

Rapport

Les ventes de médicaments aux officines et aux hôpitaux en France Chiffres-clés 2006

3^{ème} édition

Septembre 2007

*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

Ventes de spécialités pharmaceutiques en France.....	Page 3
Evolution des ventes entre 1996 et 2006.....	Page 4
Evolution des parts du marché officinal entre 1996 et 2006.....	Page 5
Décomposition 2006 du marché officinal.....	Page 6
Part des génériques remboursables.....	Page 7
Le marché des médicaments orphelins.....	Page 8
Parts de marché 2006 détenues par les produits les plus vendus.....	Page 9
Les cinquante produits les plus vendus en officine en 2006.....	Page 10
Les cinquante produits les plus vendus à l'hôpital en 2006.....	Page 11
Classes ATC niveau 2 les plus vendues en officine en 2006.....	Page 12
Classes ATC niveau 2 les plus vendues à l'hôpital en 2006.....	Page 13

LES VENTES DE SPECIALITES PHARMACEUTIQUES EN FRANCE

Chiffre d'affaires

Unité : million d'euros

ANNEE	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Spécialités remboursables vendues aux officines	10 810	11 108	11 821	12 865	13 728	14 801
<i>dont homéopathie à nom commun</i>	123	125	134	140	150	159
Spécialités non remboursables vendues aux officines	967	1 033	1 002	1 062	1 054	1 119
S/total spécialités vendues aux officines	11 777	12 141	12 824	13 927	14 782	15 920
Spécialités vendues aux hôpitaux	2031	2 187	2 314	2 531	2 598	3 084
TOTAL FRANCE	13 808	14 328	15 138	16 458	17 380	19 004

ANNEE	2002	2003	2004	2005	2006	Evolution 2006/2005
Spécialités remboursables vendues aux officines	15 467	16 583	17 561	18 716	18 810	0,5%
<i>dont homéopathie à nom commun</i>	166	174	170	166	162	-2,4%
Spécialités non remboursables vendues aux officines	1 152	1 183	1 231	1 259	1 428	13,4%
S/total spécialités vendues aux officines	16619	17 766	18 792	19 975	20 238	1,3%
Spécialités vendues aux hôpitaux	3 708	4 057	4 427	4 381	4 531	3,4%
TOTAL FRANCE	20 327	21 823	23 219	24 356	24 769	1,7%

Unités Vendues

Unité : million de boîtes

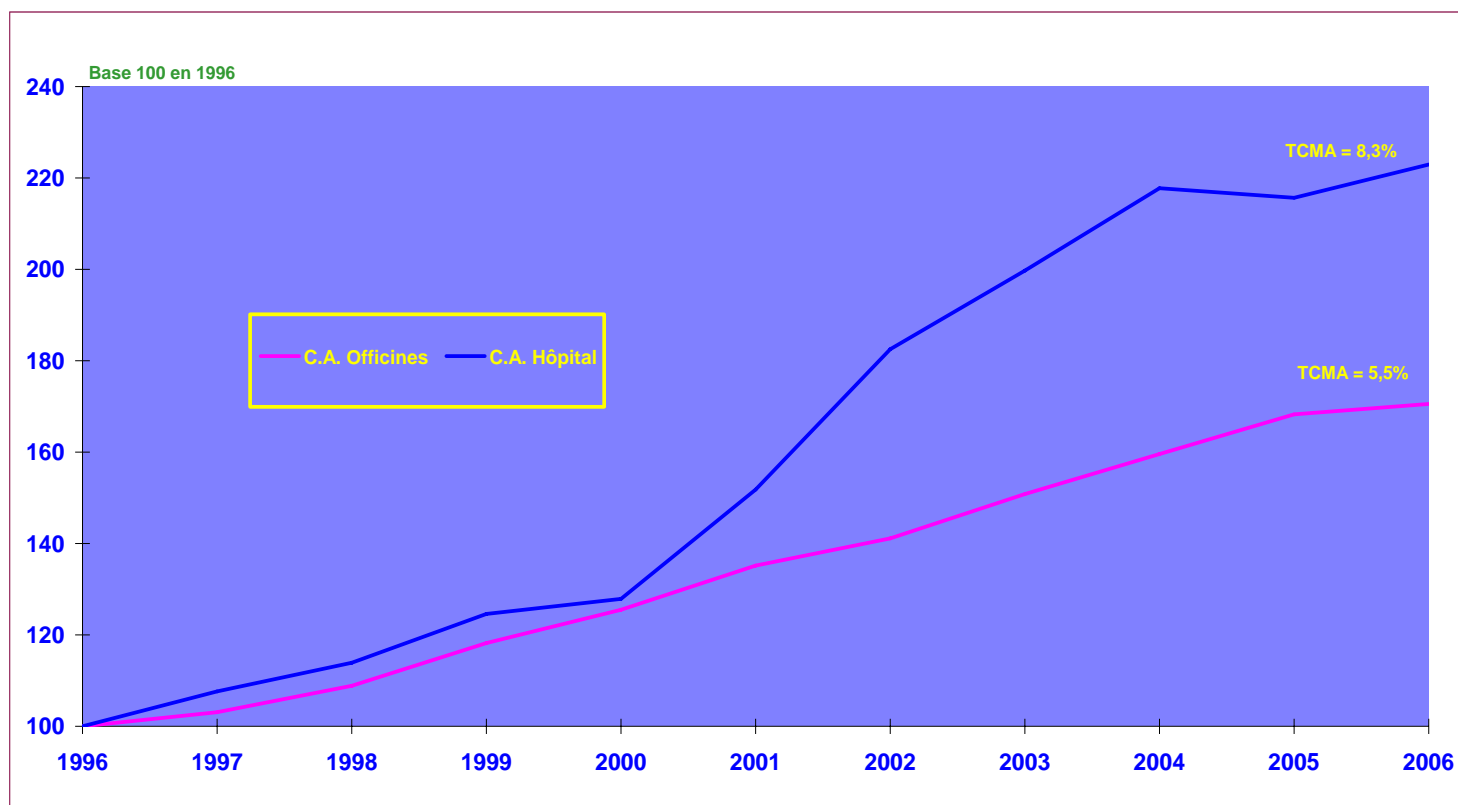
ANNEE	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Spécialités vendues aux officines (1)	2 966	2 958	2 953	3 034	3 035	3 100

ANNEE	2002	2003	2004	2005	2006	Evolution 2006/2005
Spécialités vendues aux officines (1)	3 128	3 174	3 179	3 274	3 165	-3,4%

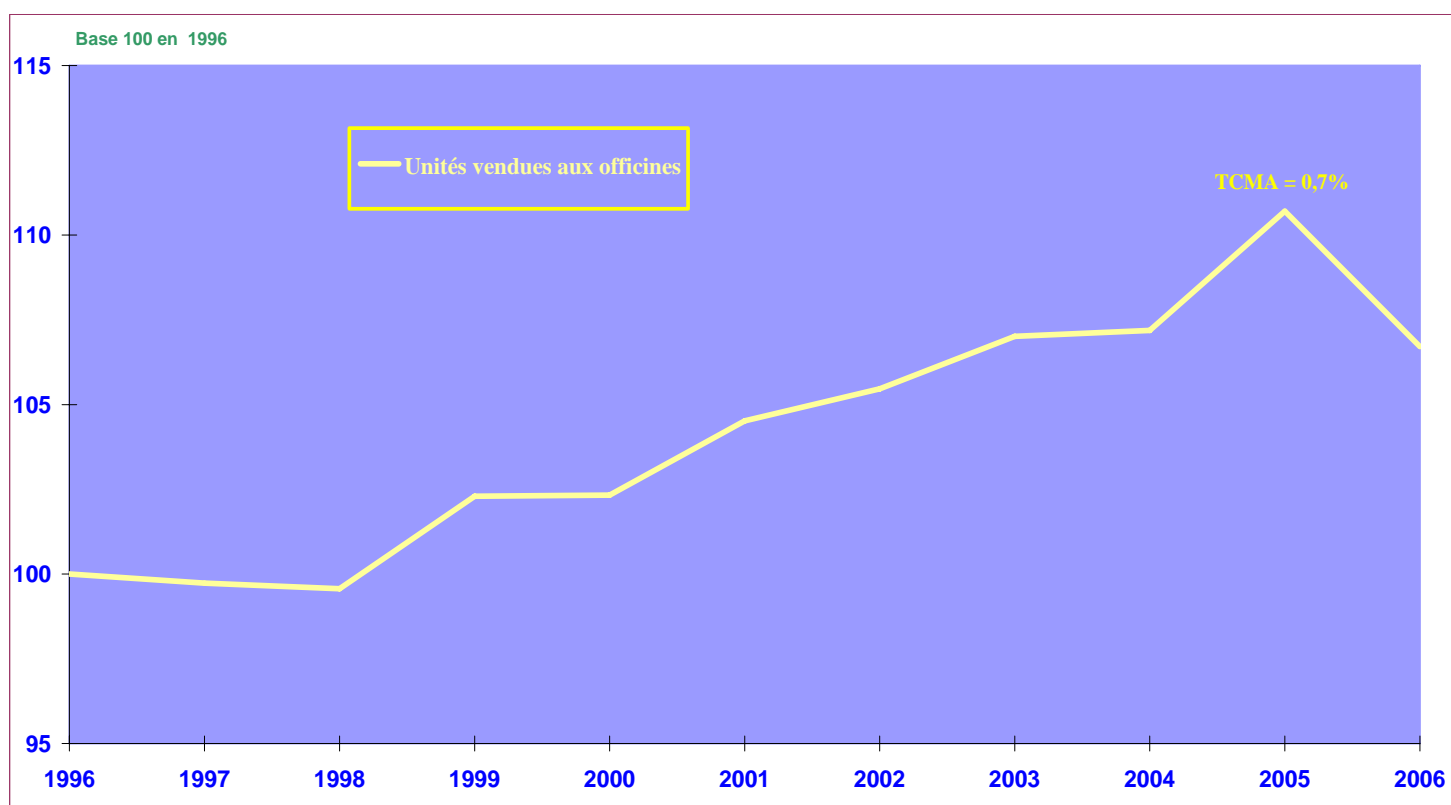
(1) hors homéopathie à nom commun

L'année 2006 s'est caractérisée par la très faible croissance des ventes de médicaments vendus aux officines. Le marché des spécialités remboursables a seulement augmenté de 0,5% en valeur. Plusieurs facteurs permettent d'expliquer cette progression très modérée : déremboursements intervenus le 1^{er} mars 2006, baisses de prix de médicaments brevetés, accroissement de la part de marché des génériques, impact des mesures de maîtrise médicalisée, conjoncture épidémique favorable (peu de pathologies « hivernales »), etc. La forte croissance du marché des spécialités non remboursables (+13,4%) résulte des déremboursements de 2006. A l'hôpital, après la baisse enregistrée en 2005, le chiffre d'affaires a de nouveau progressé, mais à un rythme beaucoup plus modéré (+3,4%) que celui qui avait été observé jusqu'en 2004. Quant à la diminution du nombre d'unités vendues, elle ne peut être expliquée par la commercialisation de grands conditionnements (trois mois) : ils ont représenté un peu moins de 1 million de boîtes en 2006. En revanche, la faible prévalence des pathologies « hivernales » a constitué un facteur de modération. De surcroît, les médicaments déremboursés ont perdu, en changeant de statut, une partie de leur marché, ce qui a également contribué à la baisse globale des quantités vendues (même s'il y a eu, dans certains cas, des reports vers des médicaments toujours remboursés).

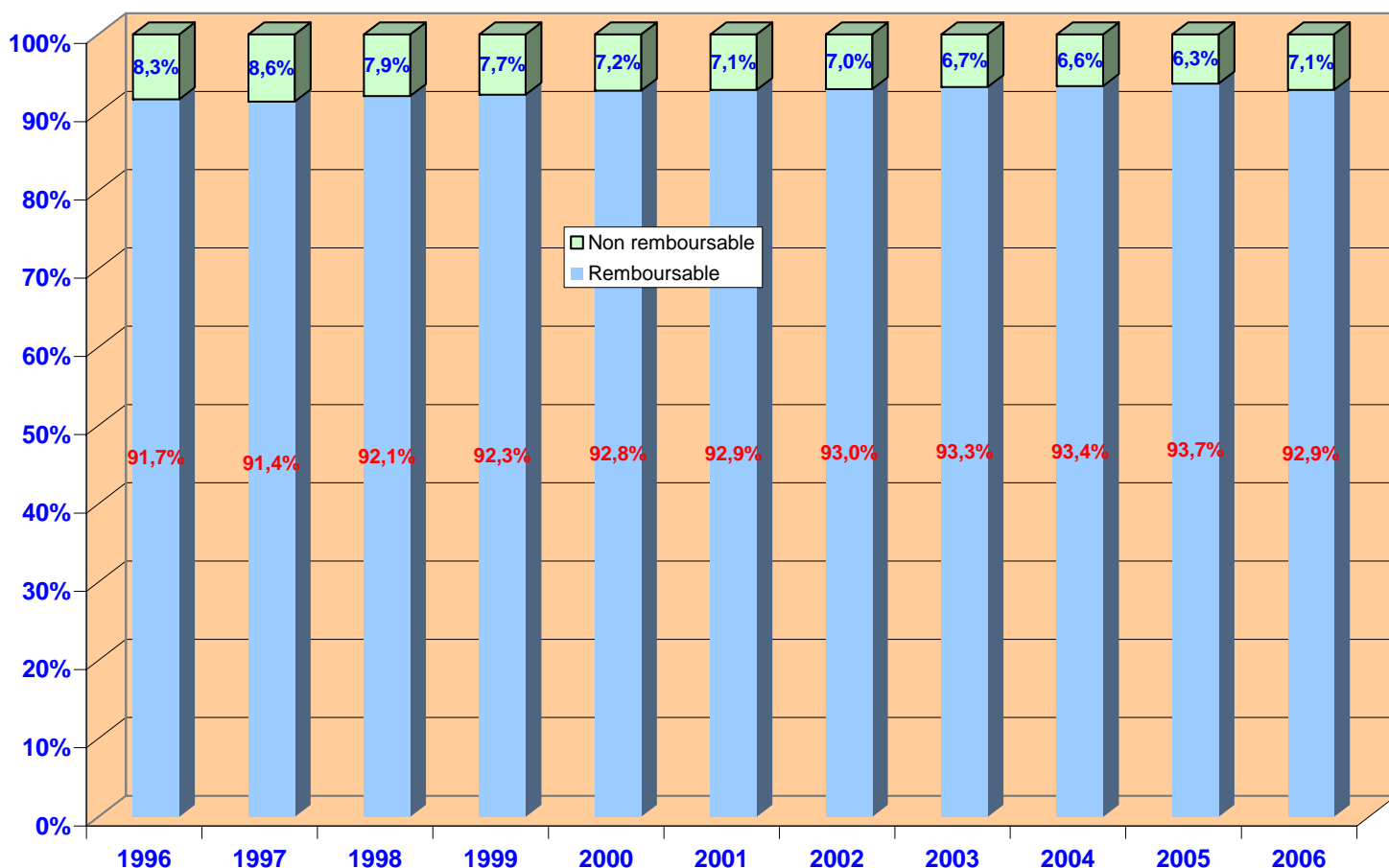
EVOLUTION DES VENTES EN VALEUR DES SPECIALITES PHARMACEUTIQUES ENTRE 1996 ET 2006



EVOLUTION DES VENTES EN QUANTITES DES SPECIALITES PHARMACEUTIQUES ENTRE 1996 ET 2006



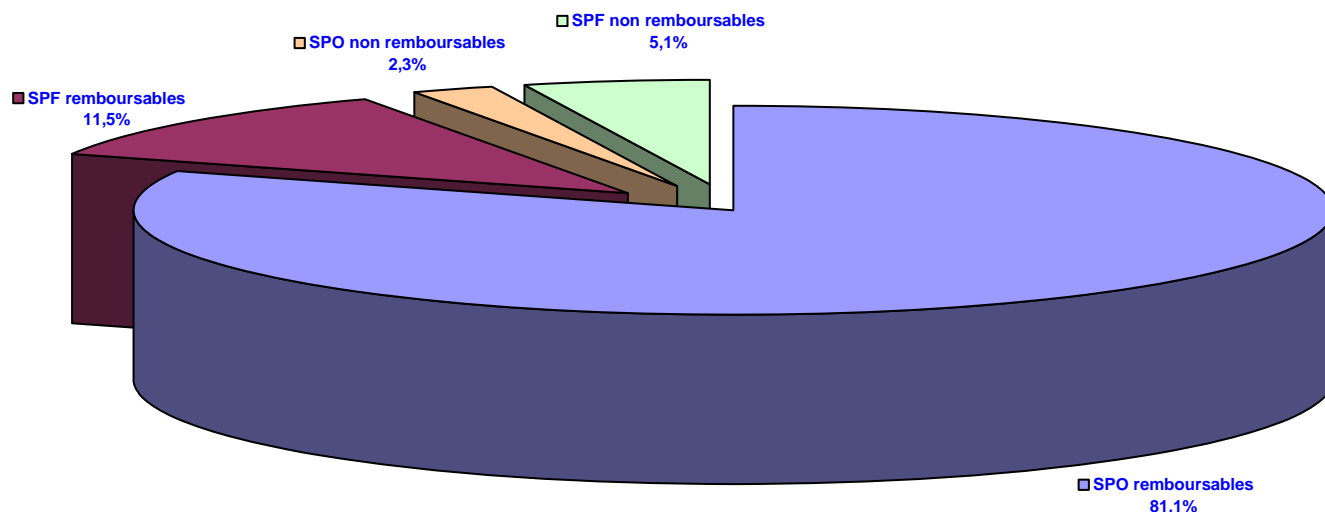
EVOLUTION DES PARTS DU MARCHÉ OFFICINAL EN VALEUR ENTRE 1996 ET 2006



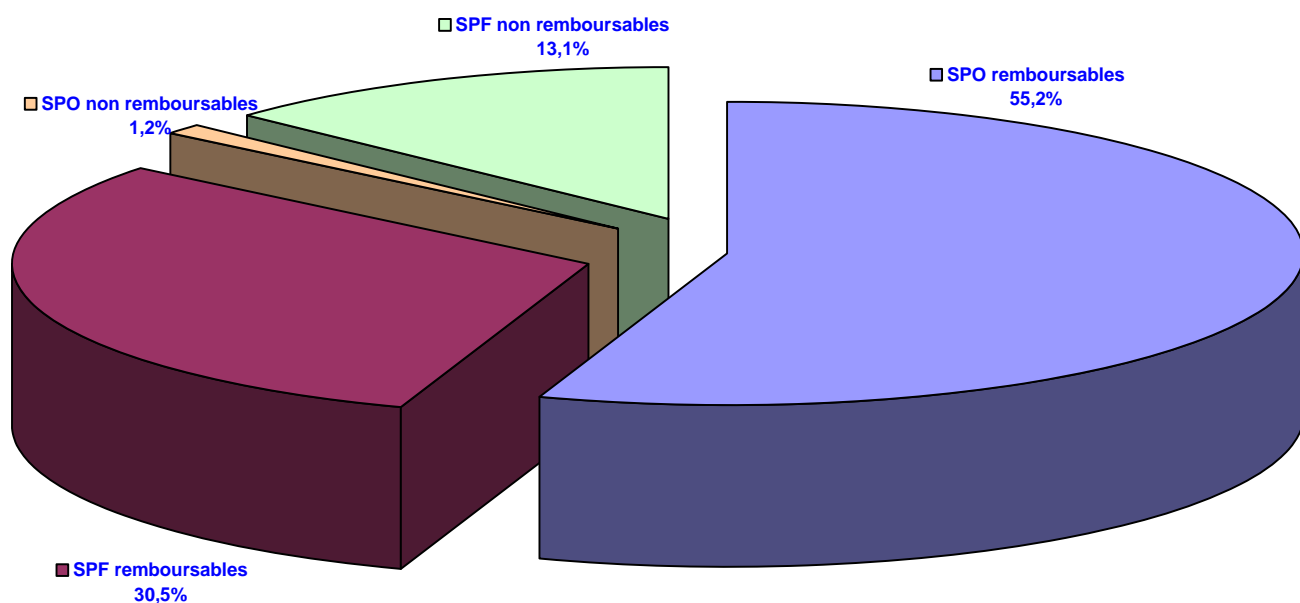
La décomposition du marché officinal 2006 fait apparaître une légère augmentation de la part détenue par les spécialités non remboursables. Cette progression n'est pas due à la croissance soutenue des ventes de spécialités non remboursées aux assurés sociaux, mais à un effet de champ. En effet, les déremboursements intervenus le 1^{er} mars 2006 ont mécaniquement entraîné un report des ventes d'un segment du marché vers l'autre. Le taux de croissance des ventes des spécialités commercialisées en non remboursables en 2005 et en 2006 a globalement été très modéré.

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 excède 55%. 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.

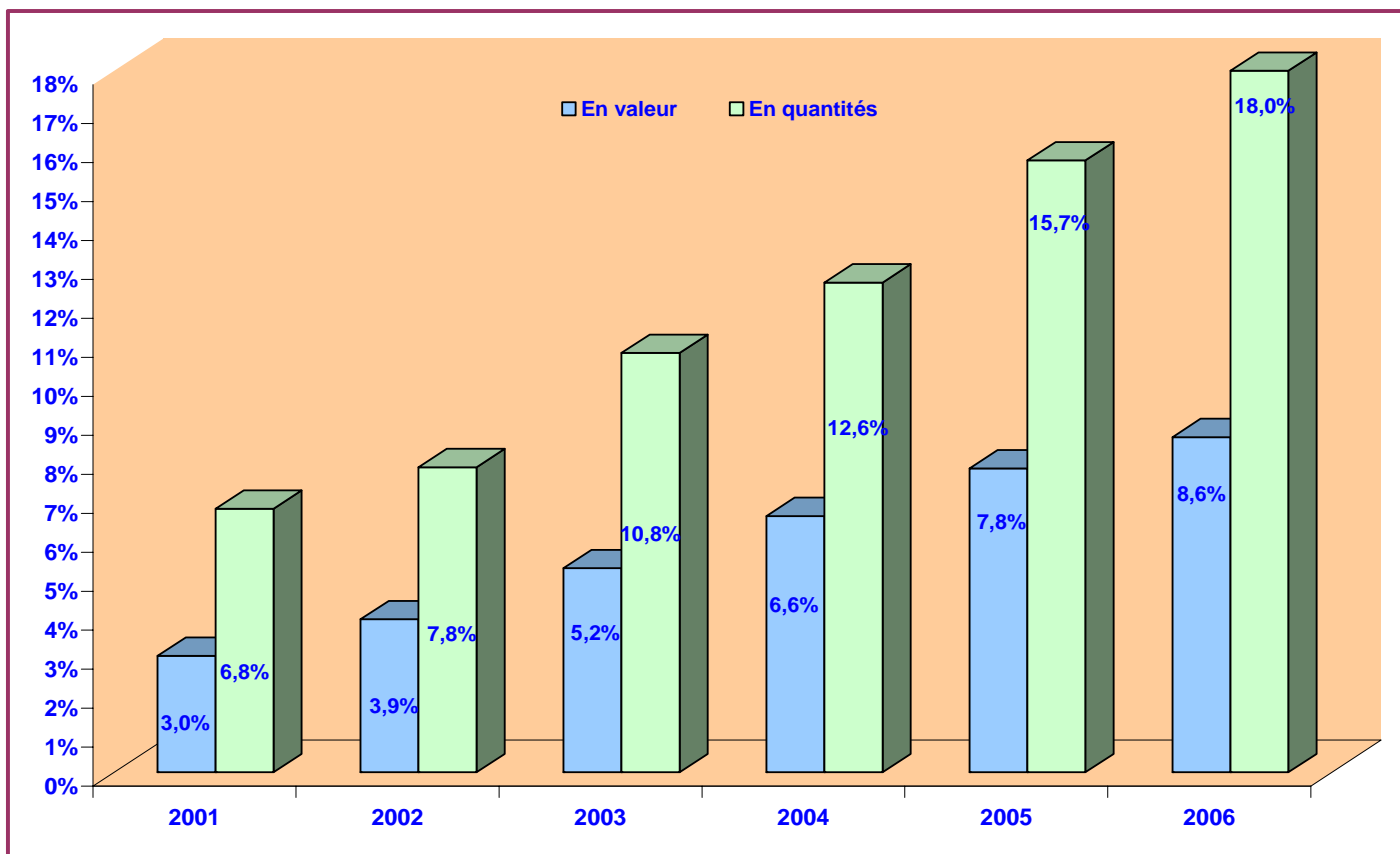
DECOMPOSITION 2006 DU MARCHÉ OFFICINAL EN VALEUR SELON LE STATUT DES SPECIALITES



DÉCOMPOSITION 2006 DU MARCHÉ OFFICINAL EN QUANTITÉS SELON LE STATUT DES SPÉCIALITÉS



LA PART DES GÉNÉRIQUES DANS LE MARCHÉ DES SPÉCIALITÉS REMBOURSABLES



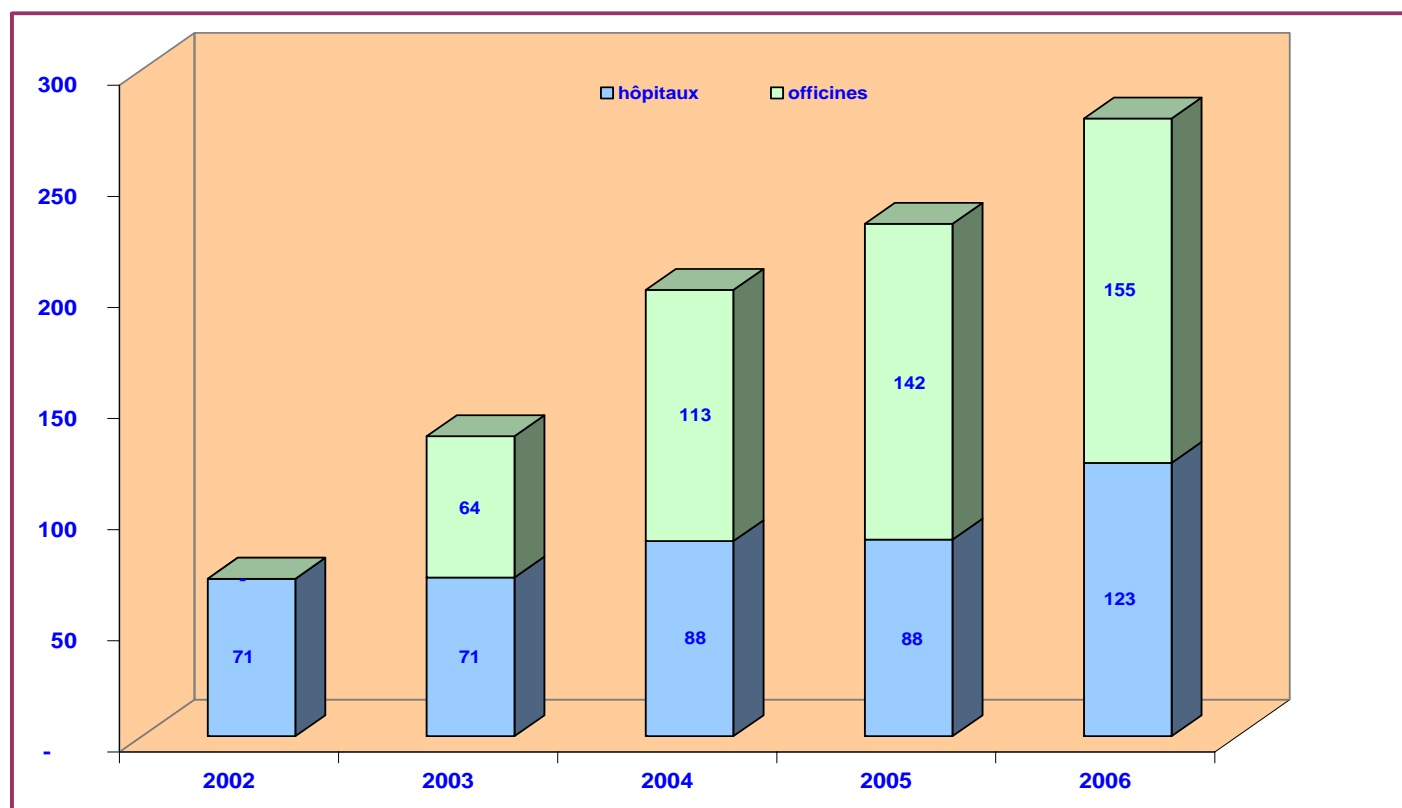
En 2006, près d'un médicament sur cinq acheté dans une officine était un générique. La progression réelle du marché des génériques en 2006 est cependant sous-évaluée du fait du surstockage de génériques par les officines en décembre 2005 (cf. chiffres-clés 2005). En conséquence, une part significative des achats de 2005 a correspondu, en réalité, à une consommation effectuée en 2006.

La progression des ventes de génériques procède habituellement de deux facteurs qu'il convient de dissocier. Le premier facteur est dû à l'augmentation du taux de pénétration des génériques au sein de chaque groupe générique (composé de la spécialité de référence et de ses génériques). Le second résulte d'un « effet de champ » lié à l'élargissement continu du Répertoire des génériques de l'Afssaps. Plus le marché couvert par le Répertoire s'accroît, plus le potentiel de développement des génériques est important.

La part de marché des génériques est beaucoup plus élevée en quantités qu'en valeur. Cette caractéristique s'explique tout d'abord par le fait que les prix de vente des génériques sont moins élevés que ceux des spécialités de référence (50% désormais pour les nouveaux génériques), 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.

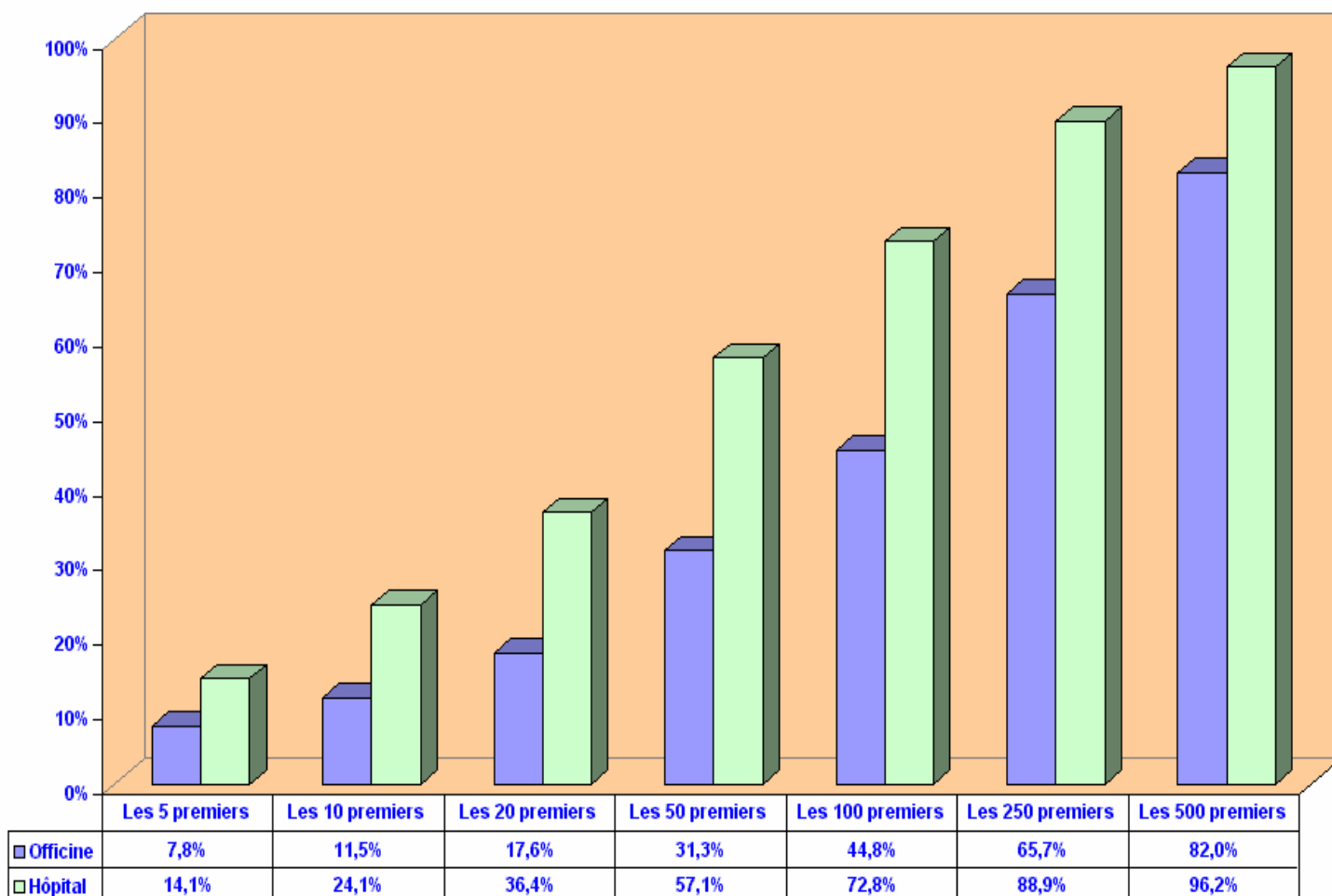
LE MARCHÉ DES MÉDICAMENTS ORPHELINS

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 assez rapide du marché des médicaments orphelins en France, constitué en 2006 par vingt-deux spécialités**. Il convient toutefois de relativiser cette croissance en prenant en compte la taille de ce marché : environ 1% des ventes en valeur de médicaments en France. En quantités, cette part est, bien entendu, beaucoup plus modeste : elle représente 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 vingt-deux médicaments orphelins sont les « autres médicaments des voies digestives et du métabolisme » (A16) avec sept spécialités, et les « antinéoplasiques » (L01) avec six spécialités. Les indications des sept spécialités classées en « A16 » portent notamment sur les maladies de Gaucher, de Fabry et de Wilson. Pour les six spécialités classées en « L01 », il s'agit – entre autres - de différents types de leucémies et du carcinome corticosurrénalien. Les spécialités appartenant à ces deux classes représentent 76% du montant des ventes en valeur de médicaments orphelins.

PARTS DE MARCHE 2006 EN VALEUR DETENUES PAR LES PREMIERS PRODUITS VENDUS AUX OFFICINES ET AUX HOPITAUX



Ce graphique met en évidence que la concentration du marché est beaucoup plus forte à l'hôpital qu'à l'officine. L'écart relatif est d'autant plus important que le nombre de médicaments retenus est faible. Ainsi la part de marché détenue par les vingt premiers produits est plus de deux fois supérieure à l'hôpital qu'en ville. Et plus de 14% du chiffre d'affaires « hôpital » est réalisé par cinq médicaments seulement. *A contrario*, des milliers de médicaments ne détiennent qu'une part de marché très modeste. En 2006, près de 3000 médicaments différents ont été vendus aux officines et près de 2300 aux établissements hospitaliers.

Les classements présentés pages 10 et 11 confirment que le marché officinal et le marché hospitalier sont très différenciés : il n'y avait plus en 2006 que deux médicaments communs à ces deux classements et, de surcroît, il s'agit 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 cardio-vasculaires, les anti-ulcéreux ainsi que certains médicaments du système nerveux central (antidépresseurs notamment) qui réalisent les chiffres d'affaires les plus importants. Le marché officinal en quantités comprend de nombreux antalgiques, mais aussi des médicaments de la sphère ORL, des veinotoniques et des antitussifs. Seuls douze médicaments sont communs aux classements du marché officinal en valeur et en quantités.

LES CINQUANTE PRODUITS LES PLUS VENDUS EN OFFICINE EN 2006

Rang 2006 (rang 2005)	1- En valeur		Rang 2006 (rang 2005)	2- En quantités	
	Produit	Classe		Produit	Classe
1 (1)	PLAVIX	Antiagrégant plaquettaire	1 (1)	DOLIPRANE	Antalgique
2 (2)	TAHOR	Hypolipidémiant	2 (2)	EFFERALGAN	Antalgique
3 (3)	SERETIDE	Antiasthmatique	3 (3)	DAFALGAN	Antalgique
4 (5)	INEXIUM	Antiulcéreux	4 (4)	LEVOTHYROX	Hormones
5 (34)	ARANESP	Antianémique	5 (5)	KARDEGIC	Antiagrégant plaquettaire
6 (9)	ARICEPT	Maladie d'Alzheimer	6 (6)	SPASFON	Antispasmodique
7 (7)	SYMBICORT	Antiasthmatique	7 (10)	TAHOR	Hypolipidémiant
8 (10)	GLIVEC	Antinéoplasique	8 (12)	VOLTARENE	Antiinflammatoire
9 (4)	ELISOR	Hypolipidémiant	9 (11)	ELUDRIL	O.R.L. - Antibactérien
10 (17)	ENBREL	Traitement polyarthrite rhumatoïde	10 (8)	DIANTALVIC	Antalgique
11 (14)	AMLOR	Antihypertenseur	11 (8)	DAFLON	Veinotonique
12 (20)	INIPOMP	Antiulcéreux	13 (12)	MAGNE B6	Supplément minéral
13 (13)	LOVENOX	Anticoagulant	13 (14)	ADVIL	Antalgique
14 (15)	DOLIPRANE	Antalgique	14 (20)	FORLAX	Laxatif
15 (247)	PREVENAR	Vaccin	15 (19)	PIASCLEDINE	Antirhumatismal
16 (16)	PARIET	Antiulcéreux	16 (15)	ASPEGIC	Antalgique
17 (54)	NEORECORMON	Antianémique	17 (29)	METHADONE	Traitement substitutif
18 (23)	ARIMIDEX	Thérapeutique endocrine - Tumeur du sein	18 (23)	LAMALINE	Antalgique
19 (25)	COVERSYL	Antihypertenseur	19 (21)	ORELOX	Antibiotique
20 (37)	AVONEX	Traitement sclérose en plaques	20 (30)	PLAVIX	Antiagrégant plaquettaire
21 (28)	NEULASTA	Immunostimulant - Facteur de croissance	21 (43)	EXPRIM	Antalgique
22 (24)	APROVEL	Antihypertenseur	22 (17)	TEMESTA	Anxiolytique
23 (21)	ORELOX	Antibiotique	23 (16)	ENDOTELON	Veinotonique
24 (6)	VASTEN	Hypolipidémiant	24 (28)	SUBUTEX	Traitement substitutif
25 (32)	COAPROVEL	Antihypertenseur	25 (27)	RHINOFLUIMUCIL	O.R.L.
26 (35)	COTAREG	Antihypertenseur	26 (31)	VASTAREL	Antiangoreux
27 (36)	SINGULAIR	Antiasthmatique	27 (34)	AMLOR	Antihypertenseur
28 (42)	EFFEXOR	Antidépresseur	28 (25)	IRENUTRYL 500	Nutrition
29 (18)	OGAST	Antiulcéreux	29 (38)	AERIUS	Antihistaminique
30 (30)	ACTONEL	Traitement ostéoporose	30 (70)	HELICIDINE	Antitussif
31 (19)	RISPERDAL	Antipsychotique	31 (7)	PROPOFAN	Antalgique
32 (50)	CRESTOR	Antiulcéreux	32 (57)	PNEUMOREL	Antitussif
33 (29)	ZYPREXA	Neuroleptique	33 (35)	METEOSPASMYL	Antispasmodique
34 (38)	SUBUTEX	Traitement substitutif	34 (18)	GINKOR	Veinotonique
35 (48)	LANTUS	Antidiabétique	35 (44)	DEXERYL	Préparation dermatologique
36 (43)	ZELITREX	Antiviral systémique	36 (51)	SOLUPRED	Corticoïde à usage systémique
37 (40)	TANAKAN	Vasodilatateur	37 (33)	TOPLEXIL	Antitussif
38 (81)	HUMIRA	Traitement polyarthrite rhumatoïde	38 (340)	THIOVALONE	O.R.L.
39 (33)	LANZOR	Antiulcéreux	39 (40)	TANAKAN	Vasodilatateur
40 (31)	LAMISIL	Antifongique topique	40 (78)	INEXIUM	Antiulcéreux
41 (26)	EFFERALGAN	Antalgique	41 (46)	BETADINE	Antiseptique
42 (43)	COZAAR	Antihypertenseur	42 (24)	STILNOX	Hypnotique
43 (41)	PYOSTACINE	Antibiotique	43 (45)	VENTOLINE	Antiasthmatique
44 (46)	TAREG	Antihypertenseur	44 (37)	MEDIATOR	Antidiabétique
45 (11)	MOPRAL	Antiulcéreux	45 (49)	PIVALONE	O.R.L.
46 (101)	EPREX	Antianémique	46 (55)	PREVISCAN	Antithrombotique
47 (51)	AERIUS	Antihistaminique	47 (53)	DIALGIREX	Antalgique
48 (45)	VASTAREL	Antiangoreux	48 (41)	EFFEXOR	Antidépresseur
49 (52)	DIAMICRON	Antidiabétique	49 (52)	NUROFEN	Antalgique
50 (54)	ART 50	Traitement symptomatique arthrose	50 (72)	EMLAPATCH	Anesthésique local

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

LES CINQUANTE PRODUITS LES PLUS VENDUS AUX ETABLISSEMENTS HOSPITALIERS EN 2006

En valeur

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

Rang 2006 (rang 2005)	Produit	Classe
1 (5)	HERCEPTIN	Antinéoplasique
2 (1)	TAXOTERE	Antinéoplasique
3 (2)	MABTHERA	Antinéoplasique
4 (7)	REMICADE	Immunosuppresseur
5 (3)	ELOXATINE	Antinéoplasique
6 (8)	ADVATE	Facteur de la coagulation sanguine
7 (9)	TEGELINE	Immunoglobuline - Immunomodulateur
8 (10)	CAMPTO	Antinéoplasique
9 (45)	AVASTIN	Antinéoplasique
10 (13)	ERBITUX	Antinéoplasique
11 (11)	GEMZAR	Antinéoplasique
12 (14)	CEREZYME	Maladie de Gaucher
13 (4)	ARANESP	Antianémique
14 (6)	NEORECORMON	Antianémique
15 (21)	TRACLEER	Traitement de l'HTA pulmonaire
16 (20)	ALIMTA	Antinéoplasique
17 (17)	PERFALGAN	Antalgique
18 (23)	KOGENATE	Facteur de la coagulation sanguine
19 (30)	NOVOSEVEN	Facteur de la coagulation sanguine
20 (28)	CANCIDAS	Antifongique
21 (27)	FACTANE	Facteur de la coagulation sanguine
22 (26)	TEMODAL	Antinéoplasique
23 (36)	VELCADE	Antinéoplasique
24 (29)	VFEND	Antifongique
25 (22)	SEVORANE	Anesthésique
26 (19)	KALETRA	Antiviral systémique
27 (113)	TARCEVA	Antinéoplasique
28 (31)	FLOLAN	Traitement de l'HTA pulmonaire
29 (12)	TAXOL	Antinéoplasique
30 (18)	REYATAZ	Antiviral systémique
31 (35)	REFACTO	Facteur de la coagulation sanguine
32 (24)	COMBIVIR	Antiviral systémique
33 (33)	FARMORUBICINE	Antinéoplasique
34 (32)	ZOMETA	Médec. agissant sur la structure osseuse
35 (37)	FABRAZYME	Traitement de la maladie de Fabry
36 (16)	VIREAD	Antiviral systémique
37 (43)	CIFLOX	Antibiotique
38 (25)	TRIZIVIR	Antiviral systémique
39 (50)	CAELYX	Antinéoplasique
40 (38)	VIALEBEX	Substitut du sang
41 (49)	TAZOCILLINE	Antibiotique
42 (15)	EPREX	Antianémique
43 (48)	TIENAM	Antibiotique
44 (56)	BENEFIX	Facteur de la coagulation sanguine
45 (40)	SUSTIVA	Antiviral systémique
46 (66)	FLUCIS	Produit radiopharmaceutique
47 (44)	SYNAGIS	Antiinfectieux - Immunsérum
48 (47)	TRIFLUCAN	Antifongique
49 (46)	HELIXATE NEXGEN	Facteur de la coagulation sanguine
50 (126)	KIVEXA	Antiviral systémique

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. 2006 en millions d'€	% de croissance 2006/2005
1	C09	MEDICAMENTS AGIS. SUR LE SYST. RENINE-ANGIOTENSINE	1 311	1,6%
2	C10	HYPOLIPIDIEMIANTS	1 231	-7,0%
3	A02	MEDICAMENTS POUR LES TROUBLES DE L'ACIDITE	1 047	-2,4%
4	N02	ANALGESIQUES	1 010	0,7%
5	R03	MEDIC. SYNDROMES OBSTRUCTIFS DES VOIES AERIENNES	927	3,9%
6	N06	PSYCHOANALEPTIQUES	895	-2,7%
7	B01	ANTITHROMBOTIQUES	812	7,5%
8	J01	ANTIBACTERIENS A USAGE SYSTEMIQUE	763	-12,9%
9	A10	MEDICAMENTS DU DIABETE	635	4,0%
10	N05	PSYCHOLEPTIQUES	614	0,5%
11	J05	ANTIVIRAUX A USAGE SYSTEMIQUE	603	41,6%
12	G03	HORM. SEXUELLES ET MODUL. DE LA FONCTION GENITALE	573	-4,4%
13	L03	IMMUNOSTIMULANTS	544	15,3%
14	L02	THERAPEUTIQUE ENDOCRINE	428	9,5%
15	L04	IMMUNOSUPPRESSEURS	418	21,6%
16	S01	MEDICAMENTS OPHTALMOLOGIQUES	411	8,3%
17	B03	PREPARATIONS ANTIANEMIQUES	410	77,2%
18	M01	ANTIINFLAMMATOIRES ET ANTIRHUMATISMAUX	372	-1,6%
19	C08	INHIBITEURS CALCIQUES	371	2,7%
20	G04	MEDICAMENTS UROLOGIQUES	364	-3,5%

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

Principaux faits marquants :

- ❖ Les taux de croissance élevés – voire très élevés – observés dans plusieurs classes (B03, J05, L03, L04) ne résultent pas seulement du transfert d'une partie importante du marché de l'hôpital vers la ville. En effet, si l'on prend en compte la totalité des ventes réalisées en France par les médicaments appartenant à ces classes (afin de neutraliser l'incidence des transferts), il apparaît que leur marché continue à croître. En moyenne annuelle, les marchés respectifs de ces quatre classes ont progressé à des taux compris entre 15,5% et 22,2% au cours de ces dix dernières années.
- ❖ Les antibactériens à usage systémique (J01) constituent la classe dont la diminution des ventes a été la plus marquée. Trois facteurs expliquent cette baisse : impact des campagnes menées pour préserver l'efficacité des antibiotiques et maîtriser leur consommation, part croissante des génériques, et, dans certains cas, reports de consommation vers des classes moins onéreuses.
- ❖ En 2004 comme en 2005, la progression du chiffre d'affaires des hypolipémiants (C10) avait nettement ralenti. En 2006, ce chiffre d'affaires a diminué (-7,0%). Cette baisse résulte principalement de facteurs économiques : les génériques, dont la part de marché a augmenté, ont exercé un effet déflationniste et, de surcroît, les prix des statines inscrites au Répertoire ont baissé en 2006.
- ❖ Pour la deuxième année consécutive, le montant des ventes des médicaments pour les troubles de l'acidité ont diminué. Les facteurs économiques explicatifs retenus dans la précédente édition (commercialisation de génériques de MOPRAL[®], mise en place de Tarifs Forfaitaires de Remboursement, etc.) ont également joué en 2006 mais il faut y ajouter un facteur quantitatif : le nombre d'unités vendues a diminué, alors qu'il avait toujours augmenté au cours des années précédentes.

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

RANG	Code ATC	CLASSE ATC niveau 2	C.A. 2006 en millions d'€	% de croissance 2006/2005
1	L01	ANTINEOPLASIQUES	1 308	21,8%
2	B02	ANTIHEMORRAGIQUES	408	11,5%
3	J05	ANTIVIRAUX A USAGE SYSTEMIQUE	313	-20,5%
4	B05	SUBSTITUTS DU SANG ET SOL. DE PERFUSION	271	2,6%
5	J01	ANTIBACTERIENS A USAGE SYSTEMIQUE	207	-5,0%
6	J06	IMMUNSERUMS ET IMMUNOGLOBULINES	168	11,1%
7	B03	PREPARATIONS ANTIANEMIQUES	152	-42,1%
8	L04	IMMUNOSUPPRESSEURS	148	14,1%
9	N01	ANESTHESIQUES	133	0,9%
10	V03	TOUS AUTRES MEDICAMENTS	125	-0,4%
11	J02	ANTIMYCOSIQUES A USAGE SYSTEMIQUE	129	8,3%
12	A16	AUTRES MEDICAMENTS DES VOIES DIGESTIVES	115	8,9%
13	B01	ANTITHROMBOTIQUES	111	9,4%
14	C02	ANTIHYPERTENSEURS	93	15,8%
15	N05	PSYCHOLEPTIQUES	92	-12,9%
16	N02	ANALGESIQUES	89	5,6%
17	V09	PRODUITS RADIOPHARM. A USAGE DIAGNOSTIQUE	64	-3,8%
18	V08	PRODUITS DE CONTRASTE	59	-2,2%
19	N06	PSYCHOANALEPTIQUES	46	4,3%
20	M03	MYORELAXANTS	45	10,9%

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

Principaux faits marquants :

- ❖ Comme en ville, le chiffre d'affaires réalisé par les ventes d'antibactériens a baissé. Cette diminution est due à la conjonction de deux facteurs : moindre consommation quantitative, légère baisse des prix de vente aux établissements hospitaliers.
- ❖ Les ventes d'immunoglobulines (J06B), destinées notamment au traitement de substitution des déficits immunitaires primitifs, continuent à progresser rapidement. Elles expliquent la totalité de la croissance de la classe des immunosérum et immunoglobulines (J06) car il n'y a plus d'immunosérum (J06A) commercialisés en France depuis 2001.
- ❖ La croissance des ventes d'antineoplasiques demeure très élevée (+21,8%) et s'inscrit dans la tendance observée au cours de ces dix dernières années (+23,3% en moyenne annuelle entre 1996 et 2006).
- ❖ Depuis plusieurs années le chiffre d'affaires des anesthésiques stagne : à peine + 0,2% en moyenne annuelle entre 2001 et 2006. Cette stabilisation n'est pas due à un moindre usage des anesthésiques par les établissements hospitaliers publics et privés. Elle résulte d'une baisse générale du niveau des prix dans cette classe, liée notamment à l'introduction de spécialités essentiellement similaires.
- ❖ Après avoir exclu les classes dont la diminution des ventes résulte d'un transfert vers le marché officinal, il en demeure encore cinq dont le chiffre d'affaires a baissé en 2006. Cette situation confirme que la croissance du marché hospitalier n'est absolument pas homogène et qu'elle est due, pour l'essentiel, à quelques classes destinées au traitement de pathologies lourdes et dans lesquelles se retrouve la plupart des médicaments innovants.