

Une étude publiée en juin dernier par le cabinet Direct Research, « Le marché et le palmarès des laboratoires de génériques à l'officine en 2012 », identifie les leviers du référencement des génériqueurs et recense les opinions des titulaires après la publication de l'avenant générique de la convention. Concernant les génériqueurs, un groupe d'une vingtaine d'opérateurs s'est clairement dessiné ces dernières années, constituant l'essentiel de l'offre sur le marché français. Décryptage.

par Isabelle Guardiola et François Pouzaud.

Photos : Zabou Carrière

GÉNÉRICOSCOPIE

Dans le palmarès 2012 du cabinet d'études Direct Research ⁽¹⁾, créé par le groupe Direct Medica, les cinq premiers acteurs du marché (Mylan, Biogaran, Teva, Zentiva et Sandoz) remportent logiquement le plus grand nombre de suffrages de pharmaciens sur les critères de compétitivité étudiés, avec le plus souvent des taux de réponses homogènes et conformes à leurs parts de marché respectives. Ces résultats sont influencés par la forte concentration du secteur puisque le trio de tête capte à lui seul 70 % du marché des génériques en valeur en 2011. « Sauf croissance externe, les parts de marché ne seront pas ou peu bouleversées », remarque Hélène Charrondièrre, responsable des études et du conseil chez Direct Medica. « Malgré tout, de nouveaux acteurs peuvent entrer sur ce marché en tant que sous-traitants, façonniers ou fabricants de principes actifs, en produisant au meilleur coût possible pour leur compte », souligne le P^r Claude Le Pen, économiste de la santé. Dans un marché concentré, les pharmaciens rationalisent leurs achats en réduisant le nombre



de leurs partenaires : trois quarts d'entre eux déclarent travailler avec seulement deux ou trois génériqueurs. Le pourcentage grimpe à 93 % pour les officines ne travaillant qu'avec deux génériqueurs et tombe à 71 % pour celles avec trois. « Les achats auprès de multiples fournisseurs progressent légèrement, même si les offres commerciales incitent à rester fidèle au même fournisseur », indique Erick Roche, président de Teva Laboratoires en France. » Biogaran est le plus souvent cité par les pharmaciens (27 %) comme étant leur principal génériqueur, devant Mylan. Sandoz se hisse à la 3^e place (13 % des citations) devant Teva (12 %) mais il n'est pas autant cité dans un rôle de second acteur (5^e avec seulement 8 % de citations, derrière Zentiva avec 13 % de réponses). Leadership ne rime donc pas nécessairement avec une pénétration forte dans les pharmacies. Parmi les répondants, la moitié déclare être client de Biogaran et de manière prépondérante (54 % des cas) comme premier client de ce laboratoire. La filiale de Servier est le laboratoire de génériques le mieux référencé en premier par les pharmaciens, mais Mylan a le portefeuille clients le plus large. Teva n'est référencé comme génériqueur principal que dans 35 % des cas, en dépit d'une base client importante.

Les dix premiers acteurs du marché couvrent 60 % du Répertoire

« Il est très difficile de gagner des clients principaux et plus facile de prendre pied chez des pharmaciens en seconde ou troisième ligne, explique Erick Roche. Être génériqueur principal coûte cher et ne représente pas forcément un modèle de rentabilité. Il n'est pas es-

« Les achats auprès de multiples fournisseurs progressent légèrement. »

Erick Roche (Teva Laboratoires)



sentiel en soi d'occuper cette place, la diffusion numérique [la part de marché prise par un acteur est conditionnée par le nombre de points de vente où il est présent, NdlR] important plus. » Pascal Brière, président de Biogaran, partage la même analyse : « Notre stratégie de différenciation par les services, la mise à disposition d'outils et une forte présence auprès des pharmaciens expliquent notre leadership en tant que génériqueur principal. Aujourd'hui, la seule façon d'élargir sa base clients est d'être référencé par de nouveaux clients comme génériqueur occasionnel. » Frédéric Collet, P-DG de Sandoz France, a une vision dynamique du marché : « Pour aller chercher des positions fortes, il faut être un acteur complet, performant sur les critères clés de succès : la qualité des produits, l'étendue du portefeuille, la relation client, la qualité et la formation des équipes, la supply chain ⁽²⁾, la notoriété du laboratoire, etc. » Notons que des acteurs plus modestes comme EG Labo et Zydus travaillent certes avec moins de pharmacies mais ont tissé avec elles un partenariat plus fort puisque respectivement 55 % et 54 % de ces pharmacies-là leur confient le plus gros de leurs achats. A cet égard, 70 % des pharmaciens interrogés déclarent avoir passé un accord de volume à ●●●



●●● l'année avec leur génériqueur principal. La répartition du marché est figée, un statu quo entretenu par l'application de la nouvelle convention pharmaceutique qui prévoit une dispensation stabilisée du générique auprès des personnes âgées. « Il y a cinq freins au changement qui expliquent que les parts de marché sont peu labiles, analyse Erick Roche. Une trop grande dispersion des achats prive le pharmacien des meilleures offres commerciales, la gestion informatique devient très lourde en présence de multiples partenaires, les patients sont attachés à une marque de génériques et les pharmaciens à la qualité de la relation avec leur délégué pharmaceutique et à l'image de marque du laboratoire. » La stabilité des relations commerciales est importante. Seuls un tiers des titulaires ont changé de génériqueur principal au cours des trois dernières années. Les raisons en sont majoritairement des conditions commerciales jugées plus assez attractives (59 %), la rupture d'un accord de distribution avec le groupement ou le grossiste du pharmacien (34 %), une offre de services devenue insuffisante (24 %), une détérioration de la logistique de distribution et des approvisionnements (21 %) et, enfin, un catalogue produits trop étroit (16 %). « La croissance d'un génériqueur tient, entre autres, à la taille de son portefeuille, les dix premiers acteurs du marché français couvrant chacun 60 % du Répertoire », souligne Frédéric Collet.

Les autogénériques ne font pas recette auprès des titulaires

Les autogénériques des princeps dont le brevet vient d'expirer ne font pas l'unanimité des pharmaciens puisque 44 % seulement en référencent. En dépit de leurs avantages (même succession d'étapes de fabrication sur le même site de production, garantie pour le client d'avoir exactement le même médicament), les autogénériques se heurtent au fait que leurs ventes déjouent les accords de volume passés avec leurs principaux

« La fidélité à une marque rend obsolète l'auto-générique. »

Claude Le Pen (économiste de la santé)



fournisseurs et que leur promotion auprès des clients peut jeter le discrédit sur les génériques classiques et compliquer de fait leur délivrance. De plus, selon l'étude, plus les titulaires substituent de manière importante, moins ils référencent les autogénériques. Inversement, ceux qui ont le plus de mal à faire accepter les génériques (taux de substitution inférieur à 75 %) en sont les plus friands. Un pharmacien sur deux les boude en raison principalement de conditions commerciales moins alléchantes (seuls 20 % des sondés les jugent attractives).

Même si 73 % des pharmaciens les référençant avancent une meilleure acceptation par les clients, le statut d'autogénérique n'est pas un rempart contre l'actuelle crise de confiance puisque leurs ventes évoluent en ligne avec celles des génériques classiques. En outre, leurs arguments n'ont plus la même force depuis la promulgation de la loi du 29 décembre 2011. En effet, son article 42 autorise un générique à être la copie conforme d'un princeps au niveau de ses caractères organoleptiques (forme, taille, couleur). « L'Agence nationale de sécurité du médicament et des produits de santé a interdit l'appellation d'autogénérique qui est un non-sens puisque par principe les médicaments génériques sont équivalents entre eux », rappelle Pascal Brière. « La fidélité à une marque rend obsolète l'autogénérique », complète Claude Le Pen.

Les génériqueurs contraints de renouveler rapidement leur portefeuille produits

Les génériqueurs misent beaucoup sur leur portefeuille de produits pour s'imposer. Ils privilégient majoritairement les gammes les plus larges possibles, couvrant presque l'intégralité du champ du Répertoire. A ce jeu, Mylan est le plus fort (40 % des citations) devant Biogaran (25 %), Teva (16 %) et Sandoz (8 %). Les génériqueurs sont contraints à un renouvellement rapide de leur portefeuille, nécessitant d'anticiper la tombée



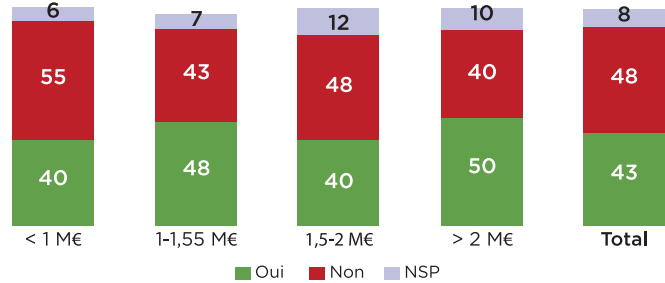
dans le domaine public des princeps à forts volumes de ventes mais aussi de proposer des produits en exclusivité. Ces derniers servent à sortir de la concurrence par les prix et de la banalisation des offres (de par leur similarité). Sur ce registre, Biogaran et Mylan sont au coude à coude (27 et 28 % de citations), loin devant Teva et Sandoz (9 % chacun). Enfin, ressource essentielle pour les officines, les remises ne sont pas un facteur différenciant : 83 % des pharmaciens sont satisfaits des conditions commerciales. Les leaders du marché sont les mieux armés pour consentir les meilleures remises, exception faite de Zentiva, relégué à la 8^e place.

La palme des meilleurs services décernée à Biogaran

Tous les laboratoires de génériques ont fait du service un axe majeur de leur politique. Cette surenchère montre que la bataille entre les acteurs est rude. Biogaran est considéré par un tiers des répondants comme apportant le meilleur dispositif d'accompagnement à la substitution. Autre critère, les laboratoires sont très présents sur les formations. Avec 29 % de citations, Mylan arrive en tête. Comme toujours, ce sont celles les plus concrètes, proches des attentes des titulaires et des équipes officinales qui rallient le plus de suffrages. Concernant l'offre sur les dispositifs de prévention et de dépistage, Biogaran reprend la main grâce au succès rencontré par le Kit sécurité pour organiser l'armoire à ●●●

La rémunération individualisée « à la performance » va-t-elle inciter à substituer plus fortement que ne le font actuellement les pharmaciens ?

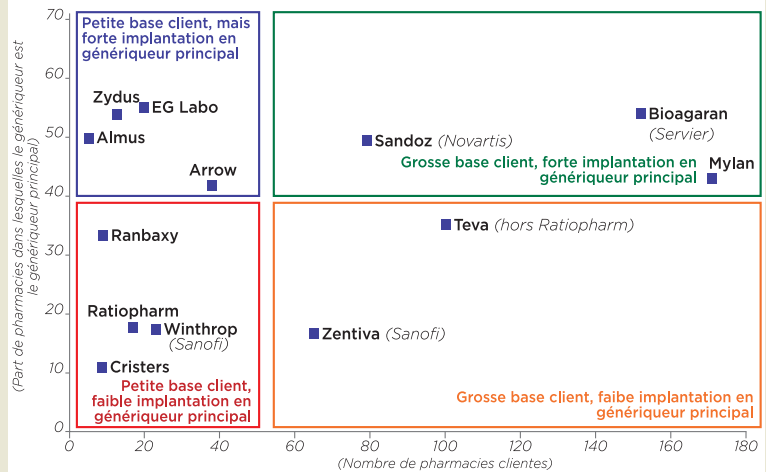
(en %)



Source : Direct Research

Quels sont les principaux génériqueurs avec lesquels travaillent les pharmaciens ?

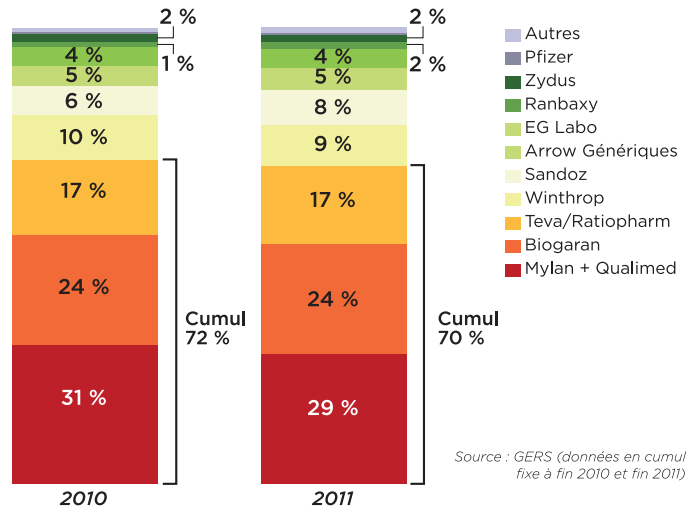
(en %)



Source : Direct Research

Parts de marché des génériqueurs sur le marché officiel

(en valeur)



Source : GERS (données en cumul fixe à fin 2010 et fin 2011)

●●● pharmacie, par la mallette Medikid, conçue pour accompagner dans leurs déplacements les enfants qui suivent un traitement, ainsi que par sa campagne d'information pour éviter à la femme d'oublier sa pilule.

Les commandes en direct bientôt en perte de vitesse

Les enjeux de la bataille autour de la maîtrise des approvisionnements se déplacent de plus en plus vers les intermédiaires de la distribution

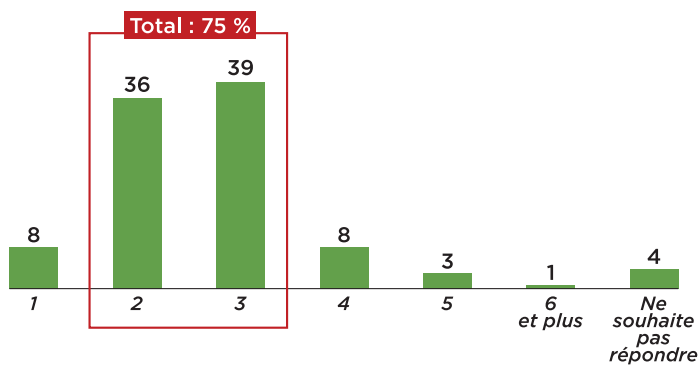
(grossistes-répartiteurs, groupements) et les nouvelles modalités de prise de commande (voir infographie ci-dessous). Le direct avec prise de commande par le délégué pharmaceutique a toujours la faveur (81 %), les achats chez le répartiteur aux conditions du direct rallient deux tiers des pharmaciens, les achats classiques auprès du grossiste et via une plate-forme de groupement un peu moins (respectivement 59 % et 47 %). Les commandes par Internet et en direct par une plate-forme téléphonique restent marginales (11 % et 9 %), mais 18 % des pharmaciens sont disposés à commander en ligne, dont 5 % en cas d'incitations financières. Dans l'avenir, la part du direct devrait baisser au profit des accords entre génériqueurs et grossistes. Les groupements disposant d'une plate-forme de distribution en propre récupéreront à terme une part plus importante des commandes, dans un scénario de refonte globale de l'organisation de la distribution du médicament. L'un des défis essentiels consiste à mettre en place des accords permettant d'optimiser la multiplicité des circuits tout en ménageant les conflits d'intérêts éventuels. Ces préoccupations se retrouvent dans les souhaits des pharmaciens de travailler équitablement d'ici trois ans aux conditions du direct via le grossiste (27 % des intentions), avec le groupement (22 %), en direct avec le délégué (22 %).

Demier aspect abordé de la relation commerciale : les approvisionnements. Une logistique de distribution efficace et fiable, tournée vers le client, de qualité irréprochable, fait partie des facteurs clés de succès et de satisfaction de la clientèle identifiés par les laboratoires. Les leaders du marché, Mylan et Biogaran, semblent mieux satisfaire les pharmaciens que leurs concurrents sur les délais de livraison, le respect des commandes et la gestion des retours. « La supply chain est un enjeu fort du marché d'aujourd'hui et de demain, estime Pascal Brière, car les acteurs n'ont pas envie que leurs clients aillent se dépanner ailleurs sur les molécules manquantes. » Selon lui, l'accord « tiers payant contre génériques » favorise les acteurs qui ont capacité à absorber les à-coups du marché et les variations des volumes de commandes des pharmaciens d'un mois sur l'autre.

Dans un marché à l'avenir sans surprise, la réactivité sera toujours un gage de succès. Et puis, comme le conclut Claude Le Pen : « Les derniers blockbusters seront génériques à l'échéance 2015. Dans un marché du générique en perte de croissance au-delà de cette date, les acteurs chercheront à prendre des parts de marché à la concurrence en se différenciant par la qualité et les services. Leur avenir sera lié à leur capacité de digérer la maturité du marché et de se projeter vers d'autres modèles d'activité. » **F.P.**

Avec combien de génériqueurs travaillez-vous actuellement ?

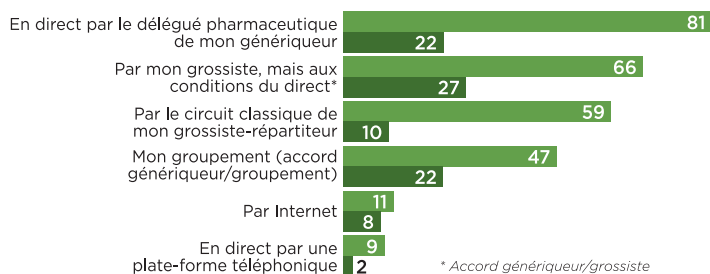
(en %)



Par quels moyens passez-vous vos commandes de médicaments génériques ?

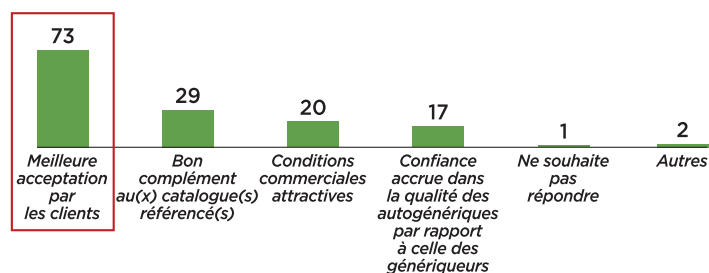
Dans les 2 à 3 prochaines années, quel canal d'approvisionnement pensez-vous privilégier pour l'achat de médicaments génériques ?

(en %)



Pour quelles raisons référez-vous des autogénériques ?

(en %)



(1) Etude réalisée du 13 au 20 avril 2012 auprès de 300 titulaires.

(2) Stratégie d'organisation d'approvisionnement, anticipation des besoins du marché.



OPINIONS ET PRATIQUES

DES TITULAIRES ENTRE CONFIANCE ET RÉSIGNATION

L'étude Direct Research a recensé également les opinions des titulaires au lendemain de la signature de la convention et à l'aube de la systématisation du dispositif « tiers payant contre génériques ». Et rappelle leur scepticisme d'alors. Retour sur la mise en place parfois laborieuse de ce dispositif sur le terrain et premier bilan quelques mois plus tard.

Au lendemain de la signature de la convention, les titulaires affichaient un certain scepticisme quant à leur faculté à atteindre l'objectif annuel de substitution et sur l'intérêt de la rémunération « à la performance », selon l'étude Direct Research. Qu'en est-il de leurs pratiques et opinions, quelques mois après l'application

systématique du dispositif « tiers payant contre génériques » ? En avril, on présentait aux pharmaciens la facture : 85 % de substitution à atteindre pour fin 2012. Les chiffres de l'étude Direct Research rappellent leur scepticisme : 60 % des titulaires interrogés jugent ce taux peu réaliste à atteindre à l'échelle de l'ensemble de la profession. On partait alors de 71 % en moyenne

nationale... « Un vrai travail qui ne doit pas être sous-estimé, souligne Philippe Gaertner, président de la FSPF. On est sur la tranche du sommet, la plus difficile. » Signataire de la convention, il affirme que ce taux a été décidé de façon unilatérale : « Nous ne proposons pas du 75 %. Pour qu'il ait un sens, il fallait que ce taux soit supérieur à celui déjà atteint de 82 %. » Plus réservée est Françoise Daligault, présidente de l'UNPF : « Je trouve l'objectif énorme, on aurait pu mettre un palier inférieur, au moins pour cette année, et je ne suis pas convaincue, loin de là, que tout le monde bénéficiera de la prime à la performance... »

Un pessimisme qui rejoint l'avis de certains pharmaciens. Delphine Chadoutaud, instal- ●●●

« Je passe un temps fou à argumenter au comptoir. »

Sandrine Dazin, titulaire à Saint-Amand-les-Eaux

●●● lée à Orsay (Essonne), dit se sentir « prise en otage » : « Si on me laissait faire mon métier, mon taux de substitution à 70 % me conviendrait parfaitement. Vouloir dépasser à tout prix les 80 % devient dangereux. On a beau prendre des précautions, j'ai vu un monsieur prendre le médicament de son épouse, ou inversement, et des infirmières rechigner à utiliser les génériques... Les syndicats ont signé sur la peur. »

« J'ai le sentiment de faire marche arrière »

Pour autant, chacun s'y est mis. « En deux mois et demi, on est passé de 71 à 81 % de substitution, c'est exceptionnel ! », se félicite Gilles Bonnefond, président de l'USPO, qui estime que « l'on mesure qu'un accord est bon à ses résultats », et que « le sentiment d'incertitude qui accompagnait les pharmaciens devrait s'estomper ». La progression, qu'il qualifie de « spectaculaire », a été louée par les pouvoirs publics. « Je voudrais saluer le rôle des pharmaciens sur la place plus grande qu'ont progressivement pris les génériques, même si aujourd'hui nous devons aller plus loin », a déclaré Marisol Touraine le 5 octobre dernier lors de la journée de ren-



trée du Centre national des professions libérales de santé.

Sur le terrain, les pharmaciens témoignent de débuts un peu difficiles, comme Patrick Fabry, titulaire à Plouhinec (Finistère) : « En août, nous accueillions beaucoup de touristes et personne n'était au courant de l'application du dispositif. » Avec un taux de substitution qui a frôlé les 87 % en 2011, avant une baisse à 83 % en début d'année, il se montre confiant : « Grâce aux blockbusters entrés au Répertoire, on peut y parvenir. C'est plus difficile de travailler sur certaines molécules, comme par exemple les immunosuppresseurs : nous nous confrontons

à une totale opposition des services de greffes qui nous demandent de suivre le traitement initié. »

Lancement laborieux également pour Sandrine Dazin, installée à Saint-Amand-les-Eaux (Nord). Elle est passée de 79 % en mars à 68 % en juillet, avec une application du « tiers payant contre génériques », obligatoire au 1^{er} septembre : « Les trois quarts de mes clients l'ont appris par les médias, sans que la consigne ne soit très bien expliquée et j'observe une flambée d'ordonnances estampillées "non substituable". J'ai le sentiment de faire marche arrière. Je passe un temps fou à argumenter au comptoir :





cela fait des années que les génériques sont sur le marché mais j'ai l'impression que c'est maintenant que l'on doit tout expliquer aux patients. » En cause, les médecins qui ne jouent pas le jeu, les chirurgiens-dentistes qui ne veulent pas générer les antibiotiques... et les consignes floues de la CPAM : « Le délégué de l'Assurance maladie nous a expliqué que l'on ne devait pas trop bouleverser les habitudes des patients CMU et qu'il valait mieux donner le princeps plutôt que de risquer une non-prise de traitement ou une seconde visite du patient pour se faire prescrire une molécule non généricable », poursuit Sandrine Dazin.

Des primes encore très abstraites

Autre résultat traduisant le pessimisme de la profession : près de 60 % d'officinaux se disent favorables à la rémunération « à la performance » (notamment ceux qui sont certains de toucher leur prime), mais, paradoxalement, ils ne sont que 43 % à considérer qu'elle sera une incitation positive à la substitution. « Le jour où ils toucheront le premier versement, reposons-leur la question : abandonne-t-on ? », ironise Philippe Gaertner, qui incite les pharmaciens à suivre les résultats molécule par molécule : « Surtout celles dont les chiffres étaient inférieurs sur le dernier semestre 2011. C'est sur elles que la capacité de progression est forte et leur permettra d'accéder à une prime plus élevée. » Même conseil donné par Gilles Bonnefond : « Les pharmaciens doi-

« Les pharmaciens doivent chercher des niches et des molécules qu'ils ne substituent pas. »

Gilles Bonnefond (USPO)

vent sortir des 31 molécules prioritaires et chercher des niches et des molécules qu'ils ne substituent pas. » Le président de l'USPO estime que le paiement « à la performance » reste encore abstrait, mais que les premières stimulations présentées aux pharmaciens par les caisses le rendront plus concret : « Les pharmaciens sont aguerris aux logiciels de suivi et d'accompagnement, et je pense que rapidement ils vont regarder s'ils peuvent améliorer leurs outils pour substituer davantage. Par ailleurs, il ne faut pas oublier que ces paiements à la performance concernent toutes les professions de santé. C'est important que les pharmaciens soient dans une dynamique collective et pas à part, comme toujours. »

S'engager pour éviter un mauvais bilan 2012

Un conseil déjà suivi de longue date par Jean-François et Claire Le Quéré, titulaires au Barp (Gironde), qui, avec leur laboratoire partenaire, regardent les résultats en détail et les transmettent à l'équipe pour « faire des efforts sur les molécules en berne ». Leur taux a bondi de 78 à 83 % entre juin et juillet, dès l'application

du dispositif. Dans ce canton semi-rural, les pharmaciens se sont concertés et ont pris l'initiative de contacter tous les médecins et d'informer unilatéralement leurs patients. Grâce à l'automate Apoteka, dont est équipée la pharmacie Le Quéré, en tapant le nom du princeps, sa DCI sort automatiquement ainsi que le nom du générique inscrit au Répertoire. La liste est mise à jour minutieusement avec les nouvelles sorties.

Même effort de dynamisation des ventes chez Delphine Chadoutaud, dont l'une des préparatrices a mis en avant les molécules prioritaires dans les tiroirs et qui use de pédagogie avec ses patients, avec une attention particulière à certains publics comme les infirmières ou les personnes âgées : « On leur prépare des tableaux pour leur simplifier la vie, comme si le générique avait toujours été le médicament utilisé.

On repart à zéro ! Mais tous les pharmaciens ne sont pas logés à la même enseigne. Ainsi, à Orsay les gens ont un pouvoir d'achat très important et ne sont pas gênés par l'avance des frais. » Chaque mot a son importance, confirme Jean-François Quéré : « On ne dit pas "Cela ne vous dérange pas ?" ou "Est-ce que vous acceptez ce générique ?", mais on présente la boîte en y inscrivant le nom du princeps. Inutile de poser un second problème au patient – il est déjà malade ! – en le plongeant dans la confusion. Nous avons fait six ans d'études pour devenir spécialistes du médicament, c'est à nous d'être clairs. De même qu'il est inutile d'insister face à un patient réfractaire au générique. »

Alors, tous sur la même ligne, tous confiants ou tous résignés ? « On s'engage parce que l'on veut éviter un bilan 2012 catastrophique », observe Delphine Chadoutaud. « Les calculs sont complexes*, s'inquiète Patrick Fabry. On n'en est pas du tout maîtres et l'Assurance maladie, à cet égard, est juge et partie. C'est elle qui va décider si on est performants et nous payer ! »

I.G.

* Voir « Le Moniteur » n° 2950 (« Comment calculer vos primes »).