



GÉNÉRIQUES ET BIOSIMILAIRES

Pratiques des pharmaciens
et perspectives à l'horizon
2017

UNE ÉTUDE POUR

Comprendre l'impact des nouvelles
réglementations sur les comportements
d'achat et de substitution des pharmaciens

Mesurer les intentions de dispensation
des biosimilaires

Décrypter et comparer les stratégies de
différenciation des laboratoires de génériques



Une enquête réalisée en partenariat avec Celtipharm,
le spécialiste du recueil et du traitement des données de
santé en temps réel.

Les EchosÉTUDES

WWW.LESECHOS-ETUDES.FR

ANALYSE DU MARCHÉ ET ENQUÊTE AUPRÈS DE PHARMACIENS TITULAIRES

SOUTENU PAR LES DISPOSITIONS CONVENTIONNELLES DE MI-2012, LE MARCHÉ DES MÉDICAMENTS GÉNÉRIQUES CONTINUE DE CROÎTRE DEPUIS DEUX ANS

Les ventes en unités ont progressé en moyenne de 13 % entre 2011 et 2013 et le taux moyen de substitution générique est repassé au-dessus du seuil des 82 %. Portée par cette dynamique durable et des objectifs de substitution volontaristes, le poids du Répertoire dans les ventes de médicaments remboursables devrait se renforcer dans les années à venir pour s'établir aux alentours de 45 % en volume. D'autant qu'une nouvelle politique publique en faveur des génériques se met en place avec, outre les axes clés de substitution à l'officine et de baisse de prix, deux orientations majeures :

- › **L'implication et la responsabilisation plus forte des prescripteurs.** A l'hôpital, l'Assurance maladie évoque un encadrement des PHEV et souhaite inciter fortement les médecins à prescrire en DCI ou dans le Répertoire. En médecine de ville, la généralisation des LAP va favoriser la prescription des médicaments les moins onéreux et des sanctions financières pourraient être imposées aux médecins qui abusent de la mention « NS ».
- › **Le développement des biosimilaires.** La LFSS de 2014 a introduit deux nouvelles dispositions importantes : l'élaboration par l'ANSM d'un « Répertoire des Groupes biologiques similaires », et l'octroi du droit de substitution à l'officine.

INTRODUCTION DE LA SUBSTITUTION BIOSIMILAIRE, ENCADREMENT DES REMISES COMMERCIALES... : COMMENT LES PHARMACIENS VONT-ILS PILOTER LEUR ACTIVITÉ GÉNÉRIQUE À L'HORIZON 2017 ?

Le relèvement à 40 % du plafond légal des remises commerciales : quel impact cette mesure aura-t-elle sur les politiques d'approvisionnement et les relations commerciales entre pharmaciens et génériqueurs ?

Les pharmaciens sont-ils motivés et se sentent-ils prêts à assurer la substitution biosimilaire ? Quels avantages y voient-ils ? Quels sont les risques et les freins à lever ? Et qu'attendent-ils des « bio-génériqueurs » pour les accompagner dans cette nouvelle activité ?

+22%

LA CROISSANCE EN VOLUME DES VENTES DE BIOSIMILAIRES À L'OFFICINE EN 2013

Volume converti en UCD. Source : Sell in Gers

» MÉTHODOLOGIE DE L'ENQUÊTE

- › Entretiens menés auprès de dirigeants de laboratoires de génériques.
- › Phase qualitative d'entretiens approfondis auprès de 25 pharmaciens titulaires. Volet mené en partenariat avec l'EMBA Management et Marketing de la Pharmacie d'Officine de l'EM Strasbourg Business School.
- › Enquête quantitative on-line réalisée avec Celtipharm auprès d'un échantillon de 400 pharmaciens titulaires d'officine représentatifs du réseau officinal, constitué selon la méthode des quotas. Critères de représentativité : localisation géographique de l'officine, tranche de CA annuel et structure des ventes par taux de TVA, zone de chalandise et âge du titulaire. Traitement des données par tris à plat et tris croisés.

» UNE ÉTUDE RÉALISÉE EN PARTENARIAT AVEC CELTIPHARM

Les études, programmes et applications de Celtipharm sont directement exploités par les acteurs de santé, institutions, autorités, industriels et réseaux de professionnels de santé. Le premier panel temps réel (ventes/achats/stocks) en santé, constitué de 4 600 officines représentatives de l'ensemble des pharmacies françaises, est développé et exploité au sein du Centre d'Essais de Celtipharm. Face à la diminution des ressources en santé, Celtipharm propose à ses clients et partenaires une vision constructive : la Santé Raisonnée®. Partenaire de santé publique, Celtipharm analyse pour les autorités de santé - l'ANSM et HAS -, la consommation médicamenteuse des Français en ville.

LE MARCHÉ DES GÉNÉRIQUES ET BIOSIMILAIRES EN FRANCE

01. GÉNÉRIQUES ET BIOSIMILAIRES : LE MARCHÉ À L'HORIZON 2017

- Les orientations des politiques publiques en faveur des génériques : les évolutions du cadre réglementaire et des dispositions conventionnelles, les nouvelles orientations définies par l'Assurance maladie
- Les chiffres clés du marché en 2013-2014 : taux moyen de substitution générique, ventes en volume et en valeur, segmentation du marché par classes thérapeutiques, palmarès des laboratoires leaders
- Le marché des biosimilaires en médecine de ville et à l'hôpital (analyse des données ANSM, GERS et Celtipharm) : taille du marché, classes thérapeutiques et spécialités concurrencées, laboratoires et spécialités leaders
- Les perspectives de croissance chiffrées du marché à l'horizon 2017

02. LA SUBSTITUTION GÉNÉRIQUE ET BIOSIMILAIRE À L'OFFICINE : ENQUÊTE SUR LES PRATIQUES ACTUELLES DES PHARMACIENS ET PERSPECTIVES À L'HORIZON 2017

- L'adhésion des pharmaciens à leurs objectifs conventionnels de substitution, leurs opinions à l'égard des primes versées en 2014 (ROSP)
- Leurs prévisions de substitution en 2014 et à l'horizon 2017, les freins actuels à la substitution, les comportements de substitution selon la sévérité des pathologies et la complexité des traitements
- La substitution biosimilaire : adhésion des pharmaciens, intention de substituer selon les spécialités et les pathologies, freins identifiés et attentes en matière de services, image des « bio-généricueurs » auprès des pharmaciens

03. POSITIONNEMENT ET STRATÉGIES DE DIFFÉRENCIATION DES LABORATOIRES DE GÉNÉRIQUES ET DE BIOSIMILAIRES

- Les chiffres clés et les dynamiques de croissance des laboratoires sur la période 2009-2013
- Les stratégies de développement par croissance externe, les opérations de rapprochement entre opérateurs
- Les stratégies d'offre et les relais de croissance à l'activité générique « classique » : diversification des gammes, spécialisation dans les « value-added generics »
- Les stratégies d'investissement dans les biosimilaires : les forces en présence au niveau mondial et en France, les portefeuilles de produits commercialisés et en développement
- Le marketing de services à destination des pharmaciens et des patients
- Les dispositifs digitaux développés par les génériqueurs

BENCHMARK DES MODÈLES DE DÉVELOPPEMENT ET DES PERFORMANCES DE 12 LABORATOIRES DE GÉNÉRIQUES ET BIOSIMILAIRES

Actavis,
Arrow Génériques (Aurobindo),
Biogaran (Servier),
Cristers (Welcoop),

EG Labo (Stada),
Hospira,
Mylan,
Ranbaxy (Sun Pharma), Actavis,

Sandoz (Novartis),
Teva Santé,
Zentiva (Sanofi),
Zydus.



LES DERNIÈRES ÉTUDES DU SECTEUR

LES LABORATOIRES PHARMACEUTIQUES FACE À LA TRANSFORMATION DIGITALE

Juillet 2014

LE MARKET ACCESS DES DISPOSITIFS MÉDICAUX EN FRANCE

Juin 2014

LA VISITE MÉDICALE : QUELLES PERSPECTIVES DE RENOUVEAU À L'HORIZON 2017 ?

Mai 2014

LA CARTOGRAPHIE DU SYSTÈME DE SANTÉ EN FRANCE

Février 2014



Hélène Charrondière
Directrice du pôle
Pharmacie-Santé

hcharrondiere@lesechos.fr
Tél. : 01 49 53 89 18

Vous souhaitez disposer d'une étude sur-mesure, d'une analyse personnalisée ou d'une présentation orale de cette étude auprès de vos équipes ?

Hélène Charrondière est votre interlocutrice !

COMMANDE DE L'ÉTUDE GÉNÉRIQUES ET BIOSIMILAIRES

Version PDF - J1422A :

- Pour 1 utilisateur
3 450 € HT - 3 639,75 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 2 à 5 utilisateurs
4 485 € HT - 4 731,68 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 6 à 10 utilisateurs
5 175 € HT - 5 459,62 € TTC (TVA à 5,5%)
- Plus de 10 utilisateurs : Nous contacter
- Oui je souhaite recevoir un ou plusieurs exemplaires papier pour 345 € HT (TVA à 5,5%) l'unité, en plus de l'achat d'une version PDF.*
Nombre d'exemplaires : _____

Version papier - J14022

3 250 € HT - 3 428,75 € TTC (TVA à 5,5%)

Présentation orale par l'expert auprès de vos équipes :

Nous contacter pour un devis. Prestation possible seulement avec l'achat de l'étude.

Code mailing : J200INTEI

Personne à contacter pour l'envoi des licences et/ou papier

Nom : _____ Prénom : _____
Fonction : _____ Société : _____
Adresse : _____
Tél. : _____ E-mail : _____

Facturation :

Société : _____
Adresse : _____
Contact : _____

Règlement :

- Virement (RIB 31489/00010/00219548733/47
Crédit agricole - CIB)
- Chèque à l'ordre des Echos Business
- Carte bancaire sur lesechos-etudes.fr
- Règlement à réception de facture

Date : / /

Signature :

Les EchosÉTUDES

Service Clients - 16 rue du Quatre septembre - 75002 Paris
Tél. : 01 49 53 63 00 - Mail : etudes@lesechos.fr

WWW.LESECHOS-ETUDES.FR