, comme le fait d'ailleurs ressortir la **Figure 42**. En dix ans, le nombre de DDJ a été multiplié par 2,5. Notons également que la consommation hospitalière des antiulcéreux, quoique modérée, n'est pas aussi faible qu'on le croit parfois. Le nombre de DDJ à l'hôpital est en effet de 2,5 pour 1000 habitants en 2003, ce qui paraît peu, mais ce chiffre serait beaucoup plus important si le ratio était calculé, par exemple, pour mille journées d'hospitalisation.

Figure 43 : Evolution du nombre de DDJ de dérivés nitrés (C01DA)



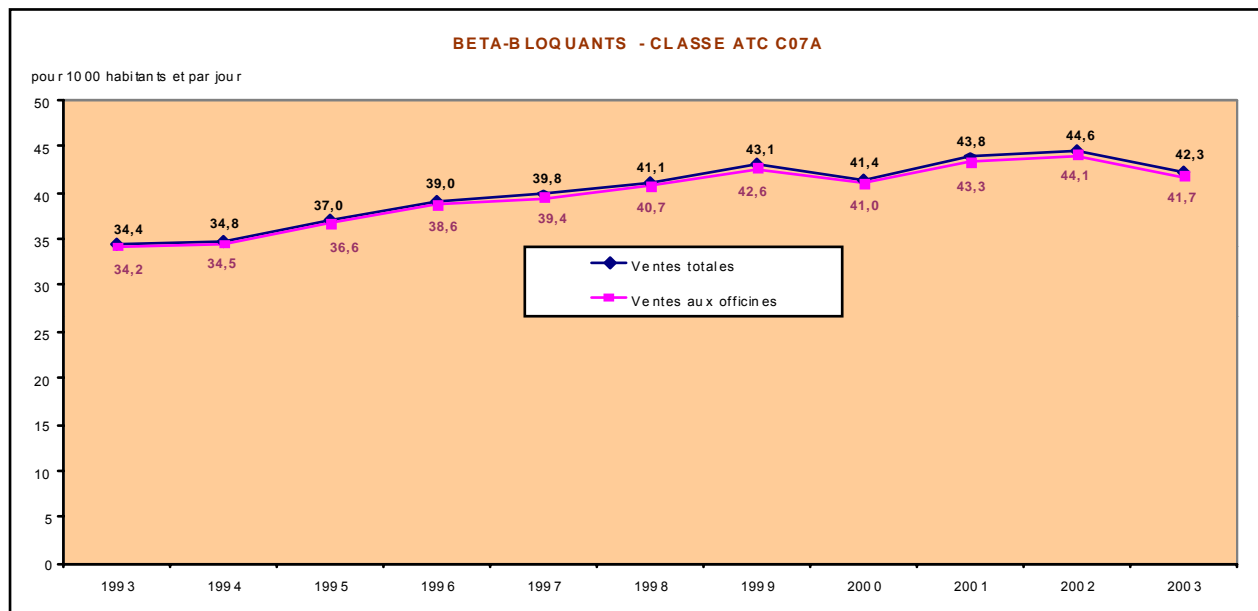
La **Figure 43** montre une décroissance très régulière des ventes de dérivés nitrés, exprimée en nombre de DDJ. Cette diminution du nombre de DDJ doit être rapprochée de l'évolution générale de la classe C01 « médicaments en cardiologie », dont les ventes décroissent depuis plusieurs années, quel que soit l'indicateur retenu.

Figure 44 : Evolution du nombre de DDJ des diurétiques de l'anse (C03C)



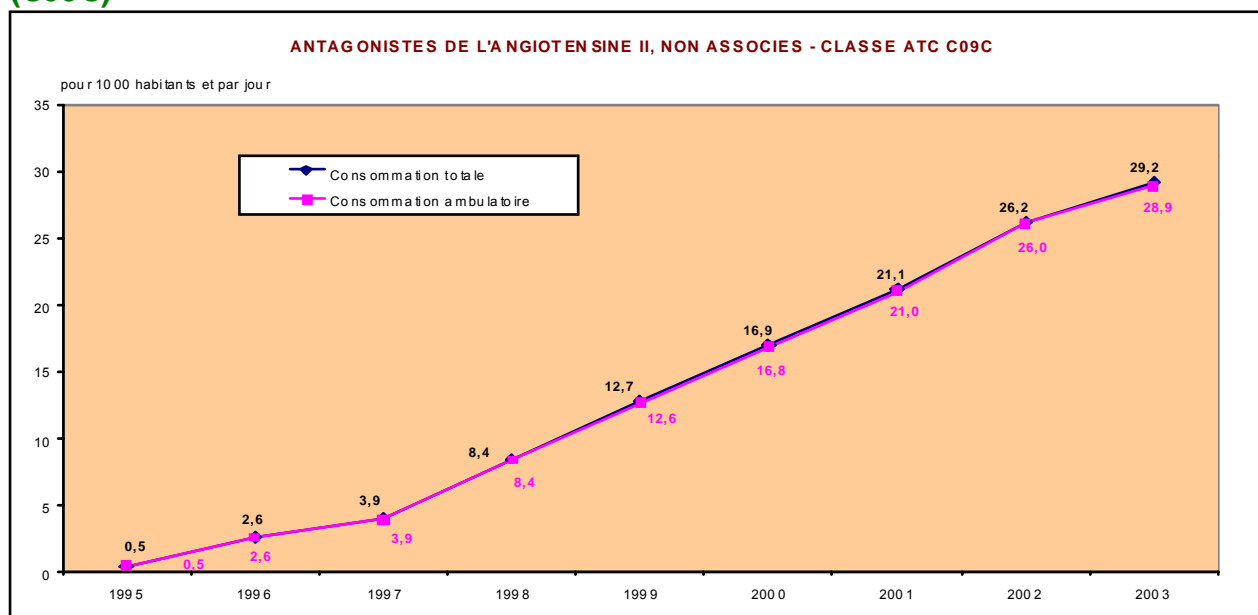
La **Figure 44** montre une progression régulière des ventes de diurétiques de l'anse, bien que cette classe soit composée de molécules anciennes (plus de vingt-cinq ans). Les génériques ont conquis une part importante de ce marché et représentaient en 2003 36% du nombre total de DDJ. Il faut également relever que la vente de ces diurétiques dans les établissements hospitaliers, même si elle ne représente qu'une petite partie du marché, ne peut cependant pas être tenue pour négligeable.

Figure 45 : Evolution du nombre de DDJ de bêta-bloquants (C07A)



Les ventes de bêta-bloquants non associés (**Figure 45**) ont progressé à un rythme modéré tout au long de la période étudiée. Le nombre de DDJ pour 1000 habitants et par jour montre que les bêta-bloquants constituent toujours un traitement de référence de l'hypertension artérielle et de la prophylaxie des crises d'angor d'effort et de certains troubles du rythme. Il s'agit par ailleurs d'une classe au sein de laquelle les génériques sont très présents et représentaient près de 33% du nombre de DDJ de la classe en 2003.

Figure 46 : Evolution du nombre d'antagonistes de l'angiotensine II, non associés (C09C)



La **Figure 46** se rapporte aux antagonistes de l'angiotensine II, non associés, beaucoup plus connus sous le nom de « sartans ». Cette nouvelle classe, apparue au milieu des années 90, a connu un essor très rapide. Les ventes de ces médicaments n'ont en effet cessé de progresser. Leur rythme de croissance, même s'il a progressivement décéléré depuis 1999, est toujours demeuré très soutenu. En 2003, année au cours de laquelle l'augmentation du nombre de DDJ pour 1000 habitants a été la moins forte, le taux de progression a quand même été de 10,9%.

Figure 47 : Evolution du nombre de DDJ d'hypolipémiants (C10)

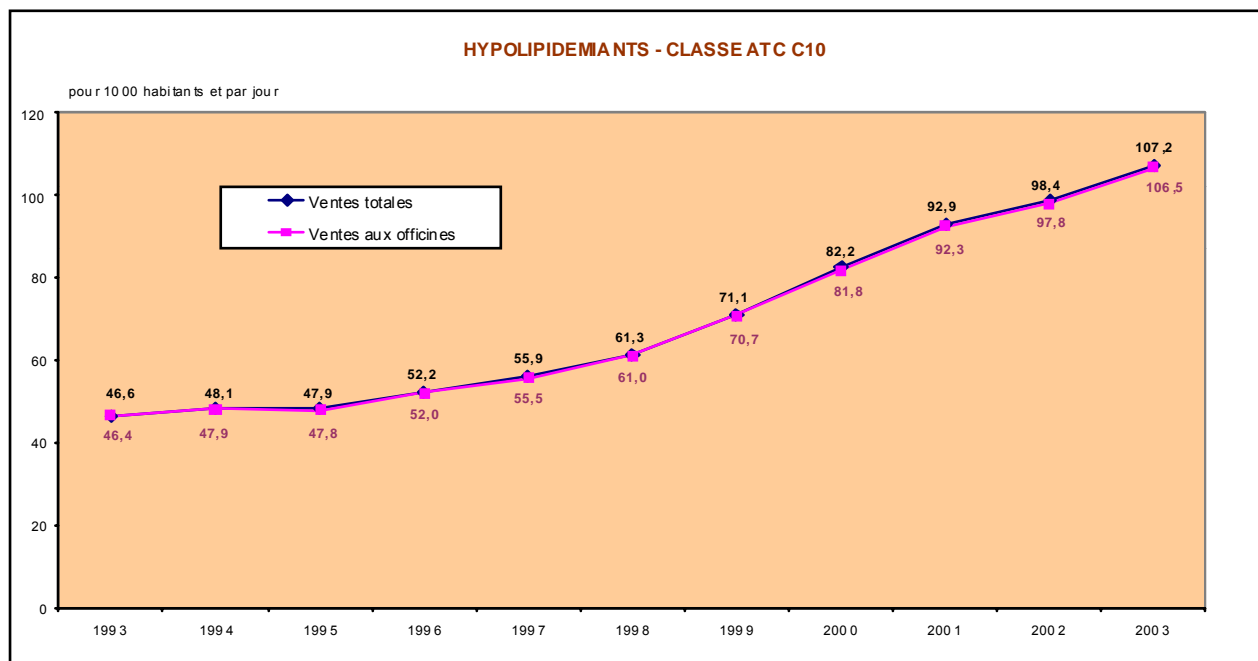
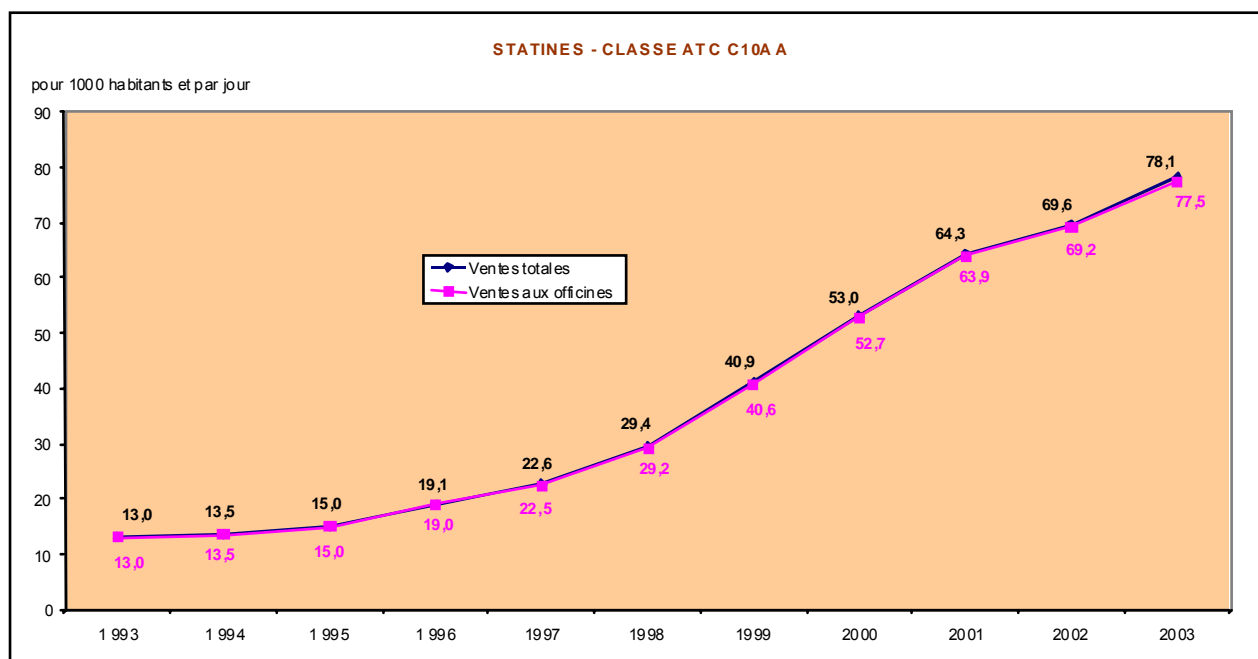


Figure 48 : Evolution du nombre de DDJ de statines (C10AA)



Si la **Figure 47** met en évidence la forte progression du nombre de DDJ, la **Figure 48** montre le rôle joué par les statines dans cette croissance. La part des statines dans la consommation d'hypolipémiants devient, en effet, chaque année plus importante. Près des trois quarts des DDJ consommées correspondent désormais à des statines. De surcroît, les évolutions les plus récentes ne marquent pas une stabilisation de ce marché : la progression plus modérée des ventes en 2002 a été suivie par une forte reprise en 2003. Il convient bien sûr de tenir compte du fait que les DDJ représentent seulement une consommation théorique calculée ni en fonction des posologies observées, ni en fonction des posologies retenues par les autorisations de mise sur le marché, mais sur la base de posologies standard. La **Figure 47** montre néanmoins que, sur la base de ces posologies standard, la consommation d'hypolipémiants – et plus particulièrement de statines – s'est fortement accentuée entre 1993 et 2003.

Figure 49 : Evolution du nombre de DDJ d'amoxicilline (J01CA04)

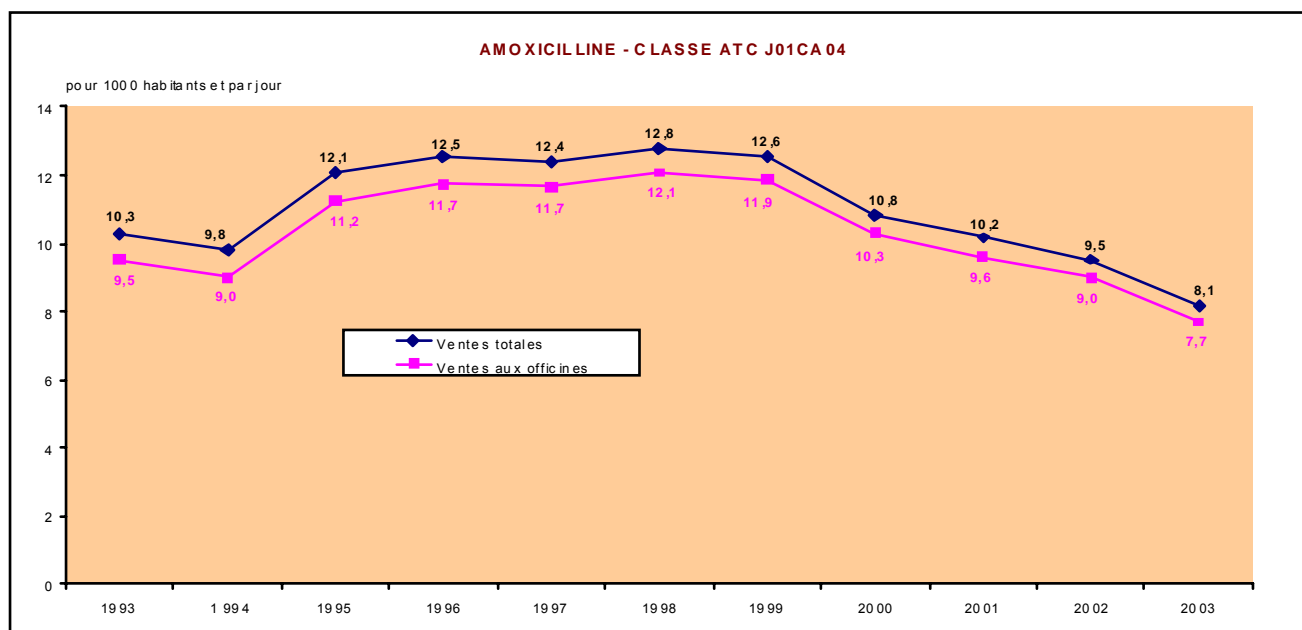
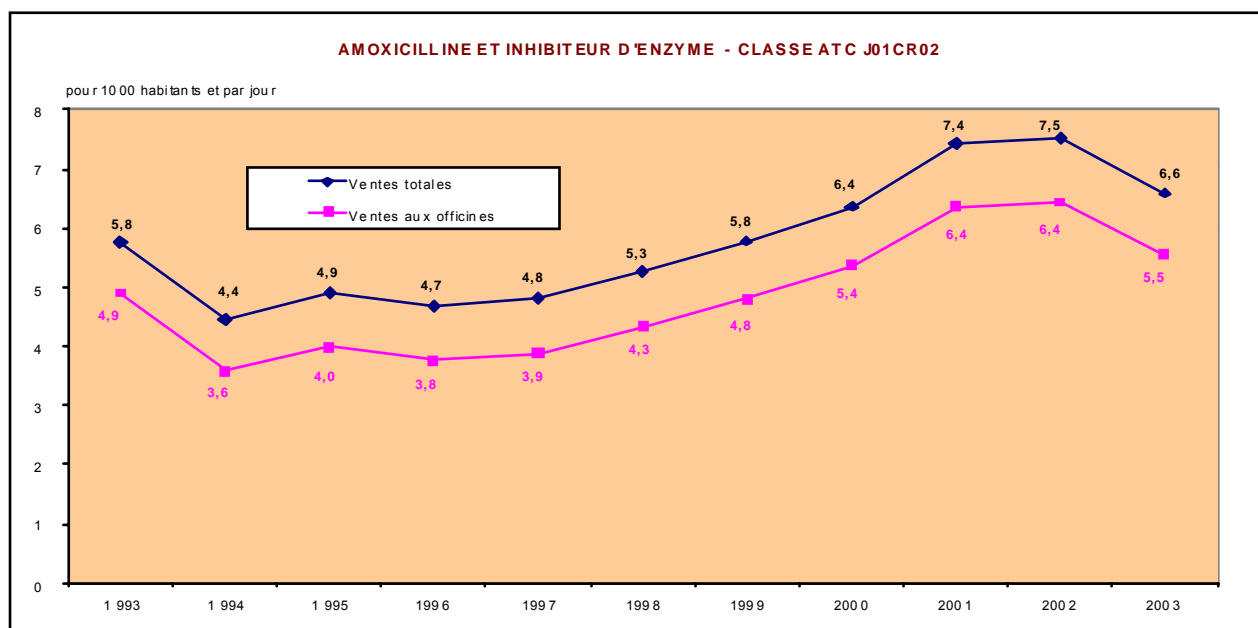
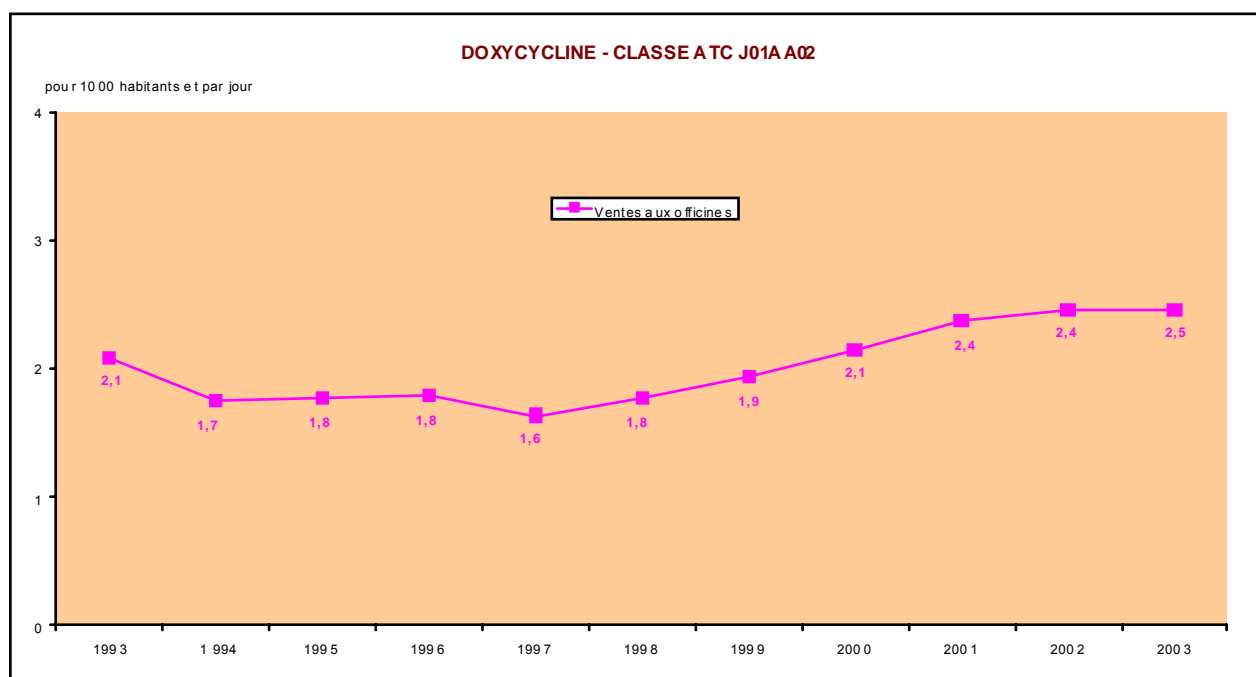


Figure 50 : Evolution du nombre de DDJ d'amoxicilline en association avec un inhibiteur d'enzyme (J01CR02)



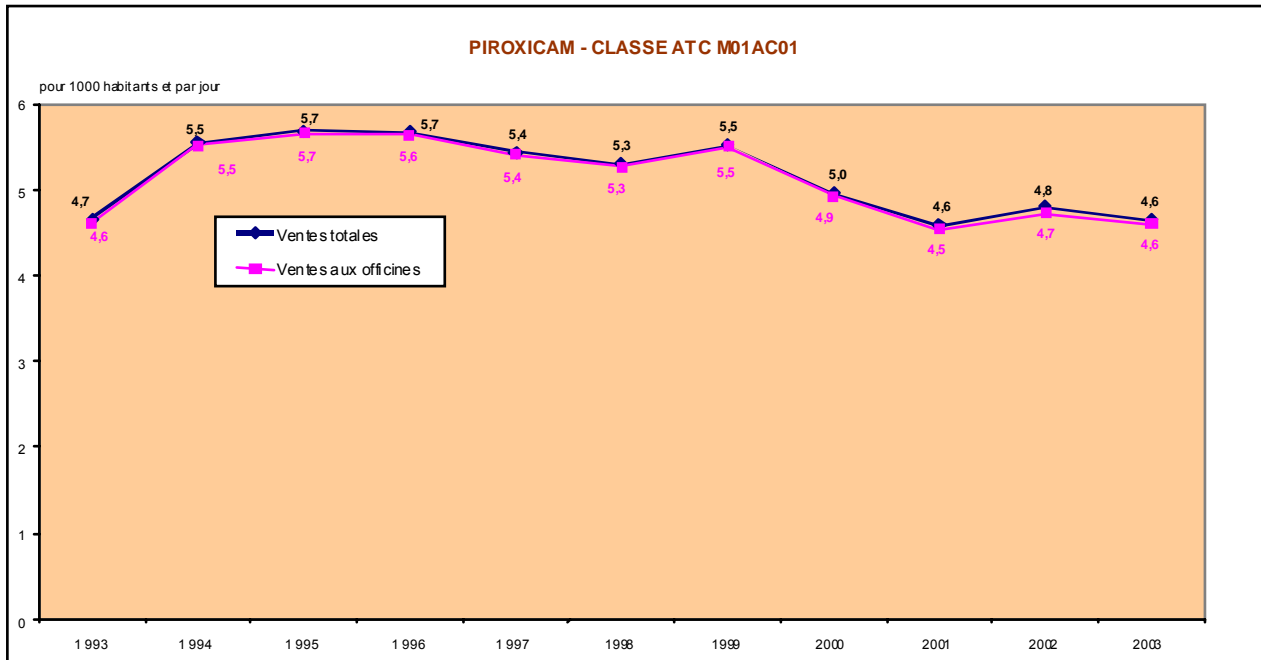
Les deux graphiques qui précèdent (**Figure 49** et **Figure 50**), concernant soit l'amoxicilline seule, soit l'amoxicilline en association avec une enzyme (acide clavulanique), présentent à la fois des points communs mais aussi des divergences. Dans les deux cas, l'on observe une première décroissance des ventes en début de période, liée partiellement à l'introduction des Références Médicales Opposables (seule l'amoxicilline en association a fait l'objet d'une RMO) et une seconde, en fin de période, que l'on peut notamment attribuer aux actions entreprises pour favoriser le bon usage des antibiotiques et pour sensibiliser la population aux problèmes des résistances. Les deux courbes présentent néanmoins des profils différents : la diminution des ventes d'amoxicilline s'est engagée dès 1998, tandis que les ventes d'amoxicilline en association ont continuellement augmenté entre 1996 et 2002.

Figure 51 : Evolution du nombre de DDJ de doxycycline (J01AA02)



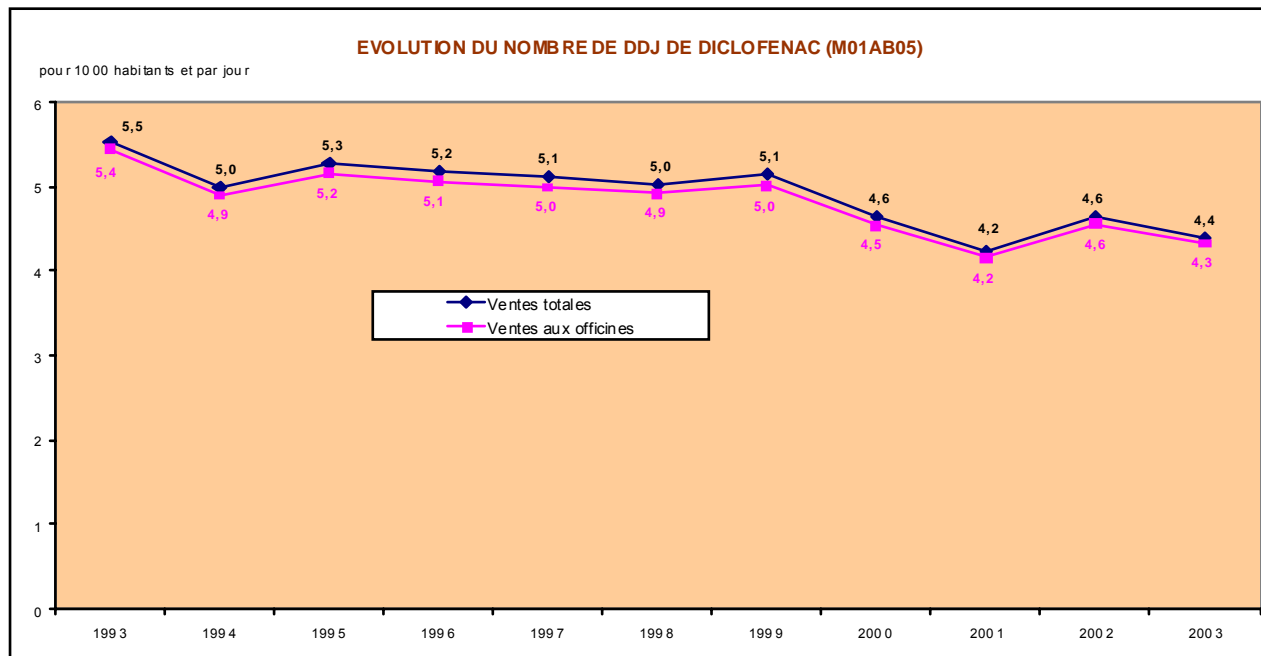
La courbe retraçant l'évolution des ventes totales en France a été délibérément exclue de la **Figure 51**. En effet, le plan BIOTOX - même s'il s'est surtout concrétisé par la constitution de stocks importants de fluoroquinolone - a également eu un impact sur les ventes aux collectivités de doxycycline. L'augmentation du nombre total de DDJ observé en 2003 notamment présente donc un caractère artificiel puisqu'elle est essentiellement imputable au plan BIOTOX. La courbe des ventes aux officines reflète donc beaucoup plus correctement l'évolution en nombre de DDJ de la doxycycline au cours de ces dix dernières années. Comme pour les deux molécules précédemment étudiées, les ventes de doxycycline ont diminué en 1994 (cette molécule n'était pas concernée par les Références Médicales Opposables), puis ont ensuite de nouveau progressé mais de façon modérée. La doxycycline constitue l'un des groupes du Répertoire où le poids des génériques est le plus important : en 2003, le nombre de DDJ était constitué à plus de 80% par des génériques.

Figure 52 : Evolution du nombre de DDJ de piroxicam (M01AC01)



Anti-inflammatoire principalement utilisé dans le traitement symptomatique de diverses affections rhumatismales ou arthrosiques, le piroxicam se caractérise par une très grande stabilité de ses ventes, exprimées en nombre de DDJ. Malgré la commercialisation de nouveaux anti-inflammatoires, le piroxicam a conservé son marché. Les génériques représentaient en 2003 plus de 45% des DDJ.

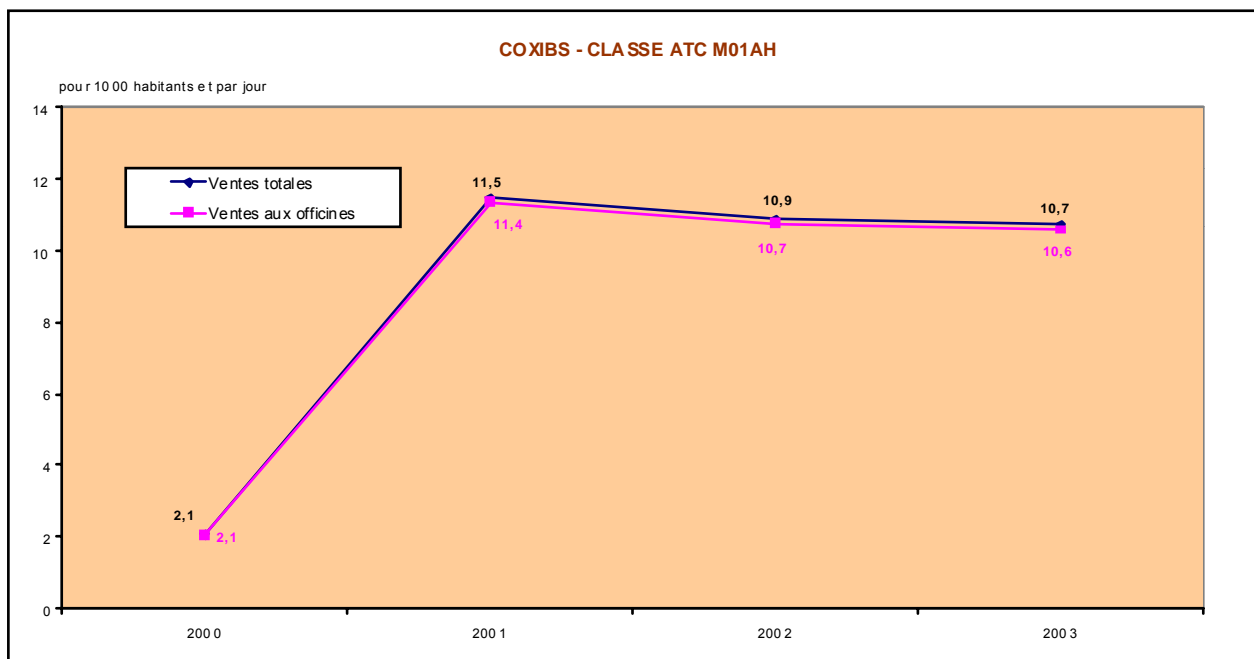
Figure 53 : Evolution du nombre de DDJ de diclofenac (M01AB05)



Autre anti-inflammatoire commercialisé depuis de nombreuses années, le diclofenac partage de nombreuses indications avec le piroxicam. Mais, contrairement à cette dernière molécule, les ventes de diclofenac exprimées en nombre de DDJ ont diminué au cours de ces dix dernières années. Malgré cette baisse, le diclofenac demeure malgré tout un peu

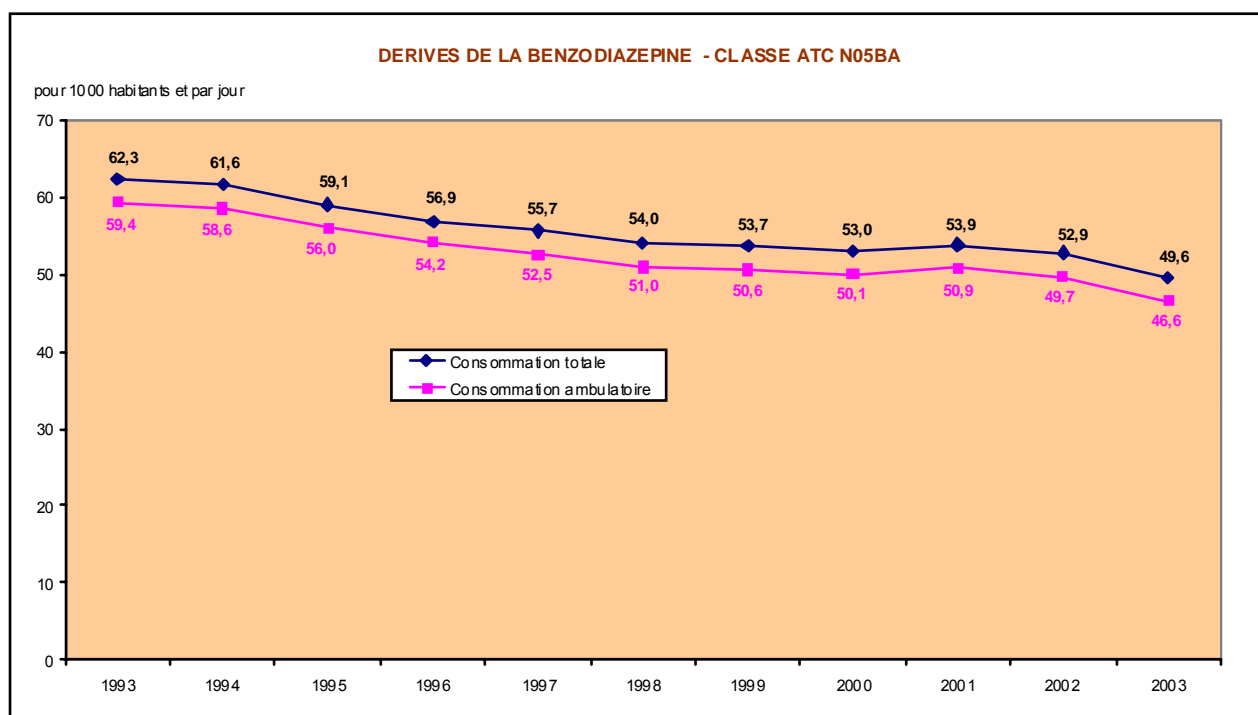
plus utilisé que le piroxicam. Les ventes de génériques ne représentaient en 2003 qu'un peu plus de 21% du nombre total de DDJ de didofenac.

Figure 54 : Evolution du nombre de DDJ de coxibs (M01AH)



Commercialisés en France depuis 2000, les coxibs se sont caractérisés par une croissance très élevée de leurs ventes. En une année seulement, celles-ci ont en effet atteint un niveau tel que plus de onze personnes sur mille en moyenne (puisque le calcul est effectué sur la base de la posologie standard retenue pour la DDJ, et non sur celle de la posologie effective) utilisaient un médicament de cette famille en 2002. Rappelons toutefois que l'arrêt de commercialisation de Vioxx[®], intervenu fin septembre 2004, n'aura d'impact que sur la courbe présentée dans la prochaine édition de ce rapport.

Figure 55 : Evolution du nombre de DDJ de dérivés de la benzodiazépine (N05BA)



La figure 55 montre que les dérivés de la benzodiazépine sont encore largement utilisés. Néanmoins, il faut noter que leur consommation a régulièrement diminué au cours de ces dix dernières années. Cette décroissance n'a certes pas été spectaculaire mais a néanmoins abouti à ce que le nombre de DDJ par jour et pour mille habitants soit passé de plus de 62 en 1993 à moins de 50 en 2003.

INDEX DES FIGURES ET DES TABLEAUX

6. INDEX DES FIGURES ET DES TABLEAUX

Liste des figures

Figure 1: Décomposition des ventes, en valeur, des médicaments en France en 1993 et en 2003.....	13
Figure 2 : Evolution des ventes <u>en valeur</u> des spécialités pharmaceutiques entre 1993 et 2003.....	15
Figure 3 : Evolution des ventes <u>en quantités</u> des spécialités pharmaceutiques entre 1993 et 2003.....	15
Figure 4 : Evolution des parts du marché officinal <u>en valeur</u> entre 1995 et 2003.....	19
Figure 5 : Part du marché officinal, <u>en valeur</u> , détenue par les premiers produits 1993-2003.....	21
Figure 6 : Part du marché hospitalier, <u>en valeur</u> , détenue par les premiers produits 1993/2003.....	21
Figure 7 : Part du marché officinal, <u>en quantités</u> , détenue par les premiers produits 1993/2003.....	22
Figure 8: Décomposition du marché officinal en valeur selon le statut des spécialités.....	23
Figure 9 : Décomposition du marché officinal <u>en quantités</u> selon le statut des spécialités.....	23
Figure 10 : Age moyen des produits les plus vendus en 2003.....	24
Figure 11 : Evolution indiciaire des ventes en officines en valeur - Voies digestives et métabolisme.....	38
Figure 12 : Evolution indiciaire des ventes en officines en valeur – Sang et organes hématopoïétiques.....	42
Figure 13 : Evolution indiciaire des ventes en officines en valeur – Système cardio-vasculaire.....	44
Figure 14 : Evolution indiciaire des ventes en officines en valeur – Médicaments dermatologiques.....	46
Figure 15 : Evolution indiciaire des ventes en officines en valeur – Médicaments du système génito-urinaire et hormones sexuelles.....	48
Figure 16 : Evolution indiciaire des ventes en officines en valeur – Hormones systémiques.....	50
Figure 17 : Evolution indiciaire des ventes en officines en valeur – Antiinfectieux.....	52
Figure 18 : Evolution indiciaire des ventes en officines en valeur – Antinéoplasiques et immunomodulateurs.....	54
Figure 19 : Evolution indiciaire des ventes en officines en valeur – Médicaments du muscle et du squelette.....	56
Figure 20 : Evolution indiciaire des ventes en officines en valeur – Système nerveux.....	58
Figure 21 : Evolution indiciaire des ventes en officines en valeur – Antiparasitaires et insecticides.....	62
Figure 22 : Evolution indiciaire des ventes en officines en valeur – Système respiratoire.....	64
Figure 23 : Evolution indiciaire des ventes en officines en valeur – Organes sensoriels.....	66
Figure 24 : Evolution indiciaire des ventes en officines en valeur – Divers.....	68
Figure 25 : Evolution indiciaire des ventes à l'hôpital en valeur -Voies digestives et métabolisme.....	70
Figure 26 : Evolution indiciaire des ventes à l'hôpital en valeur – Sang et organes hématopoïétiques.....	72

Figure 27 : Evolution indiciaire des ventes à l'hôpital en valeur – Système cardio-vasculaire.....	74
Figure 28 : Evolution indiciaire des ventes à l'hôpital en valeur – Médicaments dermatologiques.....	76
Figure 29 : Evolution indiciaire des ventes à l'hôpital en valeur – Médicaments du système génito-urinaire et hormones sexuelles.....	78
Figure 30 : Evolution indiciaire des ventes à l'hôpital en valeur – Hormones systémiques.....	80
Figure 31 : Evolution indiciaire des ventes à l'hôpital en valeur – Antiinfectieux.....	82
Figure 32 : Evolution indiciaire des ventes à l'hôpital – Antinéoplasiques et immunomodulateurs.....	84
Figure 33 : Evolution indiciaire des ventes à l'hôpital en valeur – Médicaments du muscle et du squelette.....	86
Figure 34 : Evolution indiciaire des ventes à l'hôpital en valeur – Système nerveux.....	88
Figure 35 : Evolution indiciaire des ventes à l'hôpital en valeur – Antiparasitaires et insecticides.....	90
Figure 36 : Evolution indiciaire des ventes à l'hôpital en valeur – Système respiratoire.....	92
Figure 37 : Evolution indiciaire des ventes à l'hôpital en valeur – Organes sensoriels.....	94
Figure 38 : Evolution indiciaire des ventes à l'hôpital en valeur – Divers.....	96
Figure 39 : Evolution du nombre de DDJ d'aspirine (B01AC06).....	100
Figure 40 : Evolution du nombre de DDJ d'aspirine (N02BA01).....	100
Figure 41 : Evolution du nombre de DDJ de paracétamol (N02BE01).....	101
Figure 42 : Evolution du nombre de DDJ d'antiulcéreux (A02B).....	101
Figure 43 : Evolution du nombre de DDJ de dérivés nitrés (C01DA).....	102
Figure 44 : Evolution du nombre de DDJ des diurétiques de l'anse (C03C).....	102
Figure 45 : Evolution du nombre de DDJ de bêta-bloquants (C07A).....	103
Figure 46 : Evolution du nombre d'antagonistes de l'angiotensine II, non assoc. (C09C).....	103
Figure 47 : Evolution du nombre de DDJ d'hypolipémiants (C10).....	104
Figure 48 : Evolution du nombre de DDJ de statines (C10AA).....	104
Figure 49 : Evolution du nombre de DDJ d'amoxicilline (J01CA04).....	105
Figure 50 : Evolution du nombre de DDJ d'amoxicilline en association avec un inhibiteur d'enzyme (J01CR02).....	105
Figure 51 : Evolution du nombre de DDJ de doxycycline (J01AA02).....	106
Figure 52 : Evolution du nombre de DDJ de piroxicam (M01AC01).....	107
Figure 53 : Evolution du nombre de DDJ de diclofenac (M01AB05).....	107
Figure 54 : Evolution du nombre de DDJ de coxibs (M01AH).....	108
Figure 55 : Evolution du nombre de DDJ de dérivés de la benzodiazépine (N05BA).....	108

Liste des tableaux

Tableau 1 : Evolution des ventes de spécialités pharmaceutiques.....	14
Tableau 2 : Les cinquante produits les plus vendus en officine en 2003.....	17
Tableau 3 : Les cinquante produits les plus vendus à l'hôpital en 2003.....	18
Tableau 4 : Décomposition du marché officinal des spécialités pharmaceutiques remboursables par tranche de prix en 2003.....	26
Tableau 5 : Ventes de Génériques en 2003 : les trente CA en officine les plus importants.....	28
Tableau 6 : Part des Génériques dans le CA des Groupes Génériques en 2003 - Les trente parts les plus importantes.....	29
Tableau 7 : CA réalisé en officine en 2003 : Part des génériques par classe ATC (niveau 2 de la nomenclature ATC).....	30

Tableau 8 : Classes ATC niveau 1 les plus vendues, <u>en valeur</u> , sur le marché officinal (remboursable + non remboursable).....	33
Tableau 9 : Classes ATC niveau 1 les plus vendues, <u>en quantités</u> , sur le marché officinal (remboursable + non remboursable).....	33
Tableau 10 : Classes ATC niveau 2 les plus vendues, <u>en valeur</u> (remboursable + non remboursable), sur le marché officinal.....	34
Tableau 11 : Classes ATC niveau 2 les plus vendues, <u>en quantités</u> (remboursable + non remboursable), sur le marché officinal.....	34
Tableau 12 : Classes ATC niveau 1 les plus vendues, <u>en valeur</u> , sur le marché hospitalier.....	35
Tableau 13 : Classes ATC niveau 2, les plus vendues, <u>en valeur</u> , sur le marché hospitalier.....	35

ANNEXE METHODOLOGIQUE

7. ANNEXE METHODOLOGIQUE

7.1 PROBLEMES LIES AU TRAITEMENT ET AU CONTROLE DES DONNEES

➤ Les problèmes liés au régime de remboursement

Ces problèmes résultent du traitement sur une longue période des informations recueillies. En effet, ces informations ne reflètent qu'un état provisoire, et qui est donc susceptible d'être modifié au cours des années suivantes. Ainsi, le régime de remboursement ne constitue pas une donnée permanente : **un médicament peut être radié de la liste des spécialités remboursables aux assurés sociaux et être ensuite commercialisé en non remboursable**. Ce changement d'état, qui paraît *a priori* simple à traiter, pose en fait d'importantes difficultés pratiques dans une base de données « vivante », continuellement enrichie et corrigée.

A titre d'exemple, si l'on mesure l'évolution des ventes des spécialités remboursables sur dix ans, et que l'on prenne pour seule référence celles qui l'étaient en 2003, le taux de croissance ainsi calculé surestimera nettement la progression réelle du marché. En effet, certains médicaments remboursables en 1990 ou en 1995 ne l'étaient plus en 2003. Par ailleurs, d'autres médicaments ne sont plus disponibles en France alors qu'ils étaient auparavant commercialisés sous forme de spécialités remboursables. Dans les deux cas, ces spécialités ont été radiées de la liste des spécialités remboursables aux assurés sociaux, et une recherche effectuée en prenant pour critère le régime de remboursement en 2003 ne permettra pas de les identifier.

Pour pallier cet inconvénient et disposer de séries conformes aux données du marché, il est nécessaire de reconstituer, pour chaque année, le régime de remboursement de toutes les spécialités commercialisées. Ce travail de consolidation est presque achevé. Des données portant sur le marché des médicaments remboursables figurent sur le **Tableau 4**, la **Figure 4**, la **Erreur ! Source du renvoi introuvable**. ainsi que sur les tableaux concernant les contraceptifs oraux, les médicaments du rhume et de la toux, et les vaccins. Les éditions ultérieures poursuivront ce travail de partage du marché entre spécialités remboursables et spécialités non remboursables, sans pour autant le généraliser à l'ensemble des classes. En effet, il offre peu d'intérêt de présenter cette répartition pour des classes dont la presque-totalité des spécialités qui les composent sont soit remboursables, soit non remboursables.

➤ Les problèmes liés à la classification ATC

Tout changement dans la classification ATC se répercute immédiatement sur les montants des ventes des classes concernées, comme cela a été le cas, en 2000, avec le changement de classification des médicaments de la maladie d'Alzheimer. Cet effet de champ pourra ultérieurement expliquer d'éventuels écarts qui seraient constatés d'une édition à l'autre de ce document.

7.2 LE CALCUL DE L'AGE MOYEN DES MEDICAMENTS LES PLUS VENDUS

L'âge de chaque médicament a été multiplié par le chiffre d'affaires que ce médicament a réalisé en 2003, en ville ou à l'hôpital. Les résultats de ces multiplications ont ensuite été additionnés pour les 216 premiers médicaments du marché des spécialités remboursables et pour les 68 premiers médicaments du marché hospitalier (représentant, dans l'un et l'autre cas, les deux tiers des ventes). Les sommes ainsi obtenues ont ensuite été respectivement divisées par le chiffre d'affaires réalisé en 2003 par les 216 spécialités remboursables et par le chiffre d'affaires réalisé par les 68 médicaments hospitaliers. Les résultats de ces deux divisions donnent respectivement l'âge moyen pondéré pour les médicaments remboursables et pour les médicaments agréés à l'usage des collectivités.