

VOL 1 | AVRIL 2023

Le CA & Co. de la pharmacie décrypté



En collaboration avec



Un CA du réseau officinal en augmentation

CA officinal

+6%

janv. → fevr. 2023
vs janv. → fevr. 2022

Décomposition du CA officinal

2022

Prescriptions
de ville

50%

Prescriptions
hospitalières

30%

Ventes conseil

20%



Un CA des produits onéreux en croissance

- PFHT >1930€*

Evolution du CA HT généré par ces produits onéreux

+25%

janv. → fevr. 2023
vs janv. → fevr. 2022

Part du CA HT généré par ces produits onéreux

→ jan. 2022
→ déc. 2022



*Le Prix Fabricant Hors Taxes > 1930€ correspond aux taux de marge maximal pour le pharmacien

Un CA des produits onéreux en croissance

- CA >468,97€*

Evolution du CA HT généré par ces produits onéreux

+15%

janv. → fevr. 2023
vs janv. → fevr. 2022

Part du CA HT généré par ces produits onéreux

jan. 2022
→ déc. 2022



*Le CA > 468,97€ correspond au taux de marge maximal pour le grossiste

Une vaccination contre la grippe qui finit fort

Début de la campagne de
vaccination : **18 octobre 2022**

Nombre de doses *injectées*

+1%

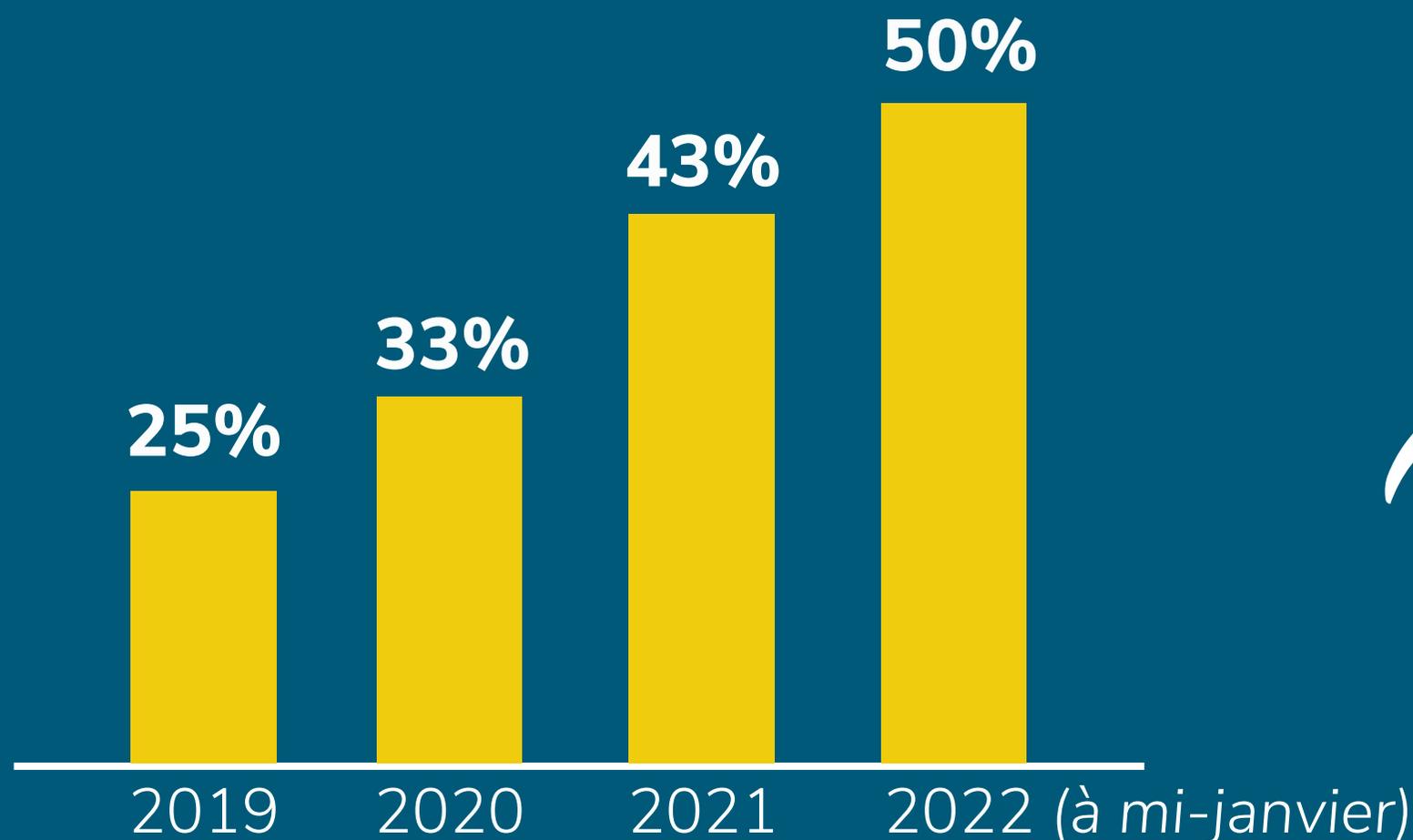
campagne 2022
vs campagne 2021

Personnes de plus de 65
ans vaccinées

67%

Le pharmacien : acteur majeur de la vaccination

Part des vaccinations effectuées à l'officine



Nouvelles missions : des pharmaciens impliqués et moteurs

Nb. d'officines ayant distribué au moins 1 kit de dépistage du cancer colorectal



Nb. d'officines ayant réalisé au moins 1 entretien femme enceinte



Amoxicilline : antibiotique de 1ère ligne

Prescription d'amoxicilline

+40%

février 2023
vs février 2022

+25%

2022
vs 2021

Des prescriptions et délivrances qui se maintiennent malgré les tensions d'approvisionnement

Des pathologies hivernales plus nombreuses

Nombre de produits vendus

janv. → févr. 2023
vs janv. → févr. 2022

- +20%** Antibactériens
voie générale
- +18%** Rhinologie, antitussifs,
expectorants
- +13%** Analgésiques
- +11%** Produits désordres
intestinaux



Un segment conseil en bonne santé

Evolution du CA des ventes conseil

+12%

2022
vs 2021

+1%

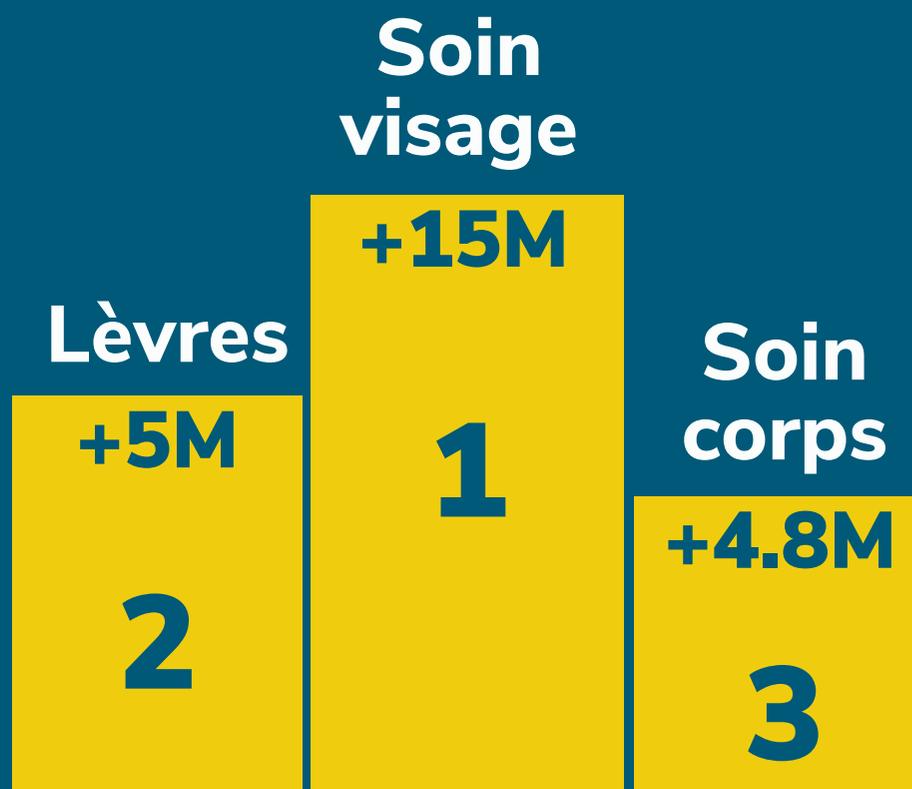
janv. → fevr. 2023
vs janv. → fevr. 2022

Un début d'année stable vs 2022

Un beau début d'année pour la dermocosmétique

Top 3 des segments les plus contributeurs à la croissance

janv. → fevr. 2023
vs janv. fevr. 2022



Le remboursable sur une bonne dynamique

Top 5 des classes contributrices à la croissance

janv. → févr. 2023
vs janv. → févr. 2022

+45M€	Inhibiteurs interleukine
+41M€	Autres produits SNC
+36M€	Antineoplasiq. Inhib. protéine kinase
+20M€	Antidiabétiques
+19M€	Vaccins bactériens

Top 5 des classes contributrices à la décroissance

janv. → févr. 2023
vs janv. → févr. 2022

-11M€	Antidiabétiques
-6M€	Anticulcéreux
-5M€	Produits sclérose en plaque
-3M€	Héparines
-2M€	Antiacnéiques voie orale

Des ventes conseil nutrition & santé en croissance

Top 10 des classes contributrices à la croissance nutrition & santé

janv. → févr. 2023
vs janv. → févr. 2022

+16M€	Toux	+4M€	Nez bouché
+15M€	Mal de gorge	+4M€	Sommeil
+8M€	Rhume	+4M€	Plaie
+6M€	Equilibre digestif	+3M€	Isotoniques
+5M€	Confort respiratoire	+2M€	Diarrhée

Des ventes conseil de compléments alimentaires en croissance

Top 5 des classes contributrices à la croissance

janv. → févr. 2023
vs janv. → févr. 2022

+10M€	Toux
+5M€	Mal de gorge
+5M€	Equilibre digestif
+4M€	Sommeil
+3M€	Confort respiratoire

Top 5 des classes contributrices à la décroissance

janv. → févr. 2023
vs janv. → févr. 2022

-2M€	Perte de poids
-1M€	Reminéralisation
-1M€	Immunité
-0.1M€	Cheveu fin, fragile, abîmé
-0.1M€	Métabolisme thyroïdien

BANDE DU BAS