

Rapport

Les ventes de médicaments aux officines et aux hôpitaux en France Chiffres-clés 2009

6^{ème} édition

Octobre 2010

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 1999 et 2009.....	Page 4
Evolution des parts du marché officinal entre 1999 et 2009.....	Page 5
Décomposition 2009 du marché officinal.....	Page 6
Part des génériques remboursables.....	Page 7
Le marché des médicaments orphelins.....	Page 8
Parts de marché 2009 détenues par les produits les plus vendus.....	Page 9
Les cinquante produits les plus vendus en officine en 2009.....	Page 10
Les cinquante produits les plus vendus à l'hôpital en 2009.....	Page 11
Classes ATC niveau 2 les plus vendues en officine en 2009.....	Page 12
Classes ATC niveau 2 les plus vendues à l'hôpital en 2009.....	Page 13

LES VENTES DE SPECIALITES PHARMACEUTIQUES EN FRANCE

Chiffre d'affaires*

Unité : million d'euros

ANNEE	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Spécialités remboursables vendues aux officines <i>dont homéopathie à nom commun</i>	12 865 140	13 728 150	14 801 159	15 467 166	16 583 174	17 561 170
Spécialités non remboursables vendues aux officines	1 062	1 054	1 119	1 152	1 183	1 231
Si/total spécialités vendues aux officines	13 927	14 782	15 920	16 619	17 766	18 792
Spécialités vendues aux hôpitaux et aux collectivités	2 531	2 598	3 084	3 708	4 057	4 427
TOTAL FRANCE	16 458	17 380	19 004	20 327	21 823	23 219

ANNEE	2005	2006	2007	2008	2009**	Evolution 2009/2008
Spécialités remboursables vendues aux officines <i>dont homéopathie à nom commun</i>	18 716 166	18 827 162	19 606 165	19 526 160	19 773 165	1,3% 3,1%
Spécialités non remboursables vendues aux officines	1 259	1 432	1 482	1 654	1 666	0,7%
Si/total spécialités vendues aux officines	19 975	20 259	21 088	21 180	21 439	1,2%
Spécialités vendues aux hôpitaux et aux collectivités	4 384	4 583	4 885	5 304	5 696	7,4%
TOTAL FRANCE	24 359	24 842	25 973	26 484	27 135	2,5%

Unités vendues

Unité : million de boîtes

ANNEE	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Spécialités vendues aux officines (1)	3 029	3 009	3 081	3 103	3 149	3 148

ANNEE	2005	2006	2007	2008	2009**	Evolution 2009/2008
Spécialités vendues aux officines (1)	3 247	3 137	3 197	3 099	3 178	2,5%

(1) hors homéopathie à nom commun et oxygène médical

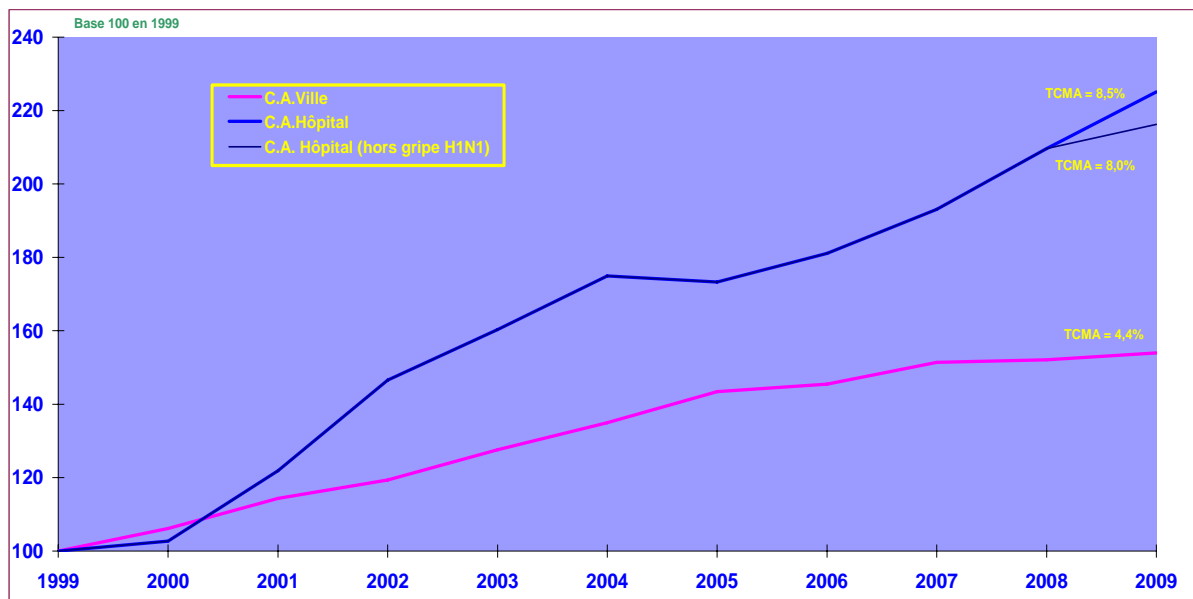
* exprimé en prix fabricant hors taxes, et non en prix public.

** données provisoires

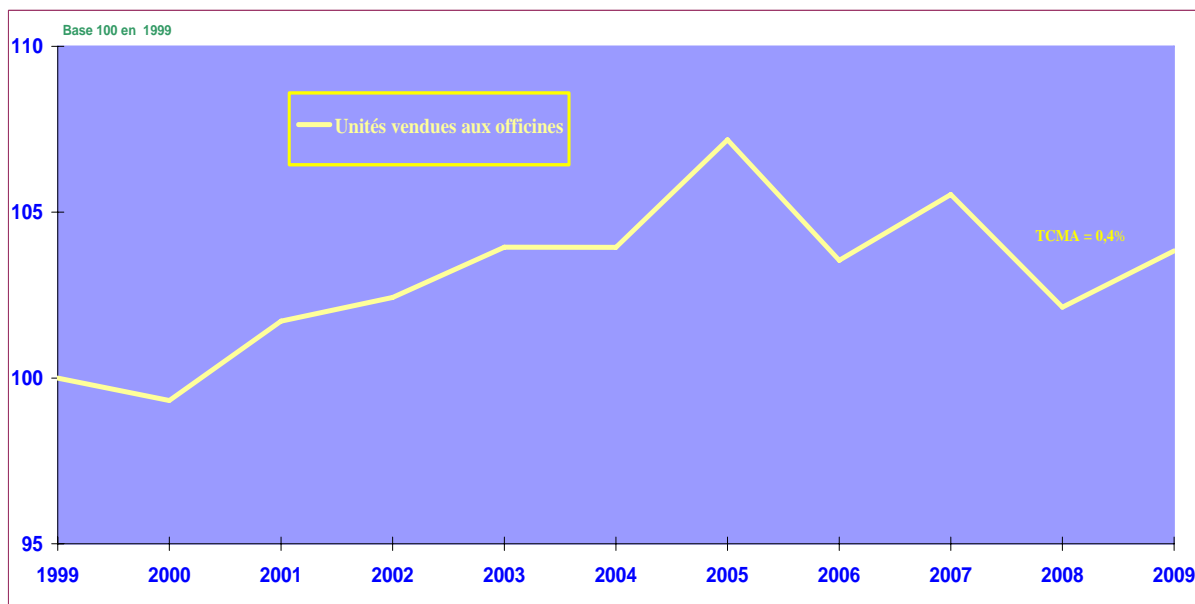
En 2009, la croissance du marché pharmaceutique français a été modérée. Le chiffre d'affaires réalisé par les spécialités remboursables - légèrement en baisse en 2008 - a de nouveau progressé mais à un rythme peu marqué : + 1,3%. De même, le marché des spécialités non remboursables, qui avait bénéficié en 2008 de l'apport des veinotoniques, n'a augmenté que de 0,7%. Seul le marché hospitalier s'est *a priori* caractérisé par une forte progression : + 7,4%. Toutefois, plus de la moitié de ce taux de croissance est dû à un facteur exceptionnel : les ventes de vaccins de la grippe A(H1N1), classées parmi les ventes aux hôpitaux et diverses collectivités. Si l'on fait abstraction des ventes de ces vaccins, le taux de croissance des ventes n'est plus que de 3,4%.

Quant aux unités vendues, malgré leur progression en 2009 (+2,5%), leur niveau demeure inférieur à celui atteint en 2007. La baisse observée en 2008 résultait de deux facteurs : 1° les déremboursements (qui exercent habituellement un effet modérateur sur les quantités consommées) 2° la montée en charge des grands conditionnements (trois mois). En 2009, la progression des grands conditionnements s'est poursuivie.

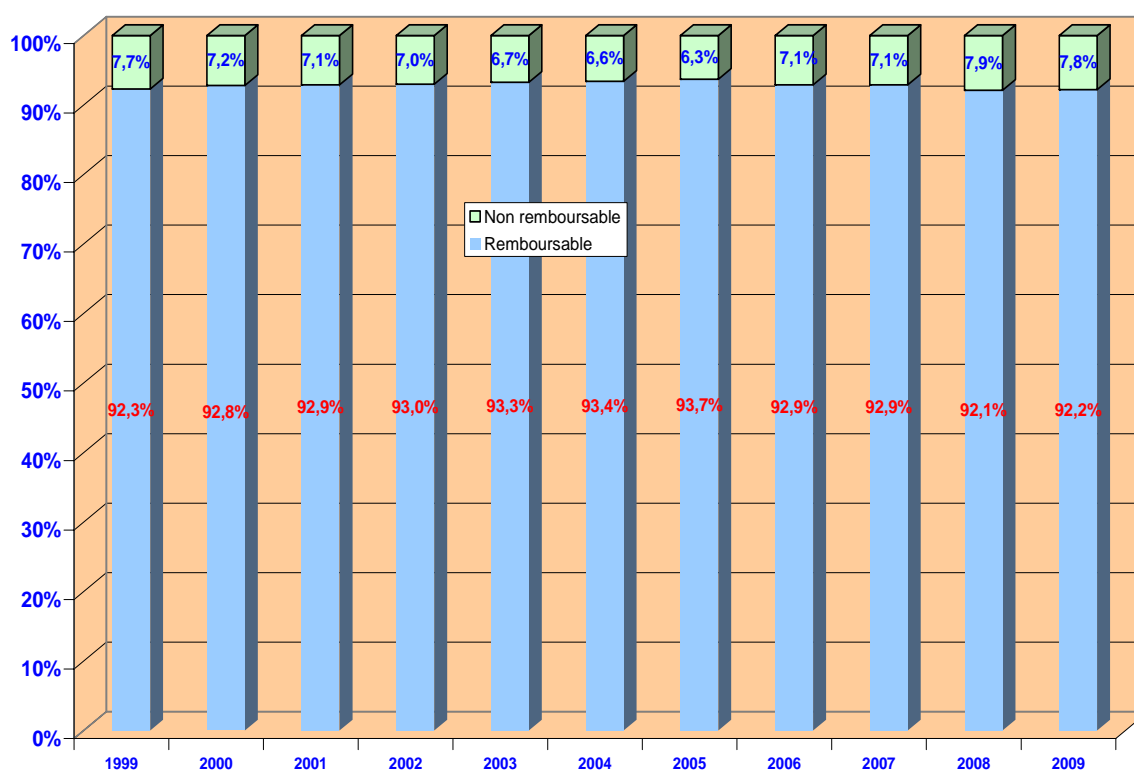
EVOLUTION DES VENTES EN VALEUR DES SPECIALITES PHARMACEUTIQUES ENTRE 1999 ET 2009



EVOLUTION DES VENTES EN QUANTITES DES SPECIALITES PHARMACEUTIQUES ENTRE 1999 ET 2009



EVOLUTION DES PARTS DU MARCHÉ OFFICINAL EN VALEUR ENTRE 1999 ET 2009

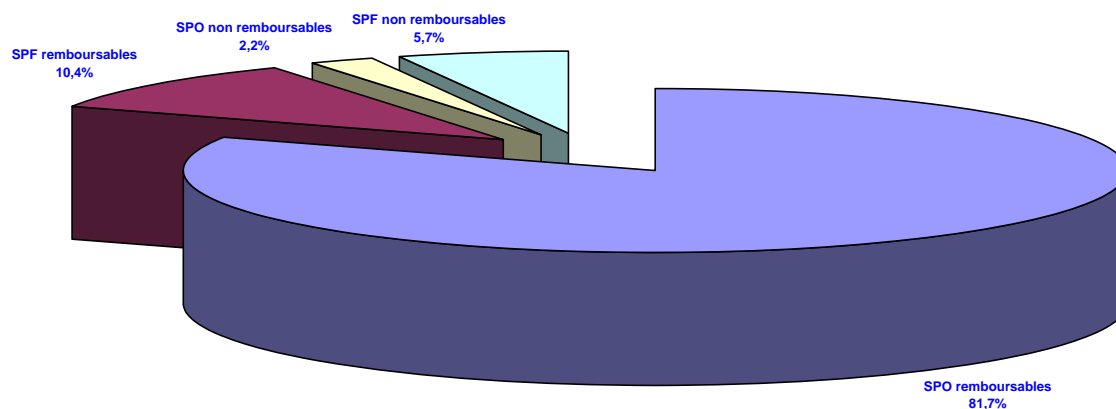


L'augmentation de la part des médicaments non remboursables observée en 2008 résultait principalement d'un effet de champ, dû au déremboursement des veinotoniques. En revanche, aucune mesure nouvelle n'a entraîné de report de marché en 2009. D'une manière générale, les modifications de périmètre expliquent que la décomposition du marché officinal soit presque identique en 1999 et en 2009, alors que les taux de croissance « spontanée » (c'est-à-dire hors mesures ayant un impact sur le périmètre des deux secteurs) des spécialités remboursables et des spécialités non remboursables ont été, jusqu'à présent, différents.

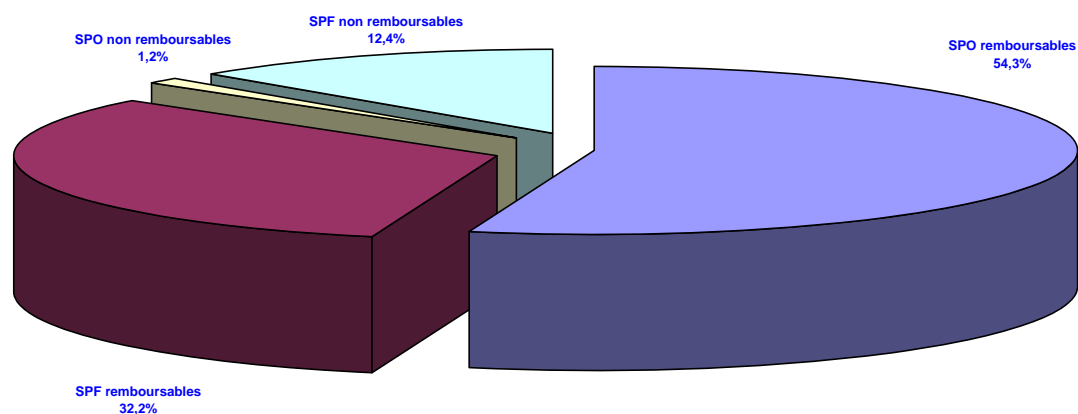
Par ailleurs, le marché des médicaments pouvant être mis en accès direct dans les officines, en application du décret sur les « médicaments de médication officinale », représentait en 2009 33% en valeur (et 35% en quantités) du marché des spécialités non remboursables et non listées. Les données de l'Afssaps ne permettent cependant pas d'établir dans quelle proportion ces médicaments ont été effectivement achetés en libre accès.

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 près de 82% des ventes destinées au marché officinal. En quantités, cette prépondérance des spécialités remboursables obligatoirement prescrites est moins marquée : leur part de marché est de 54,3%. 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.

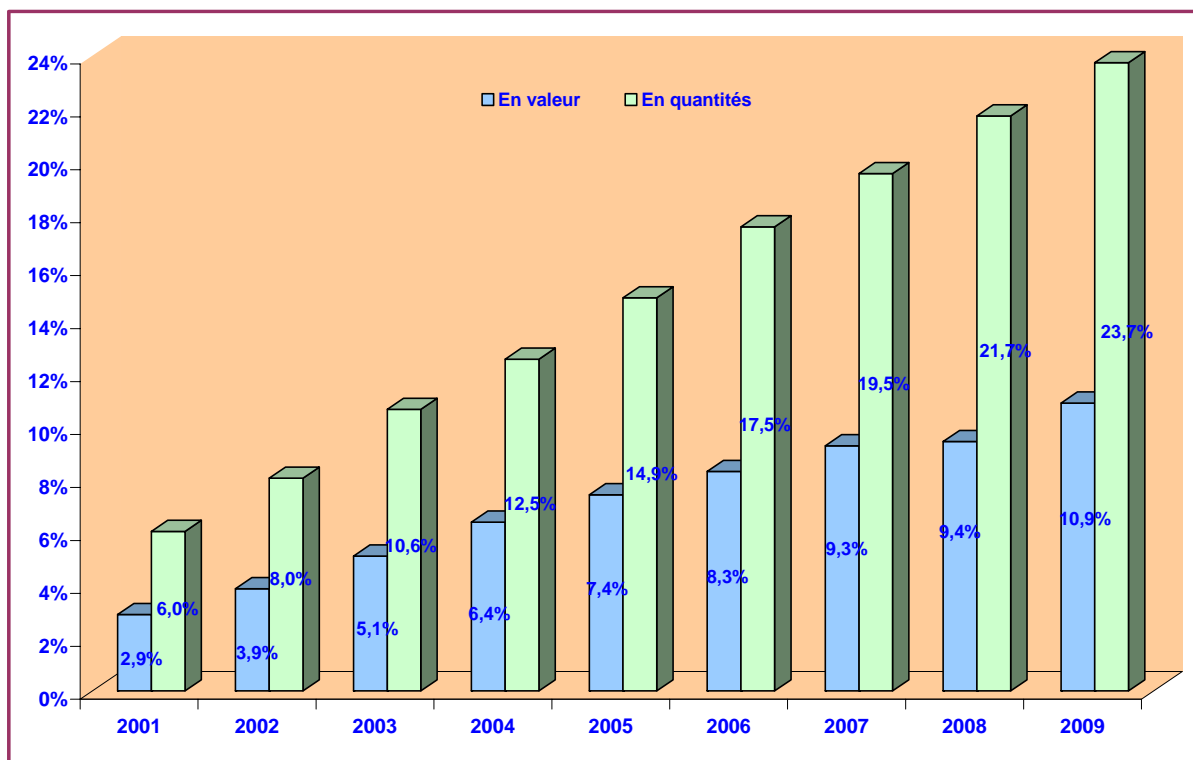
DECOMPOSITION 2009 DU MARCHÉ OFFICINAL EN VALEUR SELON LE STATUT DES SPECIALITES



DECOMPOSITION 2009 DU MARCHÉ OFFICINAL EN QUANTITES SELON LE STATUT DES SPECIALITES



LA PART DES GÉNÉRIQUES DANS LE MARCHÉ DES SPÉCIALITÉS REMBOURSABLES

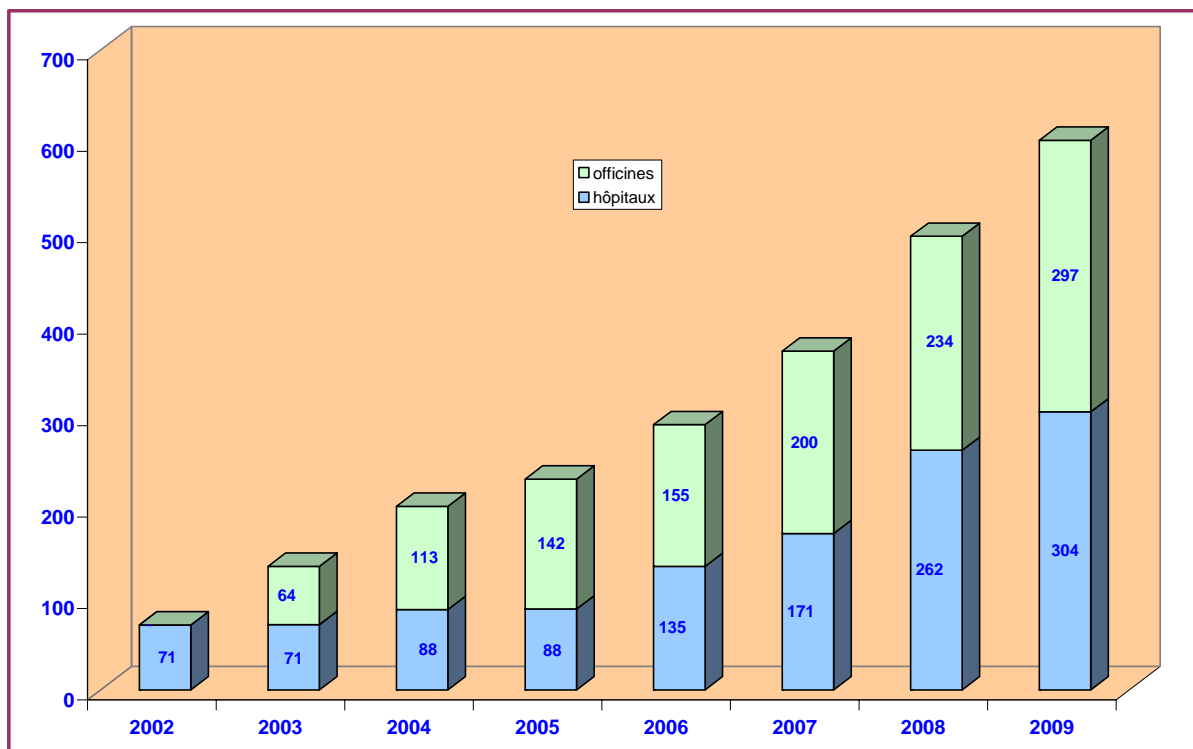


En 2009, près d'un médicament remboursable sur quatre acheté dans une officine était un générique. La progression de la part de marché des génériques procède de deux facteurs qu'il convient de dissocier. Le premier facteur est dû à l'augmentation du taux de pénétration des génériques au sein de chaque 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 presque tous les départements à la délivrance de médicaments génériques. Cette disposition incite les patients à accepter la substitution d'une spécialité de référence : elle contribue ainsi à renforcer le taux de pénétration des génériques.

La part en valeur des génériques est un peu plus faible que celle publiée par d'autres sources statistiques portant sur le marché du médicament. Cet écart provient de ce que les entreprises, dans le cadre des déclarations annuelles faites auprès de l'Afssaps, valorisent leurs unités vendues sur la base des prix facturés, c'est-à-dire en déduisant toutes les remises légales consenties, alors que les autres sources valorisent habituellement ces ventes sur la base des prix fabricant hors taxes officiels (ce qui est, au demeurant, logique puisqu'elles n'ont pas forcément connaissance de toutes les remises consenties). Or ces remises atteignaient en 2009, pour les génériques remboursables, 16,3% (pour un plafond légal de 17%). Les chiffres d'affaires étant calculés sur des bases différentes, il en résulte que les parts de marché sont différentes. Il faut également relever que la valorisation des génériques sur la base des prix réellement facturés contribue à modérer la croissance du marché remboursable calculé par l'Afssaps. En effet, le marché des génériques augmentant plus vite que le reste du marché, une part croissante des ventes peut faire chaque année l'objet de remises beaucoup plus élevées que celles dont peuvent bénéficier les spécialités non inscrites au Répertoire de l'Afssaps.

LE MARCHÉ DES MEDICAMENTS ORPHELINS

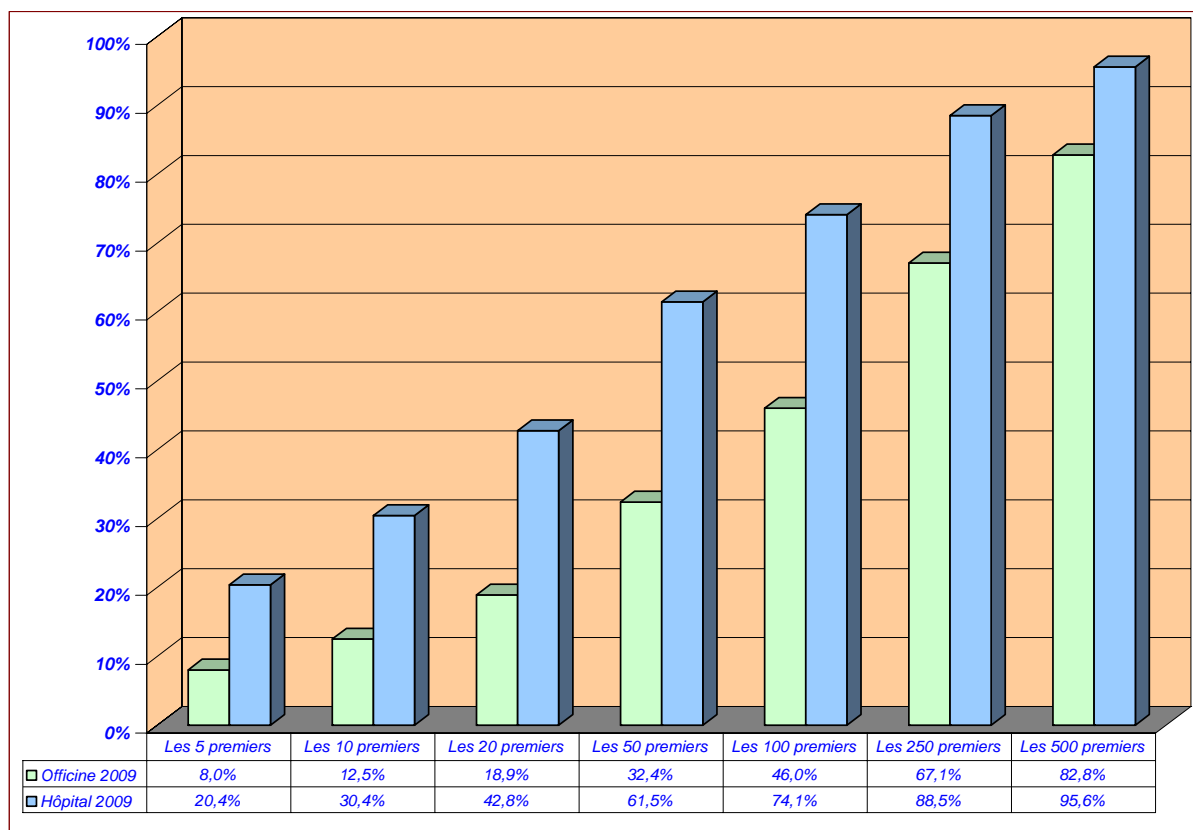
Millions d'euros



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 2009 par quarante et une spécialités.** Il convient toutefois de relativiser cette croissance en prenant en compte la taille de ce marché : environ 2,2% des ventes en valeur de médicaments en France. En quantités, cette part est, bien entendu, encore plus faible et représente moins de 1/10 millième 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), avec onze spécialités, et les « antinéoplasiques » (L01), avec dix spécialités. 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. Les spécialités appartenant à ces deux classes représentaient les deux tiers du montant des ventes en valeur de médicaments orphelins en 2009.

PARTS DE MARCHÉ 2009 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 2009, plus de 3000 médicaments différents ont été vendus aux officines et 2400 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 2009 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 (notamment les antirétroviraux) ainsi que quelques spécialités ayant des indications dans des maladies rares. Trois des vaccins destinés à la prévention de la grippe A(H1N1) y figurent également car les statistiques portant sur les ventes destinées aux établissements hospitaliers incluent les ventes à l'ensemble des collectivités et divers services publics. 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 onze 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 2009

1- En valeur			2- En quantités		
Rang 2009 (rang 2008)	Produit	Classe	Rang 2009 (rang 2008)	Produit	Classe
1 (1)	PLAVIX	Antiagrégant plaquettaire	1 (1)	DOLIPRANE	Antalgique
2 (2)	TAHOR	Hypolipidémiant	2 (3)	DAFALGAN	Antalgique
3 (3)	SERETIDE	Antiasthmatique	3 (2)	EFFERALGAN	Antalgique
4 (4)	INEXIUM	Antiulcéreux	4 (4)	LEVOTHYROX	Hormones
5 (6)	ENBREL	Immunosuppresseur	5 (5)	KARDEGIC	Antiagrégant plaquettaire
6 (7)	CRESTOR	Hypolipidémiant	6 (6)	SPASFON	Antispasmodique
7 (14)	HUMIRA	Immunosuppresseur	7 (10)	IXPRIM	Antalgique
8 (13)	DOLIPRANE	Antalgique	8 (8)	VOLTARENE	Antiinflammatoire
9 (15)	LUCENTIS	Traitement DMLA	9 (7)	ELUDRIL	O.R.L - Antibactérien
10 (9)	SYMBICORT	Antiasthmatique	10 (9)	TAHOR	Hypolipidémiant
11 (8)	GLIVEC	Antinéoplasique	11 (15)	INEXIUM	Antiulcéreux
12 (10)	ARANESP	Antianémique	12 (13)	GAVISCON	Traitement du RGO
13 (21)	LOVENOX	Anticoagulant	13 (11)	METHADONE	Traitement substitutif
14 (27)	TRUVADA	Antiviral systémique	14 (18)	HELICIDINE	Antitussif
15 (17)	NEULASTA	Immunostimulant - Facteur de croissance	15 (19)	LAMALINE	Antalgique
16 (18)	COAPROVEL	Antihypertenseur	16 (22)	TOPLEXIL	Antitussif
17 (32)	INEGY	Hypolipidémiant	17 (14)	PIASCLEDINE	Antirhumatismal
18 (19)	APROVEL	Antihypertenseur	18 (21)	AERIUS	Antihistaminique
19 (26)	SINGULAIR	Antiasthmatique	19 (20)	ADVIL	Antalgique
20 (33)	LYRICA	Antiépileptique	20 (23)	DEXERYL	Préparation dermatologique
21 (16)	PREVENAR	Vaccin	21 (24)	RHINOFLUIMUCIL	O.R.L
22 (30)	PARIET	Antiulcéreux	22 (28)	CRESTOR	Hypolipidémiant
23 (28)	AVONEX	Immunostimulant -Trait.sclérose en plaques	23 (17)	PLAVIX	Antiagrégant plaquettaire
24 (24)	ARIMDEX	Thérapeutique endocrine - Tumeur du sein	24 (25)	METEOSPASYL	Antispasmodique
25 (25)	COTAREG	Antihypertenseur	25 (27)	VASTAREL	Antiangoreux
26 (34)	ZYPREXA	Neuroleptique	26 (26)	ASPEGIC	Antalgique
27 (35)	PYOSTACINE	Antibiotique	27 (33)	PIVALONE	O.R.L
28 (39)	SEROPLEX	Antidépresseur	28 (30)	PREVISCAN	Antithrombotique
29 (5)	GARDASIL	Vaccin	29 (32)	BETADINE	Antiseptique
30 (31)	NEORECOMON	Antianémique	30 (12)	FORLAX	Laxatif
31 (12)	COVERSYL	Antihypertenseur	31 (31)	EMLAPATCH	Anesthésique local
32 (29)	ARICEPT	Maladie d'Alzheimer	32 (33)	VENTOLINE	Antiasthmatique
33 (32)	ZELITREX	Antiviral systémique	33 (38)	SMECTA	Antidiarrhéique
34 (36)	SPIRIVA	Traitement bronchodilatateur des BPCO	34 (29)	NUROFEN	Antalgique
35 (41)	DAFALGAN	Antalgique	35 (16)	MAGNE B6	Supplément minéral
36 (43)	EZETROL	Hypolipidémiant	36 (36)	SUBUTEX	Traitement substitutif
37 (45)	IXPRIM	Antalgique	37 (41)	SERESTA	Anxiolytique
38 (37)	EPREX	Antianémique	38 (39)	PROFEMIGR	Antiinflammatoire
39 (46)	AERIUS	Antihistaminique	39 (43)	HUMEX	Décongestionnant à usage systémique
40 (10)	INIPOMP	Antiulcéreux	40 (85)	BIOCALYPTOL	Antitussif
41 (40)	TAREG	Antihypertenseur	41 (73)	SEROPLEX	Antidépresseur
42(41)	VASTAREL	Antiangoreux	42 (59)	FERVEX	Antihistaminique
43 (52)	EBIXA	Maladie d'Alzheimer	43 (45)	ATARAX	Anxiolytique
44 (38)	ACTONEL	Traitement ostéoporose	44 (64)	RHINTROPHYL	O.R.L
45 (41)	EFFERALGAN	Antalgique	45 (72)	ZALDIAR	Antalgique
46 (57)	PIASCLEDINE	Antirhumatismal	46 (61)	DERINOX	Préparation nasale
47 (51)	GRANOCYTE	Immunostimulant - Facteur de croissance	47 (49)	TARDYFERON	Antianémique
48 (53)	XALATAN	Antiglaucomeux et myotiques	48 (46)	DONORMYL	Sédatif
49 (54)	TARCEVA	Antinéoplasique	49 (58)	DIPROSONE	Préparation dermatologique
50 (49)	INNOHEP	Anticoagulant	50(50)	DIFFU K	Traitement des hypokaliémies

Les lignes surlignées en vert correspondent aux médicaments présents dans les deux classements. Celles surlignées en mauve correspondent aux médicaments également présents dans le classement des spécialités les plus vendues aux hôpitaux.

LES CINQUANTE PRODUITS LES PLUS VENDUS AUX ETABLISSEMENTS HOSPITALIERS ET AUX COLLECTIVITES EN 2009

En valeur

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

Rang 2009 (rang 2008)	Produit	Classe
1 (1)	AVASTIN	Antinéoplasique
2 (2)	HERCEPTIN	Antinéoplasique
3 (4)	MAATHERA	Antinéoplasique
4 (5)	REMICADE	Immunosuppresseur
5 (3)	TAXOTERE	Antinéoplasique
6 (6)	TEGELINE	Immunoglobuline - Immunomodulateur
7 (8)	ADVATE	Facteur de la coagulation sanguine
8 (10)	ALIMTA	Antinéoplasique
9 (7)	ERBITUX	Antinéoplasique
10 (-)	PANDEMRIX	Vaccin grippe A(H1N1)
11 (11)	TRACLEER	Traitement de l'HTA pulmonaire
12 (13)	TRUVADA	Antiviral systémique
13 (9)	CAMPTO	Antinéoplasique
14 (-)	FOCETRIA	Vaccin grippe A(H1N1)
15 (15)	ARANESP	Antianémique
16 (24)	TYSABRI	Immunosuppresseur - Trait. fond sclérose en plaques
17 (17)	VELCADE	Antinéoplasique
18 (21)	NOVOSEVEN	Facteur de la coagulation sanguine
19 (-)	PANENZA	Vaccin grippe A(H1N1)
20 (19)	CANCIDAS	Antifongique
21 (16)	KOGENATE	Facteur de la coagulation sanguine
22 (20)	FACTANE	Facteur de la coagulation sanguine
23 (22)	TEMODAL	Antinéoplasique
24 (14)	CEREZYME	Traitement de la maladie de Gaucher
25 (29)	ISENTRESS	Antiviral systémique
26 (26)	VFEND	Antifongique
27 (27)	FLOLAN	Traitement de l'HTA pulmonaire
28 (30)	REYATAZ	Antiviral systémique
29 (25)	PERFALGAN	Antalgique
30 (23)	KALETRA	Antiviral systémique
31 (38)	SOLIRIS	Immunomodulateur
32 (31)	REFACTO	Facteur de la coagulation sanguine
33 (32)	FABRAZYME	Traitement de la maladie de Fabry
34 (36)	CAELYX	Antinéoplasique
35 (33)	FLUDESOSXYGLUCOSE CIS	Produit radiopharmaceutique
36 (34)	KIVEXA	Antiviral systémique
37 (39)	ELAPRASE	Correcteur des anom. métaboliques (syndrome de Hunter)
38 (44)	HELIXATE NEXGEN	Facteur de la coagulation sanguine
39 (37)	SEVORANE	Anesthésique
40 (12)	GEMZAR	Antinéoplasique
41 (41)	BENEFIX	Facteur de la coagulation sanguine
42 (47)	MYOZYME	Correcteur des anom. métaboliques (maladie de Pompe)
43 (28)	NEORECORMON	Antianémique
44 (35)	WILFACTIN	Facteur de la coagulation sanguine
45 (46)	ALFALASTIN	Inhib. de protéase (traitement emphysème pulmonaire)
46(40)	SYNAGIS	Antiinfectieux - Immunsérum
47 (54)	PREZISTA	Antiviral systémique
48 (42)	FEIBA	Facteur de la coagulation sanguine
49 (45)	VIALEBEX	Substitut du sang
50 (153)	VECTIBIX	Antinéoplasique

Les solutions de remplissage et les gaz médicaux ont été exclus de ce classement
Les lignes surlignées en mauve 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. 2009 en millions d'€	% de croissance 2009/2008
1	C09	MEDICAMENTS AGIS. SUR LE SYST. RENINE-ANGIOTENSINE	1 433	-1,7%
2	C10	HYPOLIPIDIANTS	1 237	2,9%
3	N02	ANALGESIQUES	1 136	7,2%
4	R03	MEDIC. SYNDROMES OBSTRUCTIFS DES VOIES AERIENNES	1 077	5,1%
5	B01	ANTITHROMBOTIQUES	902	-0,1%
6	A02	MEDICAMENTS POUR LES TROUBLES DE L'ACIDITE	872	-2,7%
7	J05	ANTIVIRAUX A USAGE SYSTEMIQUE	817	14,5%
8	N06	PSYCHOANALEPTIQUES	805	-5,4%
9	J01	ANTIBACTERIENS A USAGE SYSTEMIQUE	686	2,5%
10	L04	IMMUNOSUPPRESSEURS	668	15,1%
11	A10	MEDICAMENTS DU DIABETE	639	-8,4%
12	N05	PSYCHOLEPTIQUES	623	4,4%
13	S01	MEDICAMENTS OPHTALMOLOGIQUES	583	8,5%
14	L03	IMMUNOSTIMULANTS	578	-1,6%
15	G03	HORM. SEXUELLES ET MODUL. DE LA FONCTION GENITALE	516	-0,3%
16	J07	VACCINS	494	-17,0%
17	L01	ANTINEOPLASIQUES	474	24,1%
18	L02	THERAPEUTIQUE ENDOCRINE	424	-4,6%
19	M01	ANTIINFLAMMATOIRES ET ANTIRHUMATISMAUX	405	-0,8%
20	B03	PREPARATIONS ANTIANEMIQUES	390	0,1%

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

Principaux faits marquants :

- ❖ La forte progression des ventes des antinéoplasiques (L01) résulte, dans une large mesure, de la commercialisation d'une nouvelle spécialité NEXAVAR[®], destinée au traitement du carcinome hépatocellulaire et du carcinome rénal avancé. Elle est également due à la croissance soutenue des ventes de plusieurs autres spécialités, commercialisées au cours de ces trois dernières années.
- ❖ Parmi les immunosuppresseurs, ce sont les médicaments ayant des indications dans le traitement de la polyarthrite rhumatoïde (ENBREL[®] et HUMIRA[®]) qui ont le plus significativement contribué à la croissance de la classe.
- ❖ Après avoir baissé en 2006 et 2007, le chiffre d'affaires des hypolipémiants (C10) augmente pour la deuxième année consécutive. Deux facteurs expliquent cette reprise : 1° augmentation de 3,5% 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.
- ❖ Malgré une progression de 2,2% des quantités vendues (exprimées en nombre d'unités de prise), le chiffre d'affaires des médicaments agissant sur le système rénine-angiotensine (C09) a, pour la première fois, diminué. Cette baisse résulte d'un effet prix (de l'ordre de -2,4%) et d'un effet structure négatif (-1,6%), reflétant un déplacement des ventes vers des spécialités moins onéreuses.
- ❖ Les ventes d'analgésiques, dont la croissance avait été très modérée au cours de ces dernières années, ont progressé à un rythme beaucoup plus soutenu, que l'on peut attribuer en très grande partie à une forte incidence des syndromes grippaux en 2009 (deux fois plus nombreux qu'en 2007 et qu'en 2008).
- ❖ En raison de leur poids économique, les antiviraux représentent la classe qui a le plus fortement contribué à la croissance du marché officinal. Plusieurs facteurs expliquent cette progression : commercialisation d'un nouvel antirétroviral (ATRIPLA[®]), sortie en ville d'ISENTRESS[®], croissance soutenue des ventes de trois antirétroviraux commercialisés en ville au cours de ces dernières années.

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

RANG	Code ATC	CLASSE ATC niveau 2	C.A. 2009 en millions d'€	% de croissance 2009/2008
1	L01	ANTINEOPLASIQUES	1 585	-0,4%
2	B02	ANTIHÉMORRAGIQUES	521	6,0%
3	J05	ANTIVIRAUX A USAGE SYSTEMIQUE	393	3,3%
4	L04	IMMUNOSUPPRESSEURS	346	22,5%
5	B05	SUBSTITUTS DU SANG ET SOL. DE PERFUSION	289	3,2%
6	J06	IMMUNOSÉRUMS ET IMMUNOGLOBULINES	251	6,5%
7	J07	VACCINS	243	797,5%
8	A16	AUTRES MÉDICAMENTS DES VOIES DIGESTIVES	183	-4,8%
9	J01	ANTIBACTÉRIENS A USAGE SYSTEMIQUE	167	-4,7%
10	B01	ANTITHROMBOTIQUES	147	6,7%
11	V03	TOUS AUTRES MÉDICAMENTS	142	15,1%
12	J02	ANTIMYCOSIQUES A USAGE SYSTEMIQUE	141	1,1%
13	N01	ANESTHÉSIFIQUES	139	6,9%
14	B03	PRÉPARATIONS ANTIANÉMIQUES	131	-9,7%
15	V09	PRODUITS RADIOPHARM. A USAGE DIAGNOSTIQUE	96	1,2%
16	C02	ANTIHYPERTENSEURS	92	13,0%
17	N02	ANALGÉSIFIQUES	92	-1,0%
18	N05	PSYCHOLÉPTIQUES	91	3,5%
19	C01	MÉDICAMENTS EN CARDIOLOGIE	81	6,6%
20	N06	PSYCHOANALÉPTIQUES	51	0

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

Principaux faits marquants :

- ❖ La progression des ventes d'antiviraux ne peut être analysée qu'en prenant en compte la croissance du marché de ville. La levée de la réserve hospitalière d'ISENTRESS[®] ainsi que la commercialisation simultanée en ville et à l'hôpital d'un nouvel antirétroviral ATRIPLA[®] ont constitué des facteurs de modération. A l'hôpital, au cours de ces dix dernières années, la croissance a souvent été portée par de nouvelles spécialités qui étaient, dans un premier temps, réservées à l'usage hospitalier.
- ❖ Le montant des ventes d'antineoplasiques (L01) a diminué en 2009. Même si ce recul est faible (-0,4%), il doit être souligné en raison de son caractère inédit : c'est la première fois qu'il est observé en vingt-cinq ans. La stabilisation du marché résulte de facteurs qui avaient déjà été observés en 2008 et avaient contribué au ralentissement de la croissance du marché : un effet-prix et un effet-quantités négatifs. De surcroît, il n'y a pas eu de spécialité introduite en 2009 qui ait réalisé un chiffre d'affaires important (du moins par rapport à la taille de ce marché). Enfin, il sera noté que la concentration des ventes s'est poursuivie : les quatre premiers médicaments représentaient plus de 61% des ventes de la classe.
- ❖ Les ventes d'immunosuppresseurs (L04) ont continué à progresser rapidement. Les facteurs identifiés dans le précédent rapport sont toujours d'actualité. 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 continué à progresser. Ces trois médicaments représentaient plus de 86% des ventes de la classe en 2009.
- ❖ La progression des ventes de vaccins présente un caractère tout à fait atypique puisqu'elle est due aux ventes des vaccins de la grippe A(H1N1), comptabilisées parmi les ventes aux collectivités.