

Rapport

# Les ventes de médicaments aux officines et aux hôpitaux en France Chiffres-clés 2007

4<sup>ème</sup> édition

Novembre 2008

Agence française  
de sécurité sanitaire  
des produits de santé



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

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

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

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

# SOMMAIRE

<b>Ventes de spécialités pharmaceutiques en France.....</b>	<b>Page 3</b>
<b>Evolution des ventes entre 1997 et 2007.....</b>	<b>Page 4</b>
<b>Evolution des parts du marché officinal entre 1997 et 2007.....</b>	<b>Page 5</b>
<b>Décomposition 2007 du marché officinal.....</b>	<b>Page 6</b>
<b>Part des génériques remboursables.....</b>	<b>Page 7</b>
<b>Le marché des médicaments orphelins.....</b>	<b>Page 8</b>
<b>Parts de marché 2007 détenues par les produits les plus vendus.....</b>	<b>Page 9</b>
<b>Les cinquante produits les plus vendus en officine en 2007.....</b>	<b>Page 10</b>
<b>Les cinquante produits les plus vendus à l'hôpital en 2007.....</b>	<b>Page 11</b>
<b>Classes ATC niveau 2 les plus vendues en officine en 2007.....</b>	<b>Page 12</b>
<b>Classes ATC niveau 2 les plus vendues à l'hôpital en 2007.....</b>	<b>Page 13</b>

## LES VENTES DE SPECIALITES PHARMACEUTIQUES EN FRANCE

### Chiffre d'affaires

Unité : million d'euros

ANNEE	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Spécialités remboursables vendues aux officines <i>dont homéopathie à nom commun</i>	11 108 125	11 821 134	12 865 140	13 728 150	14 801 159	15 467 166
Spécialités non remboursables vendues aux officines	1 033	1 002	1 062	1 054	1 119	1 152
Si total spécialités vendues aux officines	12 141	12 824	13 927	14 782	15 920	16 619
Spécialités vendues aux hôpitaux	2 187	2 314	2 531	2 598	3 084	3 708
TOTAL FRANCE	14 328	15 138	16 458	17 380	19 004	20 327

ANNEE	2003	2004	2005	2006	2007	Evolution 2007/2006
Spécialités remboursables vendues aux officines <i>dont homéopathie à nom commun</i>	16 583 174	17 561 170	18 716 166	18 810 162	19 599 165	4,2% 1,9%
Spécialités non remboursables vendues aux officines	1 183	1 231	1 259	1 428	1 476	3,4%
Si total spécialités vendues aux officines	17 766	18 792	19 975	20 238	21 075	4,1%
Spécialités vendues aux hôpitaux	4 057	4 427	4 381	4 540	4 887	7,6%
TOTAL FRANCE	21 823	23 219	24 356	24 778	25 962	4,8%

### Unités Vendues

Unité : million de boîtes

ANNEE	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Spécialités vendues aux officines (1)	2 958	2 953	3 034	3 035	3 100	3 128

ANNEE	2003	2004	2005	2006	2007	Evolution 2007/2006
Spécialités vendues aux officines (1)	3 174	3 179	3 274	3 165	3 209	1,4%

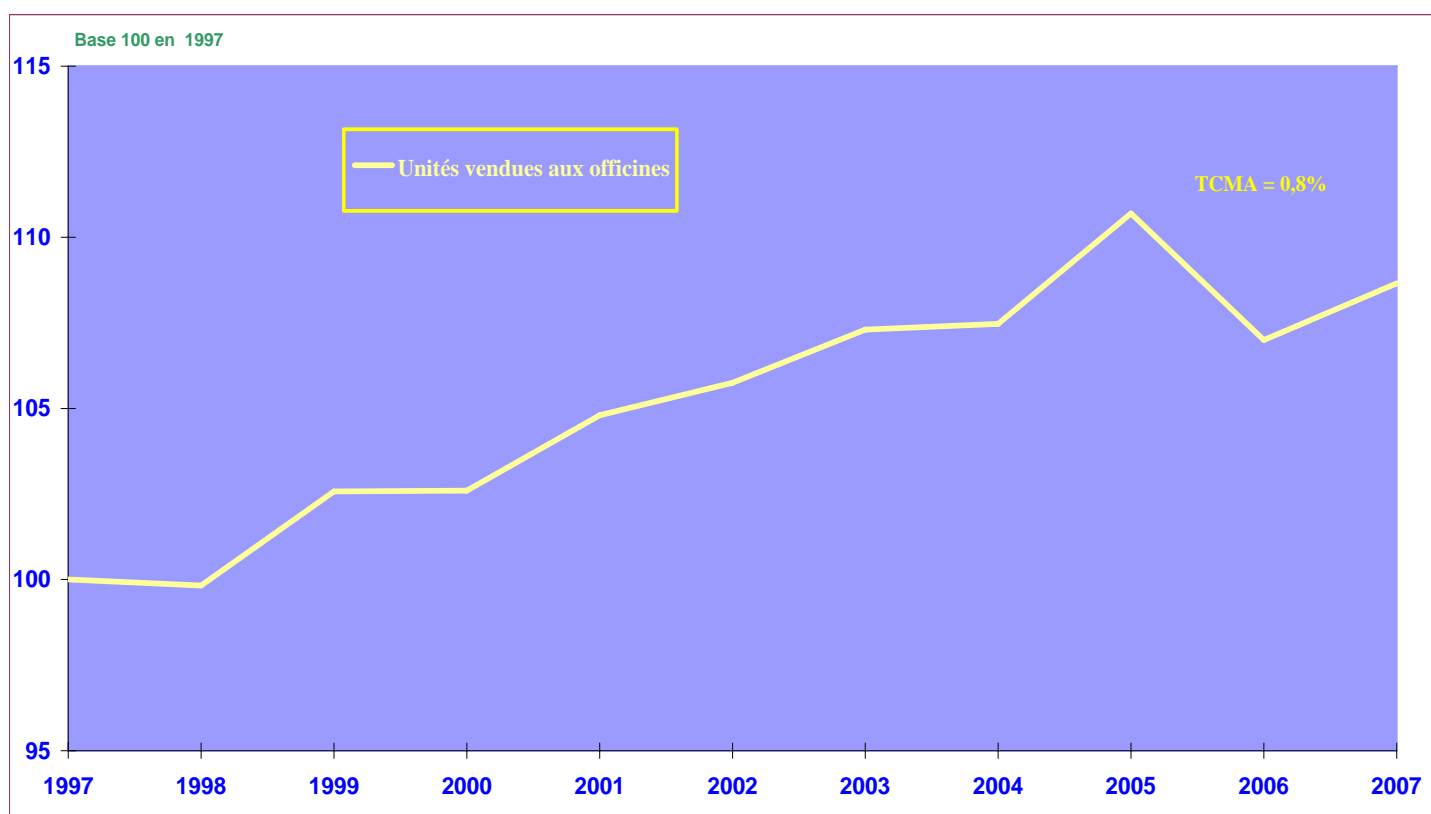
(1) hors homéopathie à nom commun

**Très modérée en 2006, en raison de la conjonction de plusieurs facteurs exceptionnels, la croissance des ventes de médicaments a été plus soutenue en 2007.** Elle demeure néanmoins inférieure – pour les principales composantes du marché - à l'évolution tendancielle observée au cours de ces dix dernières années. En ville, tout d'abord, les baisses de prix appliquées à certains médicaments brevetés, les actions de maîtrise médicalisée, la part croissante de marché détenue par les génériques, mais aussi de moindres transferts de marché de l'hôpital vers la ville ont contribué à modérer la progression du chiffre d'affaires des spécialités remboursables. Quant aux médicaments non remboursables, dont le marché a bénéficié en 2006 de l'apport des spécialités que l'assurance maladie ne prend plus en charge, le rythme de progression de leurs ventes a été légèrement supérieur en 2007 à celui qui était observé avant 2006. A l'hôpital, après la baisse de 2005, la progression des ventes a repris à un rythme de plus en plus soutenu (+3,6% en 2006, +7,6% en 2007). Toutefois une analyse par classe montre que, contrairement à ce qui a été longtemps observé, ce ne sont pas les antinéoplasiques mais d'autres classes, telles que les immunoglobulines et les immunosuppresseurs, qui ont principalement contribué à la croissance du marché.

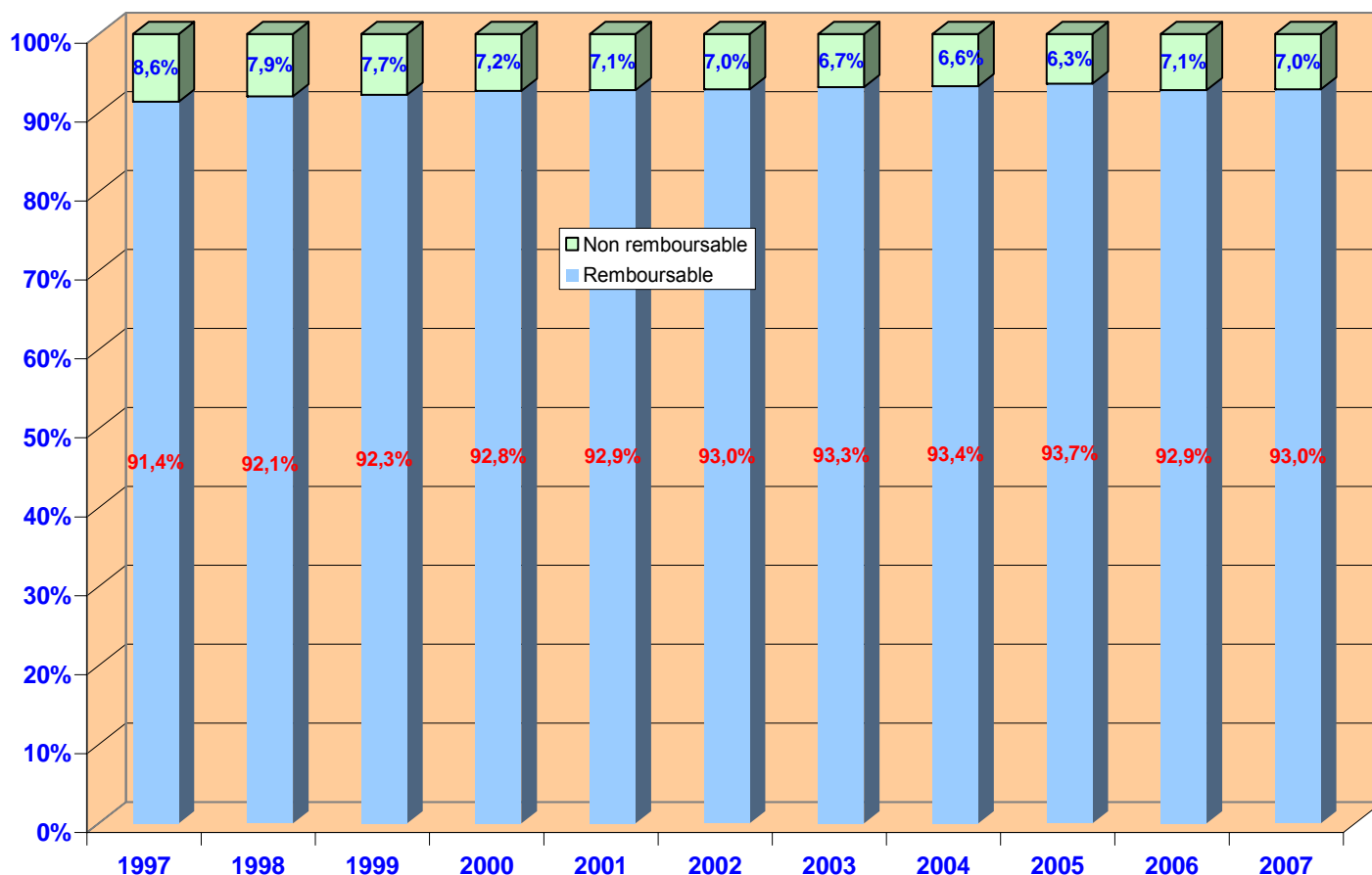
## EVOLUTION DES VENTES EN VALEUR DES SPECIALITES PHARMACEUTIQUES ENTRE 1997 ET 2007



## EVOLUTION DES VENTES EN QUANTITES DES SPECIALITES PHARMACEUTIQUES ENTRE 1997 ET 2007



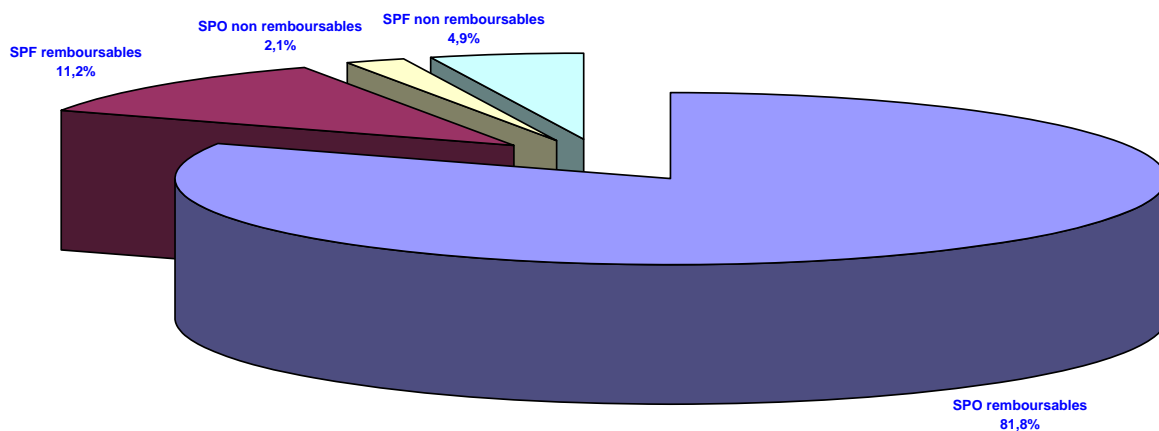
## EVOLUTION DES PARTS DU MARCHÉ OFFICINAL EN VALEUR ENTRE 1997 ET 2007



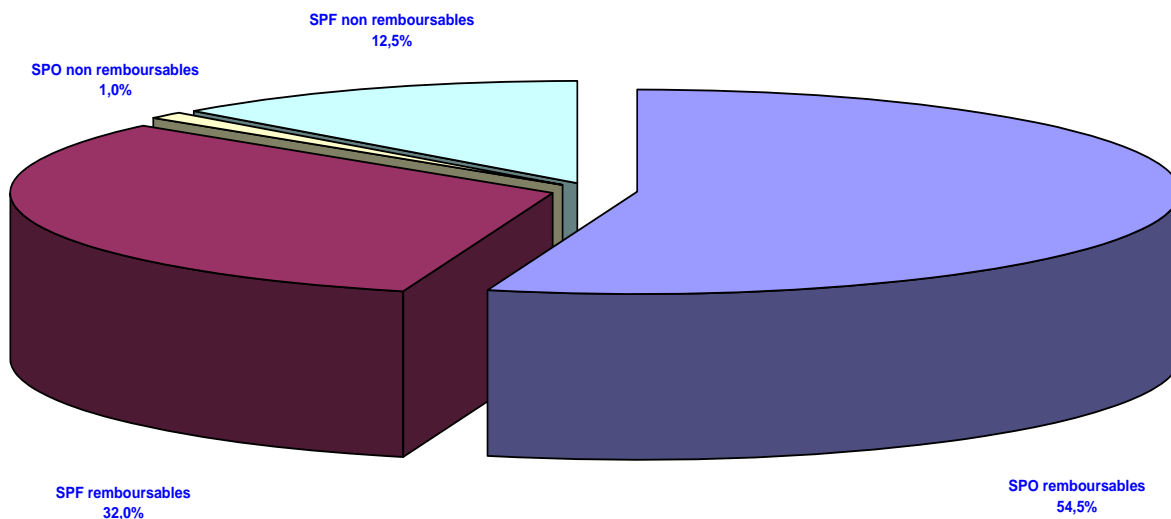
**Le marché officinal 2007 présente une décomposition presque identique à celle de l'année 2006.** La progression de la part des médicaments non remboursables observée en 2006 ne résultait pas, rappelons-le, d'une croissance soutenue des ventes de spécialités non remboursées aux assurés sociaux, mais à un effet de champ. En effet, les déremboursements intervenus le 1<sup>er</sup> mars 2006 ont mécaniquement entraîné un report des ventes d'un segment du marché vers l'autre.

Les deux figures de la page 6 présentent la décomposition du marché officinal en fonction de leurs conditions de prescription : prescription obligatoire (SPO) ou prescription facultative (SPF). En valeur, les spécialités remboursables soumises à prescription représentent plus de 80% des ventes destinées au marché officinal. En quantités, cette prépondérance des spécialités remboursables soumises à prescription est moins marquée : leur part de marché est de 54,5%. Le marché des spécialités non remboursables soumises à prescription est – en valeur - essentiellement constitué par les contraceptifs oraux et par quelques spécialités récentes disposant de marchés très spécifiques.

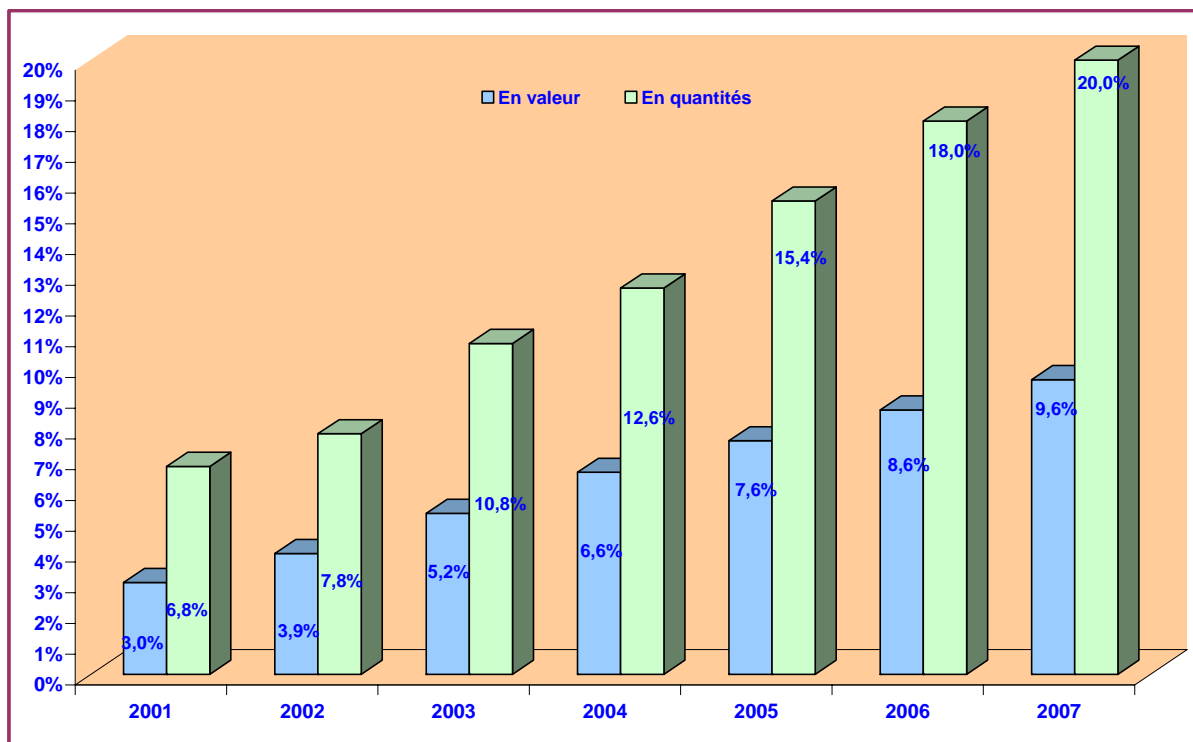
## DECOMPOSITION 2007 DU MARCHÉ OFFICINAL EN VALEUR SELON LE STATUT DES SPECIALITES



## DÉCOMPOSITION 2007 DU MARCHÉ OFFICINAL EN QUANTITÉS SELON LE STATUT DES SPÉCIALITÉS



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



**En 2007, un médicament sur cinq acheté dans une officine était un générique.**

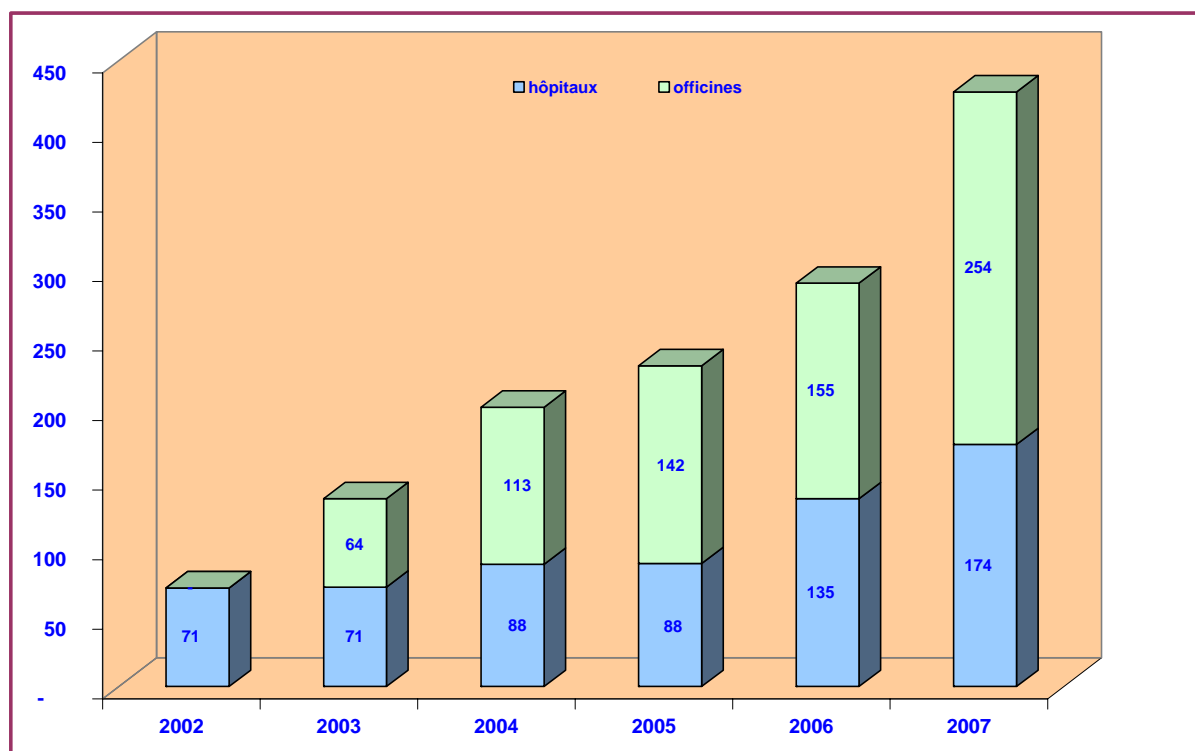
La progression de la part de marché des génériques procède de deux facteurs qu'il convient de dissocier. Le premier facteur est dû à l'augmentation du taux de pénétration des génériques au sein de chaque groupe générique (composé de la spécialité de référence et de ses génériques). Le second résulte d'un « effet de champ » lié à l'élargissement du Répertoire des génériques de l'Afssaps. Plus le marché couvert par le Répertoire s'accroît, plus le potentiel de développement des génériques est important. De surcroît, l'obtention du tiers-payant est désormais subordonnée, dans de nombreux départements, à la délivrance de médicaments génériques. Cette disposition – en incitant les patients à accepter la substitution d'une spécialité de référence par un médicament générique – contribue donc à renforcer le taux de pénétration des génériques.

La part de marché des génériques est beaucoup plus élevée en quantités qu'en valeur. Cela est dû tout d'abord à ce que les prix de vente des génériques sont moins élevés que ceux des spécialités de référence (50% pour les nouveaux génériques, et même 55% à compter de 2009), sauf dans les groupes sous Tarif Forfaitaire de Responsabilité (TFR) où les prix des spécialités de référence ont – pour des raisons concurrentielles – souvent été alignés par les entreprises sur le TFR. Il en résulte qu'au sein de chaque groupe générique, la part de marché des génériques est plus importante en quantités qu'en valeur. D'autre part, les classes dans lesquelles des génériques sont présents ne sont pas les plus chères, les prix les plus élevés étant accordés aux spécialités innovantes, récemment commercialisées. Toutefois, cet écart de prix diminue car le Répertoire de l'Afssaps, en s'élargissant, intègre des substances actives plus onéreuses que celles qui figuraient dans ses premières éditions.



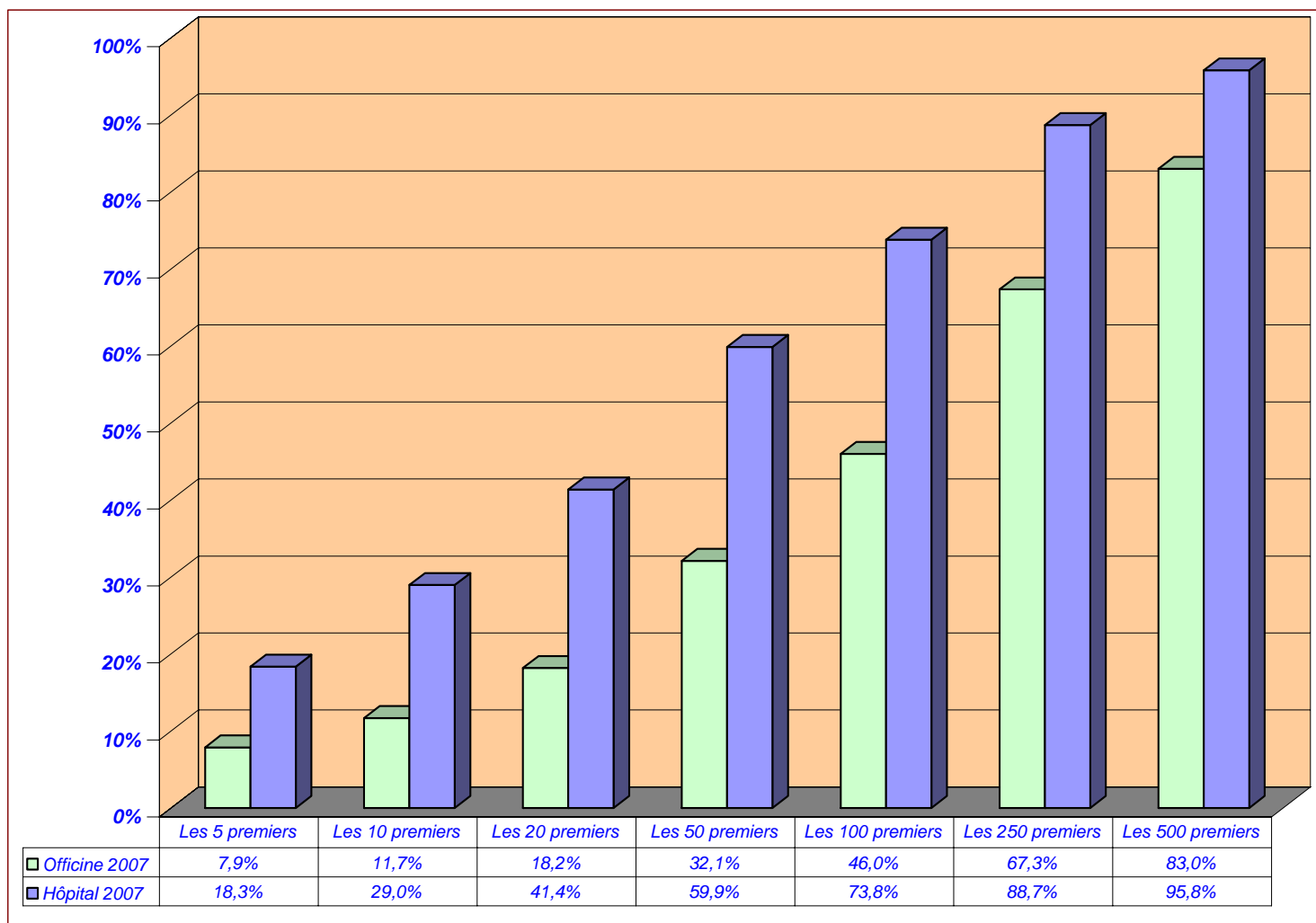
## LE MARCHÉ DES MÉDICAMENTS ORPHELINS

Millions d'euros



Il sera tout d'abord précisé que ce chiffrage porte exclusivement sur les médicaments désignés comme orphelins en application du règlement (CE) n°141/2000 du Parlement européen, et qui figurent donc sur le registre européen des médicaments orphelins. **Les données présentées** (qui excluent l'année 2001 pour des raisons de confidentialité) **montrent une croissance rapide du marché des médicaments orphelins en France, constitué en 2007 par trente-deux spécialités**. Il convient toutefois de relativiser cette croissance en prenant en compte la taille de ce marché : environ 1,6% des ventes en valeur de médicaments en France. En quantités, cette part est, bien entendu, beaucoup plus modeste : elle représente moins de 1/10 millième de la consommation quantitative (ce qui corrobore le fait que les médicaments orphelins se rapportent à des maladies rares dont la prévalence est inférieure à 5/10 millièmes). Les classes les plus représentées parmi ces trente-deux médicaments orphelins sont les « autres médicaments des voies digestives et du métabolisme » (A16) avec dix spécialités, et les « antinéoplasiques » (L01) avec huit spécialités. Les indications des dix spécialités classées en « A16 » portent notamment sur les maladies de Gaucher, de Fabry et de Wilson. Pour les huit spécialités classées en « L01 », il s'agit – entre autres - de différents types de leucémies et du carcinome corticosurrénalien. Les spécialités appartenant à ces deux classes représentent 75% du montant des ventes en valeur de médicaments orphelins.

## PARTS DE MARCHE 2007 EN VALEUR DETENUES PAR LES PREMIERS PRODUITS VENDUS AUX OFFICINES ET AUX HOPITAUX



**Ce graphique met en évidence une concentration du marché beaucoup plus forte à l'hôpital qu'à l'officine.** L'écart relatif est d'autant plus important que le nombre de médicaments retenus est faible. Ainsi la part de marché détenue par les vingt premiers produits est plus de deux fois supérieure à l'hôpital qu'en ville. Et plus de 18% du chiffre d'affaires « hôpital » est réalisé par cinq médicaments seulement. *A contrario*, des milliers de médicaments ne détiennent qu'une part de marché très modeste. En 2007, près de 3000 médicaments différents ont été vendus aux officines et près de 2300 aux établissements hospitaliers.

**Les classements des pages 10 et 11 confirment que le marché officinal et le marché hospitalier sont très différenciés.** Ils ne présentaient en 2007 que cinq médicaments communs et il s'agit – pour trois d'entre eux - de spécialités réservées jusqu'en 2005 à l'usage hospitalier. A l'hôpital, parmi les cinquante produits les plus vendus, on retrouve surtout les médicaments anticancéreux, les médicaments destinés au traitement du VIH ainsi que quelques spécialités ayant des indications dans des maladies rares. En ville, ce sont les médicaments reliés aux maladies cardio-vasculaires, les anti-ulcéreux, certains médicaments du système nerveux central ainsi que les antiasthmatiques qui réalisent les chiffres d'affaires les plus importants. Le marché officinal en quantités comprend de nombreux antalgiques, mais aussi des médicaments de la sphère ORL, des veinotoniques et des antitussifs. Seuls treize médicaments sont communs aux classements du marché officinal en valeur et en quantités.

## LES CINQUANTE PRODUITS LES PLUS VENDUS EN OFFICINE EN 2007

1- En valeur			2- En quantités		
Rang 2007 (rang 2006)	Produit	Classe	Rang 2007 (rang 2006)	Produit	Classe
1 (1)	PLAVIX	Antiagrégant plaquettaire	1 (1)	DOLIPRANE	Antalgique
2 (2)	TAHOR	Hypolipidémiant	2 (2)	EFFERALGAN	Antalgique
3 (3)	SERETIDE	Antiasthmatique	3 (3)	DAFALGAN	Antalgique
4 (4)	INEXIUM	Antiulcéreux	4 (4)	LEVOTHYROX	Hormones
5 (5)	ARANESP	Antianémique	5 (5)	KARDEGIC	Antiagrégant plaquettaire
6 (10)	ENBREL	Traitement polyarthrite rhumatoïde	6 (6)	SPASFON	Antispasmodique
7 (7)	SYMBICORT	Antiasthmatique	7 (7)	TAHOR	Hypolipidémiant
8 (8)	GLIVEC	Antinéoplasique	8 (9)	ELUDRIL	O.R.L. - Antibactérien
9 (6)	ARICEPT	Maladie d'Alzheimer	9 (8)	VOLTARENE	Antiinflammatoire
10 (12)	INIPOMP	Antiulcéreux	10 (11)	DAFLON	Veinotonique
11 (14)	DOLIPRANE	Antalgique	11 (17)	METHADONE	Traitement substitutif
12 (32)	CRESTOR	Antiulcéreux	12 (21)	IXPRIM	Antalgique
13 (15)	PREVENAR	Vaccin	13 (13)	MAGNE B6	Supplément minéral
14 (19)	COVERSYL	Antihypertenseur	14 (14)	FORLAX	Laxatif
15 (13)	LOVENOX	Anticoagulant	15 (15)	PIASCLEDINE	Antirhumatismal
16 (21)	NEULASTA	Immunostimulant - Facteur de croissance	16 (116)	GAVISCON	Traitement du RGO
17 (78)	TRUVADA	Antiviral systémique	17 (13)	ADVIL	Antalgique
18 (17)	NEORECORMON	Antianémique	18 (20)	PLAVIX	Antiagrégant plaquettaire
19 (33)	ZYPREXA	Neuroleptique	19 (25)	RHINOFLUIMUCIL	O.R.L.
20 (20)	AVONEX	Traitement sclérose en plaques	20 (30)	HELICIDINE	Antitussif
21 (18)	ARIMIDEX	Thérapeutique endocrine - Tumeur du sein	21 (37)	TOPLEXIL	Antitussif
22 (16)	PARIET	Antiulcéreux	22 (18)	LAMALINE	Antalgique
23 (22)	APROVEL	Antihypertenseur	23 (16)	ASPEGIC	Antalgique
24 (28)	EFFEXOR	Antidépresseur	24 (29)	AERIUS	Antihistaminique
25 (25)	COAPROVEL	Antihypertenseur	25 (40)	INEXIUM	Antiulcéreux
26 (27)	SINGULAIR	Antiasthmatique	26 (35)	DEXERYL	Préparation dermatologique
27 (35)	LANTUS	Antidiabétique	27 (26)	VASTAREL	Antiangoreux
28 (66)	COTAREG	Antihypertenseur	28 (33)	METEOSPASMYL	Antispasmodique
29 (38)	HUMIRA	Traitement polyarthrite rhumatoïde	29 (10)	DI ANTALVIC	Antalgique
30 (36)	ZELITREX	Antiviral systémique	30 (19)	ORELOX	Antibiotique
31 (41)	EFFERALGAN	Antalgique	31 (24)	SUBUTEX	Traitement substitutif
32 (46)	EPREX	Antianémique	32 (45)	PIVALONE	O.R.L.
33 (11)	AMLOR	Antihypertenseur	33 (22)	TEMESTA	Anxiolytique
34 (31)	RISPERDAL	Antipsychotique	34 (28)	RENUTRYL	Nutrition
35 (30)	ACTONEL	Traitement ostéoporose	35 (43)	VENTOLINE	Antiasthmatique
36 (43)	PYOSTACINE	Antibiotique	36 (34)	GINKOR	Veinotonique
37 (23)	ORELOX	Antibiotique	37 (46)	PREVISCAN	Antithrombotique
38 (34)	SUBUTEX	Traitement substitutif	38 (23)	ENDOTELON	Veinotonique
39 (116)	SPIRIVA	Traitement bronchodilatateur des BPCO	39 (32)	PNEUMOREL	Antitussif
40 (196)	LYRICA	Antiépileptique	40 (36)	SOLUPRED	Corticoïde à usage systémique
41 (42)	COZAAR	Antihypertenseur	41 (48)	EFFEXOR	Antidépresseur
42 (47)	AERIUS	Antihistaminique	42 (50)	EMLAPATCH	Anesthésique local
43 (29)	OGAST	Antiulcéreux	43 (41)	BETADINE	Antiseptique
44 (140)	INEGY	Hypolipidémiant	44 (57)	INIPOMP	Antiulcéreux
45 (37)	TANAKAN	Vasodilatateur	45 (93)	CRESTOR	Hypolipidémiant
46 (48)	VASTAREL	Antiangoreux	46 (47)	DIALGIREX	Antalgique
47 (80)	SEROPLEX	Antidépresseur	47 (54)	SMECTA	Antidiarrhéique
48 (49)	DIAMICRON	Antidiabétique	48 (39)	TANAKAN	Vasodilatateur
49 (44)	TAREG	Antihypertenseur	49 (44)	MEDIATOR	Antidiabétique
50 (50)	ART 50	Traitement symptomatique arthrose	50 (27)	AMLOR	Antihypertenseur

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

## LES CINQUANTE PRODUITS LES PLUS VENDUS AUX ETABLISSEMENTS HOSPITALIERS EN 2007

En valeur

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

Rang 2007 (rang 2006)	Produit	Classe
1 (1)	HERCEPTIN	Antinéoplasique
2 (2)	TAXOTERE	Antinéoplasique
3 (3)	MABTHERA	Antinéoplasique
4 (9)	AVASTIN	Antinéoplasique
5 (4)	REMICADE	Immunosuppresseur
6 (6)	ADVATE	Facteur de la coagulation sanguine
7 (7)	TEGELINE	Immunoglobuline - Immunomodulateur
8 (5)	ELOXATINE	Antinéoplasique
9 (10)	ERBITUX	Antinéoplasique
10 (8)	CAMPTO	Antinéoplasique
11 (11)	GEMZAR	Antinéoplasique
12 (13)	ARANESP	Antinanémique
13 (12)	CEREZYME	Maladie de Gaucher
14 (15)	TRACLEER	Traitement de l'HTA pulmonaire
15 (16)	ALIMTA	Antinéoplasique
16 (18)	KOGENATE	Facteur de la coagulation sanguine
17 (166)	TRUVADA	Antiviral systémique
18 (23)	VELCADE	Antinéoplasique
19 (21)	FACTANE	Facteur de la coagulation sanguine
20 (14)	NEORECORMON	Antianémique
21 (19)	NOVOSEVEN	Facteur de la coagulation sanguine
22 (17)	PERFALGAN	Antalgique
23 (20)	CANCIDAS	Antifongique
24 (26)	KALETRA	Antiviral systémique
25 (24)	VFEND	Antifongique
26 (22)	TEMODAL	Antinéoplasique
27 (28)	FLOLAN	Traitement de l'HTA pulmonaire
28 (31)	REFACTO	Facteur de la coagulation sanguine
29 (30)	REYATAZ	Antiviral systémique
30 (25)	SEVORANE	Anesthésique
31 (35)	FABRAZYME	Traitement de la maladie de Fabry
32 (52)	WILFACTIN	Facteur de la coagulation sanguine
33 (33)	FARMORUBICINE	Antinéoplasique
34 (42)	FEIBA	Facteur de la coagulation sanguine
35 (39)	CAELYX	Antinéoplasique
36 (51)	KIVEXA	Antiviral systémique
37 (47)	FLUCIS	Produit radiopharmaceutique
38 (41)	TAZOCILLINE	Antibiotique
39 (32)	COMBIVIR	Antiviral systémique
40 (50)	HELIXATE NEXGEN	Facteur de la coagulation sanguine
41 (44)	TIENAM	Antibiotique
42 (62)	OCTAGAM	Immunoglobuline - Immunomodulateur
43 (43)	EPREX	Antianémique
44 (65)	FORTUM	Antibiotique
45 (46)	SUSTIVA	Antiviral systémique
46 (48)	SYNAGIS	Antiinfectieux - Immunsérum
47 (61)	VENOFER	Antianémique
48 (49)	TRIFLUCAN	Antifongique
49 (53)	PLAVIX	Antiagrégant plaquettaire
50 (55)	BETADINE	Antiseptique

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

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

RANG	Code ATC	CLASSE ATC niveau 2	C.A. 2007 en millions d'€	% de croissance 2007/2006
1	C09	MEDICAMENTS AGIS. SUR LE SYST. RENINE-ANGIOTENSINE	1 351	3,0%
2	C10	HYPOLIPIDEMIANTS	1 132	-8,0%
3	N02	ANALGESIQUES	1 061	5,1%
4	R03	MEDIC. SYNDROMES OBSTRUCTIFS DES VOIES AERIENNES	1 033	11,4%
5	A02	MEDICAMENTS POUR LES TROUBLES DE L'ACIDITE	1 018	-2,8%
6	N06	PSYCHOANALEPTIQUES	898	-0,2%
7	B01	ANTITHROMBOTIQUES	865	6,5%
8	J01	ANTIBACTERIENS A USAGE SYSTEMIQUE	768	0,6%
9	J05	ANTIVIRAUX A USAGE SYSTEMIQUE	691	14,6%
10	A10	MEDICAMENTS DU DIABETE	674	6,2%
11	N05	PSYCHOLEPTIQUES	650	5,8%
12	L03	IMMUNOSTIMULANTS	586	7,6%
13	G03	HORM. SEXUELLES ET MODUL. DE LA FONCTION GENITALE	525	-2,8%
14	L04	IMMUNOSUPPRESSEURS	489	17,0%
15	S01	MEDICAMENTS OPHTALMOLOGIQUES	464	12,9%
16	L02	THERAPEUTIQUE ENDOCRINE	446	4,2%
17	B03	PREPARATIONS ANTIANEMIQUES	442	7,8%
18	J07	VACCINS	428	17,6%
19	M01	ANTIINFLAMMATOIRES ET ANTIRHUMATISMAUX	418	3,0%
20	C08	INHIBITEURS CALCICIQUES	366	-1,5%

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

**Principaux faits marquants :**

- ❖ Pendant plusieurs années, les reports de marché de l'hôpital vers la ville ont beaucoup contribué à la croissance des immunosuppresseurs (L04). En 2007, ce facteur n'a plus joué : la progression des ventes de la classe doit être imputée, pour l'essentiel, aux deux anti-TNF $\alpha$  disponibles en officine.
- ❖ Le taux de croissance élevé (11,4%) des ventes de médicaments antiasthmatiques (R03) est principalement dû à la progression des ventes d'un nouveau médicament (commercialisé en 2006) destiné aux patients présentant une bronchopneumopathie chronique obstructive.
- ❖ La commercialisation en 2007 d'une nouvelle spécialité destinée au traitement de la dégénérescence maculaire liée à l'âge explique la forte croissance des ventes des médicaments ophtalmologiques (S01).
- ❖ Le montant des ventes des médicaments pour les troubles de l'acidité (A02) continue à décroître. Les facteurs économiques présentés dans la précédente édition (commercialisation de génériques de MOPRAL®, mise en place de Tarifs Forfaitaires de Remboursement, etc.) ainsi que les résultats obtenus par les actions de maîtrise médicalisée (concernant les inhibiteurs de la pompe à proton) expliquent ces baisses.
- ❖ Pour la deuxième année consécutive, le chiffre d'affaires des hypolipidémiants (C10) a fortement diminué : -7,0% en 2006, -8,0% en 2007. Ces évolutions résultent principalement des facteurs suivants : actions de maîtrise médicalisée engagées par l'assurance maladie, augmentation de la part de marché des génériques, baisse du prix des statines inscrites au Répertoire en 2006.

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

RANG	Code ATC	CLASSE ATC niveau 2	C.A. 2007 en millions d'€	% de croissance 2007/2006
1	L01	ANTINEOPLASIQUES	1 411	7,8%
2	B02	ANTIHEMORRAGIQUES	455	11,6%
3	J05	ANTIVIRAUX A USAGE SYSTEMIQUE	345	10,3%
4	B05	SUBSTITUTS DU SANG ET SOL. DE PERFUSION	271	-1,1%
5	J06	IMMUNSERUMS ET IMMUNOGLOBULINES	208	23,6%
6	L04	IMMUNOSUPPRESSEURS	188	27,2%
7	J01	ANTIBACTERIENS A USAGE SYSTEMIQUE	187	-9,8%
8	A16	AUTRES MEDICAMENTS DES VOIES DIGESTIVES	165	30,2%
9	B01	ANTITHROMBOTIQUES	161	9,8%
10	B03	PREPARATIONS ANTIANEMIQUES	157	2,8%
11	J02	ANTIMYCOSIQUES A USAGE SYSTEMIQUE	132	2,5%
12	V03	TOUS AUTRES MEDICAMENTS	130	4,1%
13	N01	ANESTHESIQUES	126	-5,3%
14	N05	PSYCHOLEPTIQUES	92	1,0%
15	N02	ANALGESIQUES	92	3,6%
16	V09	PRODUITS RADIOPHARM. A USAGE DIAGNOSTIQUE	84	24,4%
17	C02	ANTIHYPERTENSEURS	68	18,2%
18	V08	PRODUITS DE CONTRASTE	56	-4,7%
19	M03	MYORELAXANTS	52	15,7%
20	N06	PSYCHOANALEPTIQUES	48	3,8%

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

### **Principaux faits marquants :**

- ❖ La classe des « autres médicaments des voies digestive et du métabolisme » (A16) présente la particularité de comprendre un nombre important de médicaments destinés au traitement de maladies rares. Progressivement introduits sur le marché français au cours de ces dernières années, ces médicaments, qui répondent à des besoins thérapeutiques jusqu'alors non satisfaits, expliquent que les ventes de cette classe continuent à progresser rapidement.
- ❖ Le marché des immunoglobulines (J06) est toujours en très forte croissance. Au sein de cette classe, ce sont les spécialités ayant des indications dans les déficits immunitaires primitifs ou secondaires qui représentent la part de marché la plus importante et dont la progression des ventes est la plus rapide.
- ❖ En 2007, la progression des ventes des antinéoplasiques (L01) a été beaucoup plus faible qu'au cours des années antérieures (23,3% en moyenne entre 1996 et 2006). Quelques reports de marché de l'hôpital vers la ville ont contribué à ce ralentissement mais ne peuvent complètement l'expliquer. En outre, il n'y a pas eu d'effet-prix significatif (les prix de vente sont restés très stables). L'évolution enregistrée en 2007 résulte en fait d'un effet de structure important (déplacement de la consommation vers des spécialités plus onéreuses), mais dont l'impact a été atténué par une légère diminution des quantités consommées (ce qui constitue également un facteur nouveau).
- ❖ Les ventes d'immunosuppresseurs (L04) ont continué à augmenter rapidement. Deux facteurs permettent d'expliquer cette croissance. D'une part, l'effet modérateur exercé pendant plusieurs années par les reports de marché vers la ville ne joue plus. D'autre part, la forte progression des ventes d'un anti-TNF $\alpha$  réservé à l'usage hospitalier a entraîné celle de la classe entière.