

Rapport

Les ventes de médicaments aux officines et aux hôpitaux en France Chiffres-clés 2008

5^{ème} édition

Novembre 2009

*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.

Les données que contient cette nouvelle édition 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 1998 et 2008.....	Page 4
Evolution des parts du marché officinal entre 1998 et 2008.....	Page 5
Décomposition 2008 du marché officinal.....	Page 6
Part des génériques remboursables.....	Page 7
Le marché des médicaments orphelins.....	Page 8
Parts de marché 2008 détenues par les produits les plus vendus.....	Page 9
Les cinquante produits les plus vendus en officine en 2008.....	Page 10
Les cinquante produits les plus vendus à l'hôpital en 2008.....	Page 11
Classes ATC niveau 2 les plus vendues en officine en 2008.....	Page 12
Classes ATC niveau 2 les plus vendues à l'hôpital en 2008.....	Page 13

LES VENTES DE SPECIALITES PHARMACEUTIQUES EN FRANCE

Chiffre d'affaires*

Unité : million d'euros

ANNEE	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Spécialités remboursables vendues aux officines <i>dont homéopathie à nom commun</i>	11 821 134	12 865 140	13 728 150	14 801 159	15 467 166	16 583 174
Spécialités non remboursables vendues aux officines	1 002	1 062	1 054	1 119	1 152	1 183
S/total spécialités vendues aux officines	12 824	13 927	14 782	15 920	16 619	17 766
Spécialités vendues aux hôpitaux	2 314	2 531	2 598	3 084	3 708	4 057
TOTAL FRANCE	15 138	16 458	17 380	19 004	20 327	21 823

ANNEE	2004	2005	2006	2007	2008**	Evolution 2008/2007
Spécialités remboursables vendues aux officines <i>dont homéopathie à nom commun</i>	17 561 170	18 716 166	18 810 162	19 589 165	19 424 160	-0,8% -3,0%
Spécialités non remboursables vendues aux officines	1 231	1 259	1 432	1 482	1 663	12,2%
S/total spécialités vendues aux officines	18 792	19 975	20 238	21 071	21 087	0,1%
Spécialités vendues aux hôpitaux	4 427	4 384	4 583	4 885	5 288	8,2%
TOTAL FRANCE	23 219	24 359	24 821	25 956	26 375	1,6%

Unités vendues

Unité : million de boîtes

ANNEE	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Spécialités vendues aux officines (1)	2 925	3 029	3 009	3 081	3 103	3 149

ANNEE	2004	2005	2006	2007	2008**	Evolution 2008/2007
Spécialités vendues aux officines (1)	3 148	3 247	3 134	3 194	3 092	-3,2%

(1) hors homéopathie à nom commun et oxygène médical

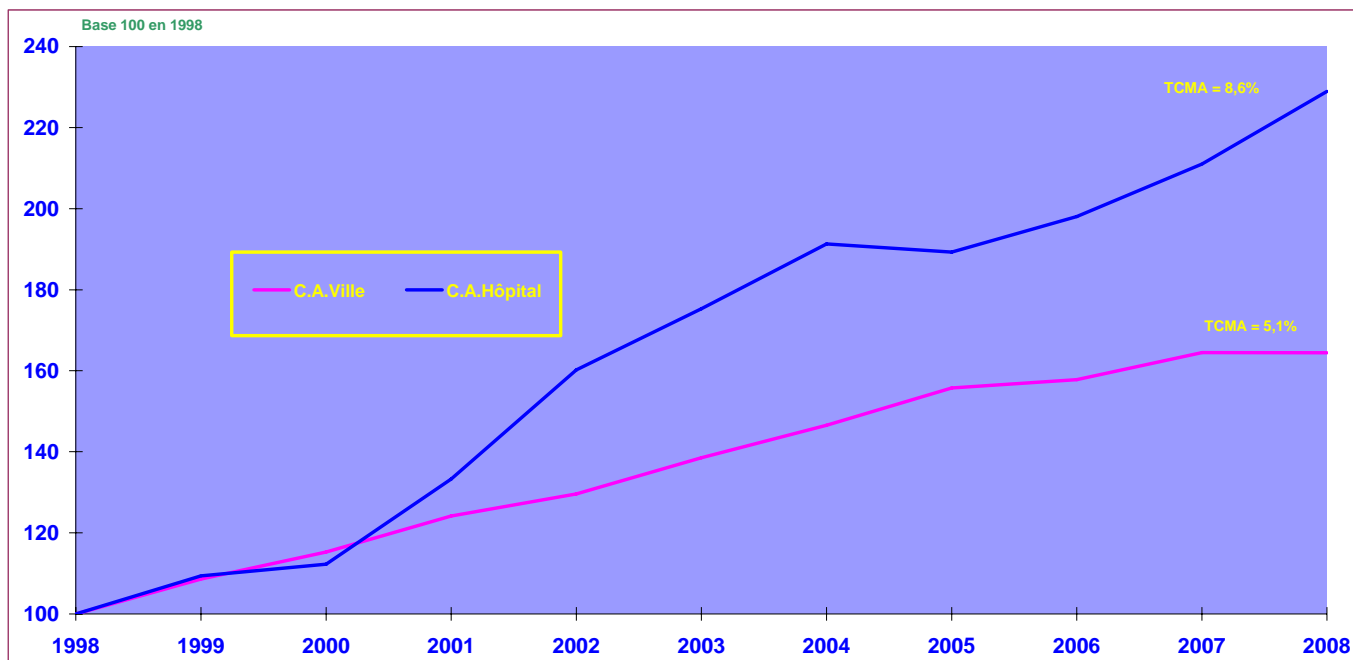
* exprimé en prix fabricant hors taxes, et non en prix public.

** données provisoires

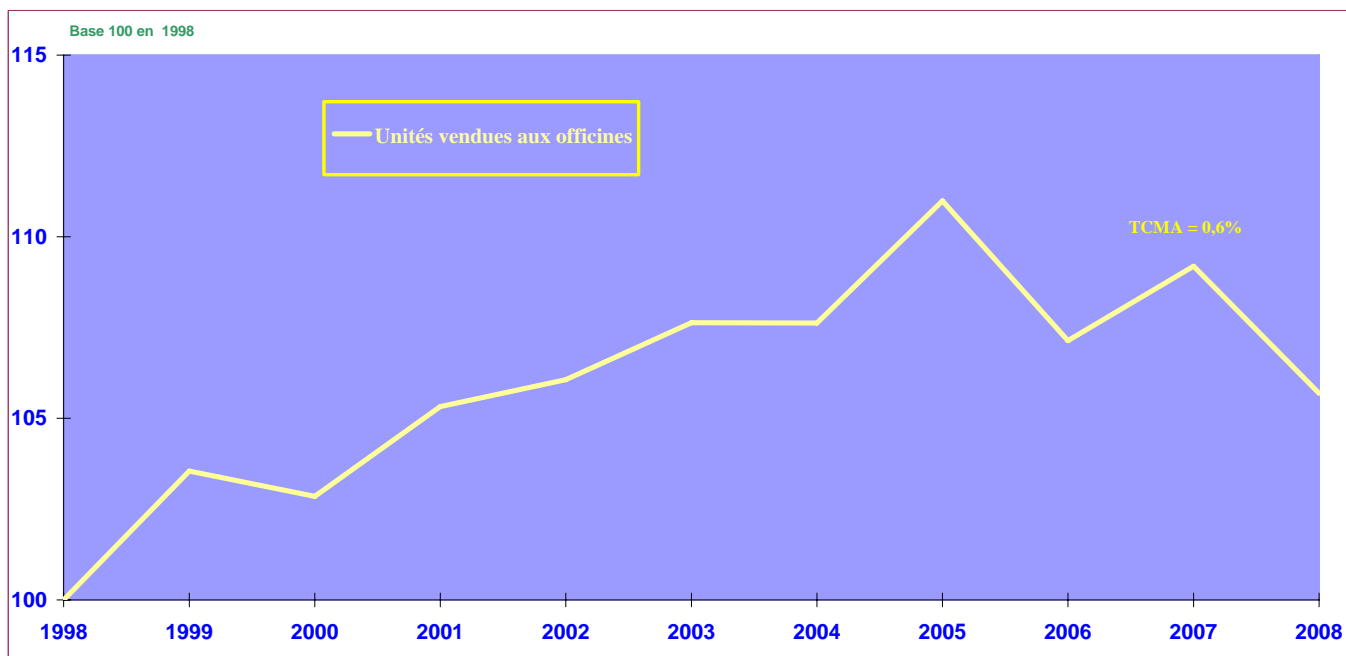
La croissance du marché pharmaceutique français a été très modérée en 2008. Le montant des ventes – en valeur - de spécialités remboursables (hors médicaments rétrocedés par les pharmacies hospitalières et pris en charge par les caisses d'assurance maladie) a même un peu diminué. Aussi le taux de croissance observé pour l'ensemble du marché (1,6%) est-il dû à la forte progression des ventes des spécialités non remboursables et des ventes aux établissements hospitaliers. Toutefois, en ce qui concerne les médicaments non remboursables, la radiation des veinotoniques entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2008 a significativement contribué à la croissance de ce marché. A l'hôpital, après la baisse de 2005, la progression des ventes se poursuit à un rythme toujours plus soutenu qui s'inscrit pleinement dans la tendance de ces dix dernières années.

Quant aux unités vendues, même si l'on tient compte de l'impact des déremboursements (qui exercent habituellement un effet modérateur sur les quantités consommées) et de la progression des ventes des grands conditionnements (trois mois), le solde demeure négatif.

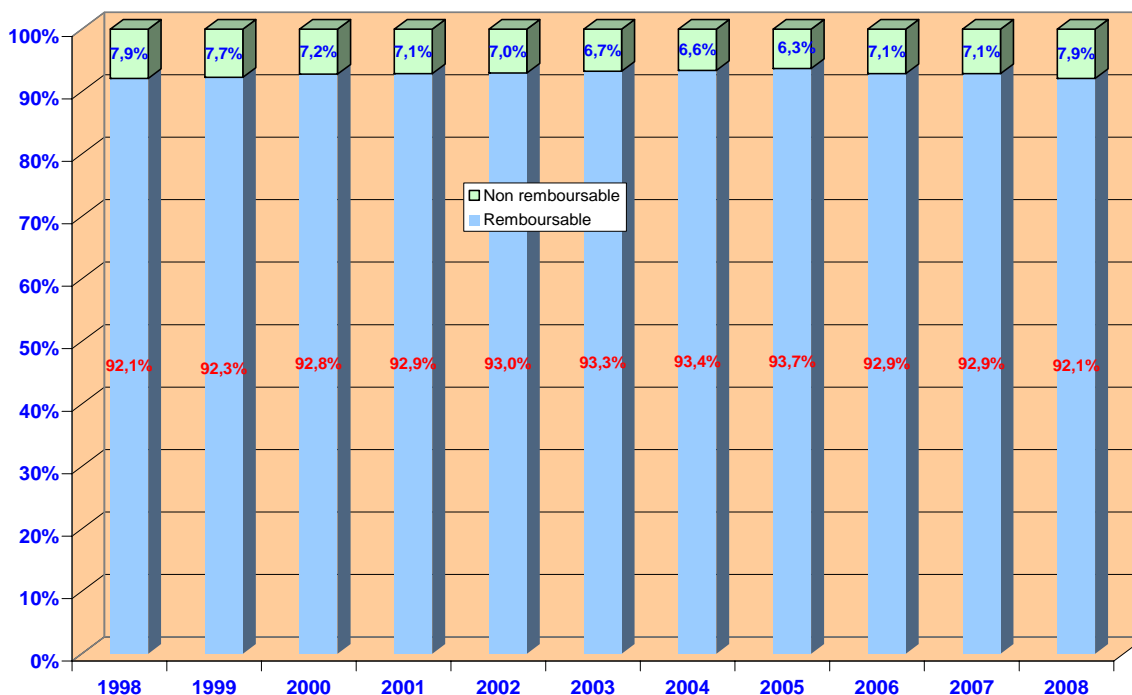
EVOLUTION DES VENTES EN VALEUR DES SPECIALITES PHARMACEUTIQUES ENTRE 1998 ET 2008



EVOLUTION DES VENTES EN QUANTITES DES SPECIALITES PHARMACEUTIQUES ENTRE 1998 ET 2008



EVOLUTION DES PARTS DU MARCHÉ OFFICINAL EN VALEUR ENTRE 1998 ET 2008

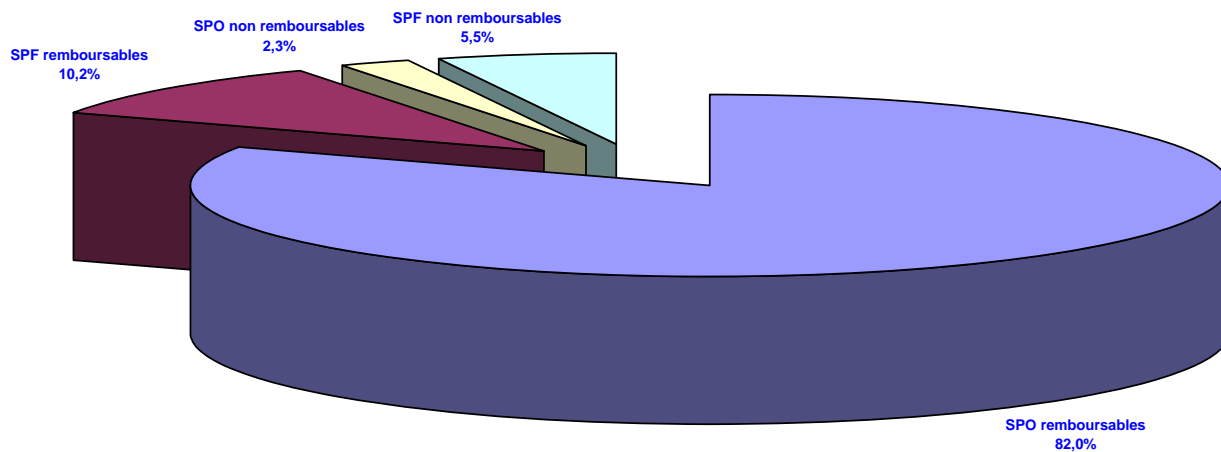


L'augmentation de la part des médicaments non remboursables en 2008 résulte principalement d'un effet de champ. En effet, le déremboursement des veinotoniques, intervenu le 1^{er} janvier 2008, a entraîné un report du marché remboursable vers le marché non remboursable. Si l'on exclut les veinotoniques, les ventes de spécialités non remboursables ont seulement progressé de 4,2% en 2008. D'une manière générale, les modifications de périmètre expliquent que la décomposition du marché officinal entre 1998 et 2008 ait été stable, alors que les spécialités remboursables et les spécialités non remboursables n'ont pas eu, jusqu'à présent, des taux de croissance « spontanée » (c'est-à-dire hors mesures ayant un impact sur le périmètre des deux secteurs) similaires.

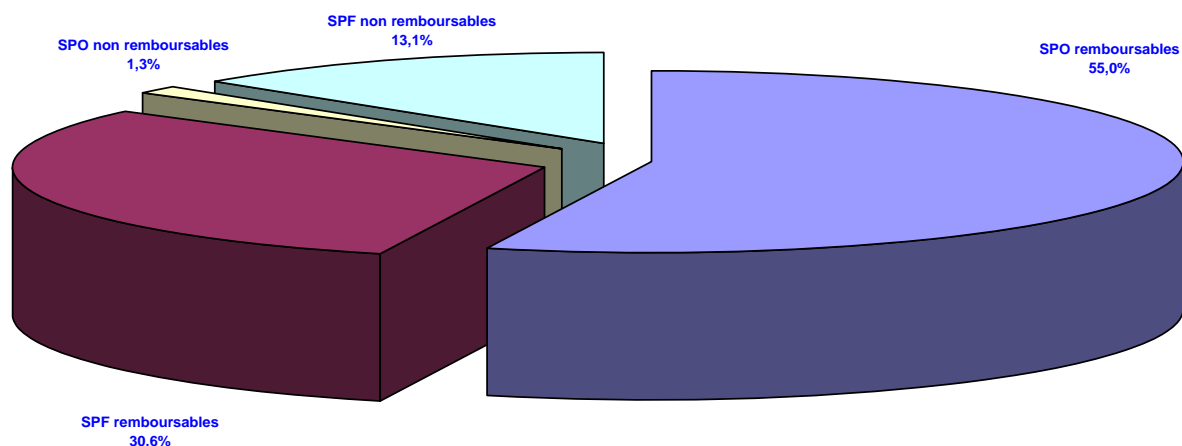
Les deux figures de la page 6 présentent la décomposition du marché officinal en fonction de leurs conditions de prescription : prescription obligatoire (SPO) ou prescription facultative (SPF). En valeur, les spécialités remboursables soumises à prescription représentent désormais 82% des ventes destinées au marché officinal. En quantités, cette prépondérance des spécialités remboursables soumises à prescription est moins marquée : leur part de marché est de 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.

Il sera enfin précisé que l'évolution du marché des médicaments mis en accès direct dans les officines, en application du décret sur les « médicaments de médication officinale », n'a pu être mesurée. En effet, la première liste des médicaments autorisés à être placés devant le comptoir a été publiée en juillet 2008. Les seuls résultats de l'année 2008 ne permettent donc pas de dégager de tendance significative.

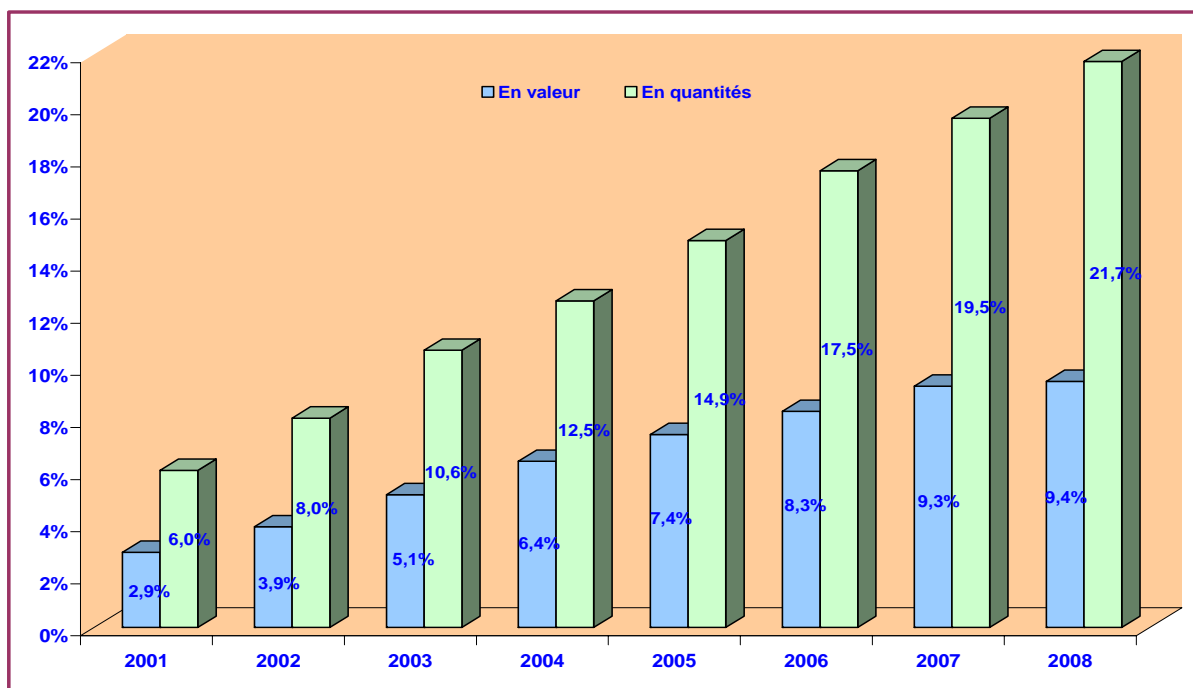
DECOMPOSITION 2008 DU MARCHÉ OFFICINAL EN VALEUR SELON LE STATUT DES SPECIALITES



DÉCOMPOSITION 2008 DU MARCHÉ OFFICINAL EN QUANTITÉS SELON LE STATUT DES SPÉCIALITÉS



LA PART DES GÉNÉRIQUES DANS LE MARCHÉ DES SPÉCIALITÉS REMBOURSABLES



En 2008, plus d'un médicament remboursable 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. 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 du marché des génériques est important. De surcroît, l'obtention du tiers-payant est subordonnée dans de nombreux départements à la délivrance de médicaments génériques. Cette disposition, dont la généralisation est prévue à terme, incite les patients à accepter la substitution d'une spécialité de référence : elle contribue donc à renforcer le taux de pénétration des génériques.

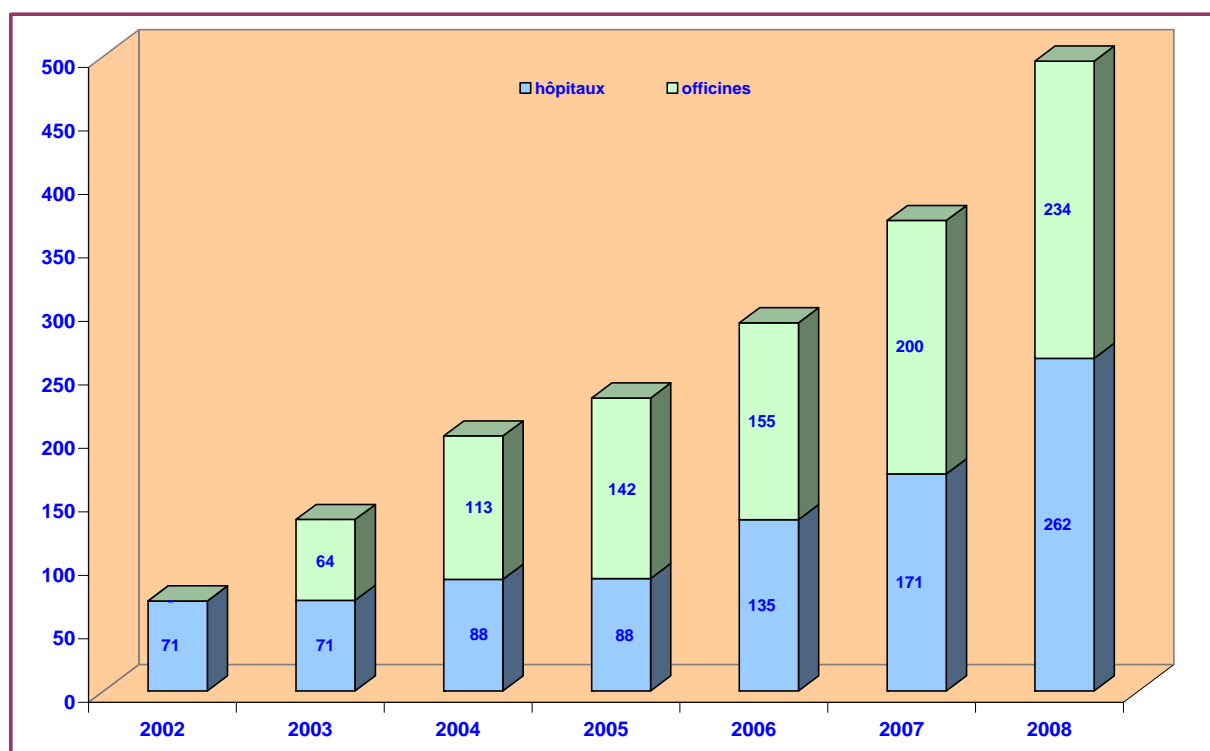
La très faible progression en 2008 de la part en valeur des génériques, alors que leur part en quantités a significativement augmenté, s'explique par un effet prix propre aux génériques, et non par une évolution atypique du reste du marché. Entre 2007 et 2008, le prix fabricant réel (toutes remises déduites) des génériques remboursables a, en moyenne, diminué de 11,5%. Cet effet prix résulte :

- des baisses de prix mises en œuvre par le CEPS concomitamment à la nouvelle réglementation des remises dont bénéficient les officines : leur plafond a été porté de 10,74% à 17%, avec, en contrepartie, la suppression des « marges arrière » (rétro-commission octroyée par les fabricants) ;
- de la prise en compte de ce nouveau plafond dans les chiffres d'affaires déclarés auprès de l'Afssaps (les fabricants pouvant déduire de leurs ventes un montant plus important de remises légales).

Cette réforme - qui s'applique également aux spécialités de référence placées sous Tarif Forfaitaire de Remboursement (TFR) - a ainsi contribué à ce que le chiffre d'affaires des spécialités remboursables, tel qu'il résulte des déclarations faites auprès de l'Afssaps, ait un peu diminué en 2008, alors que d'autres sources statistiques sur le médicament ont fait ressortir une légère progression de ce marché.

LE MARCHÉ DES MÉDICAMENTS ORPHELINS

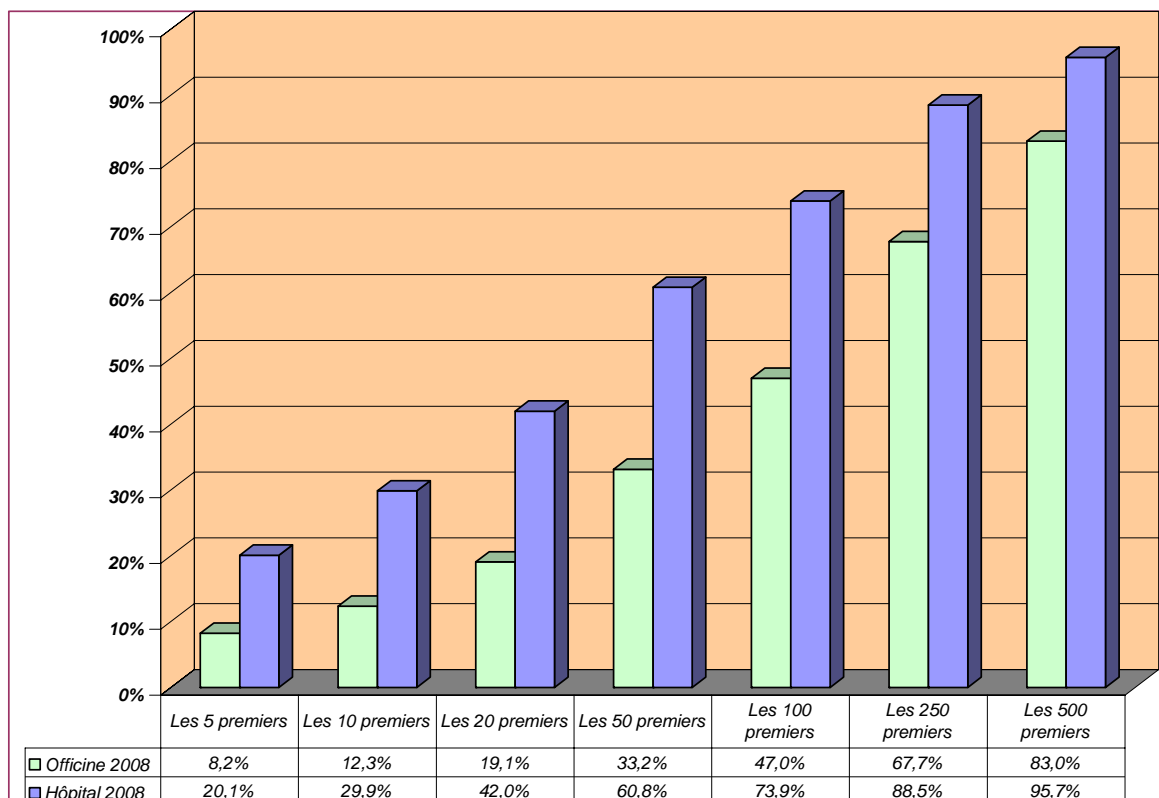
Millions d'euros



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 sur le registre européen des médicaments orphelins. Lorsque des médicaments sont retranchés de ce registre, leurs ventes ne sont plus prises en compte, à partir de l'année qui suit leur radiation.

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 2008 par trente-quatre spécialités.** Il convient toutefois de relativiser cette croissance en prenant en compte la taille de ce marché : environ 1,8% des ventes en valeur de médicaments en France. En quantités, cette part est, bien entendu, encore plus faible et représente moins de 1/10 millièmes de la consommation quantitative (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 médicaments orphelins sont les « autres médicaments des voies digestives et du métabolisme » (A16) et les « antinéoplasiques » (L01), avec dix spécialités chacune. Les indications des spécialités classées en « A16 » portent notamment sur les maladies de Gaucher, de Fabry et de Wilson. Pour les 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 les deux tiers du montant des ventes en valeur de médicaments orphelins.

PARTS DE MARCHE 2008 EN VALEUR DETENUES PAR LES PREMIERS PRODUITS VENDUS AUX OFFICINES ET AUX HOPITAUX



Ce graphique met en évidence une concentration du marché beaucoup plus importante à l'hôpital qu'à l'officine. Cet écart est d'autant plus significatif que le nombre de médicaments examinés 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 20% du chiffre d'affaires « hôpital » est désormais réalisé par les cinq premiers médicaments. *A contrario*, des milliers de médicaments ne détiennent qu'une part de marché très modeste. En 2008, plus de 3000 médicaments différents ont été vendus aux officines et 2300 aux établissements hospitaliers.

Les classements des pages 10 et 11 - qui portent exclusivement sur les médicaments disposant d'un nom de marque - **confirment que le marché officinal et le marché hospitalier sont très différenciés**. Ils ne présentaient en 2008 que trois médicaments communs. 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 et des antitussifs. Seuls douze médicaments sont communs au classement du marché officinal en valeur et au classement du marché officinal en quantités.

LES CINQUANTE PRODUITS LES PLUS VENDUS EN OFFICINE EN 2008

1- En valeur			2- En quantités		
Rang 2008 (rang 2007)	Produit	Classe	Rang 2008 (rang 2007)	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 (74)	GARDASIL	Vaccin	5 (5)	KARDEGIC	Antiagrégant plaquettaire
6 (6)	ENBREL	Immunosuppresseur	6 (6)	SPASFON	Antispasmodique
7 (12)	CRESTOR	Antiulcéreux	7 (9)	ELUDRIL	O.R.L. - Antibactérien
8 (8)	GLIVEC	Antinéoplasique	8 (7)	VOLTARENE	Antiinflammatoire
9 (7)	SYMBICORT	Antiasthmatique	9 (8)	TAHOR	Hypolipidémiant
10 (5)	ARANESP	Antianémique	10 (12)	IXPRIM	Antalgique
11 (10)	INIPOMP	Antiulcéreux	11 (11)	METHADONE	Traitement substitutif
12 (14)	COVERSYL	Antihypertenseur	12 (14)	FORLAX	laxatif
13 (11)	DOLIPRANE	Antalgique	13 (16)	GAVISCON	Traitement du RGO
14 (28)	HUMIRA	Immunosuppresseur	14 (15)	PIASCLEDINE	Antirhumatismal
15 (75)	LUCENTIS	Traitement DMLA	15 (25)	INEXIUM	Antiulcéreux
16 (13)	PREVENAR	Vaccin	16 (13)	MAGNE B6	Supplément minéral
17 (16)	NEULASTA	Immunostimulant - Facteur de croissance	17 (18)	PLAVIX	Antiagrégant plaquettaire
18 (24)	COAPROVEL	Antihypertenseur	18 (19)	HELICIDINE	Antitussif
19 (22)	APROVEL	Antihypertenseur	19 (21)	LAMALINE	Antalgique
20 (26)	LANTUS	Antidiabétique	20 (17)	ADVIL	Antalgique
21 (15)	LOVENOX	Anticoagulant	21 (24)	AERIUS	Antihistaminique
22 (29)	ZELITREX	Antiviral systémique	22 (20)	TOPLEXIL	Antitussif
23 (23)	EFFEXOR	Antidépresseur	23 (26)	DEXERYL	Préparation dermatologique
24 (18)	ARIMIDEX	Thérapeutique endocrine - Tumeur du sein	24 (22)	RHINOFLUIMUCIL	O.R.L.
25 (27)	COTAREG	Antihypertenseur	25 (28)	METEOSPASMYL	Antispasmodique
26 (25)	SINGULAIR	Antiasthmatique	26 (23)	ASPEGIC	Antalgique
27 (17)	TRUVADA	Antiviral systémique	27 (27)	VASTAREL	Antiangoreux
28 (19)	AVONEX	Immunostimulant - Trait. sclérose en plaques	28 (46)	CRESTOR	Hypolipidémiant
29 (9)	ARICEPT	Maladie d'Alzheimer	29 (41)	NUROFEN	Antalgique
30 (21)	PARIET	Antiulcéreux	30 (37)	PREVISCAN	Antithrombotique
31 (45)	INEGY	Hypolipidémiant	31 (43)	EMLAPATCH	Anesthésique local
32 (41)	LYRICA	Antiépileptique	32 (35)	VENTOLINE	Antiasthmatique
33 (33)	ZYPREXA	Neuroleptique	33 (32)	PIVALONE	O.R.L.
34 (35)	PYOSTACINE	Antibiotique	34 (45)	INIPOMP	Antiulcéreux
35 (39)	SPIRIVA	Traitement bronchodilatateur des BPCO	35 (31)	SUBUTEX	Traitement substitutif
36 (31)	EPREX	Antianémique	36 (42)	EFFEXOR	Antidépresseur
37 (34)	ACTONEL	Traitement ostéoporose	37 (48)	SMECTA	Antidiarrhéique
38 (48)	SEROPLEX	Antidépresseur	38 (61)	BI-PROFENID	Antiinflammatoire
39 (40)	TAREG	Antihypertenseur	39 (40)	SOLUPRED	Corticoïde à usage systémique
40 (37)	EFFERALGAN	Antalgique	40 (54)	SERESTA	Anxiolytique
41 (37)	EZETROL	Hypolipidémiant	41 (47)	DIALGIREX	Antalgique
42 (51)	CARDENSIEL	Traitement insuffisance cardiaque	42 (62)	HUMEX	Décongestionnant à usage systémique
43 (62)	IXPRIM	Antalgique	43 (10)	DAFLON	Veinotonique
44 (43)	AERIUS	Antihistaminique	44 (56)	ATARAX	Anxiolytique
45 (48)	VASTAREL	Antiangoreux	45 (59)	DONORMYL	Sédatif
46 (38)	SUBUTEX	Traitement substitutif	46 (29)	DI ANTALVIC	Antalgique
47 (42)	COZAAR	Antihypertenseur	47 (58)	COVERSYL	Antihypertenseur
48 (70)	INNOHEP	Anticoagulant	48 (60)	TARDYFERON	Antianémique
49 (56)	GRANOCYTE	Immunostimulant - Facteur de croissance	49 (65)	DIFFU K	Traitement des hypokaliémies
50 (61)	EBIXA	Maladie d'Alzheimer	50 (50)	MEDIATOR	Antidiabétique

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

LES CINQUANTE PRODUITS LES PLUS VENDUS AUX ETABLISSEMENTS HOSPITALIERS EN 2008

En valeur

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

Rang 2008 (rang 2007)	Produit	Classe
1 (4)	AVASTIN	Antinéoplasique
2 (1)	HERCEPTIN	Antinéoplasique
3 (2)	TAXOTERE	Antinéoplasique
4 (3)	MABTHERA	Antinéoplasique
5 (5)	REMICADE	Immunosuppresseur
6 (7)	TEGELINE	Immunoglobuline - Immunomodulateur
7 (9)	ERBITUX	Antinéoplasique
8 (6)	ADVATE	Facteur de la coagulation sanguine
9 (10)	CAMPTO	Antinéoplasique
10 (15)	ALIMTA	Antinéoplasique
11 (14)	TRACLEER	Traitement de l'HTA pulmonaire
12 (11)	GEMZAR	Antinéoplasique
13 (17)	TRUVADA	Antiviral systémique
14 (13)	CEREZYME	Traitement de la maladie de Gaucher
15 (12)	ARANESP	Antianémique
16 (16)	KOGENATE	Facteur de la coagulation sanguine
17 (18)	VELCADE	Antinéoplasique
18 (8)	ELOXATINE	Antinéoplasique
19 (23)	CANCIDAS	Antifongique
20 (19)	FACTANE	Facteur de la coagulation sanguine
21 (21)	NOVOSEVEN	Facteur de la coagulation sanguine
22 (26)	TEMODAL	Antinéoplasique
23 (24)	KALETRA	Antiviral systémique
24 (103)	TYSABRI	Immunosuppresseur - Trait. fond sclérose en plaques
25 (22)	PERFALGAN	Antalgique
26 (25)	VFEND	Antifongique
27 (27)	FLOLAN	Traitement de l'HTA pulmonaire
28 (20)	NEORECORMON	Antianémique
29 (-)	ISENTRESS	Antiviral systémique
30 (29)	REYATAZ	Antiviral systémique
31 (28)	REFACTO	Facteur de la coagulation sanguine
32 (31)	FABRAZYME	Traitement de la maladie de Fabry
33 (37)	FLUCIS	Produit radiopharmaceutique
34 (36)	KIVEXA	Antiviral systémique
35 (32)	WILFACTIN	Facteur de la coagulation sanguine
36 (35)	CAELYX	Antinéoplasique
37 (30)	SEVORANE	Anesthésique
38 (503)	SOLIRIS	Immunomodulateur
39 (53)	ELAPRASE	Correcteur des anom. métaboliques (syndrome de Hunter)
40 (47)	SYNAGIS	Antiinfectieux - Immunsérum
41 (91)	BENEFIX	Facteur de la coagulation sanguine
42 (33)	FEIBA	Facteur de la coagulation sanguine
43 (42)	TIENAM	Antibiotique
44 (40)	HELIXATE NEXGEN	Facteur de la coagulation sanguine
45 (41)	VIALEBEX	Substitut du sang
46 (52)	ALFALASTIN	Inhib. de protéase (traitement emphysème pulmonaire)
47 (78)	MYOZYME	Correcteur des anom. métaboliques (maladie de Pompe)
48 (66)	SANDOGLOBULINE	Immunoglobuline - Immunomodulateur
49 (49)	PLAVIX	Antiagrégant plaquettaire
50 (46)	SUSTIVA	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 MARCHE OFFICINAL**

RANG	Code ATC	CLASSE ATC niveau 2	C.A. 2008 en millions d'€	% de croissance 2008/2007
1	C09	MEDICAMENTS AGIS. SUR LE SYST. RENINE-ANGIOTENSINE	1 459	8,0%
2	C10	HYPOLIPIDIEMIANTS	1 198	5,8%
3	N02	ANALGESIQUES	1 059	-0,2%
4	R03	MEDIC. SYNDROMES OBSTRUCTIFS DES VOIES AERIENNES	1 024	-0,8%
5	B01	ANTITHROMBOTIQUES	903	4,5%
6	A02	MEDICAMENTS POUR LES TROUBLES DE L'ACIDITE	896	-12,0%
7	N06	PSYCHOANALEPTIQUES	852	-5,2%
8	J05	ANTIVIRAUX A USAGE SYSTEMIQUE	714	-7,0%
9	A10	MEDICAMENTS DU DIABETE	697	3,4%
10	J01	ANTIBACTERIENS A USAGE SYSTEMIQUE	669	-12,9%
11	N05	PSYCHOLEPTIQUES	597	-8,1%
12	J07	VACCINS	596	39,1%
13	L03	IMMUNOSTIMULANTS	588	0,3%
14	L04	IMMUNOSUPPRESSEURS	576	17,7%
15	S01	MEDICAMENTS OPHTALMOLOGIQUES	538	15,9%
16	G03	HORM. SEXUELLES ET MODUL. DE LA FONCTION GENITALE	517	-1,5%
17	L02	THERAPEUTIQUE ENDOCRINE	444	-0,4%
18	M01	ANTIINFLAMMATOIRES ET ANTIRHUMATISMAUX	408	-2,4%
19	L01	ANTINEOPLASIQUES	382	8,8%
20	G04	MEDICAMENTS UROLOGIQUES	366	1,6%

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

Principaux faits marquants :

- ❖ Au sein des vingt premières classes, la situation a rarement été aussi contrastée qu'en 2008. Le montant des ventes a diminué dans dix classes, alors qu'il a fortement progressé dans trois autres. Et dans chacune de ces trois classes, un seul médicament a contribué significativement à la croissance.
- ❖ La progression très soutenue (39,1%) du marché des vaccins (J07) peut être, dans une large mesure, imputée à GARDASIL[®], notamment indiqué dans la prévention du cancer du col de l'utérus dû à certaines infections à papillomavirus humains.
- ❖ Le chiffre d'affaires des hypolipidémiants (C10), qui avait baissé en 2006 et 2007, a de nouveau augmenté. Deux facteurs expliquent cette reprise : 1° augmentation de 5,5% des quantités vendues (exprimées en nombre d'unités de prise) 2° progression des ventes des spécialités les plus onéreuses (non inscrites au Répertoire) et développement du marché des associations.
- ❖ Pour la quatrième année consécutive, le montant des ventes des médicaments pour les troubles de l'acidité (A02) a diminué. La baisse a cependant été beaucoup plus marquée en 2008 qu'au cours des années antérieures. Les facteurs économiques présentés dans les précédentes éditions (nouveaux groupes génériques, mise en place de Tarifs Forfaitaires de Remboursement, etc.), les actions de maîtrise médicalisée concernant les inhibiteurs de la pompe à proton ainsi que la baisse de prix d'une spécialité très vendue expliquent cette évolution.
- ❖ Depuis 2000, le rythme de progression des ventes des médicaments ophtalmologiques (S01) s'est accentué en raison de la commercialisation de spécialités destinées au traitement de la dégénérescence maculaire liée à l'âge (DMLA). En 2007 et en 2008, LUCENTIS[®], troisième spécialité de cette nouvelle classe (S01LA), explique, dans une large mesure, la croissance observée.

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

RANG	Code ATC	CLASSE ATC niveau 2	C.A. 2008 en millions d'€	% de croissance 2008/2007
1	L01	ANTINEOPLASIQUES	1 591	12,7%
2	B02	ANTIHEMORRAGIQUES	492	8,0%
3	J05	ANTIVIRAUX A USAGE SYSTEMIQUE	381	10,4%
4	L04	IMMUNOSUPPRESSEURS	282	50,5%
5	B05	SUBSTITUTS DU SANG ET SOL. DE PERFUSION	274	1,3%
6	J06	IMMUNSERUMS ET IMMUNOGLOBULINES	236	13,7%
7	A16	AUTRES MEDICAMENTS DES VOIES DIGESTIVES	193	17,0%
8	B01	ANTITHROMBOTIQUES	178	10,3%
9	J01	ANTIBACTERIENS A USAGE SYSTEMIQUE	174	-6,3%
10	B03	PREPARATIONS ANTIANEMIQUES	146	-7,1%
11	J02	ANTIMYCOSIQUES A USAGE SYSTEMIQUE	140	6,0%
12	N01	ANESTHESIQUES	130	3,3%
13	V03	TOUS AUTRES MEDICAMENTS	123	-5,4%
14	V09	PRODUITS RADIOPHARM. A USAGE DIAGNOSTIQUE	95	11,9%
15	N02	ANALGESIQUES	93	0,8%
16	N05	PSYCHOLEPTIQUES	87	-5,0%
17	C02	ANTIHYPERTENSEURS	81	19,9%
18	V08	PRODUITS DE CONTRASTE	51	-8,7%
19	N06	PSYCHOANALEPTIQUES	50	3,8%
20	M03	MYORELAXANTS	45	-13,6%

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

Principaux faits marquants :

- ❖ La classe des « autres médicaments des voies digestives et du métabolisme » (A16) comprend un nombre important de médicaments destinés au traitement de maladies rares ou orphelines. 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 la progression rapide des ventes de la classe.
- ❖ Les ventes d'antiviraux - qui avaient fortement baissé au cours de ces dernières années en raison de la diminution de la part des médicaments rétrocédés par les pharmacies hospitalières - ont de nouveau augmenté en 2008 (+10,1%). Deux facteurs y ont contribué : 1° l'effet modérateur exercé par le transfert de marché de l'hôpital vers la ville ne joue plus 2° les antirétroviraux les plus récemment commercialisés (TRUVADA® en 2005, PREZISTA® en 2007 et ISENTRESS® en 2008) disposent d'un marché hospitalier important.
- ❖ La progression des ventes des antinéoplasiques (L01) a été plus rapide en 2008 qu'en 2007 (12,7% contre 7,8%), mais demeure inférieure à la tendance observée au cours des années antérieures (taux de croissance supérieur à 20%). Cet infléchissement résulte à la fois de baisses de prix significatives pour des spécialités récemment inscrites au Répertoire des groupes génériques de l'Afssaps et de la diminution des quantités vendues. Cet effet prix et cet effet quantités ont donc amoindri l'impact sur la classe de la forte progression des ventes de plusieurs spécialités. Les cinq premiers médicaments représentent plus de 63% des ventes.
- ❖ Les ventes d'immunosuppresseurs (L04) ont presque doublé entre 2006 et 2008. D'une part, l'effet modérateur exercé pendant plusieurs années par les reports vers la ville ne joue plus. D'autre part, la contribution de REMICADE à la croissance de la classe est toujours importante et, de surcroît, les ventes de deux spécialités commercialisées en 2007, TYSABRI® et SOLIRIS®, ont fortement progressé. Ces trois médicaments représentaient près de 84% des ventes de la classe en 2008.