La pharmacie vétérinaire à l'officine : actualités et perspectives de développement

Élise Deloison

▶ **To cite this version:**

Élise Deloison. La pharmacie vétérinaire à l'officine : actualités et perspectives de développement. Sciences pharmaceutiques. 2019. dumas-02171920

HAL Id: dumas-02171920

https://dumas.ccsd.cnrs.fr/dumas-02171920

Submitted on 3 Jul 2019

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Faculté de Pharmacie
Aix*Marseille Université

THESE

PRESENTEE ET PUBLIQUEMENT SOUTENUE DEVANT LA FACULTE DE PHARMACIE DE MARSEILLE

LE 1er juillet 2019

PAR

Mme Elise DELOISON

Née le 29 septembre 1992 à Amiens

EN VUE D'OBTENIR

LE DIPLOME D'ETAT DE DOCTEUR EN PHARMACIE

TITRE :

LA PHARMACIE VETERINAIRE À L'OFFICINE : ACTUALITES ET PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT

JURY :

Président :	Mme le Professeur Frédérique GRIMALDI
Membres :	M. le Docteur Albert DARQUE, directeur de thèse
	Mme le Docteur Claire BORG BRUSCHINI

Université d'Aix-Marseille – Faculté de Pharmacie – 27 bd Jean Moulin – CS 30064 - 13385 Marseille cedex 05 - France
Tél. : +33 (0)4 91 83 55 00 - Fax : +33 (0)4 91 80 26 12

Faculté de Pharmacie
Aix-Marseille Université

27 Boulevard Jean Moulin – 13385 MARSEILLE Cedex 05
Tel. : 04 91 83 55 00 – Fax : 04 91 80 26 12

ADMINISTRATION :

Doyen :	Mme Françoise DIGNAT-GEORGE
Vice-Doyens :	M. Jean-Paul BORG, M. François DEVRED, M. Pascal RATHELOT
Chargés de Mission :	Mme Pascale BARBIER, M. David BERGE-LEFRANC, Mme Manon CARRE, Mme Caroline DUCROS, Mme Frédérique GRIMALDI
Conseiller du Doyen :	M. Patrice VANELLE
Doyens honoraires :	M. Jacques REYNAUD, M. Pierre TIMON-DAVID, M. Patrice VANELLE
Professeurs émérites :	M. José SAMPOL, M. Athanassios ILIADIS, M. Jean-Pierre REYNIER, M. Henri PORTUGAL
Professeurs honoraires :	M. Guy BALANSARD, M. Yves BARRA, Mme Claudette BRIAND, M. Jacques CATALIN, Mme Andrée CREMIEUX, M. Aimé CREVAT, M. Bernard CRISTAU, M. Gérard DUMENIL, M. Alain DURAND, Mme Danielle GARÇON, M. Maurice JALFRE, M. Joseph JOACHIM, M. Maurice LANZA, M. José MALDONADO, M. Patrick REGLI, M. Jean-Claude SARI
Chef des Services Administratifs :	Mme Florence GAUREL
Chef de Cabinet :	Mme Aurélie BELENGUER
Responsable de la Scolarité :	Mme Nathalie BESNARD

DEPARTEMENT BIO-INGENIERIE PHARMACEUTIQUE
Responsable : Professeur Philippe PICCERELLE

PROFESSEURS

BIOPHYSIQUE	M. Vincent PEYROT M. Hervé KOVACIC
GENIE GENETIQUE ET BIOINGENIERIE	M. Christophe DUBOIS
PHARMACIE GALENIQUE, PHARMACOTECHNIE INDUSTRIELLE, BIOPHARMACIE ET COSMETIQUE	M. Philippe PICCERELLE

MAITRES DE CONFERENCES

BIOPHYSIQUE	M. Robert GILLI Mme Odile RIMET-GASPARINI Mme Pascale BARBIER M. François DEVRED Mme Manon CARRE M. Gilles BREUZARD Mme Alessandra PAGANO
GENIE GENETIQUE ET BIOTECHNOLOGIE	M. Eric SEREE-PACHA Mme Véronique REY-BOURGAREL
PHARMACIE GALENIQUE, PHARMACOTECHNIE INDUSTRIELLE, BIOPHARMACIE ET COSMETOLOGIE	M. Pascal PRINDERRE M. Emmanuel CAUTURE Mme Véronique ANDRIEU Mme Marie-Pierre SAVELLI
NUTRITION ET DIETETIQUE	M. Léopold TCHIAKPE

A.H.U.

THERAPIE CELLULAIRE	M. Jérémy MAGALON

ENSEIGNANTS CONTRACTUELS

ANGLAIS	Mme Angélique GOODWIN

DEPARTEMENT BIOLOGIE PHARMACEUTIQUE

Responsable : Professeur Philippe CHARPIOT

PROFESSEURS

BIOCHIMIE FONDAMENTALE, MOLECULAIRE ET CLINIQUE	M. Philippe CHARPIOT
BIOLOGIE CELLULAIRE	M. Jean-Paul BORG
HEMATOLOGIE ET IMMUNOLOGIE	Mme Françoise DIGNAT-GEORGE Mme Laurence CAMOIN-JAU Mme Florence SABATIER-MALATERRE Mme Nathalie BARDIN
MICROBIOLOGIE	M. Jean-Marc ROLAIN M. Philippe COLSON
PARASITOLOGIE ET MYCOLOGIE MEDICALE, HYGIENE ET ZOOLOGIE	Mme Nadine AZAS-KREDER

MAITRES DE CONFERENCES

BIOCHIMIE FONDAMENTALE, MOLECULAIRE ET CLINIQUE	Mme Dominique JOURDHEUIL-RAHMANI M. Thierry AUGIER M. Edouard LAMY Mme Alexandrine BERTAUD Mme Claire CERINI Mme Edwige TELLIER M. Stéphane POITEVIN
HEMATOLOGIE ET IMMUNOLOGIE	Mme Aurélie LEROYER M. Romaric LACROIX Mme Sylvie COINTE
MICROBIOLOGIE	Mme Michèle LAGET M. Michel DE MEO Mme Anne DAVIN-REGLI Mme Véronique ROUX M. Fadi BITTAR Mme Isabelle PAGNIER Mme Sophie EDOUARD M. Seydina Mouhamadou DIENE
PARASITOLOGIE ET MYCOLOGIE MEDICALE, HYGIENE ET ZOOLOGIE	Mme Carole DI GIORGIO M. Aurélien DUMETRE Mme Magali CASANOVA Mme Anita COHEN
BIOLOGIE CELLULAIRE	Mme Anne-Catherine LOUHMEAU

A.H.U.

HEMATOLOGIE ET IMMUNOLOGIE	M. Maxime LOYENS

DEPARTEMENT CHIMIE PHARMACEUTIQUE

Responsable : Professeur Patrice VANELLE

PROFESSEURS

CHIMIE ANALYTIQUE, QUALITOLOGIE ET NUTRITION	Mme Catherine BADENS
CHIMIE PHYSIQUE – PREVENTION DES RISQUES ET NUISANCES TECHNOLOGIQUES	M. Philippe GALLICE
CHIMIE MINERALE ET STRUCTURALE – CHIMIE THERAPEUTIQUE	M. Pascal RATHELOT M. Maxime CROZET
CHIMIE ORGANIQUE PHARMACEUTIQUE	M. Patrice VANELLE M. Thierry TERME
PHARMACOGNOSIE, ETHNOPHARMACOLOGIE, HOMEOPATHIE	Mme Evelyne OLLIVIER

MAITRES DE CONFERENCES

BOTANIQUE ET CRYPTOGAMIE, BIOLOGIE CELLULAIRE	Mme Anne FAVEL Mme Joëlle MOULIN-TRAFFORT
CHIMIE ANALYTIQUE, QUALITOLOGIE ET NUTRITION	Mme Catherine DEFOORT M. Alain NICOLAY Mme Estelle WOLFF Mme Elise LOMBARD Mme Camille DESGROUAS
CHIMIE PHYSIQUE – PREVENTION DES RISQUES ET NUISANCES TECHNOLOGIQUES	M. David BERGE-LEFRANC M. Pierre REBOUILLON
CHIMIE THERAPEUTIQUE	Mme Sandrine FRANCO-ALIBERT Mme Caroline DUCROS M. Marc MONTANA Mme Manon ROCHE
CHIMIE ORGANIQUE PHARMACEUTIQUE HYDROLOGIE	M. Armand GELLIS M. Christophe CURTI Mme Julie BROGGI M. Nicolas PRIMAS M. Cédric SPITZ M. Sébastien REDON
PHARMACOGNOSIE, ETHNOPHARMACOLOGIE, HOMEOPATHIE	M. Riad ELIAS Mme Valérie MAHIOU-LEDDET Mme Sok Siya BUN Mme Béatrice BAGHDIKIAN

MAITRES DE CONFERENCE ASSOCIES A TEMPS PARTIEL (M.A.S.T.)

CHIMIE ANALYTIQUE, QUALITOLOGIE ET NUTRITION	Mme Anne-Marie PENET-LOREC
CHIMIE PHYSIQUE – PREVENTION DES RISQUES ET NUISANCES TECHNOLOGIQUES	M. Cyril PUJOL
DROIT ET ECONOMIE DE LA PHARMACIE	M. Marc LAMBERT
GESTION PHARMACEUTIQUE, PHARMACOECONOMIE ET ETHIQUE PHARMACEUTIQUE OFFICINALE, DROIT ET COMMUNICATION PHARMACEUTIQUES A L'OFFICINE ET GESTION DE LA PHARMAFAC	Mme Félicia FERRERA

A.H.U.

CHIMIE ANALYTIQUE, QUALITOLOGIE ET NUTRITION	M. Mathieu CERINO

ATER

CHIMIE ANALYTIQUE	M. Charles DESMARCHELIER
CHIMIE THERAPEUTIQUE	Mme Fanny MATHIAS

DEPARTEMENT MEDICAMENT ET SECURITE SANITAIRE
Responsable : Professeur Benjamin GUILLET

PROFESSEURS

PHARMACIE CLINIQUE	Mme Diane BRAGUER M. Stéphane HONORÉ
PHARMACODYNAMIE	M. Benjamin GUILLET
TOXICOLOGIE GENERALE	M. Bruno LACARELLE
TOXICOLOGIE DE L'ENVIRONNEMENT	Mme Frédérique GRIMALDI

MAITRES DE CONFERENCES

PHARMACODYNAMIE	M. Guillaume HACHE Mme Ahlem BOUHLEL M. Philippe GARRIGUE
PHYSIOLOGIE	Mme Sylviane LORTET Mme Emmanuelle MANOS-SAMPOL
TOXICOCINETIQUE ET PHARMACOCINETIQUE	M. Joseph CICCOLINI Mme Raphaëlle FANCIULLINO Mme Florence GATTACECCA
TOXICOLOGIE GENERALE ET PHARMACIE CLINIQUE	M. Pierre-Henri VILLARD Mme Caroline SOLAS-CHESNEAU Mme Marie-Anne ESTEVE

A.H.U.

PHARMACIE CLINIQUE	M. Florian CORREARD
PHARMACOCINETIQUE	Mme Nadège NEANT

CHARGES D'ENSEIGNEMENT A LA FACULTE

Mme Valérie AMIRAT-COMBRALIER, Pharmacien-Praticien hospitalier

M. Pierre BERTAULT-PERES, Pharmacien-Praticien hospitalier

Mme Marie-Hélène BERTOCCHIO, Pharmacien-Praticien hospitalier

Mme Martine BUES-CHARBIT, Pharmacien-Praticien hospitalier

M. Nicolas COSTE, Pharmacien-Praticien hospitalier

Mme Sophie GENSOLLEN, Pharmacien-Praticien hospitalier

M. Sylvain GONNET, Pharmacien titulaire

Mme Florence LEANDRO, Pharmacien adjoint

M. Stéphane PICHON, Pharmacien titulaire

M. Patrick REGGIO, Pharmacien conseil, DRSM de l'Assurance Maladie

Mme Clémence TABELE, Pharmacien-Praticien attaché

Mme TONNEAU-PFUG, Pharmacien adjoint

M. Badr Eddine TEHHANI, Pharmacien – Praticien hospitalier

M. Joël VELLOZZI, Expert-Comptable

Mise à jour le 22 février 2018

Remerciements

À **Madame Frédérique Grimaldi**, Professeur à la faculté de Pharmacie de Marseille. Je vous remercie infiniment d'avoir accepté la présidence de cette thèse. C'est un grand honneur pour moi que vous soyez présente à ma soutenance.

À **Monsieur Albert Darque**, Pharmacien hospitalier à l'hôpital de la Conception et directeur de cette thèse. Je ne te remercierai jamais assez d'avoir accepté avec plaisir d'être mon maître de thèse, car je n'imaginais personne d'autre que toi à ce poste. Tu m'as beaucoup marqué par ton immense savoir, ton humanité et ta grande humilité. Merci pour la gaité que tu apportes à la PUI et les nombreuses discussions autour d'une bonne tasse de thé. Pour ce travail de thèse tu as su m'écouter, me rassurer et me guider. Encore un grand merci Albert.

À **Madame Claire Borg Bruschini**, Pharmacienne titulaire à la Pharmacie Borg. Merci de m'avoir accueilli dans ta pharmacie pour mon stage de 6ème année. Merci de m'avoir fait confiance et pour toutes les petites attentions. Je garderai en mémoire ta bonne humeur. Merci pour tout.

À mon **papa**, merci pour ta joie de vivre. Tu as toujours le mot pour me faire sourire. À nos nombreux fous rires. Merci pour ton écoute, ton aide précieuse, ton franc-parler. Merci d'avoir toujours été là pour moi, d'avoir toujours cru en moi. Je te remercie du plus profond de mon cœur d'être le père que tu es, qui pour moi est le meilleur. Je t'aime mon papounet.

À ma **maman**, merci de toujours trouver les mots pour me remonter le moral. Tu m'as toujours encouragé dans mes études (et nous savons bien toutes les deux à quel point elles ont été longues !). Tu m'as de nombreuses fois répété dans mes moments de doutes, que « le travail ça paie toujours ». Eh bien voilà maman tu avais raison, aujourd'hui me voilà sur le point de devenir docteur en Pharmacie. Merci ma magnifique maman d'être qui tu es. Tu es une femme courageuse et tu rayonnes par ta gentillesse. Je t'aime infiniment.

À **Florent**, mon frérot. J'espère te voir plus souvent une fois libérée de mes études. Et tu es le bienvenu quand tu veux dans le sud !

À **Simon**, mon franc-comtois qui m'a fait adorer Marseille. À notre rencontre il y a un an et demi qui a changé ma vie. Depuis ce jour-là je ne me vois pas avancer sans toi. Merci pour ton soutient infaillible dans tous mes (nombreux) moments de stress, d'être l'épaule sur laquelle je peux me reposer et l'oreille attentive à qui je peux me confier. Merci beaucoup pour ton aide dans cette thèse. Notre vie à deux ne fait que commencer et des jours radieux nous attendent. À notre amour. Je t'aime à l'infini mon chéri.

À **ma mamie Francine**, qui n'est malheureusement plus là aujourd'hui. Ton regard bienveillant, ton sourire, ta gentillesse, tes poésies, tes récits de voyage me manquent énormément. Mais je sais que tu es toujours là auprès de moi et tu dois être fière de moi.

À mes amies **Adèle et Claire**, merci pour votre éternel optimisme. Merci pour votre soutient. À nos pauses déjeuners sur le Vieux-Port. Mes années de fac n'auraient pas été les mêmes sans vous. J'espère qu'on passera encore de nombreux moments ensembles.

À mes amies, **Marie, Manon, Eloïse**, team groupe de TP 5 ! Merci d'être qui vous êtes, des amies en or qui ont égayé mes années d'études. À toutes ces soirées passées ensembles, que j'espère encore très nombreuses.

À **Aurélie, Carla, Mathilde, Christine, Matthieu**, merci pour tous les bons moments.

Merci à tous les pharmaciens qui ont répondu à mon enquête.

Merci à **Paul** et aux autres vétérinaires d’avoir répondu.

« L'UNIVERSITÉ N'ENTEND DONNER AUCUNE APPROBATION, NI IMPROBATION AUX OPINIONS ÉMISES DANS LES THÈSES. CES OPINIONS DOIVENT ÊTRE CONSIDÉRÉES COMME PROPRES À LEURS AUTEURS. »

LISTE DES ABRÉVIATIONS 3
LISTE DES TABLEAUX 4
TABLE DES FIGURES 5
INTRODUCTION 6
PARTIE I : LÉGISLATION PHARMACEUTIQUE VÉTÉRINAIRE 7
1. Loi n°75-409 du 29 mai 1975 7
2. Definition du medicament veterinaire 8
3. Categories de medicaments veterinaires 8
4. Autorisation de Mise sur le Marche 10
5. Cycle de vie du medicament veterinaire 10
5.1. Modifications 10
5.2. Extensions 11
5.3. Renouvellement 11
6. Etiquetage 11
7. Prescription 13
7.1. Après diagnostic ou suivi sanitaire 13
7.2. Mentions obligatoires d'une ordonnance vétérinaire 15
7.3. Prescription dans le cadre de la « cascade » 16
8. Delivrance 21
8.1. Par le vétérinaire 21
8.2. Par le pharmacien 22
9. Renouvellement 24
PARTIE II : MARCHÉ DU MÉDICAMENT VÉTÉRINAIRE 25
1.Au niveau mondial 25
1.1.Évolution du chiffre d'affaires 25
1.2.Répartition du chiffre d'affaires dans le monde 26
1.3.Répartition du chiffre d'affaires par espèces 27
2. À l'echelle de la France 28
2.1. La France, leader européen 28
2.2. Répartition du chiffre d'affaires par ayants droit 29
2.3. Répartition du chiffre d'affaires par classes thérapeutiques 31
2.4. Répartition du chiffre d'affaires par espèces 34
3.La part de marche detenue par les veterinaires 38
4.Le marche en officine 38
PARTIE III : PRATIQUE ACTUELLE DE LA PHARMACIE VÉTÉRINAIRE OFFICINALE 39
1.Bilan aupres des pharmaciens d'officine 39
1.1.Secteurs géographiques de l'enquête 39
1.2.Élaboration d'un questionnaire 40
1.3.Synthèse des résultats 50
1.3.1.Où se situe votre pharmacie ? 50
1.3.2.Si elle se trouve à Marseille précisez l'arrondissement : 51
1.3.3.Quel est le positionnement marketing de votre pharmacie ? 52
1.3.4.En moyenne toute saison de l'année confondue, combien de patients entrent chaque jour dans l'officine avec une demande de conseil ou une ordonnance liée à un animal ? 53
1.3.5.Quelle est la part en pourcentage de CA représentée par les ventes de produits/médicaments à usage vétérinaire ? 53
1.3.6.Où se situe le rayon vétérinaire dans votre officine ? 54
1.3.7.Sur combien de mètre(s) s'étend le rayon vétérinaire ? 54
1.3.8.Les produits les plus vendus (comme les antiparasitaires externes) occupent-ils la surface la plus importante de votre rayon ? 55
1.3.9.Concernant la disposition des produits dans ce rayon : 55
1.3.10.Cochez les catégories de produits présentes dans votre rayon vétérinaire : 56
1.3.11.Quelle est la fréquence journalière de demandes concernant un chat ? 56
1.3.12.Quelles sont les 3 catégories de produits/médicaments vétérinaires les plus vendues concernant les chats ? 57
1.3.13.Quelle est la fréquence journalière de demandes concernant un chien ? 57
1.3.14.Quelles sont les 3 catégories de produits/médicaments vétérinaires les plus vendues concernant les chiens ? 58
1.3.15.Comptez-vous enrichir le rayon vétérinaire chiens/chats à l'avenir, avec de la petfood notamment ? 59

1.3.16.Si vous avez répondu « non » ou « ne sait pas », justifiez pourquoi ? 59
1.3.17.Quels moyens utilisez-vous pour communiquer sur le rayon vétérinaire (plusieurs réponses possibles) ? 60
1.3.18.Selon vous en ce qui concerne les médicaments vétérinaires en vente libre quel(s) est (sont) votre (vos) plus gros concurrent(s) ? 61
1.3.19.Quelles sont les trois gammes de produits/médicaments vétérinaires où la concurrence est la plus forte d'après vous ? 61
1.3.20.Depuis le 11 mai 2012, la dispensation des spécialités vétérinaires à base de mégestrol et médroxyprogestérone destinées à la prévention des chaleurs est soumise à prescription obligatoire (liste I). Respectez-vous cette règle d'exonération dans votre officine ? 62
1.3.21.L'arrêté du 18 mars 2016 fixe une liste de substances antibiotiques d'importance critique qui sont autorisées en médecine vétérinaire. Depuis le 1er avril 2016 leur prescription/délivrance en médecine vétérinaire est très encadrée. Cochez les affirmations qui vous semblent vraies depuis ce nouvel arrêté : 63
1.3.22.Parmi les catégories de produits/médicaments vétérinaires, quelles sont les trois gammes dans lesquelles vous êtes le plus à l'aise pour le conseil ? 64
1.3.23.Pour quelles raisons (plusieurs réponses possibles) ? 65
1.3.24.Quelles sont les trois gammes dans lesquelles le conseil vous semble le moins aisé ? 65
1.3.25.Pour quelles raisons (plusieurs réponses possibles) ? 66
1.3.26.Avez-vous reçu une formation sur la pharmacie vétérinaire (plusieurs réponses possibles) ? 66
1.3.27.Si oui comment (plusieurs réponses possibles) ? 67
1.3.28.Aimeriez-vous recevoir une nouvelle formation ? 67
1.3.29.Que pensez-vous de cette phrase : « le rayon vétérinaire est le second en rentabilité » ? 67
1.3.30.En dehors des produits/médicaments pour chiens et chats avez-vous le désir d'enrichir votre rayon vétérinaire avec des gammes pour nouveaux animaux de compagnie NAC (rongeurs et oiseaux) et équins ? 68
1.4.Conclusion de l'enquête *68*
2. POINT DE VUE DES VETERINAIRES 69
2.1. Réalisation d'un questionnaire *69*
2.2. Synthèse des résultats *71*
2.2.1. Quelle est la part de CA représentée par la vente de médicaments vétérinaires et de petfood dans votre cabinet ? 72
2.2.2. Combien de vétérinaires êtes-vous dans votre structure ? 72
2.2.3. Si vous êtes plusieurs, le choix de se regrouper s'est-il fait pour des raisons économiques ? 72
2.2.4. Estimez-vous que les ventes de médicaments et de petfood ont augmenté ces dernières années comparées aux actes de chirurgie ? 73
2.2.5. D'après vous quel(s) est (sont) votre (vos) plus gros concurrent(s) concernant la vente des médicaments et de la petfood ? 73
2.2.6. Comment évaluez-vous les connaissances théoriques des pharmaciens sur les indications et les règles de prescription des médicaments vétérinaires ? 74
2.2.7. Comment évaluez- vous le conseil des pharmaciens accompagnant la délivrance de médicaments vétérinaires à prescription obligatoire ? 75
2.2.8. Comment évaluez-vous le conseil des pharmaciens accompagnant la délivrance des médicaments/ produits vétérinaires en vente libre ? 75
2.3.Conclusion de l'enquête *75*

PARTIE IV : AVENIR DU MARCHE EN OFFICINE 77

1.LA NUTRITION CHEZ LE CHIEN ET LE CHAT 77
1.1.Diverses manières de nourrir un chien ou un chat *77*
1.2.Besoins nutritionnels du chien *78*
1.3.Besoins nutritionnels du chat *79*
1.4.Conseiller la petfood chiens et chats en pharmacie *81*
2.LA LUTTE CONTRE L'ARTHROSE 81
2.1.Description de la pathologie chez le chien et le chat *81*
2.2.Traitements médicamenteux et leurs effets indésirables *82*
2.3.Les chondroprotecteurs *82*

CONCLUSION 86

BIBLIOGRAPHIE 87

ANNEXES 92

LISTE DES ABRÉVIATIONS

FACCO : Fédération des Fabricants d'Aliments pour Chiens, Chats, Oiseaux et autres animaux familiers

NAC : Nouveaux Animaux de Compagnie

AMM : Autorisation de Mise sur le Marché

RCP : Résumé des Caractéristiques du Produit

PSE : Plan Sanitaire d'Élevage

CSP : Code de la Santé Publique

Anses : Agence nationale de sécurité sanitaire de l'alimentation, de l'environnement et du travail

ATU : Autorisation Temporaire d'Utilisation

LMR : Limite Maximale de Résidus

AIC : Antibiotique d'Importance Critique

CEE : Communauté Économique Européenne

ALEA : Animal Level of Exposure to Antimicrobials

CE : Commission Européenne

CA : Chiffre d'affaires

UE : Union Européenne

SIMV : Syndicat de l'Industrie du Médicament et réactif Vétérinaire

LEEM : Les Entreprises du Médicament

AIEMV : Association Interprofessionnelle d'Étude du Médicament Vétérinaire

PDM : Parts de Marché

PFHT : Prix Fabricants Hors Taxes

PACA : Provence-Alpes-Côte d'Azur

INSEE : Institut National de la Statistique et des Études Économiques

AINS : Anti-inflammatoire Non Stéroïdien

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1: Les ayants droit de la délivrance au détail 8
Tableau 2: Substances antibiotiques autorisées 18
Tableau 3: Substances non autorisées 20
Tableau 4: Antibiotiques autorisés dans le cadre de la "cascade" 21
Tableau 5: Règles de renouvellement des médicaments vétérinaires 24
Tableau 6: Top 10 des entreprises pharmaceutiques en 2017 27
Tableau 7: Évolution des parts des marchés des ayants droit de 2015 à 2017 31
Tableau 8: Évolution des parts de marchés par classe thérapeutique de 2015 à 2017 33
Tableau 9: Évolution du chiffre d'affaires sur l'année 2016/2017 dans chaque filière 36
Tableau 10: Parts de marchés et évolution du chiffre d'affaires dans le secteur des animaux de rente de 2014 à 2017 36
Tableau 11: Évolution du chiffre d'affaires des différents groupes de 2015 à 2017 37
Tableau 12: Place occupée par les produits les plus vendus dans le rayon vétérinaire 55
Tableau 13: Moyens de communication autour du rayon vétérinaire 60
Tableau 14: Concurrence dans le marché du médicament vétérinaire 61
Tableau 15: Évaluation des connaissances des pharmaciens dans les règles de délivrance des AIC 63
Tableau 16: Raisons de la méconnaissance des gammes 66
Tableau 17: Formation des pharmaciens sur la spécialité vétérinaire 66
Tableau 18 : Moyens de formation des pharmaciens 67
Tableau 19: Regroupement des vétérinaires 72
Tableau 20: Évolution des ventes de médicaments et petfood comparée aux actes de chirurgie 73
Tableau 21: Concurrence dans la vente des médicaments et petfood selon les vétérinaires 73
Tableau 22: Évaluation des connaissances théoriques des pharmaciens sur les indications et règles de prescription par les vétérinaires 74
Tableau 23: Évaluation des conseils des pharmaciens associés à une ordonnance par les vétérinaires 75
Tableau 24: Évaluation des conseils des pharmaciens lors d'une vente libre par les vétérinaires 75
Tableau 25 : Chondroprotecteurs en vente libre disponibles en pharmacie 83
Tableau 26: Posologie du Flexadin® et durée du traitement 84
Tableau 27: Posologie de Agilium® et durée du traitement 84
Tableau 28: Posologie de Cosequin® et durée du traitement 85

TABLE DES FIGURES

Figure 1: Deux possibilités de prescription médicamenteuse vétérinaire 14
Figure 2: Diagramme décisionnel suivi par le vétérinaire à chaque vente libre..... 22
Figure 3: Évolution du marché vétérinaire en milliards de dollars d'après Vetnosis Limited..... 25
Figure 4: Le marché du médicament vétérinaire au niveau mondial..... 26
Figure 5: Répartition du chiffre d'affaires mondial par espèces (Vetnosis Limited)..... 28
Figure 6: Classement des pays européens en fonction de leur taux de chiffre d'affaires des ventes de médicaments et produits vétérinaires 29
Figure 7: Parts de marché des ayants droit selon l'AIEMV en 2017..... 30
Figure 8: Parts de marché selon les classes thérapeutiques d'après l'AIEMV en 2017 (31) 31
Figure 9: Détails des parts de marché et de l'évolution du chiffre d'affaires de la petfood entre 2014 et 2017..... 34
Figure 10: Répartition du chiffre d'affaires par espèces en 2017..... 35
Figure 11: Répartition des parts de marché entre les grandes filières d'élevage en 2017..... 35
Figure 12: Parts des dépenses vétérinaires liées aux animaux de compagnie dans le budget des ménages..... 37
Figure 13: Chiffre d'affaires par espèces des vétérinaires en 2016..... 38
Figure 14: Localisation des pharmacies interrogées..... 50
Figure 15: Emplacements des pharmacies, des cliniques vétérinaires de Marseille et les arrondissements concernés par l'enquête 52
Figure 16: Emplacement du rayon vétérinaire dans les pharmacies interrogées..... 54
Figure 17: Gammes présentes dans les pharmacies interrogées..... 56
Figure 18: Gammes les plus vendues pour les félins..... 57
Figure 19: Gammes les plus vendues pour les canins 58
Figure 20: Enrichissement du rayon vétérinaire à l'avenir des pharmacies interrogées 59
Figure 21: Les trois gammes les plus concurrentielles..... 61
Figure 22: Respect de la règle d'exonération de mai 2012..... 62
Figure 23: Les gammes les mieux maîtrisées par les pharmaciens 64
Figure 24: Les gammes les moins maîtrisées par les pharmaciens 65
Figure 25: Enrichissement du rayon vétérinaire avec de nouvelles gammes 68
Figure 26: Part de CA représentée par la vente de produits vétérinaires..... 72

INTRODUCTION

En France près d'un foyer sur deux possède un animal de compagnie, ce qui représente une population totale de 63 millions d'animaux. La dernière enquête FACCO/TNS SOFRES réalisée en 2014 montre que ce nombre est resté stable depuis 2012. En revanche en deux ans la population féline a augmenté de 11% alors que la population canine a diminué de 2%.
Au total en 2014 on recensait 12,7 millions de chats, 7,3 millions de chiens, 5,8 millions d'oiseaux, 34,2 millions de poissons et 2,8 millions de petits mammifères. (1) L'engouement pour les équidés est également important, l'équitation étant le 4ème sport national en 2017. Selon l'Institut Français du cheval et de l'équitation la même année l'hexagone dénombre 1 million d'équidés (chevaux de race de selle, chevaux de race de course, chevaux de traits, poneys et ânes). (2)

Un patient sur deux franchissant le seuil d'une pharmacie de ville est donc propriétaire d'un animal de compagnie, et avec 4 millions de personnes qui passent chaque jour les portes des officines françaises, la pharmacie vétérinaire est un marché à fort potentiel si les pharmaciens titulaires et adjoints, se donnent les moyens de s'y intéresser.

La France étant un pays où l'élevage est très développé avec 185,5 millions d'animaux de rentes recensés en 2014 par Agreste, le professionnel de santé peut également être amené à participer aux soins en délivrant des médicaments aux éleveurs. (3)

Le pharmacien est le spécialiste des médicaments, y compris ceux vétérinaires, ce qui lui donne la légitimité de se positionner comme un acteur important de la santé animale. Cependant il se doit d'appliquer son art en respectant la législation du médicament vétérinaire, comme la délivrance après présentation de l'ordonnance par le propriétaire.
De plus n'étant pas docteur vétérinaire, il ne peut le substituer pour établir un diagnostic et doit orienter les propriétaires vers une clinique vétérinaire si l'état de l'animal relève d'une urgence, ou s'il dépasse ses compétences en termes de conseils.

Ce travail de thèse aura dans un premier temps pour but de rappeler la législation du médicament vétérinaire que tous les pharmaciens doivent maîtriser pour éviter de commettre des erreurs pouvant être graves, entre autres la délivrance sans ordonnance de pilules contraceptives pour chiens et chats, inscrites sur liste I depuis mai 2012. Ceci a conduit à de nombreuses affections des appareils génitaux, dont le pyomètre principalement, revêtant un caractère d'urgence. (4) (5)

Ensuite nous nous intéresserons à la répartition du marché vétérinaire au niveau de l'hexagone et au niveau mondial, entre tous les acteurs de cette économie. Nous situerons la part des pharmacies d'officine dans ce secteur, pour constater qu'il est largement dominé par le circuit des cabinets vétérinaires. Cependant ce marché pourrait agir comme un levier de croissance pour la pharmacie qui dispose d'atouts pour développer le rayon.

Les connaissances des pharmaciens, leur point de vue actuel sur ce rayon et son évolution seront par la suite recueillis dans une troisième partie. L'enquête sera réalisée dans le département des Bouches-Du-Rhône, et plus précisément en majorité dans la ville de Marseille, qui présente une diversité de typologie officinale. Pour avoir une vue d'ensemble de ce marché, les vétérinaires seront également interrogés. En cela nous connaitrons la place de la vente des médicaments dans leur pratique, leurs contraintes et leur avis sur les compétences des officinaux dans ce domaine.

Enfin l'avenir du marché vétérinaire en officine sera développé en mettant l'accent sur les nouvelles gammes de produits alimentaires élaborés pour répondre aux besoins des chiens et des chats et les compléments nutritionnels luttant contre l'arthrose, pathologie en pleine expansion chez les animaux de compagnie.

PARTIE I : LÉGISLATION PHARMACEUTIQUE VÉTÉRINAIRE

1. Loi n°75-409 du 29 mai 1975

Cette loi a apporté des modifications majeures en ce qui concerne la législation du médicament vétérinaire. En effet avant le mois de Mai 1975 la législation ne s'appliquait qu'aux vaccins et à certains produits contenant des substances vénéneuses.

Elle a établi un cadre légal pour tous les médicaments vétérinaires :

- Définition du médicament vétérinaire et des différentes catégories existantes
- Fixation des règles d'autorisation de mise sur le marché (AMM), de fabrication et de distribution en gros
- Fixation des règles de délivrance au détail du médicament
- Institution de procédures de contrôle

Cette loi stipule que les ayants droit de plein exercice autorisés à délivrer des médicaments vétérinaires en France sont les docteurs Vétérinaires et les docteurs en Pharmacie. Les pharmaciens d'officine sont de ce fait tout à fait légitimes à prendre part au marché des médicaments vétérinaires. (6)

Elle autorise également la délivrance par des groupements agrées d'éleveurs sous certaines conditions. Dans ce cas il doit s'agir de médicaments non soumis à prescription d'un vétérinaire ou de certains médicaments à prescription obligatoire dans le cadre du Plan Sanitaire d'Élevage (PSE) et faisant partie d'une liste dite « positive » fixée par arrêté.

Ayants droit	Catégories de médicaments	Destinataires
Pharmaciens d'officine	Médicaments vétérinaires soumis ou non à prescription Médicaments humains prescrits pour un usage vétérinaire dans le cadre de la « cascade »	Tous les propriétaires d'animaux de compagnie et de rente Les vétérinaires pour les commandes à usage professionnel de médicaments humains
Vétérinaires	Médicaments vétérinaires soumis ou non à prescription	Uniquement pour les animaux auxquels ils donnent personnellement leurs soins ou dont la surveillance sanitaire et les soins leurs sont régulièrement confiés (interdiction de tenir « officine ouverte »)
Groupements d'éleveurs agréés	Médicaments vétérinaires non soumis à prescription Certains médicaments vétérinaires soumis à prescription dans le cadre du PSE (Plan Sanitaire d'Elevage) pour lequel ils ont été agréés et figurant sur une liste dite « positive » fixée par arrêté.	Uniquement pour leurs adhérents

Tableau 1: Les ayants droit de la délivrance au détail

(7)

2. Définition du médicament vétérinaire

Le médicament vétérinaire est défini comme tel dans le Code la Santé Publique (CSP) :

« On entend par médicament vétérinaire, tout médicament destiné à l'animal tel que défini à l'article L. 5111-1. »

L'article L. 5111-1 stipule ceci :

« On entend par médicament toute substance ou composition présentée comme possédant des propriétés curatives ou préventives à l'égard des maladies humaines ou animales, ainsi que toute substance ou composition pouvant être utilisée chez l'homme ou chez l'animal ou pouvant leur être administrée, en vue d'établir un diagnostic médical ou de restaurer, corriger ou modifier leurs fonctions physiologiques en exerçant une action pharmacologique, immunologique ou métabolique ». (8)

3. Catégories de médicaments vétérinaires

Les différentes catégories de médicaments vétérinaires sont détaillées dans l'article L5141-2 du CSP :

1) Médicament vétérinaire immunologique, tout médicament vétérinaire administré en vue de provoquer une immunité active ou passive ou de diagnostiquer l'état d'immunité, ou tout allergène, défini comme tout produit destiné à identifier ou à provoquer une modification spécifique et acquise de la réponse immunologique à un agent allergisant.

2) Autovaccin à usage vétérinaire, tout médicament vétérinaire immunologique fabriqué en vue de provoquer une immunité active à partir d'organismes pathogènes provenant d'un animal ou d'animaux d'un même élevage, inactivés et utilisés pour le traitement de cet animal ou des animaux de cet élevage.

3) Prémélange médicamenteux, tout médicament vétérinaire préparé à l'avance et exclusivement destiné à la fabrication ultérieure d'aliments médicamenteux.

4) Aliment médicamenteux, tout médicament vétérinaire constitué à partir d'un mélange d'aliment et de prémélange médicamenteux, présenté pour être administré aux animaux sans transformation dans un but thérapeutique, préventif ou curatif, au sens de l'alinéa premier de l'article L. 5111-1.

5) Médicaments vétérinaires antiparasitaires, tout produit antiparasitaire à usage vétérinaire, ainsi que les produits qui revendiquent une action antiparasitaire externe avec une action létale sur le parasite.

6) Médicament homéopathique vétérinaire, tout médicament vétérinaire obtenu à partir de substances appelées, souches homéopathiques, selon un procédé de fabrication homéopathique décrit par la pharmacopée européenne, la pharmacopée française ou, à défaut, par les pharmacopées utilisées de façon officielle dans un autre état membre de l'Union européenne. Un médicament homéopathique vétérinaire peut aussi contenir plusieurs principes.

7) Médicament générique vétérinaire, tout médicament vétérinaire qui, sans préjudice des dispositions des articles L. 611-2 et suivants du code de la propriété intellectuelle, a la même composition qualitative et quantitative en principes actifs et la même forme pharmaceutique qu'un médicament vétérinaire dit de référence et dont la bioéquivalence avec le médicament de référence est démontrée par des études de biodisponibilité appropriées. Un médicament vétérinaire ne peut être qualifié de médicament de référence que si son autorisation de mise sur le marché a été délivrée au vu d'un dossier comportant, dans des conditions fixées par voie réglementaire, l'ensemble des données nécessaires et suffisantes à elles seules pour son évaluation. Pour l'application du présent alinéa, les différentes formes pharmaceutiques orales à libération immédiate sont considérées comme une même forme pharmaceutique. De même, les différents sels, esters, éthers, isomères, mélanges d'isomères, complexes ou dérivés d'un principe actif sont regardés comme ayant la même composition qualitative en principe actif, sauf s'ils présentent des propriétés sensiblement différentes au regard de la sécurité ou de l'efficacité. Dans ce cas, des informations supplémentaires fournissant la preuve de la sécurité et de l'efficacité des différents sels, esters ou dérivés d'une substance active autorisée doivent être données par le demandeur de l'autorisation de mise sur le marché.

8) Médicament biologique vétérinaire, tout médicament vétérinaire dont la substance active est produite à partir d'une source biologique ou en est extraite et dont la caractérisation et la détermination de la qualité nécessitent une combinaison d'essais physiques, chimiques et biologiques ainsi que la connaissance de son procédé de fabrication et de contrôle.

9) Médicament biologique vétérinaire similaire, tout médicament biologique vétérinaire qui, sans préjudice des dispositions des articles L. 611-2 et suivants du code de la propriété

intellectuelle, a la même composition qualitative et quantitative en substance active et la même forme pharmaceutique qu'un médicament vétérinaire biologique de référence mais qui ne remplit pas les conditions prévues à la partie 7 du présent article pour être regardé comme un médicament générique vétérinaire en raison de différences liées notamment à la variabilité de la matière première ou aux procédés de fabrication et nécessitant que soient produites des données précliniques et cliniques supplémentaires dans des conditions déterminées par voie réglementaire.

10) Préparation extemporanée vétérinaire, tout médicament vétérinaire qui est préparé au moment de son utilisation.

11) Préparation magistrale vétérinaire, toute préparation extemporanée vétérinaire réalisée selon une prescription destinée à un animal ou à des animaux d'une même exploitation.

12) Préparation officinale vétérinaire, tout médicament vétérinaire préparé en pharmacie inscrit à la pharmacopée ou au formulaire national et destiné à être délivré directement à l'utilisateur final ». (9)

4. Autorisation de Mise sur le Marché

Comme toutes les autres spécialités pharmaceutiques, les médicaments vétérinaires nécessitent l'obtention d'une autorisation de mise sur le marché (AMM) pour être commercialisés en Europe. En France, les demandes d'AMM concernant ces médicaments sont délivrées par l'Agence nationale de sécurité sanitaire de l'alimentation, de l'environnement et du travail (Anses) pour une durée de cinq ans. (10)

Le demandeur, futur titulaire de l'AMM, dépose un dossier sur lequel se base un ensemble d'évaluations afin de garantir la non-dangerosité sur la santé animale, humaine (dans le cas des médicaments destinés aux animaux de rentes), l'environnement et dans le but de commercialiser un produit sécurisé et de qualité.

Ce dossier comporte les résultats des études pharmaceutiques, biologiques, pharmacologiques, toxicologiques et éco-toxicologiques ainsi que des études cliniques. Il est constitué de deux annexes dont la première contient le Résumé des Caractéristiques du Produit (RCP) dans lequel se trouve le rapport bénéfice/risque lié à l'utilisation adéquat du médicament (administré aux espèces animales cibles en respectant les indications et les posologies). La deuxième annexe regroupe les différents établissements pharmaceutiques intervenant dans la fabrication du médicament et les fournisseurs des substances actives.

Pour que le médicament obtienne l'AMM le rapport bénéfice/risque doit être favorable et sa qualité pharmaceutique jugée satisfaisante.

5. Cycle de vie du médicament vétérinaire

5.1. Modifications

Une fois l'AMM obtenue, du fait des progrès scientifiques et techniques le titulaire de l'AMM a l'obligation de mettre à jour les méthodes de fabrications et de contrôle de la spécialité pharmaceutique. Des modifications sont de ce fait apportées à l'AMM. Le dossier déposé lors de la demande initiale est ainsi rectifié.

Les modifications d'AMM sont classées selon leur niveau d'importance :

- Les modifications majeures sont de type II. Elles concernent des changements qui pourraient avoir des conséquences sur la qualité, la non-dangerosité et l'efficacité du médicament.
- Les modifications mineures sont de type I, elles-mêmes sous classées en type IA et IB.

Les modifications de type IA concernent des changements minimes voir nuls sur la qualité, l'innocuité et l'efficacité du médicament.

Les modifications de type IB sont celles qui ne concernent ni les modifications majeures de type I, ni les mineures de type IA, ni les extensions. (11)

5.2. Extensions

Les AMM peuvent également être étendues. C'est le cas lors d'une modification de la substance active, de la posologie, du dosage, de la forme galénique et de la voie d'administration.

5.3. Renouvellement

Au plus tard six mois avant la date de fin de la durée de validité de cinq ans de l'AMM, le titulaire peut demander un renouvellement d'autorisation. S'il ne le fait pas, l'AMM ne sera pas reconduite.

Une fois le premier renouvellement effectué, l'AMM a une période de validité illimité à moins qu'il y ait eu des déclarations de pharmacovigilance concernant le médicament qui exigent un deuxième renouvellement pour une période de cinq ans.

Le titulaire doit fournir la liste des documents concernant la qualité, la sécurité et l'efficacité avec les modifications ajoutées depuis la demande initiale et les derniers renouvellements.

De plus l'autorisation n'est pas reconduite si le rapport bénéfice/risque est défavorable.

6. Etiquetage

D'après le CSP, tout médicament vétérinaire autorisé doit comporter un étiquetage sur le conditionnement primaire et sur le conditionnement extérieur. De même que lors de la délivrance de médicaments à usage humains, les pharmaciens doivent être attentifs à ces inscriptions pour ne pas commettre d'erreur de délivrance en respectant la règle des 5B :

- Délivrer le bon médicament
- À la bonne posologie
- À la bonne voie d'administration
- Au bon moment
- Pour le bon patient, qui est ici un animal ce qui implique de prendre en compte son espèce.

Les mentions obligatoires présentent sur les conditionnements des médicaments vétérinaires sont :

a) La dénomination du médicament

b) La forme pharmaceutique et le contenu en poids, en volume ou en unités de prises, ces mentions pouvant n'être indiquées que sur le conditionnement extérieur

c) La composition qualitative et quantitative

d) Le numéro du lot de fabrication

e) Le numéro de l'autorisation de mise sur le marché

f) Le nom ou la dénomination sociale et l'adresse du titulaire de l'autorisation de mise sur le marché et, le cas échéant, ceux de l'entreprise exploitant le médicament, ainsi que, s'ils sont distincts, ceux du ou des fabricants

g) Les animaux de destination, le mode d'administration, la voie d'administration

h) Le cas échéant, le temps d'attente*, même s'il est égal à zéro

i) La date de péremption

j) Les précautions de conservation, s'il y a lieu

k) Les précautions particulières d'élimination des médicaments non utilisés ou des déchets

l) Toute autre mention prescrite par la décision d'autorisation de mise sur le marché

m) La mention "usage vétérinaire", le cas échéant, complétée par la mention " à ne délivrer que sur ordonnance", ou par la mention "à ne délivrer que sur ordonnance devant être conservée pendant le temps d'attente du médicament".

*Le temps d'attente s'applique aux animaux de rentes dont la viande, les abats, le lait, les œufs ou le miel sont destinés à la consommation humaine. Pour être considérées comme propres à la consommation, ces denrées ne doivent pas contenir des quantités de résidus supérieures aux limites maximales de résidus (LMR) de substances pharmacologiquement actives, telles que fixées par voie réglementaire. Le temps d'attente fixé par l'AMM, est le temps à respecter entre la dernière administration des médicaments aux animaux et la collecte des denrées alimentaires.

Les ampoules et autres petits conditionnements primaires, sur lesquels il est impossible de mentionner l'ensemble des indications prévues notées précédemment, peuvent ne comporter que les mentions suivantes :

a) La dénomination du médicament

b) La quantité des principes actifs

c) La voie d'administration

d) Le numéro du lot de fabrication

e) La date de péremption

f) La mention "usage vétérinaire".

Dans ce cas le conditionnement extérieur doit comporter toutes les mentions inscrites auparavant.

Les préparations magistrales vétérinaires doivent comporter des étiquettes respectant un code couleur, de même que celles pour les humains.

En effet elle est blanche si la voie d'administration est orale, nasale, perlinguale, locale, vaginale, rectale, urétrale ou injectable. Lorsque le médicament n'est pas destiné à la voie orale il est inscrit en caractères noirs sur fond rouge : « Ne pas faire avaler ».

Elles doivent également comporter inscrit en noir sur fond rouge la mention : « Usage vétérinaire » et « Respecter les doses prescrites ».

De plus l'étiquetage doit être conçu de sorte que le pharmacien dispensateur puisse inscrire son nom, son adresse, le numéro d'enregistrement, la posologie et le mode d'emploi de la préparation.

Les médicaments à prescription obligatoire comportent sur le conditionnement externe la mention « à ne délivrer que sur ordonnance ». (12)

7. Prescription

7.1. Après diagnostic ou suivi sanitaire

Pour s'adapter à l'évolution des conditions d'élevage des nouvelles règles de prescription des médicaments destinés aux animaux par les vétérinaires ont été établies en 2007.

De même qu'auparavant le vétérinaire a la possibilité de rédiger une ordonnance après avoir effectué un examen clinique, de manière classique, en prenant le temps de consulter chaque animal de manière individuelle, mais il peut aussi dorénavant prescrire dans le cadre d'un suivi sanitaire permanent de l'élevage, en respectant un protocole établi. Dans ce cas il peut prescrire sans examen clinique de chaque animal

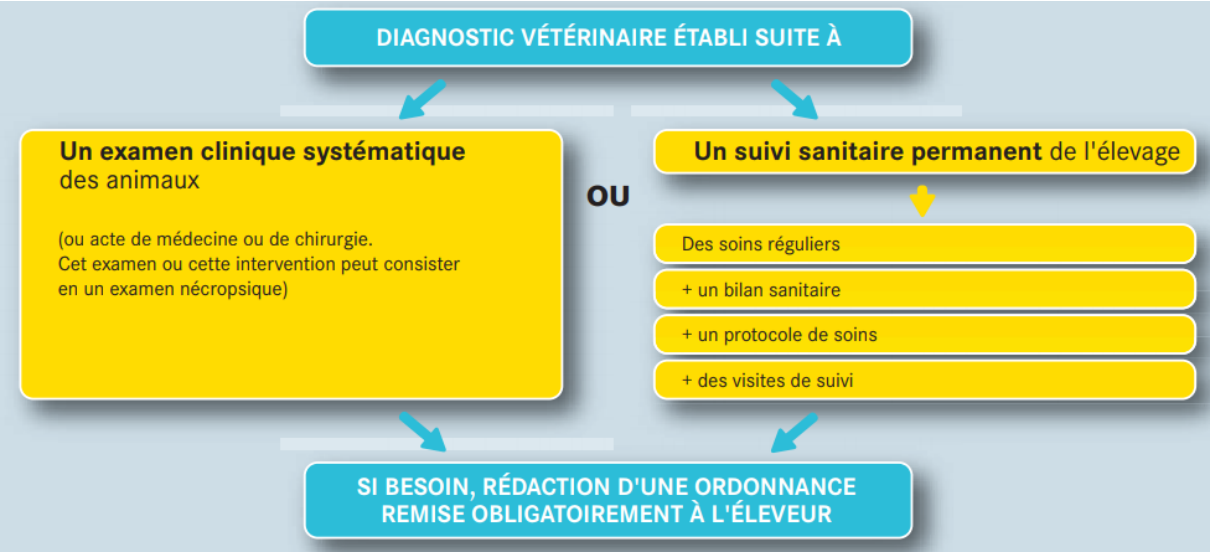

Figure 1: Deux possibilités de prescription médicamenteuse vétérinaire

(13)

Cette deuxième situation s'applique pour les animaux destinés à produire des denrées alimentaires et pour ceux élevés à des fins commerciales.

L'éleveur désigne le vétérinaire qui a la responsabilité de réaliser le suivi sanitaire permanent de son élevage. Ce professionnel de santé animale doit de ce fait répondre à des obligations. En effet il doit effectuer des soins réguliers dans l'élevage, réaliser un bilan sanitaire, mettre en place un protocole de soins et faire régulièrement des visites de suivi.

Le bilan sanitaire est réalisé une fois par an de manière conjointe par l'éleveur et le vétérinaire. Il consiste à lister les pathologies qui touchent l'élevage durant l'année et à définir celles qui devront être traitées en priorité.

Le bilan sanitaire, ainsi que l'étude des documents d'élevage (résultats d'analyse, de production etc…) et l'étude clinique des animaux permet au vétérinaire de donner des conseils à l'éleveur sur la tenue de l'élevage.

Le bilan sanitaire se concrétise par un document de synthèse comprenant :

- Les coordonnées de l'éleveur et du vétérinaire
- Les informations cliniques, techniques etc…
- La liste des pathologies déjà rencontrées dans l'élevage
- Les pathologies à traiter en premier lieu

Dans un deuxième temps pour mettre en application la prescription sans examen clinique au préalable, le vétérinaire établit un protocole de soins. Celui-ci liste les pathologies touchant l'élevage chaque année et qui peuvent être traitées à la suite d'une prescription sans examen clinique de l'animal.

Pour chaque pathologie listée, le vétérinaire indique à l'éleveur les modalités de mise en œuvre du traitement. Il fixe également les critères d'alerte sanitaire qui sont à repérer par l'éleveur et qui doivent déclencher une visite.

Au cours de ce suivi sanitaire le vétérinaire doit se rendre plusieurs fois par an dans l'élevage pour établir des visites de suivi et effectuer des soins comme des examens cliniques, des

interventions médicales, chirurgicales ou des examens nécropsiques. Ces visites de suivi servent à vérifier si l'éleveur suit le protocole de soins établi préalablement par le vétérinaire et à apporter des améliorations pour la santé de l'élevage.

Dans les deux cas, si un traitement médicamenteux s'impose, que ce soit après un examen classique ou lors d'un suivi sanitaire le vétérinaire rédige une ordonnance qu'il doit obligatoirement remettre à l'éleveur.

7.2. Mentions obligatoires d'une ordonnance vétérinaire

Tout comme pour une prescription d'un médecin, l'ordonnance pour des médicaments vétérinaires doit comporter des mentions obligatoires. Comme le stipule l'article R5141-111 du CSP l'ordonnance doit indiquer lisiblement :

1) Les nom, prénom et adresse du vétérinaire, son numéro national d'inscription au tableau de l'ordre lorsqu'il est tenu de s'y inscrire et sa signature ;

2) Les nom, prénom ou la raison sociale et l'adresse du détenteur des animaux ;

3) La date de la prescription et, le cas échéant, la date de la dernière visite lorsqu'elles sont différentes ;

4) L'identification des animaux : l'espèce ainsi que l'âge et le sexe, le nom ou le numéro d'identification de l'animal ou tout moyen d'identification du lot d'animaux ;

5) La dénomination ou la formule du médicament vétérinaire ; lorsque la prescription concerne un aliment médicamenteux, la dénomination ou la formule du prémélange médicamenteux devant être incorporé dans cet aliment ainsi que son taux d'incorporation ;

6) La posologie, la quantité prescrite et la durée du traitement ; lorsque la prescription concerne un aliment médicamenteux, la quantité d'aliment médicamenteux indiquée en kilogrammes, ainsi que la proportion d'aliment médicamenteux dans la ration journalière et la durée du traitement ;

7) La voie d'administration et, le cas échéant, le point d'injection ou d'implantation ;

8) Dans le cas d'animaux dont la chair ou les produits sont destinés à la consommation humaine, le temps d'attente, même s'il est égal à zéro. (14)

Voici les temps d'attentes établis par l'arrêté ministériel du 16 octobre 2002 :

- Lait : 7 jours
- Viande, graisse et abats : 28 jours
- Œufs : 7 jours
- Chair de poisson : 500 degrés-jours (degré-jour = somme des températures de l'eau où se trouve le poisson, 25 jours dans une eau à 20°C = 50 jours dans une eau à 10°C= 500 degré-jours). (15)

Le vétérinaire prescripteur appose sa signature juste après la dernière ligne de médicament et ne doit laisser aucun espace blanc.

Les médicaments soumis à prescription obligatoire sont :

- Les médicaments immunologiques : sérums et vaccins.
- Les médicaments contenant des substances à activité anabolisante, anticatabolisante ou bêta-agoniste.

- Les médicaments contenant des substances à doses non exonérées (liste I, II ou stupéfiants).
- Les médicaments contenant une substance active pour laquelle une limite maximale de résidu (LMR) est fixée dans le tableau 1 de l'annexe du règlement européen des LMR.
- Les médicaments « susceptibles d'être à l'origine d'une contravention à la législation sur les fraudes ».
- Les produits susceptibles d'entraver le contrôle sanitaire des denrées provenant des animaux auxquels ils ont été administrés.
- Les nouveaux médicaments vétérinaires contenant une substance active dont l'usage vétérinaire est autorisé depuis moins de cinq ans.

L'ordonnance rédigée est valable pour une durée de 12 mois, à compter du premier jour de prescription.

7.3. Prescription dans le cadre de la « cascade »

Après avoir établi le diagnostic, le vétérinaire rédige une ordonnance pour entamer le traitement de la pathologie. Cependant il arrive parfois qu'il n'existe pas (ou plus, en cas d'arrêt de commercialisation) de médicament approprié bénéficiant d'une AMM, d'une Autorisation Temporaire d'Utilisation (ATU)* ou d'un enregistrement, pour la maladie de l'animal, ou pour cette espèce entre autres. En prenant en compte les critères scientifiques et selon ses connaissances le vétérinaire prescrit dans ce cas en dernier recours un médicament à usage vétérinaire ou humain ou s'il n'existe pas d'équivalent thérapeutique, une préparation magistrale vétérinaire.

*L'ATU est accordée lorsque la situation sanitaire l'exige et qu'il n'existe aucune solution thérapeutique pour traiter un animal, du fait de l'absence de médicament vétérinaire adéquat disposant de l'AMM en France, alors qu'il est autorisé dans d'autres pays de l'Union Européenne. Cette procédure s'applique pour des pathologies mineures et/ou des espèces dites mineures après justification thérapeutique de l'utilisation du médicament ciblé. Le vétérinaire peut en faire la demande pour les soins d'un ou de quelques animaux. Dans le cas où le nombre d'animaux est important c'est un établissement pharmaceutique vétérinaire qui peut avoir recours à cette procédure. Dans ce cas cet établissement gère l'importation, le stockage et la distribution aux vétérinaires. (16)

<u>La procédure de prescription en « cascade » se divise en plusieurs niveaux de prescription :</u>

1) En première intention :

- Le médicament n'existe pas pour cette espèce mais a l'AMM dans la même pathologie chez une autre espèce
- Ou le médicament existe pour des animaux de la même espèce pour une pathologie différente

2) En deuxième intention :

Il peut prescrire un médicament qui a l'AMM dans une indication différente pour une autre espèce animale

3) En troisième intention :

- Le médicament n'existe pas en santé animale mais il existe un équivalent permettant de traiter la même pathologie chez l'homme

- Ou le médicament vétérinaire est autorisé dans un autre État membre, pour la même espèce ou pour une autre espèce, pour l'affection concernée ou pour une affection différente.

4) En dernière intention :

Il n'existe aucun équivalent thérapeutique que ce soit en médecine animale ou humaine. Le vétérinaire prescrit alors une préparation magistrale. (15)

Dans ce dernier cas, la préparation doit être réalisée selon les bonnes pratiques de préparation extemporanée des médicaments vétérinaires d'après l'article R 5143-1 du CSP. De plus le vétérinaire prescripteur doit également respecter les règles de prescriptions, en demandant la réalisation d'une préparation magistrale contenant des substances pharmacologiquement actives inscrites aux annexes I, II ou III du règlement de la Communauté Économique Européenne (CEE) n°2377/90 et en fixant un temps d'attente qui ne peut pas être inférieur au temps d'attente forfaitaire établi par le ministère.

7.4. Particularité de la prescription des antibiotiques

En médecine vétérinaire il existe une liste d'antibiotiques classés comme antibiotiques d'importance critique (AIC). En effet dans l'intérêt de la santé humaine et animale la conservation de l'efficacité de ces médicaments est une priorité. La résistance aux antibiotiques des bactéries pathogènes, responsables des infections, mais également celles commensales, naturellement présentes dans l'organisme est en forte progression. Certains antibiotiques de première ligne n'agissent plus sur les bactéries dites hautement résistantes, ce qui oblige les médecins ou les vétérinaires à prescrire des antibiotiques plus puissants. Cependant de plus en plus de patients sont touchés par des infections où il n'existe pas d'antibiotiques indiqués. Ces situations d'impasse thérapeutique conduisent à 5543 décès chaque année en France.

À l'échelle mondiale si des mesures ne sont pas prises on estime qu'en 2050 les infections bactériennes deviendront la première cause de mortalité avec plus de 10 millions de morts.

Dans un premier temps la lutte contre l'antibiorésistance cible majoritairement la santé animale où la consommation d'antibiotiques destinés aux animaux de rente est très élevée. Le développement de bactéries zoonotiques hautement résistantes dans les élevages peut gravement atteindre la santé humaine. (17)

C'est ainsi qu'en France, pour pallier cette résistance bactérienne le plan Écoantibio 2012-2016 a été mis en place. Les objectifs fixés étaient une réduction de 25% de l'usage des antibiotiques sur cinq ans, en se concentrant particulièrement sur les antibiotiques d'importance critique. L'objectif a été largement atteint avec une diminution de 37% de l'usage des antibiotiques en cinq ans, ce qui a eu pour conséquences une baisse de 5,9% des ventes d'antibiotiques en 2017 par rapport à 2016. De plus l'indicateur d'exposition des animaux aux antibiotiques (ALEA : Animal Level of Exposure to Antimicrobials) indique une baisse de 3,6 % en 2017 par rapport à 2016, toutes espèces animales confondues. (18) (19)

L’arrêté du 18 mars 2016 a fixé la liste des substances antibiotiques d'importance critique prévue à l'article L. 5144-1-1 du CSP. Les substances autorisées en médecine vétérinaire sont les suivantes :

FAMILLE D'APPARTENANCE DE LA SUBSTANCE	NOM DE LA SUBSTANCE
Céphalosporines de troisième génération	Céfopérazone
	Ceftiofur
	Céfovécine
Céphalosporines de quatrième génération	Cefquinome
Quinolones de deuxième génération (fluoroquinolones)	Danofloxacine
	Enrofloxacine
	Marbofloxacine
	Orbifloxacine
	Pradofloxacine

Tableau 2: Substances antibiotiques autorisées

(20)

Cet article établit également une liste de substances antibiotiques à usage humain interdites chez les animaux :

FAMILLE D'APPARTENANCE DE LA SUBSTANCE	NOM DE LA SUBSTANCE
Céphalosporines de troisième ou de quatrième génération	Ceftriaxone Céfixime Cefpodoxime Céfotiam Céfotaxime Ceftazidime Céfépime Cefpirome Ceftobiprole
Autres céphalosporines	Ceftaroline
Quinolones de deuxième génération (fluoroquinolones)	Lévofloxacine Loméfloxacine Péfloxacine Moxifloxacine Enoxacine
Pénèmes	Méropènème Ertapénème Doripénem Imipénème + inhibiteur d'enzyme
Acides phosphoniques	Fosfomycine

Glycopeptides	Vancomycine Teicoplanine Télavancine Dalbavancine Oritavancine
Glycylcyclines	Tigécycline
Lipopeptides	Daptomycine
Monobactams	Aztréonam
Oxazolidones	Cyclosérine Linézolide Tédizolide
Riminofenazines	Clofazimine
Pénicillines	Pipéracilline Pipéracilline + inhibiteur d'enzyme Témocilline Tircacilline Tircacilline + inhibiteur d'enzyme
Sulfones	Dapsone
Antituberculeux/antilépreux	Rifampicine Rifabutine Capréomycine Isoniazide Ethionamide Pyrazinamide Ethambutol Clofazimine Dapsone + ferreux oxalate

Tableau 3: Substances non autorisées

(20)

Dans le cadre de la prescription en « cascade » les antibiotiques d'importance critique à usage humain pouvant être utilisés chez les animaux mais autorisés uniquement par voie locale sont :

FAMILLE D'APPARTENANCE DE LA SUBSTANCE	NOM DE LA SUBSTANCE	USAGE VÉTÉRINAIRE
Quinolones de deuxième génération (fluoroquinolones)	Ciprofloxacine Ofloxacine Norfloxacine	Ophtalmologie des animaux de compagnie et des équidés pour une administration par voie locale

Tableau 4: Antibiotiques autorisés dans le cadre de la "cascade"

(7)

Les AIC de la liste des substances essentielles pour les équidés, prévue par le règlement CE n°1950/2006 sont la rifampicine et la ticarcilline.

Depuis le 1er Avril 2016 la prescription et la délivrance de ces AIC en médecine vétérinaire est très encadrée :

- Interdiction de traitement préventif
- Interdiction de prescription de certains antibiotiques à usage humain
- Prescription de traitements métaphylactiques et curatifs soumise à des conditions préalables (comme des examens cliniques, des examens complémentaires et une restriction de la durée de traitement prescrite).

De plus la prescription est valable pour une durée maximale d'un mois et le renouvellement du traitement est interdit. (7)

Le pharmacien d'officine est de ce fait un acteur essentiel de la lutte contre l'antibiorésistance en étant attentif aux respects des règles de prescriptions d'antibiotiques pour les animaux.

8. Délivrance

8.1. Par le vétérinaire

L'approvisionnement, la détention et la délivrance des médicaments vétérinaires sont obligatoirement réalisés par des canaux agréés. Le vétérinaire est un ayant droit de plein exercice. Cependant il doit exercer son métier en respectant les règles de prescription comme celles s'appliquant pour les antibiotiques d'importance critique. De plus il a l'obligation de rédiger une ordonnance pour délivrer des médicaments vétérinaires soumis à prescription obligatoire, même ceux qui contiennent des substances vénéneuses non listées. La première délivrance doit s'effectuer dans les 3 mois suivant la date de rédaction de l'ordonnance.

Il lui est interdit de tenir officine ouverte, c'est-à-dire qu'il ne doit pas vendre un médicament vétérinaire soumis à prescription sans avoir examiné l'animal ou effectué le suivi sanitaire de l'élevage au préalable. De plus à la différence du pharmacien, le vétérinaire n'a pas le droit de vendre un médicament non soumis à prescription (sauf antiparasitaires externes utilisables en l'état et les médicaments pour poissons d'aquarium et de bassins d'agrément) pour un animal dont il ne réalise pas personnellement les soins. Il faut aussi que ce médicament ait un lien avec ces soins.

Le professionnel de santé animal doit suivre un diagramme décisionnel à chaque vente d'un médicament, ce qui complexifie son exercice.

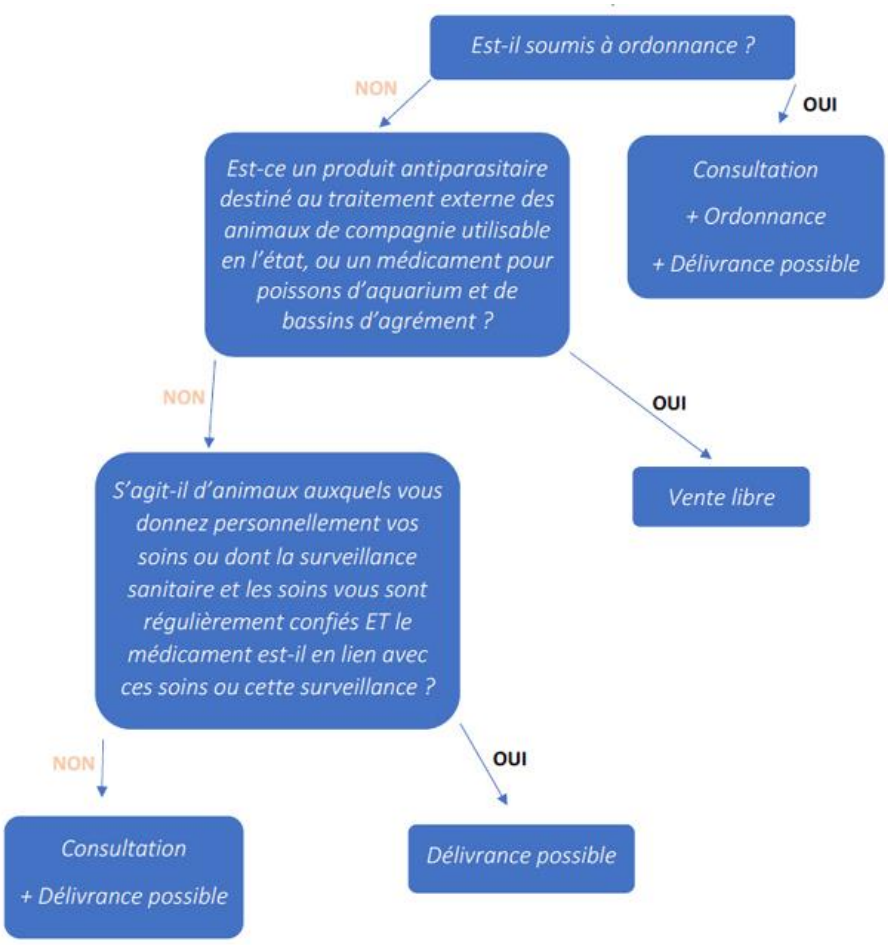

Figure 2: Diagramme décisionnel suivi par le vétérinaire à chaque vente libre

(21)

Une fois la prescription rédigée, le vétérinaire doit laisser le choix au propriétaire de l'animal de prendre les médicaments au cabinet ou chez le pharmacien. S'il refuse il risque 4 ans d'emprisonnement et 75000 € d'amende (22). Ce point peut être une source d'incompréhension entre les deux professions, car les vétérinaires peuvent imaginer les pharmaciens non aptes à délivrer les conseils associés aux médicaments et ces derniers ne se sentent peut-être pas légitimes de le faire, alors qu'ils ont aussi leur place dans la prise en charge de la santé animale.

8.2. Par le pharmacien

8.2.1. Sur ordonnance

Le pharmacien a le devoir de ne délivrer qu'avec la présentation de l'ordonnance les médicaments vétérinaires soumis à prescription obligatoire, y compris ceux contenant des substances vénéneuses non listées.

Les médicaments vétérinaires devant être délivrés sur ordonnance sont :

- Ceux visés par les dispositions de l'article L. 5144-1 du CSP (dont les médicaments sur listes I et II), à l'exception des substances vénéneuses dites à doses exonérées
- Ceux contenant une substance active dont l'usage vétérinaire est autorisé depuis moins de 5 ans
- Issus d'une préparation extemporanée
- Ceux visés à l'article L.5143-4 (les médicaments prescrits dans le cadre de la cascade)

Dans cette dernière démarche la dispensation des médicaments à usage humain destinés aux animaux est réservée au pharmacien et il doit inscrire sur l'emballage « Usage vétérinaire ».

Dans le cas des médicaments vétérinaires le pharmacien n'a pas le droit de substitution par un générique et de remplacer un médicament vétérinaire par un médicament à usage humain.

En cas d'indisponibilité d'une substance antibiotique le pharmacien doit contacter le vétérinaire prescripteur pour ne pas retarder le traitement.

Pour garantir la sécurité de l'animal ainsi que celle de son propriétaire l'acte de délivrance s'accompagne de procédures réglementaires. En effet l'exécution de l'ordonnance suit des règles :

- La prescription doit être enregistrée sur un ordonnancier sous forme de registre paginé ou par un système informatique approprié.
- Des informations doivent obligatoirement être notées sur l'ordonnancier :

- La date de l'exécution de l'ordonnance
- Le numéro d'ordre d'inscription de l'ordonnance sur l'ordonnancier
- Le nom du prescripteur
- La forme pharmaceutique, le nom et la quantité du médicament délivré
- Le nom et l'adresse du propriétaire de l'animal (22).

Le vétérinaire est également tenu de respecter ces règles.

8.2.2. Cas des médicaments exonérés

La délivrance est libre pour ces médicaments. Il n'y a pas nécessité d'avoir la prescription d'un vétérinaire pour les dispenser. Il s'agit des :

- Médicaments non visés par l'article L. 5144-1 du CSP, dont les préparations à base de substances vénéneuses à dose dite exonérée (article R. 5132-2), que seuls les ayants-droits (vétérinaires, pharmaciens et les groupements agréés d'éleveurs) peuvent détenir.

- Produits antiparasitaires dont l'action est externe pour les animaux de compagnie et les médicaments vétérinaires pour poissons d'aquarium et de bassins d'agrément (sauf ceux soumis à prescription obligatoire), qui peuvent être détenus et vendus par de non-ayants droits tels que les jardineries, animaleries, toiletteurs, supermarchés etc…

Pour les animaux de compagnie les substances à dose exonérées sont l'ésérine, la butopiprine, la dompéridone et 8 substances antiparasitaires à usage interne (fébentel, fébendazole, flubendazole, lévamisole, mébendazole, niclosamide, oxfendazole, praziquantel).

Les médicaments vétérinaires homéopathiques peuvent être dispensés sans prescription d'un vétérinaire.
Pour les animaux de rente les substances vénéneuses concernées par une exonération sont : l'iode métalloïde en application sur les trayons ou les muqueuses, l'amitraze (lanière pour ruche) et l'acide oxalique (suspension pour dispersion sur ruche et poudre pour sirop sur ruche). (7)

9. Renouvellement

Le renouvellement d'une ordonnance est une nouvelle dispensation de médicaments à partir d'une prescription ayant déjà fait l'objet d'une délivrance précédente. Ce renouvellement concerne les mêmes animaux identifiés sur la prescription.

Les médicaments contenant des substances vénéneuses de la liste I ne peuvent pas être renouvelés sauf si le vétérinaire l'a indiqué sur l'ordonnance et ce pendant une durée maximale d'un an. La délivrance des médicaments contenant des substances vénéneuses de la liste II peut également être renouvelée sur une période maximale de 12 mois sauf si cela a été expressément interdit par le vétérinaire.

Le pharmacien doit être vigilant à certaines demandes de renouvellement de stilbènes et ses dérivés, des thyréostatiques, des anabolisants et des bêta-agonistes. En effet pour ces substances le renouvellement est interdit même en cas d'indication contraire du vétérinaire.
Le renouvellement d'une ordonnance de stupéfiants est également interdit (7).

Principales catégories de substances	Conditions de renouvellement
Antibiotiques d'importance critique*	Renouvellement interdit
Anabolisants, anticatabolisants et Béta-agonistes**	Renouvellement interdit
Substances vénéneuses Liste I	Non renouvelable sauf indication écrite du vétérinaire précisant le nombre de renouvellement ou la durée du traitement
Substances vénéneuses Liste II	Renouvelable pendant 1 an sauf interdiction écrite du vétérinaire

Tableau 5: Règles de renouvellement des médicaments vétérinaires

(13)

PARTIE II : MARCHÉ DU MÉDICAMENT VÉTÉRINAIRE

1. Au niveau mondial

1.1.Évolution du chiffre d'affaires

Les propriétaires d'animaux domestiques sont, au fil des années toujours plus soucieux du bien-être et de la santé de leurs compagnons. De plus, l'engouement pour les nouveaux animaux de compagnie (NAC) comprenant notamment les rongeurs, poissons, reptiles et oiseaux, ne cesse de progresser. Pour répondre à ces nouvelles demandes les laboratoires pharmaceutiques vétérinaires ont compris l'importance de développer des gammes de produits plus diversifiées, pour s'adapter à chaque espèce et chaque pathologie.

D'après le Syndicat de l'Industrie du Médicament et réactifs Vétérinaire (SIMV) à l'échelle mondiale le marché du médicament vétérinaire représente 24 milliards de dollars, soit 22,3 milliards d'euros. En l'espace de 12 ans, de 2002 à 2014 le marché dans ce secteur a progressé de 12,8 milliards de dollars.

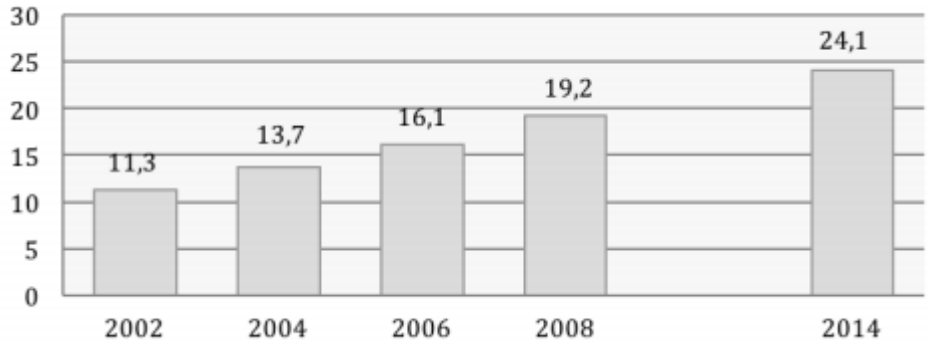

Figure 3: Évolution du marché vétérinaire en milliards de dollars d'après Vetnosis Limited (23)

Vetnosis[1] prévoit que la taille de ce marché va continuer de croître jusqu'à doubler, en dépassant les 50 milliards de dollars à l'horizon 2030. En effet outre l'attrait de plus en plus important pour les animaux de compagnie, les élevages d'animaux de rentes ne cessent de se développer pour répondre au besoin de nourriture dû à l'augmentation de la population humaine. En 2014 il était recensé sur terre la présence de 19,6 milliards de poulets d'élevages, 1,8 milliards de moutons et chèvres, 1,4 milliards de bovidés et 980 millions de cochons. La population des animaux d'élevage est bien plus importante que celle des animaux de compagnie, comme l'atteste la population animale à l'échelle de la France, où se répartissent 19 millions de bovins, 301 millions de volailles et 13,7 millions de porcins contre 11,4 millions de chats et 7,4 millions de chiens en 2012. (24)

[1] Vetnosis est le leader mondial de l'intelligence commerciale dans le domaine de l'industrie pour la santé animale

1.2. Répartition du chiffre d'affaires dans le monde

Figure 4: Le marché du médicament vétérinaire au niveau mondial

(24)

Le leader mondial est l'Amérique du Nord avec 33% de chiffre d'affaires, suivie en deuxième par l'Europe de l'Ouest qui détient 31 % des parts de marchés. Enfin l'Asie cumule 17% du chiffre d'affaires.

L'industrie du médicament vétérinaire ne représente que 2,37% du chiffre d'affaires total du marché pharmaceutique mondial. Les laboratoires commercialisant les médicaments destinés à la santé humaine réalisent un chiffre d'affaires de plus de 1013 milliards de dollars contre 24,1 milliards en santé animale (chiffres de 2017 et 2014 d'après le LEEM et le SIMV).

Au niveau mondial les trois premiers laboratoires pharmaceutiques vétérinaires sont Zoetis, MSD Santé animale (Merck & Co) et Boehringer Ingelheim SA. (25)

Zoetis est une entreprise américaine qui produit plus de 300 produits vétérinaires dont des vaccins, des antibiotiques, des antiparasitaires et des aliments médicamenteux. Ils sont destinés aux soins de 8 espèces animales : bovins, porcins, volailles, ovins, poissons, chiens, chats et chevaux. Zoetis portait anciennement le nom de Pfizer Santé animale. Il a réalisé en 2017 un chiffre d'affaires annuel de 4,7 milliards d'euros. (26)

MSD santé animale est né en 2007 à la suite du rachat d'Organon Biosciences (dont Intervet faisait partie) par Shering-Plough. En 2009 Merck & Co a fait l'acquisition de Shering-Plough. Intervet Shering Plough Animal Health est alors devenue la division spécialisée dans le développement, la fabrication et la commercialisation de médicaments vétérinaires de Merck & Co. En 2011 cette filiale acquiert comme nom commercial « MSD Santé animale » en France. En 2015 elle a réalisé un chiffre d'affaires de 1,3 milliards d'euros. Le siège social se trouve aux États-Unis. (27)

Boehring Ingelheim est un laboratoire allemand crée il y a 150 ans. Il développe et commercialise des médicaments pour la santé humaine et animale. Merial dont la gamme d'antiparasitaires externes Frontline ® est la plus connue, a été rachetée en 2017 par Boehring Ingelheim. En 2015 le domaine consacré à la santé animale de cette entreprise a réalisé un chiffre d'affaire de 1,3 milliards d'euros. (28)

Il est intéressant de constater que dans l'ensemble du marché du médicament à l'échelle mondiale, comprenant la santé humaine et animale, le laboratoire Zoetis faisant parti du groupe Pfizer est deuxième en termes de chiffre d'affaires et le laboratoire MSD Santé animale étant une division de Merck & Co se classe en sixième position. Bien évidemment, c'est le domaine de la santé humaine qui engendre la majeure partie de l'activité économique de ces entreprises pharmaceutiques. Mais les bénéfices rapportés leur permettent d'investir dans la recherche et le développement dans le secteur vétérinaire et ainsi de répondre aux besoins toujours plus importants des consommateurs amis des animaux.

		Chiffre d'affaires PFHT* (en Md$)	Part de marché
1	NOVARTIS (Suisse)	54	5,3%
2	PFIZER (Etats-Unis)	51	5,0%
3	JOHNSON & JOHNSON (Etats-Unis)	49	4,8%
4	SANOFI (France)	45	4,4%
5	ROCHE (Suisse)	42	4,1%
6	MERCK & CO (Etats-Unis)	42	4,1%
7	GLAXOSMITHKLINE (Royaume-Uni)	39	3,8%
8	ABBVIE (Etats-Unis)	35	3,5%
9	GILEAD SCIENCES (Etats-Unis)	34	3,4%
10	LILLY (Etats-Unis)	28	2,8%

* Prix fabricant hors taxes.

Tableau 6: Top 10 des entreprises pharmaceutiques en 2017

(29)

Le laboratoire Boehring Ingelheim se classe entre la dixième et la vingtième position.

Le trio de tête dans le secteur animal cumule à lui seul plus de 50% des ventes de médicaments vétérinaires au niveau mondial. (25)

1.3. Répartition du chiffre d'affaires par espèces

À l'échelle mondiale le secteur des médicaments vétérinaires se divisent principalement en deux groupes : ceux destinés aux animaux de production et ceux ciblant les animaux de compagnie.

Zoetis consacre 64 % de sa production aux animaux de rente et 36% aux animaux de compagnie, ce qui représente respectivement 3 milliards d'euros de chiffre d'affaires pour le secteur de l'élevage et 1,7 milliards pour le secteur des animaux de loisirs. (26)

À l'inverse Boehring Ingelheim concentre la majorité de ses produits pour les animaux de compagnie, 54% soit 702 millions d'euros contre 41% soit 533 millions pour les animaux de rente. Ce laboratoire consacre également 4% de sa production aux chevaux, soit 52 millions d'euros. (28)

Le laboratoire MSD Santé animale ne précise pas la répartition de sa production entre les deux groupes.

De manière globale 58% du chiffre d'affaires mondial est amené par les animaux de rente contre 42% pour les animaux de compagnie, comprenant les chiens, les chats et les NAC.

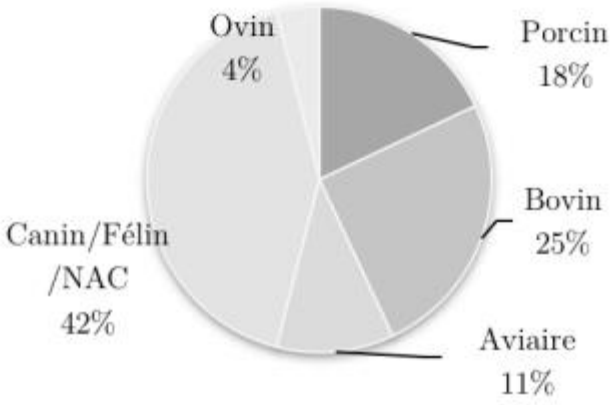

Figure 5: Répartition du chiffre d'affaires mondial par espèces (Vetnosis Limited) (23)

2. À l'échelle de la France

2.1. La France, leader européen

En 2016 la France conserve sa place en tête du marché des ventes de médicaments vétérinaires à l'échelle de l'Union Européenne. En effet le secteur français a engendré un chiffre d'affaires de 844 millions d'euros dans l'hexagone et 1,2 milliards d'euros à l'exportation (SIMV 2016). (24)

Ce succès s'explique par un grand territoire permettant un fort développement des élevages d'animaux de production, mais également un patrimoine pharmaceutique important avec l'implantation de grands laboratoires. L'équitation, qui est le 4ème sport national en nombre d'adhérents contribue également au dynamisme de la France dans ce secteur. Le domaine de la recherche, le développement, la fabrication et la commercialisation des médicaments destinés à la santé animale emploie 6700 personnes réparties dans toute la métropole. Il y a 50 sites qui sont ainsi subdivisés :

- 38 ont une activité de commercialisation
- 26 ont une activité de production
- 14 ont une activité de recherche et développement (24)

Cette configuration positionne le pays devant les autres états de l'UE en termes d'innovations et en nombre de médicaments obtenant une AMM. La France a mise sur le marché plus de 1700 réactifs combattant les pathologies animales de manière efficace tout en assurant la sécurité des animaux et des hommes.

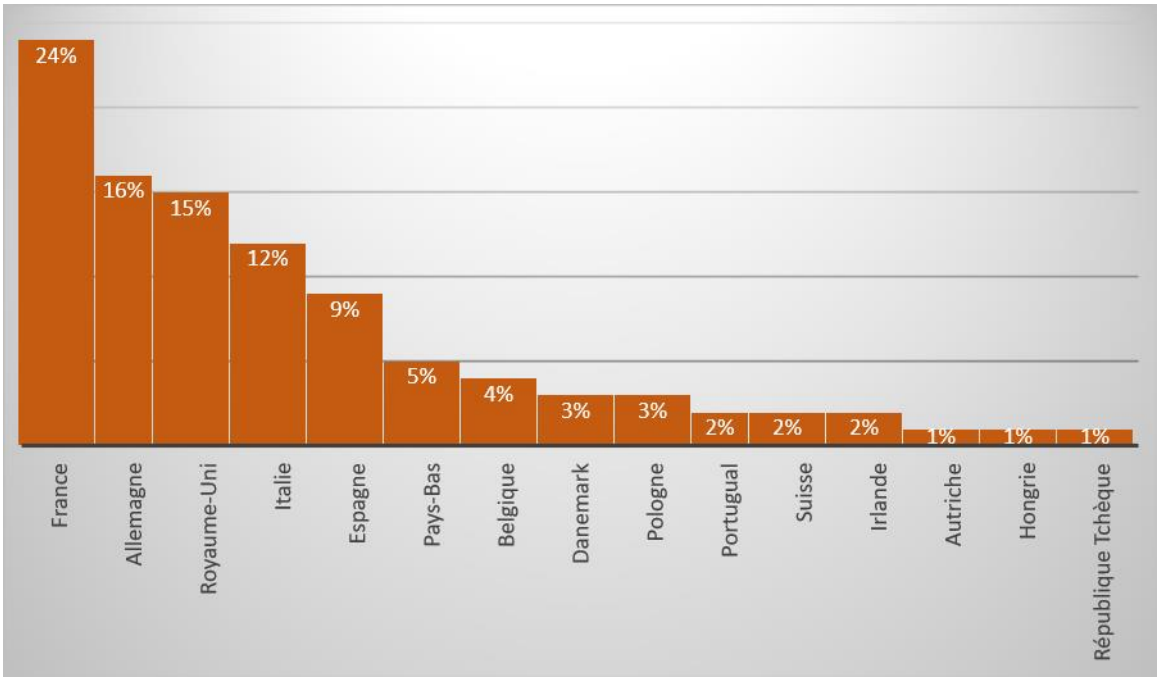

Figure 6: Classement des pays européens en fonction de leur taux de chiffre d'affaires des ventes de médicaments et produits vétérinaires

(24)

La maîtrise de la France dans le domaine de la santé animale apparaît au niveau mondial car trois laboratoires français se situent dans les dix premières entreprises mondiales. Il s'agit de Ceva, Virbac et Vetoquinol. Ceva arrive en tête des laboratoires français et se classe à la 6ème place du classement mondial. Il a pour objectif d'atteindre le top 5 en 2020. En 2017 Ceva Santé animale a réalisé un chiffre d'affaires de 1,1 milliards d'euros. (30)

2.2. Répartition du chiffre d'affaires par ayants droit

L'AIEMV (Association Interprofessionnelle d'Étude du Médicament Vétérinaire) réalise des statistiques et des études sur les ventes de produits commercialisés par les ayants droit adhérents qui sont les laboratoires et les distributeurs. (31)

Les produits pris en compte sont :

- Les médicaments vétérinaires (produits soumis à AMM).
- Les produits de santé animale hors AMM c'est-à-dire les produits d'hygiène, aliments complémentaires, aliments pour animaux de compagnie (Petfood[2]), parapharmacie vétérinaire…

Il est à noter que cette association se base sur les ventes de ses adhérents, elles sont de ce fait non exhaustives.

[2] Expression anglophone désignant les produits alimentaires destinés aux animaux de compagnie.

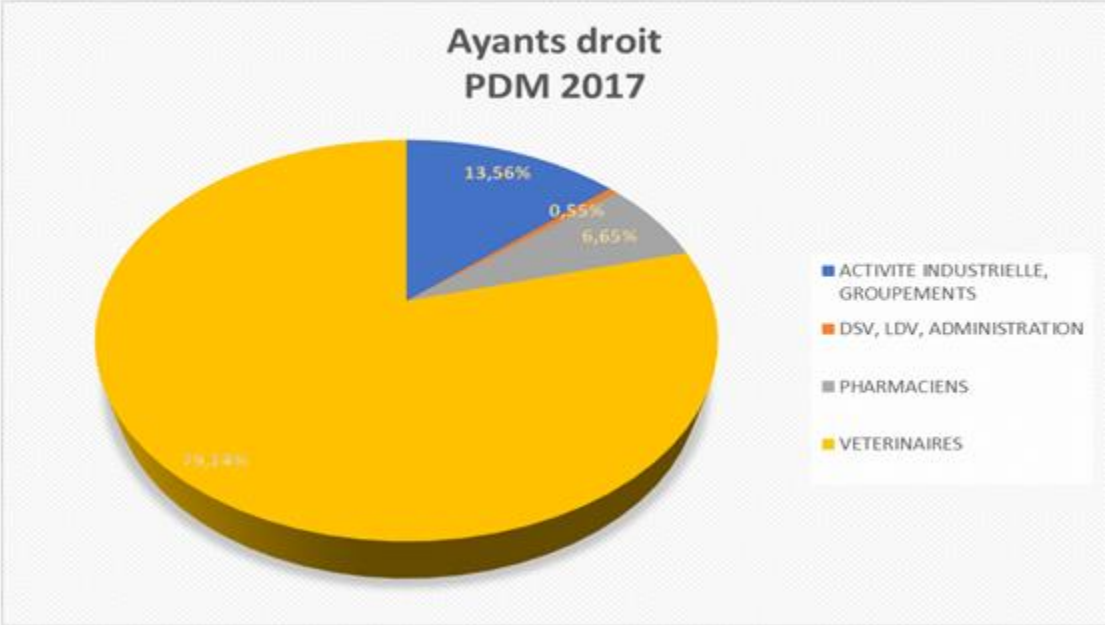

Figure 7: Parts de marché des ayants droit selon l'AIEMV en 2017

(31)

Les vétérinaires avec un taux de parts de 79,24%, dominent en toute logique très largement le secteur de la commercialisation des produits et médicaments à destination des animaux.

Les activités industrielles qui comportent notamment les grandes surfaces et les magasins spécialisés réalisent quant à elles 13,56 % des parts. Les pharmaciens avec 6,65% des parts de marché arrivent en troisième position. Il est légitime pour les officinaux qui le souhaitent de vouloir accroître leurs ventes de médicaments vétérinaires, sans ordonnance notamment pour égaler progressivement les grandes surfaces et peut-être les dépasser un jour. D'autant plus que le pharmacien est le spécialiste du médicament, donc du médicament vétérinaire, consultable sans rendez-vous et pouvant conseiller les propriétaires dans la limite de ses connaissances et de la pathologie présente, à l'inverse des grandes surfaces où les produits sont vendus sans conseils.

L'évolution des parts de marché des ayants droit est un élément intéressant à prendre en compte. Les pharmaciens, après une baisse en 2015 progressent en 2017 de 0,07%. Les vétérinaires, en revanche ont connu une diminution de 0,86% en 2017. Ce sont les activités industrielles et les groupements qui récupèrent les parts de marché perdues par les vétérinaires avec une croissance de 0,95% en 2017.

Ayants Droit	PDM 2015	Evolution du CA 2015/2014	PDM 2016	Evolution du CA 2016/2015	PDM 2017	Evolution du CA 2017/2016
ACTIVITE INDUSTRIELLE, GROUPEMENTS, AUTRES	13,23%	-9,10%	12,61%	-2,70%	13,56%	+8,91%
DSV, LDV, ADMINISTRATION	0,72%	+5,19%	0,70%	-0,35%	0,55%	-20,81%
PHARMACIENS	6,80%	-4,88%	6,58%	-1,14%	6,65%	-1,73%
VETERINAIRES	79,25%	-7,09%	80,10%	+3,14%	79,24%	-0,48%
Total	**100,00%**	**-7,13%**	**100,00%**	**+2,11%**	**100,00%**	**+0,46%**

Tableau 7: Évolution des parts des marchés des ayants droit de 2015 à 2017

(31)

Au total en 2017 le marché des ventes de médicaments et produits vétérinaires a progressé de 0,46%.

2.3. Répartition du chiffre d'affaires par classes thérapeutiques

Les statistiques de ventes fournies par l'AIEMV sont réalisées pour chaque classe thérapeutique, qui sont les suivantes : vaccins, produits infectieux, produits topiques, antiparasitaires internes, insecticides/ectoparasiticides, endectocides, la petfood et les autres classes.

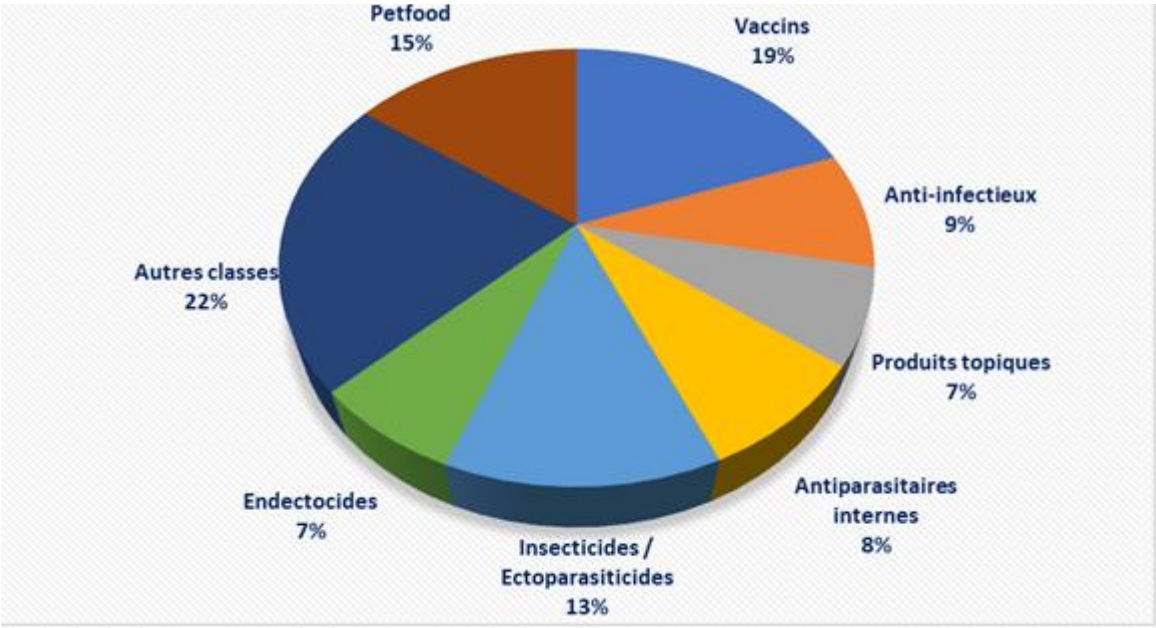

Figure 8: Parts de marché selon les classes thérapeutiques d'après l'AIEMV en 2017 (31)

En ne prenant pas en compte les autres classes, les vaccins représentent la plus grosse part des ventes avec un taux de 19% en 2017. Ce chiffre n'est pas étonnant puisque la prévention des pathologies animales est primordiale dans les élevages en particulier.

La petfood qui désigne l'alimentation destinée aux animaux de compagnie, totalise 15% des parts de marché. L'importance de cette classe en termes de parts de marché reflète le fort développement des aliments pour les animaux de compagnie. En effet la France se situe dans le top 5 des plus gros marchés petfood chiens et chats au niveau mondial.

En 2017, 822 600 tonnes de nourriture pour animaux ce sont vendues, représentant un chiffre d'affaires de 1,9 milliards d'euros. Malgré une forte progression dans ce secteur, la croissance n'évolue pas de la même manière pour les chiens que pour les chats. En effet la population canine est en baisse par rapport à celle des petits félins. De plus la forte urbanisation conduit à la diminution des grandes races de chiens. Les petits chiens sont des plus petits mangeurs ce qui a pour conséquence de diminuer les volumes de ventes pour les canidés. De ce fait les maîtres achètent en plus grande quantité des petits sacs de croquettes.

En 2017 le chiffre d'affaires des aliments pour chats a progressé de 1,8% et le volume des ventes a augmenté de 0,7% tandis que respectivement pour les chiens il y a eu une diminution de 0,5% et 2,4%.

Concernant l'alimentation humide, les ventes de boîtes baissent de 3,9% mais les sachets repas progressent de par leur praticité et la facilité pour les propriétaires de pouvoir donner la quantité adaptée à la race, au poids et à l'âge de l'animal. De plus l'apport de cette alimentation en sachet pour un repas unique permet d'assurer une nourriture fraîche satisfaisant les chats, qui s'avèrent exigeants. La petfood sous forme de croquettes reste cependant majoritaire. (32)

Les propriétaires d'animaux sont aujourd'hui attentifs à la nourriture qu'ils achètent pour leurs compagnons. Comme pour eux-mêmes ils désirent une excellente composition nutritionnelle, pour conserver la bonne santé de leur animal tout en ayant un faible impact environnemental avec la réduction de l'utilisation de pesticides et le développement de gammes labellisées « Agriculture Biologique ». À l'écoute des exigences des propriétaires, les marques vont jusqu'à développer des produits sans céréales, à l'instar du « sans gluten » existant pour les humains, après des polémiques accusant les céréales d'être mauvaises pour la santé des animaux. Il se développe aussi des produits vegans, pauvres en graisses etc...

La classe des insecticides/ectoparasiticides arrive en troisième position avec 13% des parts de marché. Elle regroupe tous les médicaments et produits destinés à éradiquer les parasites externes qui se divisent en trois groupes :

- Acariens
- Insectes
- Dermatophytes

Les acariens regroupent les tiques (vectrices, entre autres de la maladie de Lyme et la piroplasmose, pouvant avoir de graves conséquences sur la santé des chiens mais également des hommes), les agents de la gale (sarcoptes), les aoûtats et les acariens de pelage (Cheyletiella).

Les insectes sont les poux, les puces, les moustiques et les phlébotomes. Ces derniers transmettent la leishmaniose canine.

Les dermatophytes sont des champignons cutanés appelées communément teignes. Ces affections sont très contagieuses et peuvent toucher la peau des humains.

Les traitements contre ces nombreux parasites sont indispensables pour la bonne santé des animaux domestiques mais également pour préserver celle des humains. Concernant la maladie de Lyme, qui est une zoonose provoquée par des bactéries du genre *Borrelia burdogferi* transmises par les piqûres de tiques du genre *Ixodes* une surveillance sentinelle a été mise en place en médecine générale en France métropolitaine en 2009. L'incidence annuelle estimée des cas de borréliose vus en consultation de médecine générale est restée stable de 2009 à 2015, comprise entre 41 cas pour 100000 habitants en 2011 et 55 cas pour 100000 habitants en 2013. Elle a présenté une augmentation significative en 2016 avec 84 cas déclarés pour 100000 habitants. Néanmoins d'après les auteurs de cette étude le nombre de cas pourrait être plus important car les patients ne consultent pas toujours leur médecin généraliste. De plus un plan national de lutte contre la maladie de Lyme a été mis en place en France en 2016, ce qui a peut-être induit une augmentation de l'incidence de la maladie par une hausse des consultations. (33)

Chez 95% des patients l'infection se manifeste par un érythème migrant mais dans de rares cas de formes disséminées elle provoque des affections cutanées (avec plusieurs érythèmes), dermatologiques (lymphocytome, acrodermatite chronique atrophiante), cardiaques (perturbation du rythme cardiaque), ophtalmologiques (inflammations du nerf optique ou de l'uvée), neurologiques (atteintes du système nerveux central et périphérique). (34)

Le pharmacien a donc un rôle central dans la prévention de ces zoonoses, en sensibilisant les propriétaires d'animaux sur la nécessité de les traiter avec des antiparasitaires externes. Concernant la région Provence-Alpes-Côte d'Azur (PACA) et plus précisément le pourtour méditerranéen, la fréquence de la maladie de Lyme est plus faible, car les tiques se développent plus dans les zones humides. Les officinaux exerçant dans cette région doivent tout de même alerter les propriétaires d'animaux sur les risques encourus en cas de promenades en forêts ailleurs en France, notamment lors des départs en vacances.

Classe thérapeutique	PDM 2016	Evolution du CA 2016/2015	PDM 2017	Evolution du CA 2017/2016
Vaccins	19,15%	+0,54%	19,47%	+2,14%
Anti-infectieux	9,50%	+0,67%	8,59%	-9,12%
Produits topiques	7,34%	+3,41%	7,08%	-3,04%
Antiparasitaires internes	8,42%	-0,28%	8,28%	-1,17%
Insecticides / Ectoparasiticides	12,03%	+5,12%	12,58%	+5,05%
Endectocides	6,77%	-0,82%	6,90%	+2,43%
Autres classes	22,00%	+2,99%	22,10%	+0,90%
Sous-total produits de santé animale	85,21%	+1,86%	85,01%	+0,23%
Petfood	14,79%	+3,58%	14,99%	+1,72%
Total marché	**100,00%**	**+2,11%**	**100,00%**	**+0,46%**

Tableau 8: Évolution des parts de marchés par classe thérapeutique de 2015 à 2017

(31)

Les parts de marché engendrées par les ventes de vaccins ne cessent d'augmenter avec une évolution du chiffre d'affaires de 2,14% entre 2016 et 2017. De même la progression de la petfood se confirme avec un gain de 1,72% sur un an, entre 2016 et 2017. Les insecticides/ectoparasiticides se classent en troisième place par rapport au taux de parts de

marché en 2017 avec 12,58%, mais c'est la catégorie des insecticides/ectoparasiticides qui a crû de manière la plus importante avec une augmentation de 5,05% de 2016 à 2017.

Le marché de la petfood n'a pas cessé de croître depuis 2014 comme l'atteste les données fournies par l'AIEMV.

Petfood	2014	2015	2016	2017
PDM	13,23%	14,67%	14,89%	15,07%
Evolution du CA	+3,09%	+2,81%	+3,59%	+1,72%

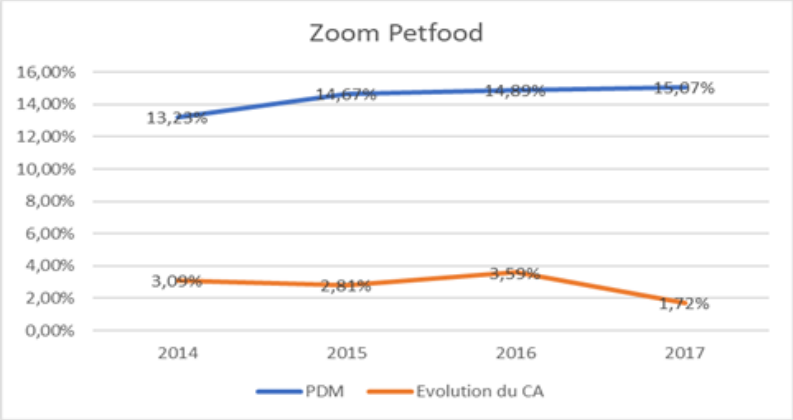

Figure 9: Détails des parts de marché et de l'évolution du chiffre d'affaires de la petfood entre 2014 et 2017

(31)

La forte progression de la petfood dans le domaine de la pharmacie vétérinaire peut encourager les pharmaciens à développer dans leurs officines des gammes d'aliments de haute qualité nutritionnelle et environnementale. Conscients de la confiance des français en leur pharmacien, par son expertise et ses nombreuses connaissances, certains laboratoires fabriquant de la nourriture pour animaux choisissent l'officine comme unique canal de vente. Les pharmaciens qui décident de répertorier ces produits dans leurs officines reçoivent une formation du laboratoire sur la physiologie des chiens et des chats pour répondre de la manière la plus précise aux besoins des maîtres. (35)

La période de 2016 à 2017 a cependant été marquée par une régression des parts de marché de certaines classes thérapeutiques. Il s'agit des anti-infectieux, des produits topiques et des antiparasitaires internes accusant respectivement une baisse de 9,12%, 3,04% et 1,17%.

2.4. Répartition du chiffre d'affaires par espèces

L'AIEMV réalise également des statistiques sur la répartition des parts de marché des produits et médicaments par espèces animales en les subdivisant ainsi :

- Les animaux de compagnie (hors petfood)
- Les animaux de rente
- Les équins

Figure 10: Répartition du chiffre d'affaires par espèces en 2017

(31)

Les animaux de rente représentent la majeure partie des ventes avec un taux de 41,25%. Les animaux de compagnie (hors petfood) se situent en second avec 39,92% des parts. En ne prenant pas en compte la petfood, les équins engendrent 3,75% du chiffre d'affaires.

Le chiffre d'affaires concernant les ventes de médicaments et produits pour les animaux de rentes est majoritaire car la population des élevages est plus importante que celle des animaux de compagnie. Selon agreste, qui rassemble les statistiques du milieu agricole français, en 2014 on dénombrait 19,3 millions de bovins, 13,7 millions de porcins, 144 millions de poulets, 7,2 millions d'ovins et 1,3 millions de caprins. En prenant en compte la population de chats et de chiens qui représentent la plus grande partie des animaux de compagnie le chiffre atteint est de 20 millions. En revanche d'après les chiffres de 2017 si la petfood est incluse avec les animaux de compagnie les parts de marché de ce groupe sont de 55% contre 41,25% pour les animaux d'élevage.

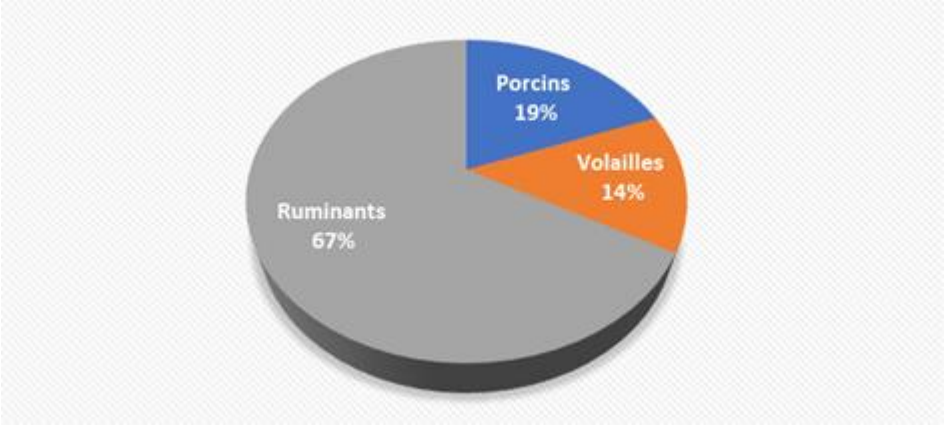

Figure 11: Répartition des parts de marché entre les grandes filières d'élevage en 2017

(31)

Les médicaments vétérinaires du secteur rural ciblent en grande majorité les ruminants (bovins, ovins, caprins…). Même si le secteur des animaux d'élevage engendre des retombées économiques plus importantes que celui des animaux de compagnie, les données de l'AIEMV témoignent d'une régression du marché rural depuis quelques années.

Espèce	Porcins	Volailles	Ruminants
PDM en 2017	7,92%	5,73%	27,60%
Evolution du CA 2017/2016	-0,32%	-0,19%	-3,78%

Tableau 9: Évolution du chiffre d'affaires sur l'année 2016/2017 dans chaque filière

(31)

Toutes les filières sont concernées par cette diminution.

Animaux de rente	2014	2015	2016	2017
PDM	47,84%	44,01%	42,56%	41,25%
Evolution du CA	+6,11%	-14,71%	-2,53%	-4,29%

Tableau 10: Parts de marchés et évolution du chiffre d'affaires dans le secteur des animaux de rente de 2014 à 2017

(31)

Durant trois années consécutives le secteur de la vente des médicaments et produits vétérinaires pour les animaux de rente a perdu des parts de marché, récupérées par le domaine des animaux de compagnie. Avec les nouvelles règles de prescription des antibiotiques d'importance critique, le plan Écoantibio 1 de 2012 à 2017 a permis d'atteindre les objectifs fixés par le ministère de l'agriculture qui espérait une baisse de 25% de l'utilisation des antibiotiques en médecine vétérinaire. Face à ce succès le plan Écoantibio 2 a été lancé en 2017 avec comme mission d'encourager le développement d'alternatives à l'utilisation d'antibiotiques en médecine vétérinaire. De plus il prévoit de réviser l'encadrement des pratiques commerciales liées à la vente des antibiotiques et plus particulièrement d'affranchir les vétérinaires des pratiques commerciales qui peuvent influencer leurs approvisionnements.

En effet, des contrats de coopération commerciale lient les laboratoires et les vétérinaires en accordant à ces derniers des remises importantes selon le volume d'antibiotiques achetés. Cela pousse ces derniers à prescrire en grande quantité les antibiotiques, pour augmenter leurs marges, alors que l'état de l'animal ne le nécessite pas toujours. Le nouveau plan Écoantibio a donc pour but de poursuivre la baisse obtenue par le premier. (36)

Ceci peut expliquer en partie la régression des ventes de médicaments à la campagne car 80% du chiffre d'affaires des vétérinaires ruraux est réalisé grâce aux ventes de médicaments contre seulement 25% en ville. De plus le cheptel français baisse.

Marché	Evolution du CA 2016/2015	Evolution du CA 2017/2016
Animaux de compagnie (hors petfood)	+6,10 %	+3,43 %
Equins	-3,76 %	-0,08 %
Animaux de rente	-2,53 %	-4,29 %
Petfood	+3,59 %	+1,72 %
Total animaux de compagnie + petfood	+0,24%	+2,95 %
Total marché hors petfood	-0,18 %	-0,94 %
Total marché	**+2,11 %**	**+0,46 %**

Tableau 11: Évolution du chiffre d'affaires des différents groupes de 2015 à 2017

(31)

Sur l'année 2017/2016 le secteur des animaux de compagnie a connu une progression de 3,43% contre une baisse de 4,29% pour celui des animaux de rente.

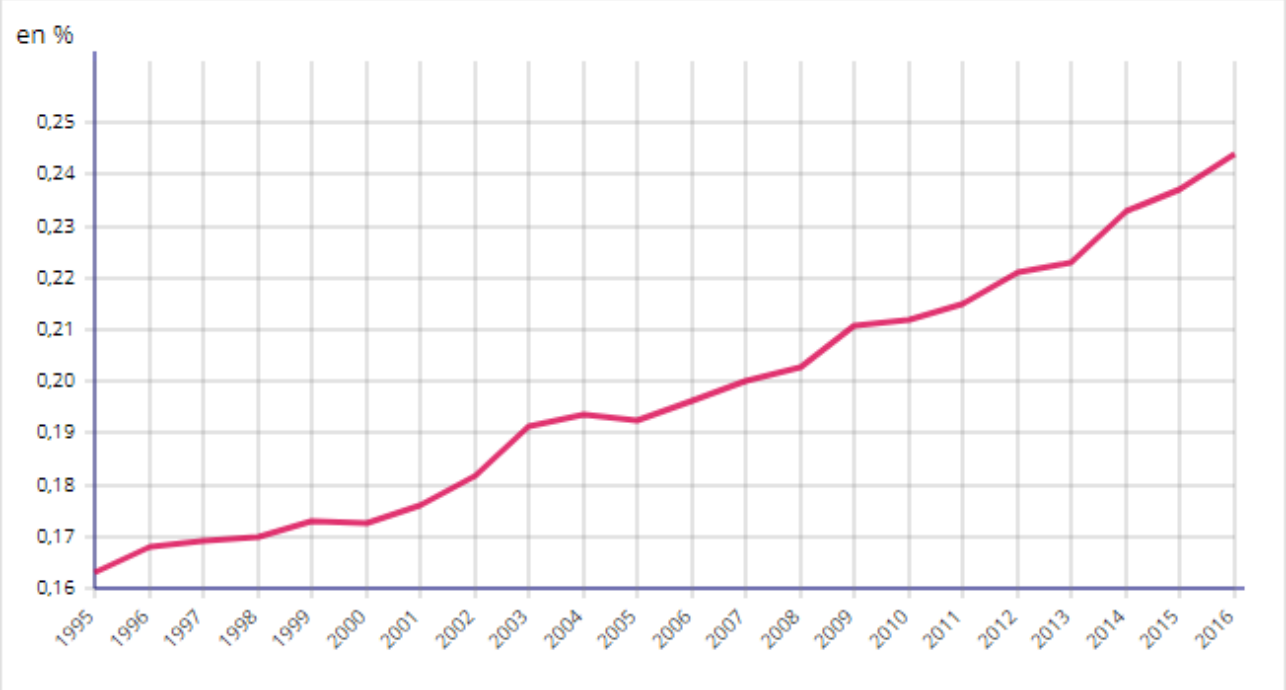

Figure 12: Parts des dépenses vétérinaires liées aux animaux de compagnie dans le budget des ménages

(37)

Des années 2000 à 2016 la part du budget consacré aux soins vétérinaires des familles françaises est passée de 0,17% à 0,24%. Ces dépenses inclues les coûts de consultation mais également l'achat des médicaments.

Les pharmaciens d'officine ont toute légitimité à prendre part au marché des ventes de médicaments et produits vétérinaires, après lecture de ces chiffres. Il est possible d'imaginer que le secteur des animaux de compagnie continue de se développer dans les prochaines années jusqu'à dépasser celui des animaux de rente.

3. La part de marché détenue par les vétérinaires

En 2017 les vétérinaires détenaient 79,25% des parts de marché de la vente des produits et médicaments vétérinaires. 13400 vétérinaires exerçant sur les animaux de compagnie, 3900 sur les animaux de rente et 150 vétérinaires équins se répartissent ce marché.

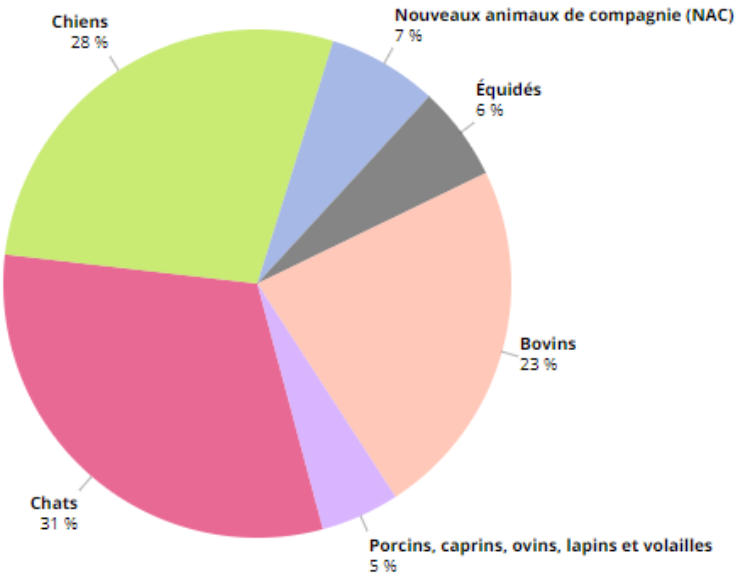

Figure 13: Chiffre d'affaires par espèces des vétérinaires en 2016

(37)

Le marché des chats génère les plus grandes retombées économiques pour les vétérinaires car la population féline ne cesse de croître et elle est plus dynamique que celle des chiens. Au total 59% des parts de marché des vétérinaires se réalisent sur les chiens et les chats. Les pharmaciens développent également des rayons où la totalité, ou du moins la majorité est orientée pour les félidés et les canidés. Ceci peut occasionner une incompréhension voir des tensions entre les deux professions. En effet les pharmaciens peuvent voir les vétérinaires comme les plus gros concurrents. Les professionnels de la santé animale, quant à eux, ne pensent pas que les pharmaciens soient aptes à délivrer les conseils adéquats en vendant les médicaments et les produits. Il est pourtant possible que les deux professions exercent dans le plus grand des respects si les pharmaciens appliquent les règles de délivrance et se forment sur les médicaments et produits vétérinaires.

4. Le marché en officine

Les pharmaciens d'officine ne détenaient que 6,65% des parts de marché du médicament vétérinaire en 2017, soit 133 millions d'euros. Ce sont les antiparasitaires internes (vermifuges) et externes qui occupent 65% du marché officinal, en volume comme en valeur. La vente des antiparasitaires externes représente les trois quarts du chiffre d'affaires du secteur vétérinaire en officine. Les ventes d'antiparasitaires externes et internes en officine représentent 86,45 millions d'euros.

Les antiparasitaires externes (insecticides/ectoparasiticides) et les vermifuges les plus vendus en officine sont :

-Frontline ® décliné en une large gamme : Frontline Spot On ®, Frontline Combo ®, et Frontline Tri-Act ®. Ce produit est commercialisé par le laboratoire Boehring Ingelheim, qui détient aujourd'hui la filiale Merial.

-Fiprokil ® de Clément Thékan commercialisé par le laboratoire Oméga Pharma France, qui est une filiale du groupe belge Oméga Pharma N.V. Le Fiprokil est le générique du Frontline ®.

-Advantix ® développé par le laboratoire Bayer, dont les produits pharmaceutiques vétérinaires représentent 6% du chiffre d'affaires du groupe.

-Milbemax ® détenu par le groupe Eli Lilly and company qui a acheté en 2018 le groupe Novartis Santé Animale, qui avait développé ce vermifuge. La division santé animale de Eli Lilly and company est Elanco.

-Les antiparasitaires du groupe Biocanina, qui est un laboratoire français. La production est réalisée en Auvergne.

(38)

PARTIE III : PRATIQUE ACTUELLE DE LA PHARMACIE VÉTÉRINAIRE OFFICINALE

1. Bilan auprès des pharmaciens d'officine

1.1. Secteurs géographiques de l'enquête

À première vue, il semble logique que les pharmacies d'officines se situant en zones rurales, dans les petites agglomérations ou à proximité d'espaces verts possèdent un rayon vétérinaire plus développé que celles où la demande est peut-être moins importante. En effet environ 58% des chiens et 51% des chats vivent dans des villes de moins de 20 000 habitants et 40% sont en milieu rural. De plus, seul 20% de la population canine et féline se situe en ville et ce chiffre décroit au fil des années. (22)

Pour savoir si dans la pratique les pharmaciens adaptent leur rayon vétérinaire en fonction de la localisation de l'officine, et donc de la demande, l'enquête cible les petites agglomérations (moins de 20 000 habitants), la campagne et la ville de Marseille, deuxième commune de France avec 861 635 habitants.

L'agglomération marseillaise s'étend sur un large territoire divisé en 15 arrondissements qui se distinguent par leur démographie, leur économie et leur urbanisme (les arrondissements du centre-ville se différencient des arrondissements en périphérie qui sont résidentiels, avec de nombreux espaces verts).

Cela aboutit à une pratique du métier de pharmacien assez diversifiée avec les 394 pharmacies que compte la ville selon l'INSEE. La répartition des pharmacies n'y est pas homogène et est très dépendante du nombre d'habitants. Ainsi toujours d'après l'INSEE avec 40 officines, le 1^{e} arrondissement est le mieux doté ce qui s'explique par la fréquentation du centre-ville. La concurrence entre les pharmacies est donc importante dans les arrondissements du centre-ville, ce qui a un impact sur les stratégies adoptées par les pharmaciens pour se démarquer les uns des autres.

On peut cependant noter que deux types de positionnement de stratégie marketing se distinguent : (39)

- La pharmacie low price qui pratique des prix compétitifs avec des impératifs de volume. À Marseille on en retrouve principalement dans les centres commerciaux et à proximité de grandes artères urbaines.
- La pharmacie premium qui fournit un service à ses patients. Elle travaille plus la marge que le volume. Ce type de pharmacie cherche à fidéliser les patients en mettant l'accent sur le conseil. Dans la cité phocéenne ce positionnement se retrouve essentiellement en centre-ville, dans les petits quartiers.

1.2. Élaboration d'un questionnaire

Il faut dans un premier temps savoir quels sont les sujets qui vont être abordés pour évaluer la perception des pharmaciens titulaires et adjoints vis-à-vis du marché vétérinaire en officine. Les questions ensuite formulées sont fermées avec une liste de réponses proposées (choix multiples ou non). Les points clés traités sont :

- L'emplacement géographique et la stratégie marketing
- La part du CA lié à la vente de médicaments vétérinaires
- Le merchandising appliqué au rayon vétérinaire et les différentes catégories de produits présentes
- Les médicaments destinés à la santé des chiens et des chats, dont les gammes de produits sont les plus développées
- La communication sur le rayon vétérinaire
- Le point de vu des pharmaciens officinaux sur la concurrence présente sur ce marché
- La connaissance des arrêtés de 2012 et 2016 concernant la dispensation des médicaments vétérinaires
- Le savoir et l'expérience des pharmaciens officinaux dans ce domaine
- L'avis des pharmaciens sur l'avenir de ce rayon

En premier lieu il convient de demander aux pharmaciens titulaires de situer leurs officines et d'indiquer leur positionnement marketing :

1) Où se situe votre pharmacie ?

- Centre-ville de Marseille
- Centre commercial
- Petite agglomération
- Zone rurale
- Autre

2) Si elle se trouve à Marseille, précisez l'arrondissement :

…….

3) Quel est le positionnement marketing de votre pharmacie ?

- Pharmacie low price
- Pharmacie premium

Il est important d'évaluer le taux de demandes par les patients dans le domaine de la pharmacie vétérinaire. Ainsi cela permettra de savoir si le besoin des propriétaires est important, et de ce fait par la suite si les pharmaciens adaptent leur rayon vétérinaire en conséquence, en proposant une diversification de produits. Les réponses proposées sont des moyennes journalières sur l'année entière. En effet au printemps et en été les sollicitations peuvent être plus importantes par le bond des ventes d'antiparasitaires externes :

4) En moyenne toute saison de l'année confondue, combien de patients entrent chaque jour dans l'officine avec une demande de conseil ou une ordonnance liée à un animal ?

- <10
- 10-50
- >50

Le questionnaire a également pour but d'évaluer la part du CA représenté par la vente de produits/médicaments à usage vétérinaire :

5) Quelle est la part en pourcentage de CA représentée par les ventes de produits/médicaments à usage vétérinaire ?

……

L'analyse du merchandising appliqué au rayon vétérinaire permet de faire l'état des lieux de l'intérêt qu'ont les pharmaciens pour ce secteur :

6) Où se situe le rayon vétérinaire dans votre officine ?

- Derrière le comptoir
- Devant le comptoir

7) Sur combien de mètre(s) s'étend le rayon vétérinaire ?

- <2 m
- 2-5 m

□ >5 m

8) Les produits les plus vendus (comme les antiparasitaires externes) occupent-ils la surface la plus importante de votre rayon ?

□ Oui
□ Non

9) Concernant la disposition des produits dans ce rayon :

□ Elle change plus de deux fois par an avec des commandes régulières de nouvelles gammes
□ Elle change au maximum deux fois dans l'année, avec toujours les antiparasitaires externes qui sont majoritaires
□ Elle change moins de deux fois par an, voir jamais, avec uniquement un réapprovisionnement des produits déjà existants

Le questionnaire s'intéresse aux différentes catégories de produits présentées dans ce rayon :

10) Cochez les catégories de produits présentes dans votre rayon vétérinaire :

□ Antiparasitaires externes

□ Antiparasitaires internes (vermifuges)

□ Soins des yeux et des oreilles

□ Soins de la peau et du pelage

□ Hygiène bucco-dentaire

□ Pathologies digestives

□ Maux de transport

□ Petfood chiens et chats

□ Gammes pour les volailles de basse-cour

□ Gammes pour les équins

□ Chondroprotecteurs

□ Éducation et comportement (phéromones pour réduire le stress chez le chat par exemple)

□ Homéopathie pour la santé animale

En ne prenant pas en compte les poissons, les chiens et les chats représentent la part la plus importante de la population totale des animaux de compagnie en France. L'attrait des français pour les races canines et les petits félins ne faiblit pas et les propriétaires sont de plus en plus soucieux du bien-être et de la santé de leurs compagnons. Pour s'adapter à ces nouvelles

exigences les laboratoires pharmaceutiques vétérinaires et les marques de pet food ont développé une diversité de produits et de médicaments.

Tout une partie de l'enquête est ainsi consacrée à la population canine et féline :

11) Quelle est la fréquence journalière de demandes concernant un chat ?

- ☐ <5
- ☐ 5-10
- ☐ >10

12) Quelles sont les trois catégories de produits/médicaments vétérinaires les plus vendues concernant les chats ?

- ☐ Antiparasitaires externes
- ☐ Antiparasitaires internes (vermifuges)
- ☐ Soins des yeux et des oreilles
- ☐ Soins de la peau et du pelage
- ☐ Hygiène bucco-dentaire
- ☐ Pathologies digestives
- ☐ Maux de transport
- ☐ Petfood chats
- ☐ Chondroprotecteurs
- ☐ Éducation et comportement (phéromones pour réduire le stress chez le chat par exemple)
- ☐ Homéopathie pour la santé animale

13) Quelle est la fréquence journalière de demandes concernant un chien ?

- ☐ <5
- ☐ 5-10
- ☐ >10

14) Quelles sont les trois catégories de produits/médicaments vétérinaires les plus vendues concernant les chiens ?

- Antiparasitaires externes
- Antiparasitaires internes (vermifuges)
- Soins des yeux et des oreilles
- Soins de la peau et du pelage
- Hygiène bucco-dentaire
- Pathologies digestives
- Maux de transport
- Petfood chiens
- Chondroprotecteurs
- Éducation et comportement
- Homéopathie pour la santé animale

15) Comptez-vous enrichir le rayon vétérinaire chiens/chats à l'avenir, avec de la pet-food notamment ?

- Oui
- Non
- Ne sait pas

16) Si vous avez répondu « non » ou « ne sait pas », justifiez pourquoi ?

- Ce rayon est en stagnation dans votre officine
- Ce rayon est en régression dans votre officine

L'enquête a également pour objectif de montrer la manière dont les pharmaciens communiquent sur le rayon vétérinaire dans leur officine. La communication est primordiale car ce marché est un axe de développement majeur pour les pharmacies de ville. :

17) Quels moyens utilisez-vous pour communiquer sur le rayon vétérinaire (plusieurs réponses possibles) ?

- Un sticker de vitrine
- Des stickers de sol
- Des stop-rayon
- Une affichette de comptoir
- Des flyers

L'enquête s'est penchée sur la perception qu'ont les pharmaciens de la concurrence à laquelle ils sont confrontés dans ce domaine :

18) Selon vous en ce qui concerne les médicaments vétérinaires en vente libre quel(s) est (sont) votre (vos) plus gros concurrent(s) ?

- Les cabinets vétérinaires
- Les autres pharmacies
- Les grandes surfaces
- Les magasins spécialisés
- Les sites de vente en ligne

19) Quelles sont les trois gammes de produits/médicaments vétérinaires où la concurrence est la plus forte d'après vous ?

- Antiparasitaires externes
- Antiparasitaires internes (vermifuges)
- Soins des yeux et des oreilles
- Soins de la peau et du pelage
- Hygiène bucco-dentaire
- Pathologies digestives
- Maux de transport
- Petfood chiens et chats
- Gammes pour les volailles de basse-cour
- Gammes pour les équins
- Chondroprotecteurs
- Éducation et comportement
- Homéopathie pour la santé animale

La dispensation du médicament pour la médecine vétérinaire relève parfois de dispositions complexes et elle doit être effectuée avec la même rigueur que celle du médicament destiné à la médecine humaine. Le pharmacien doit être attentif au fait que de nombreux médicaments ne peuvent pas être délivrés sans prescription vétérinaire. Les questions suivantes consistent à faire le point sur la maîtrise de la législation des médicaments vétérinaires, en particulier sur les derniers arrêtés, établis en 2012 et 2016 :

20) Depuis le 11 mai 2012, la dispensation des spécialités vétérinaires à base de mégestrol et médroxyprogestérone, destinées à la prévention des chaleurs est soumise à prescription obligatoire (liste I). Respectez-vous cette règle d'exonération dans votre officine ?

- Oui toujours
- Oui le plus souvent (sauf cas particuliers, patients connus qui viennent demander régulièrement la pilule pour leur chat ou leur chien etc…)
- Non car je n'étais pas au courant de ce récent arrêté

21) L'arrêté du 18 mars 2016 fixe une liste de substances antibiotiques d'importance critique qui sont autorisées en médecine vétérinaire. Depuis le 1er avril 2016 leur prescription/délivrance en médecine vétérinaire est très encadrée. Cochez les affirmations qui vous semblent vraies depuis ce nouvel arrêté :

- Interdiction de prescription de traitement préventif
- Interdiction de prescriptions de certains antibiotiques à usage humain
- Prescription de traitements métaphylactiques et curatifs soumise à des conditions préalables (notamment : examen clinique, examen complémentaire et restriction de la durée de traitement prescrite)
- La prescription est valable pour une durée maximale d'un mois
- Le renouvellement de la délivrance est possible
- Les médicaments humains prescrits pour un usage vétérinaire faisant partie de cette liste sont administrés par voie orale.

Si les pharmaciens désirent s'investir dans le développement du rayon vétérinaire il est important qu'ils aient des connaissances récentes, et approfondies sur ce sujet. Ainsi dans un premier temps en posant quelques questions aux propriétaires ou en voyant l'animal si celui-ci est présent, ils peuvent orienter la personne vers le cabinet vétérinaire le plus proche si l'état relève d'une urgence ou si le cas dépasse leurs compétences. Une fois cette assurance prise, ils doivent conseiller de façon la plus adéquate le propriétaire avec l'arsenal de produits pouvant être vendus sans ordonnance. Un bon conseil peut fidéliser un patient. La partie suivante du questionnaire s'attarde donc sur le niveau de connaissances des officinaux sur la pharmacie vétérinaire :

22) Parmi les catégories de produits/médicaments vétérinaire, quelles sont les trois gammes dans lesquelles vous êtes le plus à l'aise pour le conseil ?

- Antiparasitaires externes
- Antiparasitaires internes (vermifuges)
- Soins des yeux et des oreilles
- Soins de la peau et du pelage
- Hygiène bucco-dentaire
- Pathologies digestives
- Maux de transport
- Petfood chiens et chats
- Gammes pour les volailles de basse-cour

- Gammes pour les équins
- Chondroprotecteurs
- Éducation et comportement
- Homéopathie pour la santé animale
- Toutes

23) Pour quelles raisons (plusieurs réponses possibles) ?

- Ce sont les plus demandés dans ce rayon
- Ce sont ceux pour lesquels j'ai reçu une formation
- Il y a plus de 200 patients par jour dans l'officine, le rayon est grand, je me sens à l'aise avec toutes les gammes présentes

24) Quelles sont les trois gammes dans lesquelles le conseil vous semble le moins aisé ?

- ☐ Antiparasitaires externes
- ☐ Antiparasitaires internes (vermifuges)
- ☐ Soins des yeux et des oreilles
- ☐ Soins de la peau et du pelage
- ☐ Hygiène bucco-dentaire
- ☐ Pathologies digestives
- ☐ Maux de transport
- ☐ Petfood chiens et chats
- ☐ Gammes pour les volailles de basse-cour
- ☐ Gammes pour les équins
- ☐ Chondroprotecteurs
- ☐ Éducation et comportement
- ☐ Homéopathie pour la santé animale
- ☐ Aucunes

25) Pour quelles raisons (plusieurs réponses possibles) ?

- Ce sont les produits les moins demandés (moins d'une demande par jour)
- Ces gammes ne sont pas assez rentables, donc je ne les commande pas pour le rayon
- Je n'ai pas été formé dessus
- Je ne savais pas qu'il était possible d'en vendre certaines en pharmacie (comme la petfood entre autres)

26) Avez-vous reçu une formation sur la pharmacie vétérinaire (plusieurs réponses possibles) ?

- Oui pendant mes études
- Oui à l'officine une fois diplômé
- Non jamais

27) Si oui comment (plusieurs réponses possibles) ?

- Par des cours magistraux lors de mon cursus universitaire
- Par un DU
- Par les laboratoires, dans l'officine ou lors de soirées de formation
- Par e-learning
- Autres

28) Aimeriez-vous recevoir une nouvelle formation ?

- Oui
- Non

D'octobre 2005 à janvier 2006, la rédaction de Pharmavet a étudié l'intérêt économique du rayon vétérinaire pour animaux de compagnie dans le cadre global de l'officine. L'étude a été réalisée sur une dizaine d'officines sélectionnées pour leur rayon vétérinaire modeste en comparaison avec d'autres rayons, se trouvant souvent en zone froide. Pourtant les résultats ont été sans appel : le rayon vétérinaire est le second en rentabilité. (40)
La dernière partie du questionnaire se concentre donc sur le point de vue des pharmaciens sur le capital de la pharmacie vétérinaire et sur leur vision pour l'avenir :

29) Que pensez-vous de cette phrase : « le rayon vétérinaire est le second en rentabilité » ?

- Plutôt vrai
- Plutôt faux

30) En dehors des produits/médicaments pour chiens et chats avez-vous le désir d'enrichir votre rayon vétérinaire avec des gammes pour nouveaux animaux de compagnie NAC (rongeurs et oiseaux) et équins ?

- Oui ces gammes sont déjà présentes mais je compte les enrichir avec de nouveaux produits
- Oui, je ne les ai pas encore développées mais je compte le faire très rapidement (dans les mois à venir)
- Oui mais pas avant une année au moins
- Non

1.3. Synthèse des résultats

1.3.1. Où se situe votre pharmacie ?

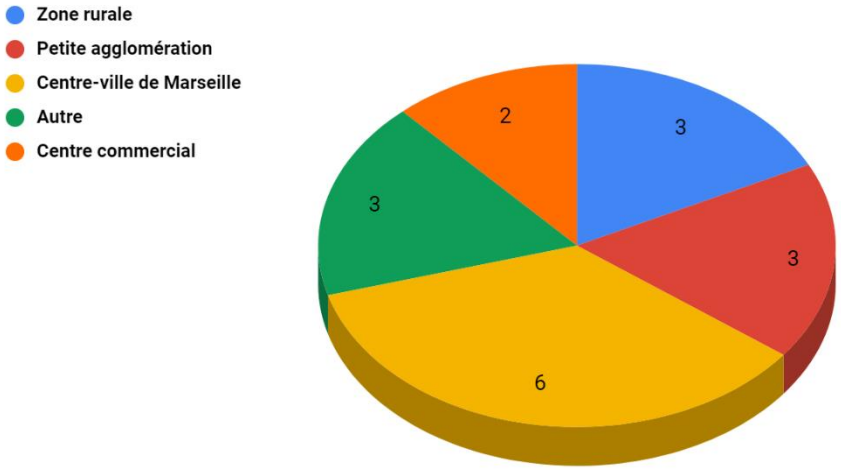

Figure 14: Localisation des pharmacies interrogées

L'enquête a été réalisée dans l'ensemble des Bouches-du-Rhône. Cependant les officines ayant répondus sont majoritairement localisées à Marseille. En effet elles sont 10 à se situer dans la cité phocéenne, sur un total de 17 pharmacies interrogées. L'emplacement géographique des officines marseillaises est cependant hétérogène. Les pharmaciens exerçant dans le centre-ville sont au nombre de 6. Les officines implantées dans un centre commercial sont 2 à avoir répondu. Elles se trouvent dans le 10ème et le 12ème arrondissement. La réponse « autre » a été donnée par 2 officines installées dans des arrondissements périphériques de la commune, qui sont le 10ème et le 16ème.

Les 7 autres ayant acceptés de participer à cet état des lieux se situent en zone rurale, dans des petites agglomérations de moins de 20000 habitants et dans le centre-ville d'Aix-en-Provence. Cette commune dénombrait 143 006 habitants d'après les derniers chiffres officiels de 2016 fournis par l'INSEE.

Le milieu rural, communément appelé « campagne », se caractérise par une faible densité de population répartie sur des espaces cultivés. Les paysages dominants sont les champs, les

prairies, les forêts et autres espaces naturels. Ces zones géographiques offrent un environnement propice à la croissance de la population animale domestique, toute espèce confondue, notamment celle des chevaux par la pratique plus importante de l'équitation, à l'inverse des milieux urbains. De plus le milieu rural concentre les animaux élevés à des fins agricoles. De ce fait les pharmaciens d'officine sont susceptibles de délivrer des médicaments vétérinaires aux éleveurs. Pour permettre de répondre à ces demandes les officines développent peut-être des rayons vétérinaires où les gammes de produits sont plus diverses que dans les agglomérations. La suite de l'enquête apportera en partie la réponse.

1.3.2. Si elle se trouve à Marseille précisez l'arrondissement :

Dans l'échantillon interrogé on recense 3 pharmacies implantées dans le 10ème arrondissement. Ce dernier s'étend sur une superficie de 10,84 km². Le nombre d'habitants répertoriés est de 56191 en 2019.

Seul un pharmacien a répondu dans les arrondissements présentés ensuite. Le 16ème arrondissement, qui compte 16392 habitants en 2015 avec une superficie de 16,3 km^2. Le 12ème dénombre 61040 habitants et couvre une surface de 14,1 km^2. La population du 8ème arrondissement est de 79 924 habitants et sa superficie est de 18,6 km². Le 7ème occupe un espace de 5,8 km² et est peuplé par 35 098 personnes. Les habitants du 6ème sont au nombre de 42 889 et la superficie est de 2,1 km². Le 5ème arrondissement est peuplé par 46 781 personnes et il s'étale sur 2,2 km². Le 1er arrondissement est le plus petit de Marseille en termes de superficie avec une surface de 1,8 km². La population y est cependant élevée avec 40 346 habitants. (41)

Une carte est réalisée pour visualiser l'emplacement des arrondissements. Toutes les pharmacies de la cité phocéenne y sont représentées. Les cabinets vétérinaires sont également indiqués. Ainsi l'environnement des pharmacies et la présence importante ou non des cliniques permet d'émettre des hypothèses sur le développement du rayon vétérinaire. Les résultats aux questions qui suivent vont les confirmer ou non.

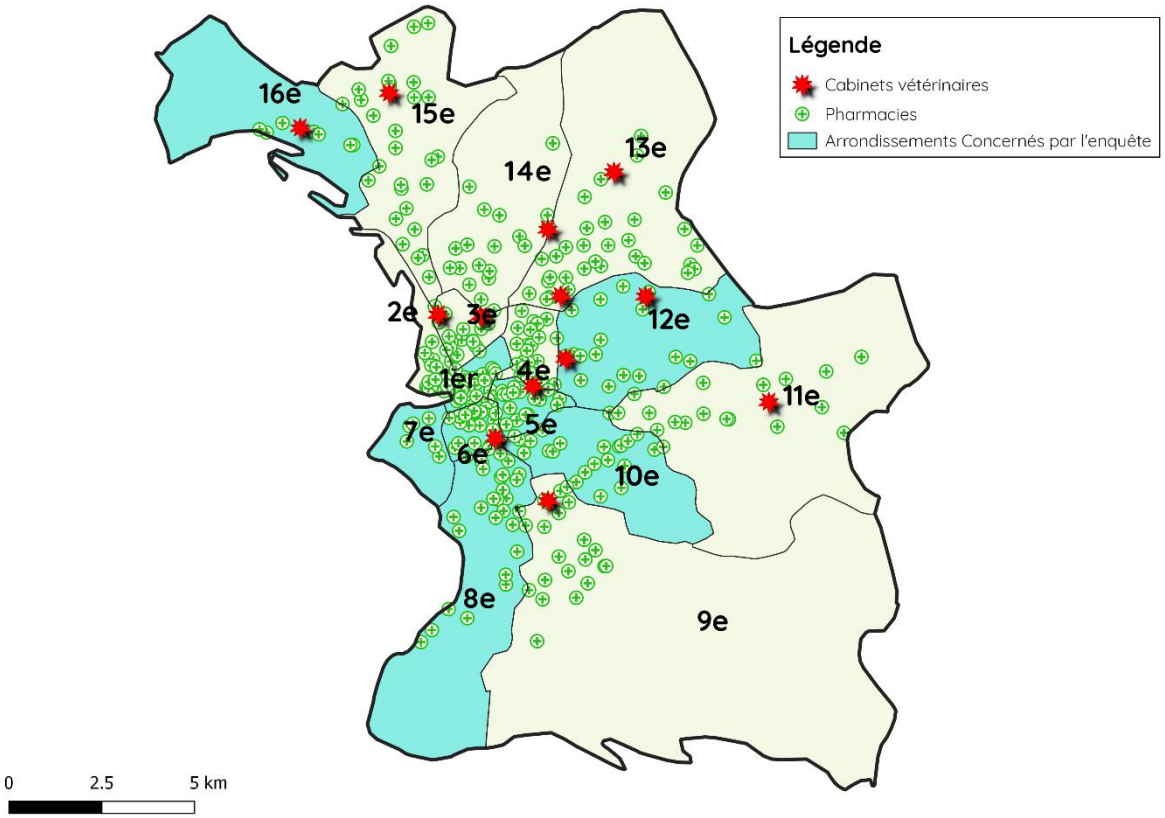

Figure 15: Emplacements des pharmacies, des cliniques vétérinaires de Marseille et les arrondissements concernés par l'enquête

(42)

1.3.3. Quel est le positionnement marketing de votre pharmacie ?

Les pharmacies de l'échantillon interrogé ont en majorité adopté une stratégie marketing premium. En effet elles sont 71 % soit un nombre de 12 officines à avoir opté pour des ventes à fortes marges. Ces dernières ont un fort potentiel pour développer un rayon vétérinaire dynamique car elles misent sur l'écoute des patients, la qualité des conseils et la fidélisation de la clientèle.

Celles ayant choisies la stratégie low price représentent 29 % des réponses soit un nombre de 5. Les ventes sont plus importantes mais les marges dégagées sont plus faibles. En revanche ces officines disposent de grandes surfaces permettant de présenter de nombreuses gammes de produits et médicaments vétérinaires différents, ce qui est un atout pour répondre de manière large à tout type de pathologie.

1.3.4. En moyenne toute saison de l'année confondue, combien de patients entrent chaque jour dans l'officine avec une demande de conseil ou une ordonnance liée à un animal ?

On estime qu'une pharmacie connaissant une fréquentation de 400 patients par jour accueille quotidiennement environ 200 propriétaires d'animaux de compagnie. Cependant dans les officines ayant répondu, les demandes de conseil ou les ordonnances liées à un animal sont peu nombreuses. En effet 94 % d'entre elles, soit un nombre de 16, notent que la fréquence est inférieure à 10 fois par jour.

L'unique officine ayant entre 10 et 50 visites par jour en lien avec des soins pour un animal se situe en zone rurale. Néanmoins les deux autres pharmacies se situant en milieu rural ne donnent pas les mêmes chiffres.

Nous ne pouvons pas conclure que l'environnement entourant la pharmacie influe sur le nombre de demandes journalières dans ce domaine.

1.3.5. Quelle est la part en pourcentage de CA représentée par les ventes de produits/médicaments à usage vétérinaire ?

Les pharmaciens ont eu des difficultés pour répondre à cette question tant il est difficile d'estimer le pourcentage que représente les ventes de produits/médicaments à usage vétérinaire sur l'ensemble du chiffre d'affaires de l'officine. Deux pharmacies ont répondu 5% (dont une qui réalise un chiffre d'affaires annuel de 1,8 millions d'euros). Deux autres pharmaciens ont respectivement répondu 1 et 10%. Une dernière donne le chiffre de 0,36%. Elle précise que ce chiffre représente 10 000 euros par an sur un chiffre d'affaires total annuel de 2,8 millions d'euros.
Par rapport à ces réponses les titulaires m'ont de nombreuses fois notifiés que ces chiffres étaient des estimations et qu'ils devaient être vérifiés. Nous ne pouvons donc rien conclure de ces résultats, si ce n'est que dans l'ensemble le rayon vétérinaire n'engendre pas de chiffre d'affaires conséquent.

1.3.6. Où se situe le rayon vétérinaire dans votre officine ?

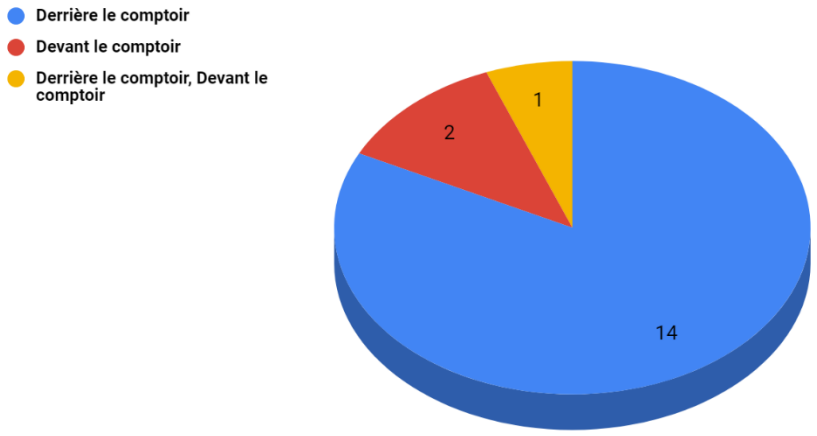

Figure 16: Emplacement du rayon vétérinaire dans les pharmacies interrogées

D'après le docteur vétérinaire Valérie Crousse-Lebard, responsable marketing de Biocanina l'idéal pour optimiser les ventes de produits et médicaments vétérinaires est de placer le rayon devant le comptoir, ainsi accessible aux patients, mais au plus près de celui-ci pour permettre à l'équipe de venir rapidement conseiller les personnes qui s'y arrêtent. Les informations apportées sur les produits doivent se faire en présentant le rayon aux patients, lors du conseil. (43)

On constate en pratique que 82 % des officines soit un nombre de 14 placent le rayon vétérinaire derrière le comptoir, ce qui n'aide pas à augmenter le chiffre d'affaires engendré par les ventes dans ce domaine. Les produits étant moins visibles pour les patients propriétaires d'animaux de compagnie les achats sont moins fréquents.

Le choix de laisser l'accès libre au rayon vétérinaire est présent dans 12 % des pharmacies du panel interrogé soit 2. Une pharmacie a répondu que son rayon était divisé en deux parties, une derrière le comptoir et l'autre devant. Le docteur Crousse-Lebard indique qu'il est tout à fait possible de laisser en libre-service les médicaments non listés et ceux nécessitant une prescription obligatoire derrière le comptoir. C'est peut-être l'idée adoptée par cette dernière pharmacie.

1.3.7. Sur combien de mètre(s) s'étend le rayon vétérinaire ?

Peu de pharmacies participant à l'enquête ont la possibilité de détenir un rayon vétérinaire s'étendant sur 2 à 5 mètres. Elles sont seulement 12%, soit 2 contre 88%, soit 15 à en avoir la possibilité. Les autres possèdent un rayon inférieur à 2 m.
Néanmoins un merchandising amélioré pour dynamiser les ventes de ce rayon ne nécessite pas qu'il soit très étendu. Un rayon vétérinaire qui ne fonctionne pas n'est pas lié à l'espace qu'il occupe. Ce qui importe le plus est le choix des produits, leur emplacement sur l'étagère et les moyens de communications utilisés.

1.3.8. Les produits les plus vendus (comme les antiparasitaires externes) occupent-ils la surface la plus importante de votre rayon ?

	Nombre de pharmacies
Oui	14
Non	3

Tableau 12: Place occupée par les produits les plus vendus dans le rayon vétérinaire

Les produits les plus vendus prennent logiquement le plus de place dans le rayon vétérinaire (sur plusieurs niveaux en général) dans 14 pharmacies. Néanmoins 3 pharmacies répondent l'inverse. Une d'entre elles se situe dans un centre commercial du 10ème arrondissement de Marseille. Son rayon présente 7 gammes de produits, avec certainement de nombreuses références différentes. La deuxième se situe dans le centre-ville d'Aix -en-Provence. Il s'agit d'une pharmacie low price qui base son chiffre d'affaires sur la vente en volumes de parapharmacie, en appliquant des prix très compétitifs. Son rayon vétérinaire comporte 9 gammes, avec de la même manière de nombreux produits disponibles. La dernière pharmacie se situe dans le 16ème arrondissement de Marseille. Elle développe 5 gammes de produits.

1.3.9. Concernant la disposition des produits dans ce rayon :

Il ressort des réponses à cette question que la rotation des produits dans le rayon est faible car 53% des pharmacies soit 9 sur 17 ont répondu que la disposition change moins de deux fois par an, voir jamais, avec uniquement un réapprovisionnement des produits déjà existants. Le reste représentant 8 officines soit un taux de 47% précisent que la mise en place des médicaments change au maximum deux fois dans l'année, avec toujours les antiparasitaires externes qui sont majoritaires.

Ces données permettent de constater que l'emplacement géographique des pharmacies, en zone rurale ou en milieu urbain n'influence pas l'aspect visuel du rayon. De la même manière, quel que soit le nombre de gammes présentes, la présentation des produits demeure figée. Ces résultats freinent la croissance de cette activité dans les pharmacies interrogées. En effet des nouveautés apportées à l'apparence du rayon vétérinaire, en modifiant l'emplacement de certaines gammes ou en mettant en valeur certains médicaments, permettrait de créer la surprise chez les patients qui ainsi, y prêteraient plus attention.

1.3.10. Cochez les catégories de produits présentes dans votre rayon vétérinaire :

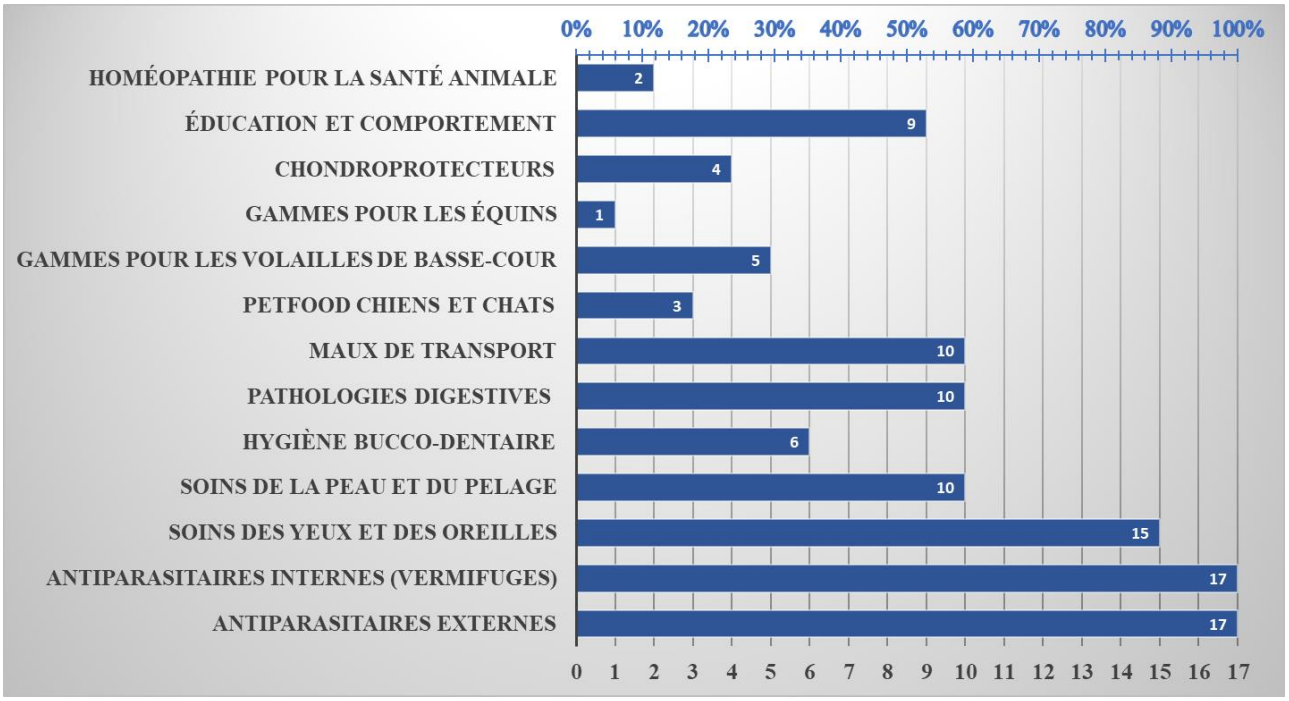

Figure 17: Gammes présentes dans les pharmacies interrogées

Les produits et médicaments vétérinaires les plus présents dans les officines interrogées sont :

- Les antiparasitaires externes et internes avec un taux de réponses de 100% soit dans 17 pharmacies.
- Les soins des yeux et des oreilles avec un taux de réponses de 88% soit dans 15 pharmacies.
- Les soins de la peau et du pelage, les traitements pour les pathologies digestives et les maux de transport avec un taux de réponses de 59% soit dans 10 pharmacies.
- Les médicaments pour l'éducation et le comportement avec un taux de réponses de 53% soit dans 9 pharmacies.

1.3.11. Quelle est la fréquence journalière de demandes concernant un chat ?

La fréquentation journalière de patients venant pour un conseil lié à des soins pour un chat est faible. En effet 94% des pharmacies interrogées ont coché la réponse « moins de cinq fois par jour ».
Ces chiffres montrent une faible demande alors qu'on peut estimer qu'une officine avec 300 patients-journée possède environ 75 « patients chats ». Plusieurs hypothèses peuvent se poser pour expliquer cette opposition. Les officines fréquentées ne proposent peut-être pas un rayon vétérinaire répondant à la demande, ou simplement les patients propriétaires ne pensent pas à questionner le pharmacien sur la santé de leur petit félin.

1.3.12. Quelles sont les 3 catégories de produits/médicaments vétérinaires les plus vendues concernant les chats ?

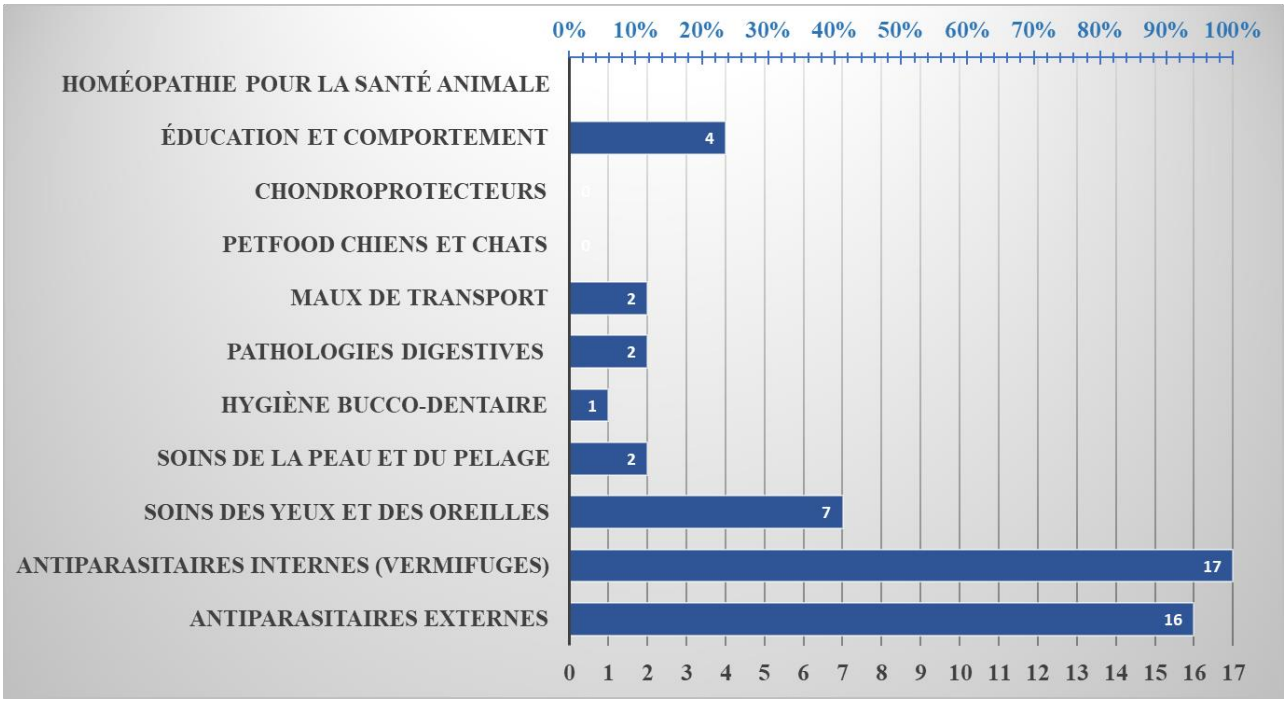

Figure 18: Gammes les plus vendues pour les félins

Les catégories les plus vendues pour les chats sont sans surprise les vermifuges puis les antiparasitaires externes. Suivent ensuite les soins des yeux et des oreilles.
Les petits félins ayant comme comportement instinctif de se nourrir de proies chassées à l'extérieur, et ce même en ville, en complément de l'alimentation apportée par leurs maîtres, il est important de les vermifuger contre les cestodes et nématodes (vers plats et ronds). En effet ces vers sont présents dans le système digestif des rongeurs et oiseaux et peuvent ainsi se transmettre à leurs prédateurs.

1.3.13. Quelle est la fréquence journalière de demandes concernant un chien ?

Tout comme pour les chats, 94 % des pharmacies, soit un nombre de 16, ont répondu « moins de cinq fois ». Seule une pharmacie a répondu « entre 5 et 10 par jour ». Il est intéressant de noter qu'il s'agit de la même pharmacie qui a fait cette réponse pour les chats et les chiens. Elle se situe en zone rurale.

À l'inverse de Marseille, d'autres agglomérations et autres milieux ruraux représentés dans l'enquête le nombre de cabinets vétérinaires se situant dans un périmètre proche de cette pharmacie est faible. La clinique la plus proche se situe à 3 km de cette pharmacie. On peut émettre l'hypothèse que les propriétaires de chiens et chats entrent d'abord à la pharmacie demander conseil avant de se rendre chez le vétérinaire.

1.3.14. Quelles sont les 3 catégories de produits/médicaments vétérinaires les plus vendues concernant les chiens ?

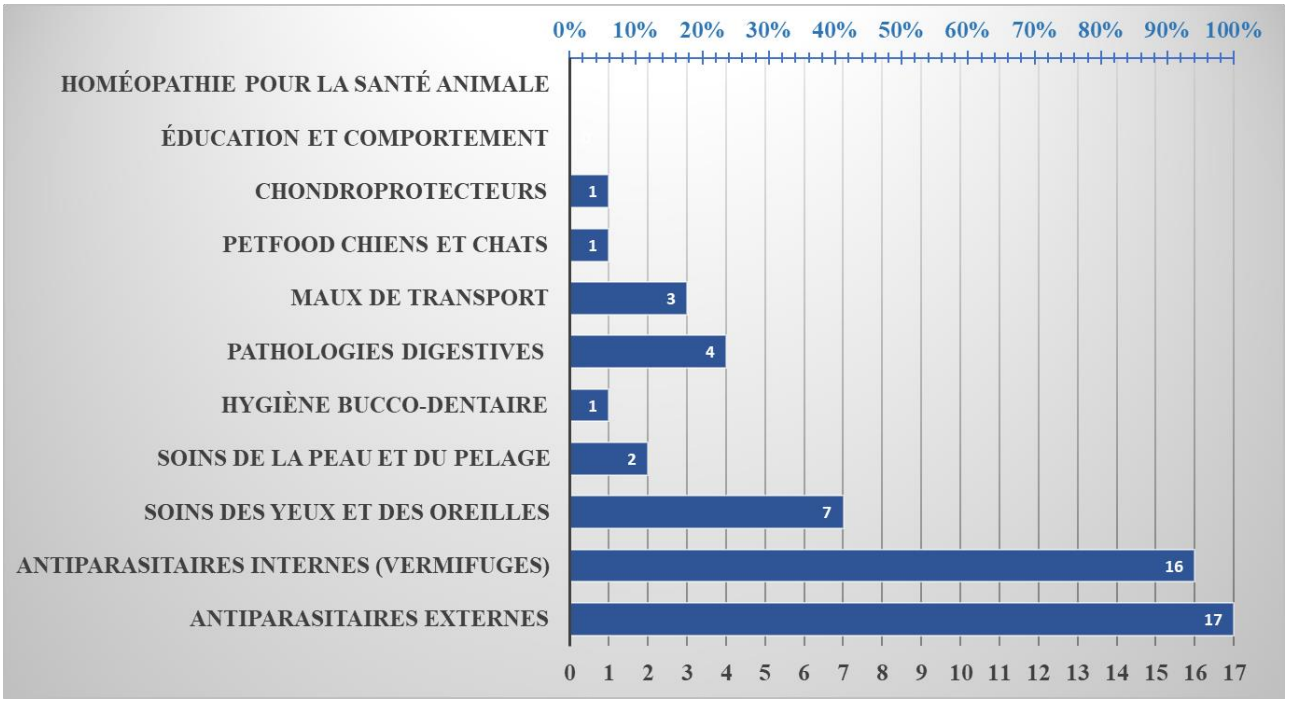

Figure 19: Gammes les plus vendues pour les canins

Concernant la famille des canins, les pharmacies réalisent leurs meilleures ventes sur les antiparasitaires externes, suivis par les vermifuges et ensuite les soins des yeux et des oreilles. Les chiens sont plus nombreux à la campagne qu'en ville. Ils sont de ce fait plus exposés aux parasites externes telles que les tiques et les puces lors des promenades et dans les jardins. Il est intéressant de constater que dans toutes les pharmacies, même celles se trouvant dans le centre-ville de Marseille les produits vétérinaires les plus vendus sont les antiparasitaires externes pour chiens.

1.3.15. Comptez-vous enrichir le rayon vétérinaire chiens/chats à l'avenir, avec de la petfood notamment ?

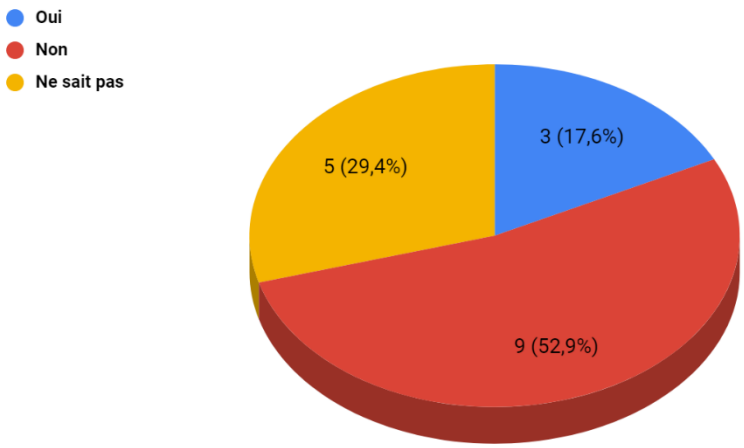

Figure 20: Enrichissement du rayon vétérinaire à l'avenir des pharmacies interrogées

L'enrichissement du rayon, avec de la petfood entre autres, est envisagée par 3 officines du panel interrogé. La première est celle se situant en zone rurale et où la demande des clients pour ce rayon est forte (plus de 10 sollicitations quotidiennes). Pour répondre au mieux aux besoins des patients propriétaires d'animaux de compagnie cette pharmacie a développé 11 gammes de produits. Après m'être entretenu avec le pharmacien titulaire j'ai appris qu'il souhaitait enrichir dès cette année son rayon avec de la nourriture pour chiens et chats.

La seconde est celle se situant à Aix-en-Provence. Elle possède déjà de la petfood mais souhaite encore enrichir son rayon avec de nouvelles gammes. La dernière ayant répondu favorablement se situe dans le 12ème arrondissement de Marseille. Elle a développé 11 gammes de produits pour répondre aux demandes diversifiées des patients qui sont nombreux mais souvent non fidélisés car c'est une officine de centre commercial.

Les autres chiffres montrent qu'en grande majorité les pharmaciens ne veulent pas enrichir leur rayon. La remarque qui revenait régulièrement chez les pharmaciens exerçant en centre-ville de Marseille était que la gamme de la petfood notamment, se périmait avant d'être vendue. Les produits étaient ensuite renvoyés aux fabricants.

Ces résultats montrent que même si la volonté y est, il est difficile pour les officinaux, dans une grande agglomération comme Marseille, de conseiller de nouveaux produits vétérinaires. Les grandes surfaces et les vétérinaires semblent être une concurrence trop importante qui décourage les pharmaciens à investir dans l'enrichissement de leur rayon vétérinaire. Pourtant, une fois bien formés, ces professionnels de santé sont tout à fait légitimes à conseiller et à orienter les maîtres vers un cabinet vétérinaire si le cas dépasse leurs compétences, à l'inverse des magasins où le conseil est la plupart du temps inexistant, au péril de la santé de l'animal.

1.3.16. Si vous avez répondu « non » ou « ne sait pas », justifiez pourquoi ?

On constate que 79% des pharmacies, soit un nombre de 14, possèdent un rayon vétérinaire qui n'évolue pas. Même 21%, soit 3 considèrent qu'il est en régression. L'une d'elle se situe dans le 16ème arrondissement de Marseille. Cet arrondissement possède peu de logements collectifs. Les maisons de village sont majoritaires. La mer est à proximité et l'arrondissement étant en

périphérie de Marseille, les espaces verts sont nombreux (figure 15). La deuxième pharmacie ayant fait cette réponse se situe dans une petite agglomération. Ces contextes pourraient permettre de développer le rayon vétérinaire car les animaux de compagnie doivent être nombreux.

Or, ici on voit qu'il est difficile de généraliser l'hypothèse que plus le lieu est propice à la croissance de la population féline et canine plus les officines ont un rayon vétérinaire dynamique. La troisième réponse a été donné par une pharmacie se situant dans le 7ème arrondissement de Marseille. On peut également supposer que concernant la pharmacie du 16ème arrondissement la présence d'une clinique vétérinaire proche est un obstacle à la croissance du rayon (figure 15).

1.3.17. Quels moyens utilisez-vous pour communiquer sur le rayon vétérinaire (plusieurs réponses possibles) ?

Outils de communication	Nombres de pharmacies	Pourcentages
Stop-rayons	9	53%
Stickers de vitrine	7	41%
Affichettes de comptoir	6	35%
Stickers de sol	1	6%
Flyers	1	6%

Tableau 13: Moyens de communication autour du rayon vétérinaire

Les pharmaciens titulaires font le choix de communiquer sur le rayon vétérinaire en majorité à l'aide de stop-rayons, qui permettent d'attirer le regard du patient propriétaire d'animaux de compagnie sur une ligne de produits. Les stickers de vitrine sont également très utilisés car simples à mettre en place et sont visibles depuis l'extérieur de l'officine. Les affichettes de comptoirs sont également beaucoup utilisées, pour faire la promotion de produits, en tête de gondole notamment.

Les stickers de sol sont en revanche peu appliqués, alors qu'ils peuvent permettre à une pharmacie de se démarquer d'une autre, en misant sur l'originalité. Il est possible par exemple de placer des stickers en forme d'empreintes animales pour guider de façon ludique sur une petite distance les patients vers le rayon. Cette utilisation est cependant uniquement possible avec les gammes de produits se situant devant le comptoir. Les flyers sont également proposés par une seule pharmacie. Il peut être néanmoins intéressant pour toutes les pharmacies de les donner aux patients en même temps qu'un conseil. Ainsi ils peuvent avoir toutes les informations détaillées et claires sur une gamme de produits et à leur prochaine venue ils achèteront de ce fait plus facilement.

1.3.18. Selon vous en ce qui concerne les médicaments vétérinaires en vente libre quel(s) est (sont) votre (vos) plus gros concurrent(s) ?

Autres ayants droit	Nombres de pharmacies	Pourcentages
Cabinets vétérinaires	9	53%
Sites de ventes en ligne	8	47%
Autres pharmacies	7	41%
Magasins spécialisés	6	35%
Grandes surfaces	5	29%

Tableau 14: Concurrence dans le marché du médicament vétérinaire

Ces résultats confirment les hypothèses qui avaient été émises. Les cabinets vétérinaires sont les plus gros concurrents aux yeux des officinaux avec un taux de 53%. En effet de manière logique, les professionnels de la santé animale dominent le marché des ventes de produits et médicaments vétérinaires. Ensuite les sites de ventes en ligne sont considérés comme les deuxième plus gros concurrents par les pharmaciens. En effet les prix peuvent paraître attractifs avec des réductions fréquentes. Or, les frais de ports s'additionnant et le fait pour l'acheteur de ne pas avoir son produit rapidement sont des atouts qui permettent aux pharmaciens de se démarquer. Ces sites proposent à la vente un choix de produits plus important que les officines, limitées par la place dans le rayon. Cependant les docteurs en pharmacie de par leurs connaissances sur les médicaments vétérinaires conseillent les maîtres de manière sécurisée, et les orientent vers une consultation si besoin, à la différence de ces sites où tout produit peut-être acheté sans aucune mise en garde. De plus le risque d'acheter un médicament vétérinaire contrefait est important.

1.3.19. Quelles sont les trois gammes de produits/médicaments vétérinaires où la concurrence est la plus forte d'après vous ?

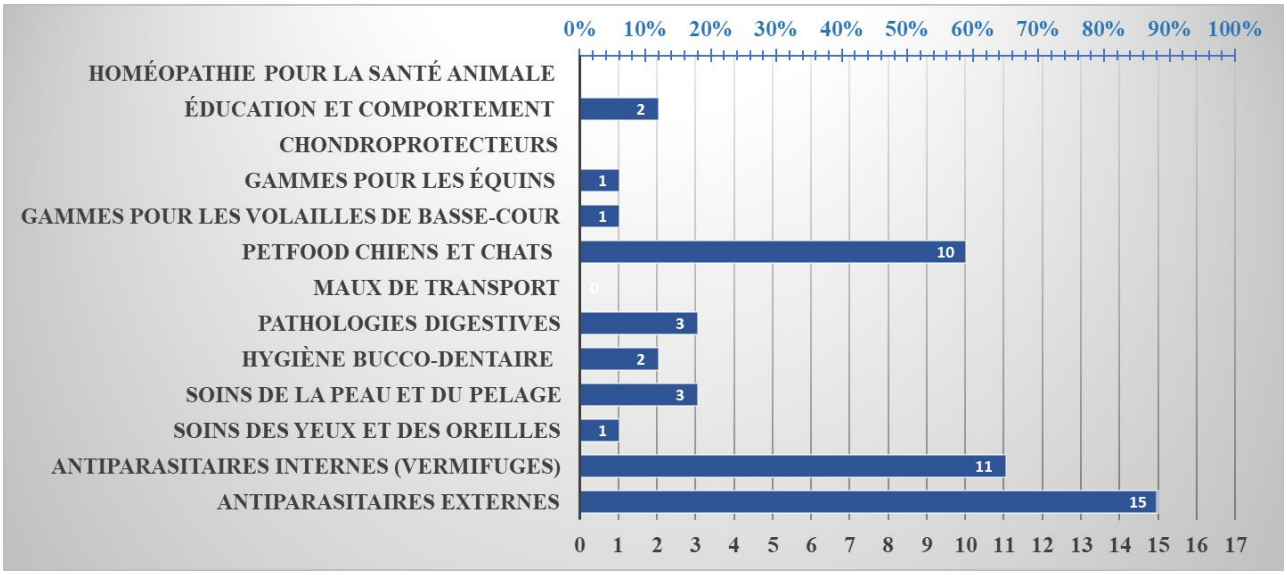

Figure 21: Les trois gammes les plus concurrentielles

Pour 88% des pharmaciens de l'échantillon, les produits et médicaments vétérinaires où la concurrence est la plus forte sont les antiparasitaires externes, suivis des vermifuges avec 65% de réponses. Comme l'ont confirmé les chiffres précédents concernant les chiens et les chats ces deux gammes sont les plus vendues, ce qui explique aussi que la concurrence soit importante entre tous les ayants-droits. Avec 59% de réponses la troisième catégorie étant perçue comme fortement concurrentielle est la nourriture pour chiens et chats.

Antérieurement seule une pharmacie avait placé cette gamme comme la plus achetée pour les chiens et aucune pour les chats. Pourtant le marché de la petfood est en pleine progression en 2017 avec un gain de chiffre d'affaires de 1,72%. La concurrence régnant dans cette gamme entre les ayants-droits réalisant les plus grosses ventes, tels les vétérinaires et les magasins de grande surface, fait rage et ceci, les officinaux en ont bien conscience. Cela peut les dissuader de se lancer dans la vente de ces produits par manque de compétitivité.

1.3.20. Depuis le 11 mai 2012, la dispensation des spécialités vétérinaires à base de mégestrol et médroxyprogestérone destinées à la prévention des chaleurs est soumise à prescription obligatoire (liste I). Respectez-vous cette règle d'exonération dans votre officine ?

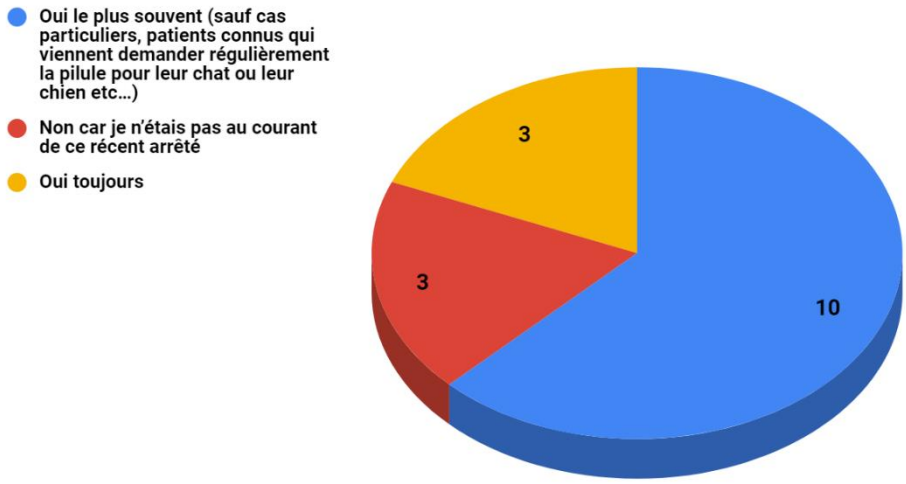

Figure 22: Respect de la règle d'exonération de mai 2012

Seules 3 pharmacies suivent cette règle d'exonération dans tous les cas. Elle est respectée la plupart du temps par 62% des pharmacies, soit un nombre de 10. D'autres pharmaciens, qui sont 3, ont répondu ne pas être au courant de cet arrêté de 2012. Ces 13 pharmacies devraient connaître et toujours respecter cette règle, peu importe le patient.

En effet les vétérinaires ont fait part il y a quelques années d'une recrudescence des consultations pour des chattes présentant des effets indésirables graves pouvant parfois être mortels à la suite de prises répétées de la pilule contraceptive achetée sans ordonnance dans des pharmacies. Les effets secondaires causés sont des infections du pyomètre, des hypertrophies utérines, l'apparition de kystes et les tumeurs mammaires conduisant au décès dans 80% des cas. Il est indispensable de délivrer ces médicaments vétérinaires uniquement sur présentation d'une ordonnance. Le professionnel doit effectuer un suivi régulier de la chatte et la pilule ne doit pas être donnée sur une longue période. La durée maximale de traitement est de cinq jours

pour interrompre les chaleurs ou une prise à renouveler au bout de sept à quinze jours pour les prévenir. Il s'agit donc d'un contraceptif dont la prise est occasionnelle. Il est important que les pharmaciens prennent connaissance de ces informations pour éviter les éventuelles incompréhensions qui peuvent exister entre les deux professions.

1.3.21. L'arrêté du 18 mars 2016 fixe une liste de substances antibiotiques d'importance critique qui sont autorisées en médecine vétérinaire. Depuis le 1er avril 2016 leur prescription/délivrance en médecine vétérinaire est très encadrée. Cochez les affirmations qui vous semblent vraies depuis ce nouvel arrêté :

Propositions	Nombres de pharmacies	Pourcentages
Interdiction de prescription de traitement préventif	9	56%
Interdiction de prescription de certains antibiotiques à usage humain	7	44%
Prescription de traitements métaphylactiques et curatifs soumise à des conditions préalables (notamment examens cliniques, examens complémentaires, et restrictions de la durée de traitement prescrite)	9	56%
La prescription est valable pour une durée maximale d'un mois	8	50%
Le renouvellement du traitement est possible	3	19%
Les médicaments humains prescrits pour un usage vétérinaire faisant partie de cette liste sont administrés par voie orale	6	38%

Tableau 15: Évaluation des connaissances des pharmaciens dans les règles de délivrance des AIC

Les règles fixées par l'arrêté sont les suivantes :

- Interdiction de traitement préventif.
- Interdiction de prescription de certains antibiotiques à usage humain.

- Prescription de traitements métaphylactiques et curatifs soumise à des conditions préalables (comme des examens cliniques, des examens complémentaires et une restriction de la durée de traitement prescrite).
- La prescription est valable pour une durée maximale d'un mois.
- Le renouvellement du traitement est interdit.
- Les médicaments humains prescrits pour un usage vétérinaire faisant partie de la liste des antibiotiques d'importance critique sont administrés par voie locale.

Cette question était destinée à évaluer les connaissances des pharmaciens de l'échantillon sur les règles de délivrance et de prescription de ces antibiotiques d'importance critique. Les quatre premières propositions étaient justes. Les pharmaciens ont majoritairement bien répondu. Cependant respectivement 3 pharmaciens pensent que le renouvellement est possible et 6 que les médicaments à usage humains de cette liste sont administrés par voie orale. Or, il s'agit de crèmes antibiotiques pour un usage ophtalmique.

Ces résultats montrent que les officinaux ne maitrisent pas totalement les règles prescription et de délivrance des antibiotiques d'importance critique, qui sont pourtant essentielles à la prévention de l'antibiorésistance qui menace la population humaine mondiale.

1.3.22. Parmi les catégories de produits/médicaments vétérinaires, quelles sont les trois gammes dans lesquelles vous êtes le plus à l'aise pour le conseil ?

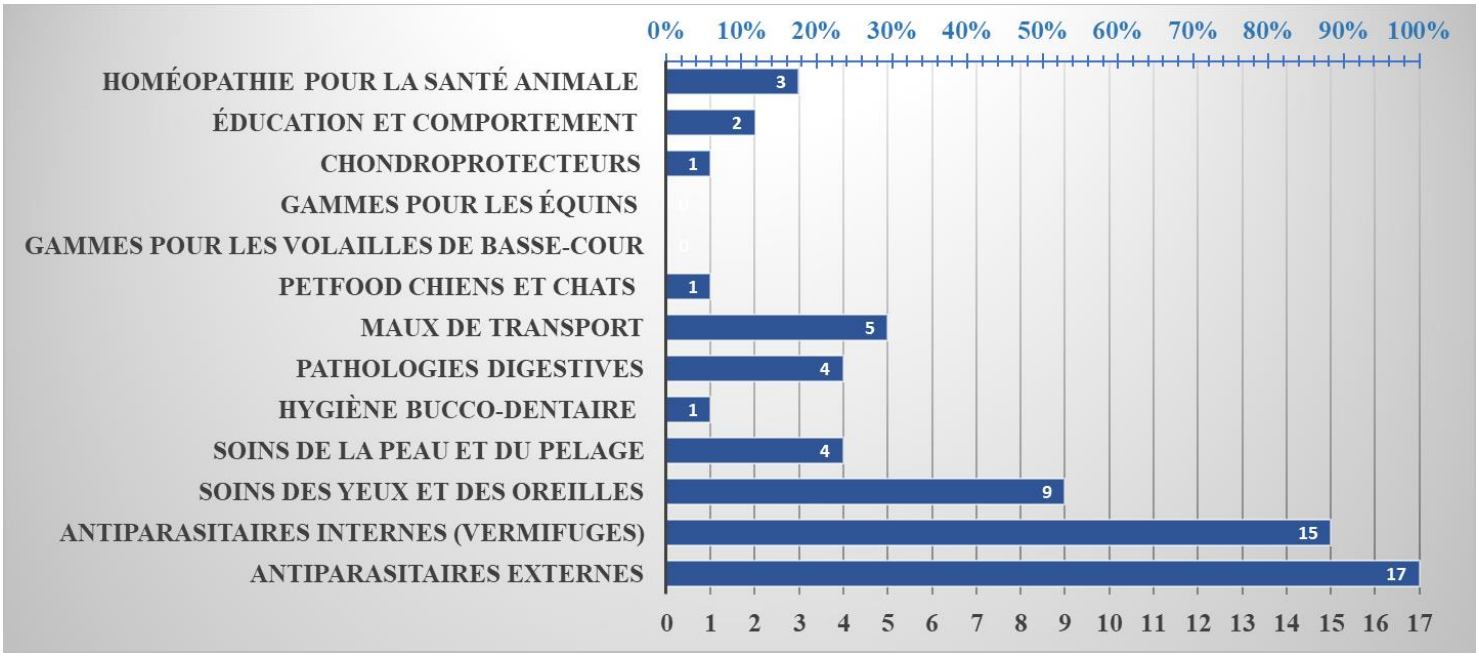

Figure 23: Les gammes les mieux maîtrisées par les pharmaciens

Les pharmaciens interrogés se sentent tous à l'aise dans la vente et le conseil des antiparasitaires externes. Ensuite ils sont 88% soit 15 d'entre eux à maîtriser les vermifuges. Enfin 53% soit 9 officinaux connaissent bien la gamme des soins des yeux et des oreilles.

1.3.23. Pour quelles raisons (plusieurs réponses possibles) ?

Dans le panel de l'enquête, 88% correspondant à 15 pharmacies ont répondu que ce sont les produits dont la demande est la plus forte. Le traitement curatif des animaux de compagnie contre les parasites est l'une des premières préoccupations des maîtres concernant leurs compagnons. Les pharmaciens doivent cependant toujours insister sur la prévention auprès des patients afin d'éviter la propagation de zoonoses causées par les parasites externes et internes. Seuls 35% soit 6 pharmaciens ont été formés sur ces produits et médicaments vétérinaires. Ces résultats démontrent que le fait de ne pas avoir reçu de formation n'est pas un facteur limitant pour les officinaux pour vendre dans le rayon vétérinaire.

Ils sont néanmoins peu à être à l'aise dans toutes les gammes. En revanche des catégories de produits ne sont pas du tout maîtrisées. Il s'agit des gammes pour les chevaux et les volailles de basse-cour.

1.3.24. Quelles sont les trois gammes dans lesquelles le conseil vous semble le moins aisé ?

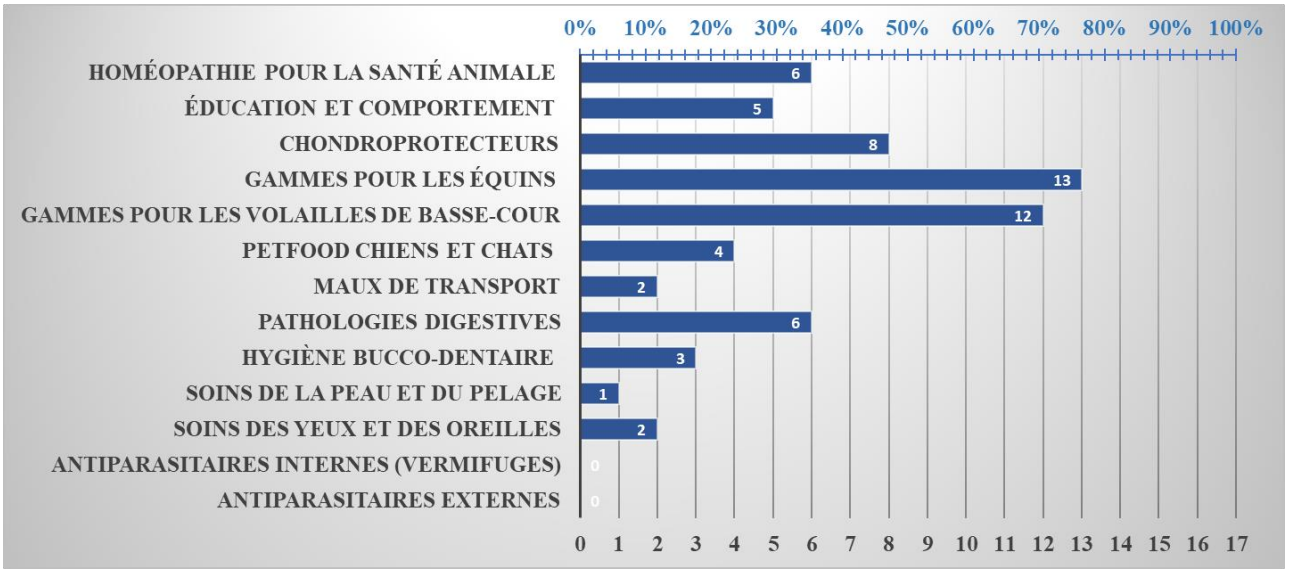

Figure 24: Les gammes les moins maîtrisées par les pharmaciens

Tout comme les résultats précédents l'avaient déjà révélé les gammes concernant les volailles de basse-cour et les équidés sont méconnues des pharmaciens d'officine, avec respectivement des taux de réponses de 71% et 77%. Avec 10 pharmacies dans la ville de Marseille sur les 17 interrogées ces réponses sont cohérentes.

En effet les zones urbaines sont peu propices au développement de ces produits. Les chondroprotecteurs sont la troisième gamme la moins maîtrisée pour 47% des pharmaciens. Cependant, d'après la Centrale Canine près de 20% des chiens sont atteints par l'arthrose, et ce peu importe leur âge. (44) En complément des anti-inflammatoires non stéroïdiens et de règles hygiéno-diététiques, ces suppléments nutritionnels ont un effet positif sur le métabolisme chondrocytaire. Les professionnels de santé ont tout intérêt à connaître cette pathologie et ses traitements car il s'agit d'une demande fréquente en officine.

1.3.25. Pour quelles raisons (plusieurs réponses possibles) ?

	Nombres de pharmacies	Pourcentages
Ce sont les produits les moins demandés	13	77%
Ces gammes ne sont pas assez rentables	5	29%
Je n'ai pas été formé dessus	15	88%
Je ne savais pas qu'il était possible d'en vendre certaines	3	18%

Tableau 16: Raisons de la méconnaissance des gammes

La raison principale est la non-formation des pharmaciens pour 88% d'entre eux. Ensuite 77% des officinaux répondent que ces produits sont les moins demandés expliquant aussi qu'ils ne se forment pas dessus. La raison économique de la faible rentabilité n'arrive qu'en troisième position avec un taux de réponses de 29%.

1.3.26. Avez-vous reçu une formation sur la pharmacie vétérinaire (plusieurs réponses possibles) ?

	Nombres de pharmacies	Pourcentages
Oui pendant mes études	6	35%
Oui à l'officine une fois diplômé	5	29%
Non jamais	8	47%

Tableau 17: Formation des pharmaciens sur la spécialité vétérinaire

Les pharmaciens du panel questionné sont 47% à avoir répondu ne jamais avoir reçu de formation sur ce domaine. Le reste des officinaux ayant répondu à cette question a acquis ses connaissances à la faculté et à la pharmacie par l'intermédiaire des commerciaux des laboratoires, sauf pour un seul d'entre eux qui s'est seulement formé sur son lieu de travail.

1.3.27. Si oui comment (plusieurs réponses possibles) ?

	Nombres de pharmacies	Pourcentages
Par des cours magistraux lors de mon cursus universitaire	6	67%
Par un DU	0	0%
Par les laboratoires dans l'officine ou lors de soirées de formation	6	67%
Par e-learning	2	22%
Autres	0	0%

Tableau 18 : Moyens de formation des pharmaciens

Les cours magistraux suivis lors des études et les laboratoires fabricants rendant visites aux pharmaciens et organisant des soirées de formations instruisent majoritairement les officinaux. À la faculté l'enseignement correspondant est proposé parmi un choix d'autres matières. Elle ne fait pas partie du tronc commun obligatoire, ce qui explique que de nombreux étudiants terminent leur cursus en n'ayant aucune connaissance dans ce domaine.

L'apprentissage par des cours en ligne sur internet a permis à 2 pharmaciens interrogés d'acquérir leurs connaissances.

1.3.28. Aimeriez-vous recevoir une nouvelle formation ?

Les 17 pharmaciens ont répondu de manière unanime à cette question. Ils souhaitent tous être de nouveau formés sur la pharmacie vétérinaire, ce qui est positif.

1.3.29. Que pensez-vous de cette phrase : « le rayon vétérinaire est le second en rentabilité » ?

Les pharmaciens du panel, ont avec un taux de 82% soit un nombre de 14, répondu « plutôt faux » à cette question. Seuls 3 semblent d'accord avec l'étude réalisée de 2005 à 2006 par la revue Pharmavet du Moniteur des Pharmacies qui avait montré que le rayon vétérinaire est le deuxième plus rentable derrière celui des antalgiques.

La rentabilité est définie par le chiffre d'affaires ou la marge dégagée par mètres d'exposition des produits. Malgré le choix de l'étude de se porter sur de petites officines où le rayon est peu étendu (cinq étagères en moyenne) et mal placé, parfois dos aux clients, les résultats ont révélé que les ventes de produits et médicaments vétérinaires, bien que moins fréquentes que d'autres gammes, dégagent des marges plus importantes. Il peut donc être très intéressant pour les pharmaciens titulaires d'optimiser ce rayon pour en tirer pleinement profit.

Sur les trois pharmacies ayant répondu « plutôt vrai », l'une d'elle se situe dans un centre commercial du 12ème arrondissement de Marseille. Cet arrondissement est en périphérie de la ville. Il est riche en espaces verts et en quartiers résidentiels ce qui favorise une population canine et féline importante (figure 15). La deuxième est celle localisée dans le centre-ville aixois. Ces deux pharmacies sont des pharmacies low price ce qui peut favoriser un nombre de ventes plus important.

Or, la dernière est la pharmacie de zone rurale et sa stratégie marketing est premium. Le choix de la fidélisation des patients par les conseils ou la mise en place de prix compétitifs n'est donc pas déterminant dans la rentabilité du rayon. En revanche l'emplacement géographique de la pharmacie semble influer sur la rentabilité du rayon et la perception qu'en ont les titulaires.

1.3.30. En dehors des produits/médicaments pour chiens et chats avez-vous le désir d'enrichir votre rayon vétérinaire avec des gammes pour nouveaux animaux de compagnie NAC (rongeurs et oiseaux) et équins ?

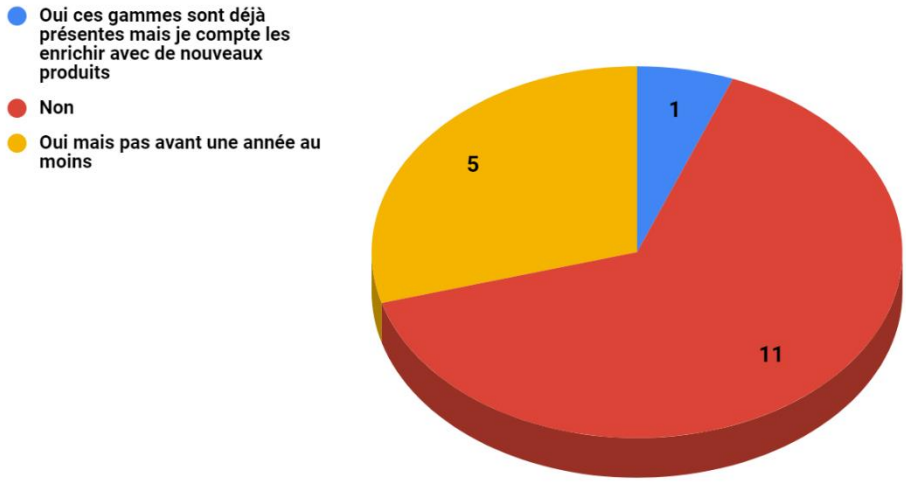

Figure 25: Enrichissement du rayon vétérinaire avec de nouvelles gammes

Une seule pharmacie sur les 17 interrogées a fait le choix de développer des produits et médicaments vétérinaires pour NAC et équidés. Majoritairement avec 65% de réponses les pharmaciens ne comptent pas le faire. L'avenir de ce marché en officine semble donc se jouer sur le développement de nouvelles gammes de produits pour chiens et chats.

1.4. Conclusion de l'enquête

Les pharmaciens ayant répondu travaillent dans des zones géographiques hétérogènes tant sur le plan démographique que typologique. La fréquence de demandes de patients concernant les chiens et les chats est majoritairement inférieure à cinq fois par jour. L'emplacement géographique de l'officine n'influe pas sur ces chiffres.

Les officinaux adaptent leur rayon à la demande en possédant en plus grand nombre les antiparasitaires externes, les vermifuges et les soins pour les yeux et les oreilles. Par ailleurs, c'est la raison pour laquelle ces gammes de produits sont les mieux connues par les

professionnels de santé. L'enquête a néanmoins mise en lumière une stagnation du rayon vétérinaire qui n'évolue guère au fil des années.

Les pharmaciens ont exprimé leurs craintes vis-à-vis des vétérinaires et des sites de vente en ligne sur internet, qu'ils considèrent comme des concurrents les rendant illégitimes à vendre avec une marge suffisante et à conseiller des gammes nouvelles comme la petfood pour chiens et chat. D'autant plus que la majorité d'entre eux n'a jamais reçu de formation dans le domaine vétérinaire, ce qui est un frein à des conseils de qualité qui permettent de fidéliser les patients. Cependant ils ne sont pas contre cet apprentissage.

Ils pensent également pour la plupart que le rayon vétérinaire n'est pas le second en termes de rentabilité. En revanche les résultats ont révélé que leur point de vue sur le bénéfice apporté par ce rayon est meilleur lorsque la pharmacie se trouve dans un contexte géographique propice à l'acquisition d'animaux de compagnie ou si la stratégie adoptée est la vente en volumes.

Enfin, ces pharmaciens révèlent de manière générale que pour le moment le rayon vétérinaire va continuer de se composer uniquement de produits et médicaments pour chiens et chats.

2. Point de vue des vétérinaires

2.1. Réalisation d'un questionnaire

Selon le rapport de l'Inspection Générale des Finances de 2013, 80% du marché des médicaments vétérinaires (hors aliments médicamenteux) est légitimement détenu par les docteurs en médecine animale. (45) De ce fait les pharmaciens doivent exercer en complémentarité avec eux, sans entrer en concurrence directe.

D'autant plus qu'il y a quelques années les professionnels de la santé animale ont failli connaître une modification importante de leur statut. En effet en juillet 2013 l'avant-projet de loi d'avenir de l'agriculture prévoyait de limiter la possibilité pour les vétérinaires de délivrer certains antibiotiques, laissant uniquement ce droit aux pharmaciens. À la suite d'une grève générale, inédite dans la profession, ce projet de loi a été avorté. Cette tentative échouée de réglementation de la libre délivrance des antibiotiques a accentué les oppositions entre pharmaciens et vétérinaires. En effet certains officinaux reprochent aux seconds de délivrer les médicaments aux propriétaires en même temps qu'ils rédigent l'ordonnance. Ce faisant ils ne respectent pas le libre choix du dispensateur, ce qui est contraire au Code de la Santé Publique. De leur côté les vétérinaires reprochent aux pharmaciens de délivrer sans ordonnance certains médicaments à prescription obligatoire.

Il est ainsi intéressant de faire un relevé détaillé de l'avis des vétérinaires sur le rôle des pharmaciens dans la santé animale. Pour ce faire un questionnaire a été élaboré puis soumis à un certain nombre de cabinets vétérinaires. La distribution a été faite sur toute la France pour obtenir un maximum de réponses. Il est composé de questions fermées à choix multiples pour avoir des réponses précises.

Pour établir les questions qui vont être posées il faut comprendre les contraintes auxquelles sont confrontés les vétérinaires.

Pour compenser la baisse des revenus, la vente des médicaments vétérinaires et de la petfood occupe une place très importante dans la profession. D'après le Syndicat National des Vétérinaires d'Exercice Libéral (SNVEL), elle représente environ 40% du chiffre d'affaires pour les vétérinaires canins (praticiens des animaux domestiques). En effet, il a été constaté en 2013 que le nombre de praticiens n'a cessé d'augmenter depuis une quinzaine d'années, du fait de vétérinaires formés dans le reste de l'Union Européenne venant exercer en France. De plus

les zones rurales connaissent une importante désertification, due au désintérêt pour le travail dans les exploitations agricoles. Le nombre de jeunes vétérinaires s'installant dans les grandes agglomérations a de ce fait explosé. Cela a créé une forte concurrence entre les cabinets vétérinaires, et pour parvenir à garder des revenus à un niveau acceptable les praticiens se regroupent dans les structures pour faire face ensemble aux dépenses d'équipements et aux charges.
De plus leurs revenus liés aux actes chirurgicaux ont diminué, ce qui les a poussés à augmenter leurs marges sur les médicaments vétérinaires. (41)

Ce questionnaire s'attarde ainsi à connaître la part du CA représentée par la vente des médicaments vétérinaires dans les cliniques, où les vétérinaires sont majoritairement praticiens sur les animaux de compagnie (chiens, chats, NAC) :

1) Quelle est la part de CA représentée par la vente de médicaments vétérinaires et de petfood dans votre cabinet ?

   …….

Cette enquête a pour but de percevoir la réalité de la situation économique des vétérinaires installés pour la confronter aux conclusions du rapport de l'Inspection Générale des Finances de 2013 :

2) Combien de vétérinaires êtes-vous dans votre structure ?
   ……

3) Si vous êtes plusieurs, le choix de se regrouper s'est-il fait pour des raisons économiques ?

   - ☐ Oui
   - ☐ Non

4) Estimez-vous que les ventes de médicaments et de petfood ont augmenté ces dernières années comparées aux actes de chirurgie ?

   - ☐ Oui
   - ☐ Non

Pour que les officinaux développent l'activité liée à la pharmacie vétérinaire sans prendre le risque de se substituer aux professionnels de la santé animale, en établissant des diagnostics ou en délivrant des médicaments sans ordonnance, il est important de savoir ce que pensent les praticiens sur leur rôle à jouer dans ce domaine et s'ils les considèrent comme de véritables concurrents.

5) D'après vous quel(s) est (sont) votre (vos) plus gros concurrent(s) concernant la vente des médicaments et de la petfood ?

   - ☐ Les autres cabinets vétérinaires
   - ☐ Les pharmacies
   - ☐ Les grandes surfaces
   - ☐ Les magasins spécialisés

- Les sites de vente en ligne

6) Comment évaluez-vous les connaissances théoriques des pharmaciens sur les indications et les règles de prescription des médicaments vétérinaires ?

   - Très bonnes
   - Bonnes
   - Moyennes
   - Mauvaises

7) Comment évaluez- vous le conseil des pharmaciens accompagnant la délivrance de médicaments vétérinaires à prescription obligatoire ?

   - Très bon
   - Bon
   - Moyen
   - Mauvais

8) Comment évaluez-vous le conseil des pharmaciens accompagnant la délivrance des médicaments/ produits vétérinaires en vente libre ?

   - Très bon
   - Bon
   - Moyen
   - Mauvais

2.2. Synthèse des résultats

Au total 9 vétérinaires (toutes spécialités confondues) ont répondu au questionnaire.

2.2.1. Quelle est la part de CA représentée par la vente de médicaments vétérinaires et de petfood dans votre cabinet ?

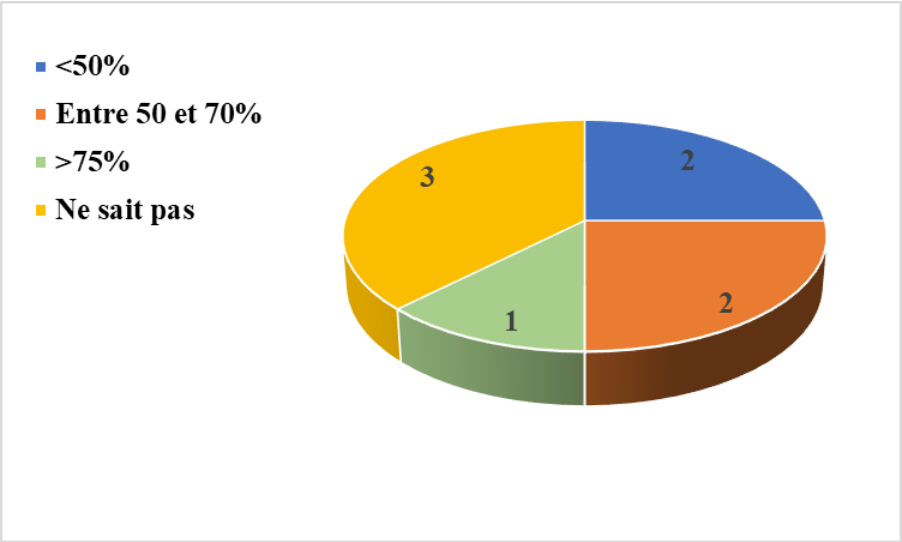

Figure 26: Part de CA représentée par la vente de produits vétérinaires

Les réponses données à cette question ont été très diverses. Pour permettre une analyse simplifiée des résultats, les réponses ont été classées en fonction du taux donné. Les vétérinaires interrogés réalisant une part de chiffre d'affaires liée à la vente de médicaments vétérinaires inférieure à 55% sont au nombre de 2. Ces derniers donnent des chiffres de 40% et 45% qui correspondent au chiffre d'affaires moyen établi par le SNVEL. En moyenne, en ne prenant pas en compte les 3 praticiens n'ayant pas la réponse, la vente de médicaments et de petfood représente 58% du chiffre d'affaires des vétérinaires du panel. Ce questionnaire a été adressé à des vétérinaires exerçant en ville mais également à la campagne ce qui explique ces résultats.

2.2.2. Combien de vétérinaires êtes-vous dans votre structure ?

En moyenne les cabinets et cliniques de l'échantillon comportent 8 vétérinaires. La plus petite structure est composée de 4 professionnels et la plus grande de 12. Le constat de ces résultats est que les vétérinaires n'exercent pas seuls, comme cela avait été observé en 2013 par le rapport de l'Inspection Générale des Finances.

2.2.3. Si vous êtes plusieurs, le choix de se regrouper s'est-il fait pour des raisons économiques ?

Réponses	Nombres de vétérinaires	Pourcentages
Oui	4	44%
Non	5	56%

Tableau 19: Regroupement des vétérinaires

Les vétérinaires ont été une majorité à contredire les conclusions du rapport de l'Inspection Générale des Finances de 2013. Cependant au vu du faible nombre de réponses il est difficile de généraliser ces résultats à l'ensemble de la profession.

2.2.4. Estimez-vous que les ventes de médicaments et de petfood ont augmenté ces dernières années comparées aux actes de chirurgie ?

Réponses	Nombres de vétérinaires	Pourcentages
Oui	4	44%
Non	5	56%

Tableau 20: Évolution des ventes de médicaments et petfood comparée aux actes de chirurgie

Dans la pratique du métier au quotidien les actes de chirurgie sont toujours majoritaires face aux ventes de produits, médicaments vétérinaires et de nourriture pour animaux. Cependant le chiffre d'affaires est en grande partie réalisé par ces ventes comme l'atteste les résultats de la première question. Cela signifie que les marges dégagées sont importantes pour les vétérinaires ayant répondu. Néanmoins ces conclusions tirées des réponses de 9 professionnels restent à confirmer au niveau national.

2.2.5. D'après vous quel(s) est (sont) votre (vos) plus gros concurrent(s) concernant la vente des médicaments et de la petfood ?

Réponses	Nombres de vétérinaires	Pourcentages
Les autres cabinets vétérinaires	0	0%
Les pharmacies	5	56%
Les grandes surfaces	5	56%
Les magasins spécialisés	2	22%
Les sites de vente en ligne	8	89%

Tableau 21: Concurrence dans la vente des médicaments et petfood selon les vétérinaires

Avec un taux de réponses de 89%, la concurrence la plus importante aux yeux des vétérinaires, concernant la vente des médicaments et de la petfood est celle exercée par les sites de vente sur internet. Les pharmacies sont perçues comme le deuxième plus gros concurrent, à égalité avec les grandes surfaces, avec 56% de réponses. Ces résultats montrent que pour les deux professions, l'achat des médicaments et de la petfood en vente libre sur internet par les propriétaires est une grande menace pour le développement de leur activité dans le domaine vétérinaire (les pharmaciens ayant été 45% à donner cette réponse).

2.2.6. Comment évaluez-vous les connaissances théoriques des pharmaciens sur les indications et les règles de prescription des médicaments vétérinaires ?

Réponses	Nombres de vétérinaires	Pourcentages
Très bonnes	0	0%
Bonnes	0	0%
Moyennes	4	44%
Mauvaises	5	56%

Tableau 22: Évaluation des connaissances théoriques des pharmaciens sur les indications et règles de prescription par les vétérinaires

Les vétérinaires interrogés sont 56% à majoritairement penser que les connaissances des pharmaciens dans ces domaines sont mauvaises. Ces données sont cohérentes avec les résultats des questions posées aux pharmaciens concernant les règles de prescriptions émises en 2012 et 2016. De manière plus générale, les vétérinaires ont bien conscience des lacunes des officinaux dans le savoir des AMM et de la législation pharmaceutique vétérinaire.

2.2.7. Comment évaluez- vous le conseil des pharmaciens accompagnant la délivrance de médicaments vétérinaires à prescription obligatoire ?

Réponses	Nombre de vétérinaires	Pourcentages
Très bon	0	0%
Bon	0	0%
Moyen	5	56%
Mauvais	4	44%

Tableau 23: Évaluation des conseils des pharmaciens associés à une ordonnance par les vétérinaires

Les professionnels de la santé animale estiment globalement que la qualité des conseils des pharmaciens associés à la délivrance de médicaments soumis à prescription obligatoire est moyenne.

2.2.8. Comment évaluez-vous le conseil des pharmaciens accompagnant la délivrance des médicaments/ produits vétérinaires en vente libre ?

Réponses	Nombre de vétérinaires	Pourcentages
Très bon	0	0%
Bon	0	0%
Moyen	7	78%
Mauvais	2	22%

Tableau 24: Évaluation des conseils des pharmaciens lors d'une vente libre par les vétérinaires

Avec un taux de réponses plus important de 78%, les praticiens évaluent que le conseil des officinaux lors de la délivrance des médicaments et produits en vente libre est moyen.

2.3. Conclusion de l'enquête

Les ventes de médicaments vétérinaires et de petfood représentent une part importante du revenu des vétérinaires. Ces professionnels ne travaillent plus seuls mais il semblerait, du moins sur une petite échelle, que leur regroupement ne soit pas dû à des raisons économiques.

De plus, en opposition avec les constats faits lors du rapport de l'Inspection Générale des Finances de 2013, on peut émettre l'hypothèse que les actes de chirurgie occuperaient toujours la majorité de leur activité.

Ils voient les sites internet comme leurs plus gros concurrents, mais ne placent les pharmacies qu'en deuxième position. Ces résultats sont optimistes pour le développement de la pharmacie vétérinaire en officine car les leaders du marché ne considèrent pas les pharmaciens comme une

menace. Ainsi, ces derniers peuvent se spécialiser dans ce domaine pour être des acteurs à part entière de la santé animale sans être perçus comme des dangers dans la vente de médicaments vétérinaires et de petfood par les professionnels de la santé des animaux.

En revanche le savoir des pharmaciens sur la législation pharmaceutique et le conseil vétérinaire associé à une ordonnance ou non est estimé comme majoritairement moyen. Il revient aux pharmaciens d'acquérir des connaissances solides dans ce domaine pour être considérés comme légitimes par les vétérinaires.

PARTIE IV : AVENIR DU MARCHE EN OFFICINE

Cette partie va développer quelques pistes de nouvelles gammes de produits qu'il est possible de proposer en pharmacie pour répondre au plus près des besoins des propriétaires d'animaux de compagnie. Ainsi la spécialisation d'une officine dans la pharmacie vétérinaire peut devenir un réel atout apportant une valeur ajoutée aux compétences du docteur en pharmacie. Étant le spécialiste des médicaments et consultable sans rendez-vous il est conforme à être un acteur à part entière de la santé animale, en délivrant des conseils de qualité aux maîtres et ceci en toute complémentarité avec les vétérinaires.

1. La nutrition chez le chien et le chat

1.1.Diverses manières de nourrir un chien ou un chat

Tout propriétaire d'un chien ou d'un chat doit faire le choix de l'alimentation de son compagnon. En effet il existe quatre types d'alimentations différentes :

-L'alimentation traditionnelle composée de féculents, de légumes et de viande que le maître prépare chez lui.

-L'alimentation industrielle qui regroupe les boîtes de pâté, le sec avec les croquettes et autres friandises. La vente peut s'effectuer dans tous les circuits que sont les grandes surfaces, les cliniques vétérinaires, les sites de vente en ligne et les officines.

-L'alimentation diététique qui est donnée en complément de traitements médicamenteux dans certaines pathologies telles l'obésité et le diabète touchant de plus en plus de chiens et de chats. Les vétérinaires sont les seuls à pouvoir vendre ces aliments.

-L'alimentation à objectifs spéciaux qui est adaptée en fonction de l'âge de l'animal et de son activité. La vente de cette alimentation peut se faire par le biais des magasins spécialisés, les cabinets vétérinaires et les pharmacies.

Les pharmaciens peuvent de ce fait miser sur la vente d'aliments pour chien ou chat communément appelée « petfood » lors de conseils associés à une ordonnance vétérinaire. Par exemple un chien âgé souffrant de problèmes cardiaques aura besoin d'une alimentation pauvre en sel. Le pharmacien peut de plus face à des signes de carences amener le propriétaire à se tourner vers l'alimentation à objectifs spéciaux, même s'il réalise lui-même les repas car la nourriture vendue toute prête est plus ciblée aux besoins de l'animal et plus complète.

Les laboratoires fabricants ont mis sur le marché plusieurs catégories d'alimentation répondant aux différents besoins de l'animal en fonction de sa période de vie et de son mode de vie sédentaire ou non :

-Croissance
-Gestation
-Lactation
-Adulte
-Actif
-Senior
-Light

1.2. Besoins nutritionnels du chien

1.2.1. Le chiot

La période de croissance du jeune chien varie selon sa race. Un petit chien, dont le poids se situe entre 2 et 8 kg à l'âge adulte grandit jusqu'à12 mois alors qu'un grand chien pesant plus de 20 kg adulte, grandit jusqu'à 14 mois. Chez le chiot une suralimentation est autant délétère qu'une sous-alimentation. La croissance est maximale entre 4 à 8 mois. C'est lors de cette période que les besoins en protéines, magnésium, iode, phosphore, calcium, manganèse, zinc, vitamines B6, A et D sont les plus importants. La vitamine D permet la bonne fixation du calcium sur les os. Pour les petits chiens l'alimentation apporte suffisamment de calcium. En revanche une supplémentation est obligatoire pour les races de grande taille. Le calcium doit être apporté en complément de la vitamine D.

1.2.2. La chienne en période de gestation

Les fœtus grandissent rapidement lors du dernier tiers de la gestation. La femelle grossit à ce moment-là avec une augmentation de poids de 15 à 25%. À partir de la 5ème semaine de gestation il faut augmenter chaque semaine le volume des repas de 10%. Les besoins en protéines sont quatre fois plus importants qu'en temps normal. L'alimentation apportée à la mère doit avoir une teneur en protéines de 30g pour 100g de nourriture. Les repas doivent également être enrichis en minéraux.

1.2.3. La chienne qui allaite

L'allaitement dure environ 7 semaines chez les chiens jusqu'au sevrage. La production de lait atteint un pic entre la 3ème et la 5ème semaine après la mise-bas. Les besoins en calcium et en phosphore sont multipliés par trois. Cette période est éprouvante pour la chienne qui a besoin de trois fois plus d'énergie et six fois plus de protéines qu'en temps normal.

1.2.4. Le chien âgé

Les races de petites tailles sont définies comme âgées à partir de 8 ans et les grands chiens à partir de 6 ans. L'un des principaux problèmes de santé qui touche le chien en fin de vie est l'insuffisance rénale. L'urée est mal éliminée ce qui peut occasionner des crises urétiques. Ce métabolite est issu de la dégradation des protéines. La baisse d'activité du chien âgé nécessite de réduire sa ration en protéines. De plus les lipides devront être diminués et être très digestes car les troubles digestifs sont fréquents chez le chien senior. Pour faciliter le transit intestinal l'alimentation devra être enrichie en fibres. Celle utilisée par les fabricants est la cellulose brute.

Le sel doit être réduit. De plus un enrichissement en vitamines A, B1, B6, B12 et E est nécessaire.

1.2.5. Le chien à forte activité physique

Les chiens sportifs ont besoin de beaucoup d'énergie se libérant lentement dans l'organisme pour les efforts de longue durée. L'alimentation doit donc être très riche en lipides. Cependant les lipides choisis doivent être bien tolérés au niveau intestinal. L'apport en vitamines A, D et K doit être doublé et triplé pour la B1, B6, B12 et la choline.

De manière globale face à un propriétaire qui décrit la forte activité de son chien le pharmacien devra conseiller une alimentation contenante 30% de protéines, 20% de matières grasses, 9% de minéraux et peu de cellulose. Le chien très actif n'a pas besoin d'un fort apport en fibres.

L'officinal peut choisir de référencer dans son rayon vétérinaire des aliments portant le terme « premium ». La petfood « premium » contient un fort taux de protéines de haute qualité et dont les morceaux sélectionnés sont très digestes et très énergétiques. Ces gammes d'aliments sont tout particulièrement adaptées pour les chiens sportifs. De plus la petfood « premium » n'est pas disponible en grande surface ce qui est un atout de vente pour le pharmacien qui peut argumenter sur le bénéfice de ces aliments sur la santé des animaux en comparaison des produits standards.

1.3. Besoins nutritionnels du chat

1.3.1. Le chaton

La croissance du chaton se termine à l'âge de 6 mois. Ses besoins énergétiques sont plus importants que chez le chat adulte. Les protéines apportées doivent être de haute qualité. Le chaton a besoin de calcium pour sa croissance mais pas de vitamine D. En effet les chats ont sur leur pelage du stérol qui se transforme en vitamine D avec le soleil. En faisant leur toilette ils en ingèrent une quantité suffisante qui ne nécessite pas de supplémentation.

1.3.2. Le chat adulte

Le chat est un carnivore plus strict que le chien. En effet il a besoin de deux fois plus de protéines que le chien. Les acides aminés principaux devant être apportés sont l'arginine et la taurine. Une carence en taurine peut occasionner des problèmes cardiaques et oculaires. L'alimentation doit également contenir une bonne quantité de lipides. Cependant chez le chat stérilisé et chez le chat ayant une faible activité physique ou étant peu dehors par grands froids (ceux vivant en appartement) la ration lipidique devra être réduite. La nourriture pour chats, à la différence de celle des chiens doit être très faible en sucres lents car ils les assimilent mal. Les aliments devront également apporter de la vitamine A, B3 et B1.

Le lait peut provoquer des diarrhées chez le chat adulte car il ne possède plus de lactase qui est l'enzyme qui dégrade le lactose. Un maître voulant donner du lait à son chat, pensant lui faire plaisir devra être orienté sur du lait adapté pour chat qui est sans lactose.

1.3.3. Le chat âgé

Un chat est considéré âgé à partir de 7 à 10 ans selon la race. Les besoins énergétiques du fait d'une activité plus faible sont réduits de 20% par rapport au chat adulte. De ce fait la ration en lipides sera amoindrie pour éviter l'apparition de l'obésité qui peut accentuer d'autres pathologies telles l'arthrose et les problèmes cardiaques. Il faut néanmoins choisir des aliments qui contiennent des lipides de haute qualité comme les omégas 3 et 6. Un apport en vitamine E qui est antioxydante est également intéressant. Le chat âgé, surtout le mâle, est sujet aux calculs

urinaires. Les minéraux tels le calcium et le magnésium ne doivent pas être en trop grande quantité. De même pour préserver la fonction rénale, l'apport en phosphore doit être diminué. Chez le chat âgé le transit intestinal est ralenti. Pour pallier cela l'alimentation est enrichie en cellulose brute. Certains laboratoires ont même développé des gammes spécifiques pour les chats âgés à digestion difficile. Ils ajoutent dans leurs produits de l'inuline qui est un prébiotique stimulant la croissance de la flore intestinale. Ils mettent également de la pulpe de betterave qui est une fibre soluble.

Pour contrer les éventuelles réactions allergiques il existe également des croquettes à teneur réduite en gluten.

1.4. Conseiller la petfood chiens et chats en pharmacie

Face à une demande de conseils concernant l'alimentation d'un chien ou d'un chat il faut poser des questions qui vont orienter sur la nourriture la plus adaptée :

- Est-ce un chien ou un chat ?
- Quel âge a-t-il ? Est-il en période de croissance, ou adulte ou âgé ?
- A-t-il une grande activité ou est-il plutôt inactif ?
- Souffre-t-il de problèmes digestifs ?

  -S'il y a des diarrhées le pharmacien conseille des croquettes.

  -Si au contraire l'animal est constipé le conseil doit se tourner vers les boîtes.
- Est-il en surpoids ? Si oui le pharmacien conseille la gamme light. Ces aliments contiennent une quantité réduite en matière grasse. L'animal dans cet état pathologique a une activité faible. La teneur en protéines est de ce fait également bas. En revanche pour que les repas soient rassasiants le taux de cellulose brute est élevé.
- A-t-il des problèmes dentaires par accumulation de tartre ? Si oui l'officinal oriente vers les croquettes.
- Présente-t-il des réactions allergiques cutanées et/ou un pelage clairsemé ? Si oui le pharmacien conseille des produits riches en protéines de haute qualité telles le saumon ou l'agneau et une céréale comme le riz qui ne provoque pas d'intolérance.
- Quelle était sa précédente alimentation ? Le maître doit être alerté sur le fait qu'un changement d'alimentation doit se faire progressivement sur 10 jours, en intégrant petit à petit la nouvelle alimentation pour éviter la survenue de diarrhées. De plus sauf si l'état pathologique ou si un changement de période de vie l'y oblige, un changement d'alimentation n'est pas nécessaire. Un animal peut toujours manger la même chose.

  (22)

2. La lutte contre l'arthrose

2.1. Description de la pathologie chez le chien et le chat

L'arthrose est une dégradation irréversible des cartilages d'une ou plusieurs articulations au niveau des hanches, des genoux, des coudes et du dos. Elle touche les chats et les chiens. Chez les canidés elle peut apparaître chez le chiot, mais devient invalidante avec l'âge. Elle est également plus fréquente chez les chiens de grande taille. Elle se manifeste par des douleurs et des raidissements d'articulations qui rendent difficiles les mouvements de l'animal, qui devient de ce fait moins actif. De plus en plus de chiens et de chats sont atteints par cette pathologie du fait de l'espérance de vie qui s'accroit et de l'obésité grandissante.

Il est beaucoup plus facile de détecter l'arthrose chez le chien qui va manifester sa douleur par des gémissements à l'inverse du chat qui ne montre pas de signes de souffrance. En revanche il peut devenir irritable et ne plus faire ses besoins dans sa litière s'il éprouve des difficultés pour y rentrer.

2.2. Traitements médicamenteux et leurs effets indésirables

Pour soulager les animaux, les vétérinaires prescrivent des anti-inflammatoires non stéroïdiens (AINS) et des corticoïdes. Cependant ces médicaments provoquent de nombreux effets indésirables. Les AINS peuvent provoquer des ulcères gastro-duodénaux et des insuffisances rénales.

Les corticoïdes peuvent être à l'origine d'effets secondaires à court terme :

- Une polyuro-polydypsie qui est une soif intense provoquant une augmentation des mictions et du volume urinaire. Cet effet indésirable atteint 90% des chiens traités.
- Une freination hypophysaire qui aboutit à la diminution de sécrétion d'hormones périphériques
- Des changements de comportement avec une polyphagie et une euphorie
- Une encéphalose hépatique

Lors de traitements prolongés les corticoïdes sont la cause d'effets indésirables apparaissant à moyen et à long terme :

- Le syndrome de Cushing qui se détecte par un taux trop élevé de cortisol dans le sang. Il peut être à l'origine d'autres pathologies telles le diabète, l'embolie pulmonaire, une infection rénale et une pancréatite. Les symptômes sont un chien abattu, perdant de la masse musculaire, touché par l'obésité et ayant la peau devenant très fine. Plus de la moitié des chiens traités par corticoïdes sont atteints par ce syndrome.
- Des infections bactériennes ou fongiques par dépression des cellules du système immunitaire
- Ils masquent les signes cliniques d'une infection comme la fièvre et la douleur.

2.3. Les chondroprotecteurs

2.3.1. Présentation

En présence d'un maitre amenant une ordonnance vétérinaire avec des anti-inflammatoires pour traiter une arthrose, le pharmacien peut conseiller en association des chondroprotecteurs. Ce sont des neutracétiques, c'est-à-dire des compléments alimentaires à vertus thérapeutiques. Ils ont des effets positifs supérieurs à un aliment normal. Ils ont une action anabolique de stimulation du métabolisme des chondrocytes et synoviocytes. De plus ils inhibent les enzymes de la dégradation dans le liquide synovial et la matrice cartilagineuse. Enfin ils ont une action antithrombotique au niveau des vaisseaux de l'articulation. Les principaux chondroprotecteurs sont les glycosaminoglycanes (GAG), la glucosamine qui est un précurseur des GAG et la chondroïtine.

Le pharmacien a un large choix de chondroprotecteurs à référencer parmi l'offre diversifiée proposée par les laboratoires.

Nom	Forme pharmaceutique	Chien	Chat
Agilium ®	Comprimés	Oui	Oui
Arthrosenior®	Comprimés	Oui	Oui
Arphyton ®	Poudre	Oui	Non
Caniplasine®	Comprimés	Oui	Non
Cartimax ®	Gélules	Oui	Oui
Cosequin®	Comprimés/gélules	Oui	Oui
Flexadin ®	Comprimés	Oui	Oui
Flexivet ®	Comprimés	Oui	Oui
Fortilex ®	Comprimés	Oui	Non
Glycosane ®	Gélules	Oui	Oui
Locox ®	Comprimés	Oui	Non

Tableau 25 : Chondroprotecteurs en vente libre disponibles en pharmacie

Les principaux se comptent au nombre de 11 et sont indiqués pour certains pour les chiens et les chats. Les formes galéniques que sont les comprimés, les gélules et les poudres permettent d'améliorer l'observance qui passe par la facilité pour le maître de donner ces compléments à l'animal, qui n'est pas toujours coopératif.
Pour améliorer les prises certains laboratoires ont développé des suppléments aux goûts appétents.

2.3.2. Comment les conseiller à l'officine

Les chondroprotecteurs les plus vendus dans les cliniques vétérinaires en 2017 ont été :

-Flexadin®
-Agilium®
-Cosequin®

(22)

Connaître les indications, les posologies et le mode d'utilisation de ces trois compléments alimentaires permet au pharmacien de répondre rapidement et avec professionnalisme aux questions des maîtres sur cette pathologie.
Face à une demande de conseil d'un propriétaire décrivant un animal souffrant d'arthrose l'officinal peut proposer ces produits en s'assurant malgré tout qu'ils ne sont pas contre-indiqués par le vétérinaire dans ce cas précis. De même lors d'une prolongation de traitement l'avis du professionnel de la santé animal doit être pris en compte.

- Flexadin® comprimés :

Ce chondroprotecteur est conseillé pour le soutien articulaire du chien et du chat.

Poids	Nombre de comprimés par jour dans les 4 à 6 premières semaines de traitement	Nombre de comprimés au-delà de cette période
Chiens <20 kg	2	1
Chiens de 20 à 40 kg	3	1
Chiens >40 kg	4	2
Chats	1/4	1/4

Tableau 26: Posologie du Flexadin® et durée du traitement

Pour les chiens, passé la phase d'attaque du traitement, la période d'entretien se réalise en administrant un nombre de comprimés diminué de moitié.
Les comprimés doivent être donnés directement dans la gueule de l'animal ou mélangés avec de la nourriture. (46)

- Agilium® :

Il est indiqué dans les cas suivants :

- Chez les animaux prédisposés aux maladies dégénératives du cartilage (animaux de plus de 8 ans, races de grande taille, présentant un surpoids ou une dysplasie)
- Chez les chiots de race lourde dont la croissance est rapide
- En période de convalescence après une chirurgie articulaire si l'immobilisation prolongée d'un membre est nécessaire

Poids	Nombre de comprimés par jour lors de la phase d'attaque (3 semaines)	Nombre de comprimés par jour lors de la phase d'entretien
2 à 10 kg	1/2	1/4
10 à 20 kg	1	1/2
20 à 30 kg	2	1
30 à 40 kg	3	1+1/2
>40 kg	4	2

Tableau 27: Posologie de Agilium® et durée du traitement

De même que pour le complément Flexadin® une fois la phase d'attaque de 3 semaines terminée la posologie est réduite de moitié lors de la phase d'entretien. Agilium® présente l'avantage de s'adapter au plus près du poids du chien en proposant une posologie adaptée à chaque palier de poids de 10 kg.

Agilium ® doit être donné directement dans la gueule ou mélangé à la nourriture.

(47)

- Cosequin ® :

-Cosequin® DS est indiqué pour limiter la dégradation cartilagineuse des chiens âgés et des chiots de races de grande taille.

Poids	Nombre de comprimés par jour lors de la phase d'attaque (4 à 6 semaines)	Nombre de comprimés par jour lors de la phase d'entretien
Chiens <10 kg	1	1/2
Chiens de 10 à 25 kg	2	1
Chiens de 25 à 50 kg	3	1 à 2
Chiens> 50 kg	4	2

Tableau 28: Posologie de Cosequin® et durée du traitement

La phase d'entretien du traitement s'accompagne toujours d'une diminution posologique de moitié.
Cosequin® DS est sous forme de comprimés appétents à donner directement en guise de récompense ou mélangés à la nourriture. (48)

-Cosequin ® Chat est indiqué pour soulager l'arthrose du chat vieillissant.
Lors de la phase d'attaque d'une durée de 4 à 6 semaines la posologie recommandée est de 1 gélule par jour si le chat pèse moins de 5 kg et 2 gélules par jour au-delà de ce poids.
La phase d'entretien doit se faire par cure de 1 à 2 mois renouvelable 3 à 4 fois dans l'année. Il faut diminuer la dose de moitié lors de cette phase.
Pour donner ce complément alimentaire les gélules doivent être ouvertes pour disposer la poudre sur de la nourriture humidifiée (ajouter de l'eau aux croquettes notamment) pour permettre une meilleure adhérence. (49)

CONCLUSION

Les français sont 91% à avoir confiance en leur pharmacien. Dans le même temps, l'attrait pour les animaux de compagnie ne cesse de croître. En moyenne les patients se rendent une fois par mois dans une officine contre seulement une à deux fois par an dans un cabinet vétérinaire, pour ceux possédant des animaux. Les officinaux sont ainsi, au cours de leur exercice, régulièrement sollicités pour des demandes de conseils relatifs aux soins d'un animal.

Que le patient présente une ordonnance rédigée par un vétérinaire ou qu'il s'agisse d'un questionnement spontané, le pharmacien doit répondre avec professionnalisme, ce qui implique le respect de la législation pharmaceutique vétérinaire et de connaître la physiologie des espèces domestiques. De plus le professionnel de santé doit maitriser les indications, la voie d'administration et les contre-indications des médicaments en vente libre.

Ce travail de thèse a malheureusement révélé que nombre de pharmaciens n'ont pas de bonnes connaissances sur le conseil vétérinaire, par défaut de formation. Les professionnels de la santé animale en ont bien conscience. Cependant étant l'acteur de santé publique de proximité il est impératif que le pharmacien d'officine devienne spécialiste du médicament vétérinaire. Ainsi il gagnera en légitimité auprès des vétérinaires et évitera de commettre les erreurs de délivrance du passé, qui ont conduit à des consultations en urgence.

Bien que la population de NAC et la passion pour les sports équestres ne cessent de grandir, le rayon vétérinaire présent en officine reste centré sur les chiens et les chats. L'enquête réalisée dans cette thèse a mise en évidence que le rayon actuel ne permet pas aux pharmaciens d'apporter une solution à chaque pathologie courante qui ne nécessite pas de consultation chez le vétérinaire. Idéalement pour assurer un conseil polyvalent la pharmacie doit au minimum avoir dans son stock un produit des gammes suivantes : soins des yeux et des oreilles, soins de la peau et du pelage, hygiène bucco-dentaire, pathologies digestives, maux de transport, éducation et comportement et l'homéopathie adaptée aux animaux.

Les pharmaciens titulaires désirant développer et enrichir leur gamme de produits peuvent miser sur la nutrition des chiens et des chats qui est un marché en pleine expansion chez tous les ayants droit. Un choix de produits de qualité « premium » prévenant les principaux problèmes de santé et adaptés aux besoins nutritionnels des félins et canidés permettra à ces pharmacies de se démarquer.

La sédentarité grandissante touche les hommes mais aussi leurs animaux, qui grâce aux progrès de la médecine animale vivent plus vieux mais avec de nombreuses maladies, comme l'arthrose détaillée dans cette thèse. Le rayon vétérinaire pourra dans un futur proche, pour les pharmaciens qui l'envisagent, s'enrichir de médicaments, produits et compléments alimentaires permettant de ralentir la progression des démences, du vieillissement cérébral, de la cataracte, de la cécité, de la surdité, des incontinences urinaires, des calculs et des cystites chez les animaux en fin de vie.

BIBLIOGRAPHIE

1. Toujours plus de chats dans les foyers français - SantéVet (2015). Consulté le 01/06/2019 sur: https://www.santevet.com/articles/2015-toujours-plus-de-chats-que-de-chiens-en-france

2. OESC-Chiffres clés de 2017. Consulté le 02/06/2019 sur: https://www.ifce.fr/wp-content/uploads/2017/11/OESC-Chiffres-cl%C3%A9s-2017

3. Ministère de l'agriculture et de l'alimentation - Agreste: La statistique, l'évaluation et la prospective agricole. Consulté le 02/06/2019 sur: http://agreste.agriculture.gouv.fr/thematiques/productions-animales-877/bovins-porcins-ovins-caprins-878/

4. P. Michel, Y. Gauthier. Les « pilules » pour chats et chiens peuvent-elles toujours être vendues en officine ? - Le Moniteur des Pharmacies n° 2973 du 09/03/2013. Consulté le 02/06/2019 sur: https://www.lemoniteurdespharmacies.fr/revues/le-moniteur-des-pharmacies/article/n-2973/les-pilules-pour-chats-et-chiens-peuvent-elles-toujours-etre-vendues-en-officine.html

5. Pilule pour chat: des risques pour la santé? Vetostore. Consulté le 03/06/2019 sur: https://www.vetostore.com/conseils-chat/pilule-pour-chat-des-risques-pour-la-sante-4-286.html

6. Fac-similé JO du 30/05/1975, page 05377. Légifrance. Consulté le 05/06/2019 sur: https://www.legifrance.gouv.fr/jo_pdf.do?id=JORFTEXT000000699215&pageCourante=05377

7. Guide du stage de pratique professionnelle en officine 2019. Collège des Pharmaciens Conseillers et Maîtres de Stage. Consulté le 04/06/2019 sur: http://cpcms.fr/guide-du-stage-de-pratique-professionnelle-en-officine-2019/

8. Code de la santé publique - Article L5111-1.

9. Code de la santé publique - Article L5141-2.

10. Autorisation de mise sur le marché (AMM) des médicaments vétérinaires. Anses : Agence nationale de sécurité sanitaire de l'alimentation, de l'environnement et du travail. Consulté le 31/05/2019 sur : https://www.anses.fr/fr/content/autorisation-de-mise-sur-le-march%C3%A9-amm-m%C3%A9dicaments-v%C3%A9t%C3%A9rinaires

11. Modifications d'AMM. ANSM : Agence nationale de sécurité du médicament et des produits de santé. Consulté le 02/06/2019 sur : https://www.ansm.sante.fr/Activites/Autorisations-de-Mise-sur-le-Marche-AMM/Modifications-d-AMM/(offset)/3

12. Code de la santé publique. Légifrance. Consulté le 03/06/2019 sur : https://www.legifrance.gouv.fr/affichCode.do?idSectionTA=LEGISCTA000006174556&cidTexte=LEGITEXT000006072665&dateTexte=20020904

13. Delgutte A. Fiches pratiques : Pharmacie vétérinaire: Dispensation des médicaments soumis à prescription en officine. Ordre national des pharmaciens. 2017-16.

14. Code de la santé publique - Article R5141-111.

15. Note de service. Consulté le 31/05/2019 sur: https://agriculture.gouv.fr/sites/minagri/files/documents/dgaln20048185.pdf

16. Cohen A. Législation pharmaceutique vétérinaire. 2017-69.

17. L'antibiorésistance : pourquoi est-ce si grave ? Ministère des Solidarités et de la Santé. 2019. Consulté le 08/06/2019 sur: https://solidarites-sante.gouv.fr/prevention-en-sante/les-antibiotiques-des-medicaments-essentiels-a-preserver/des-antibiotiques-a-l-antibioresistance/article/l-antibioresistance-pourquoi-est-ce-si-grave

18. Plan EcoAntibio 2012-2017 : lutte contre l'antibiorésistance. Alim'agri. Consulté le 03/06/2019 sur : https://agriculture.gouv.fr/plan-ecoantibio-2012-2017-lutte-contre-lantibioresistance

19. Plan Écoantibio : baisse de 37% de l'exposition des animaux aux antibiotiques. Alim'agri. Consulté le 03/06/2019 sur : https://agriculture.gouv.fr/plan-ecoantibio-baisse-de-37-de-lexposition-des-animaux-aux-antibiotiques

20. Arrêté du 18 mars 2016 fixant la liste des substances antibiotiques d'importance critique prévue à l'article L. 5144-1-1 du code de la santé publique et fixant la liste des méthodes de réalisation du test de détermination de la sensibilité des souches bactériennes prévue à l'article R. 5141-117-2. Légifrance. Consulté le 09/06/2019 sur : https://www.legifrance.gouv.fr/eli/arrete/2016/3/18/AGRG1526116A/jo/texte

21. Que puis-je vendre au comptoir, sans consultation préalable ? Consulté le 10/06/2019 sur : https://www.veterinaire.fr/contacter-lordre-en-region/auvergne-rhone-alpes/legi-memo/que-puis-je-vendre-au-comptoir-sans-consultation-prealable.html

22. Desachy F. Conseil vétérinaire à l'officine pour les animaux de compagnie. 4ème édition. Les éditions Le moniteur des pharmacies. 2017-291.

23. Vetnosis Limited. Consulté le 12/06/2019 sur: https://www.vetnosis.com/

24. Infographies. SIMV. Consulté le 12/06/2019 sur : https://www.simv.org/media/infographies

25. Les chiffres-clefs du marché du médicament vétérinaire. SIMV. Consulté le 11/06/2019 sur : https://www.simv.org/les-chiffres-clefs-du-march%C3%A9-du-m%C3%A9dicament-v%C3%A9t%C3%A9rinaire

26. Zoetis, entreprise de santé animale internationale. Consulté le 12/06/2019 sur : https://www.zoetis.fr/

27. MSD Santé Animale : laboratoire et médicaments vétérinaires. Consulté le 12/06/2019 sur: http://www.msd-sante-animale.fr/

28. Boehringer-ingelheim.fr. Consulté le 12/06/2019 sur : https://www.boehringer-ingelheim.fr/page-daccueil

29. Marché mondial. Consulté le 12/06/2019 sur : https://www.leem.org/marche-mondial

30. Ceva Santé Animale. Consulté le 11/06/2019 sur : https://www.ceva.com/fr

31. Chiffres de l'AIEMV SIMV (2017). Consulté le 10/06/2019 sur : https://www.simv.org/actualite/chiffres-2017-aiemv

32. Le petfood se fait multicanal et ultraciblé. LSA Commerce et consommation. Consulté le 09/06/2019 sur : https://www.lsa-conso.fr/le-petfood-se-fait-multicanal-et-

ultracible,282986

33. Fournier L, Roussel V, Couturier E, Jaulhac B, Goronflot T, Septfons A et al. Epidémiologie de la Borréliose de Lyme en médecine générale, France Métropolitaine. 2009-2016. Consulté le 01/06/2019 sur : http://invs.santepubliquefrance.fr/beh/2018/19-20/2018_19-20_1.html

34. Haute Autorité de Santé. Borréliose de Lyme : comment diagnostiquer & soigner. Consulté le 04/06/2019 sur : https://www.has-sante.fr/portail/jcms/c_2858828/fr/borreliose-de-lyme-comment-diagnostiquer-soigner

35. Laboratoire pour la Santé Animale LAPSA. Consulté le 30/05/2019 sur : https://www.lapsa-lab.fr/

36. Écoantibio 2 : plan national de réduction des risques d'antibiorésistance en médecine vétérinaire (2017 - 2021). Alim'agri. Consulté le 03/06/2019 sur : https://agriculture.gouv.fr/le-plan-ecoantibio-2-2017-2021

37. L'activité des vétérinaires : de plus en plus urbaine et féminisée. Consulté le 04/06/2019 sur : https://www.insee.fr/fr/statistiques/3621973

38. Carpentier M. L'officine et son rayon vétérinaire chiens et chats: état des lieux et perspectives. Rouen, France. UFR Pharmacie et médecine. 2013

39. Stratégie officinale : les 2 positionnements des pharmacies. Consulté le 10/06/2019 sur : http://marketing-pharmacie.fr/2014/01/10/strategie-officinale-les-2-positionnements-des-pharmacies/

40. Développer un rayon vétérinaire, c'est très rentable ! Pharmavet n° 161 du 01/03/2006. Revue du Moniteur des pharmacies. Consulté le 02/06/2019 sur : https://www.lemoniteurdespharmacies.fr/revues/pharmavet/article/n-161/developper-un-rayon-veterinaire-c-est-tres-rentable.html

41. Comparateur de territoires. Commune de Marseille. Consulté le 12/06/2019 sur : https://www.insee.fr/fr/statistiques/1405599?geo=COM-13201

42. Ledrapier S. Emplacements des pharmacies, des cliniques vétérinaires de Marseille et les arrondissements concernés par l'enquête. 2019.

43. Adoptez un merchandising moderne pour un rayon vétérinaire performant ! - Pharmavet n° 176 du 01/09/2008. Revue du Moniteur des pharmacies. Consulté le 07/06/2019 sur: https://www.lemoniteurdespharmacies.fr/revues/pharmavet/article/n-176/adoptez-un-merchandising-moderne-pour-un-rayon-veterinaire-performant.html

44. Arthrose et activité physique. Consulté le 06/06/2019 sur : https://www.centrale-canine.fr/articles/arthrose-et-activite-physique

45. Encadrement des pratiques commerciales pouvant influencer la prescription des antibiotiques vétérinaires. Inspection générale des finances. Mai 2013. Consulté le 01/06/2019 sur : https://agriculture.gouv.fr/sites/minagri/files/documents/pdf/Rapport_CGAAER_mai_2013_Rapport_base_cle4abf34.pdf

46. Flexadin® comprimés. Vetoquinol France. Consulté le 07/06/2019 sur : https://www.vetoquinol.fr/content/flexadin%C2%AE-comprim%C3%A9s

47. Med'Vet - Aliment AGILIUM® +. Consulté le 11/06/2019 sur : http://www.med-vet.fr/aliment-agilium-p87

48. Cosequin® Chien - Traitement Arthrose du Chien. Arcanatura. Consulté le 07/06/2019 sur : https://www.arcanatura.fr/produit/cosequin-chien/

49. Cosequin® Chat - Traitement Arthrose du Chat. Arcanatura. Consulté le 07/06/2019 sur : https://www.arcanatura.fr/produit/cosequin-chat/

ANNEXES

Annexe 1 : Questionnaire destiné aux pharmaciens :

1) Où se situe votre pharmacie ?

- Centre-ville de Marseille
- Centre commercial
- Petite agglomération
- Zone rurale
- Autre

2) Si elle se trouve à Marseille précisez l'arrondissement ?

…….

3) Quel est le positionnement marketing de votre pharmacie ?

- Pharmacie low price
- Pharmacie premium

4) En moyenne toute saison de l'année confondue, combien de patients avec une demande de conseil ou une ordonnance liée à un animal entrent chaque jour dans l'officine ?

- <10
- 10-50
- >50

5) Quelle est la part en pourcentage de CA représentée par les ventes de produits/médicaments à usage vétérinaire ?

……

6) Où se situe le rayon vétérinaire dans votre officine ?

- Derrière le comptoir
- Devant le comptoir

7) Sur combien de mètre(s) s'étend le rayon vétérinaire ?

- <2 m
- 2-5 m
- >5 m

8) Les produits les plus vendus (comme les antiparasitaires externes) occupent-ils la surface la plus importante de votre rayon ?

- Oui

- Non

9) Concernant la disposition des produits dans ce rayon :

- Elle change plus de deux fois par an avec des commandes régulières de nouvelles gammes
- Elle change au maximum deux fois dans l'année, avec toujours les antiparasitaires externes qui sont majoritaires
- Elle change moins de deux fois par an, voir jamais, avec uniquement un réapprovisionnement des produits déjà existants

10) Cochez les catégories de produits présentes dans votre rayon vétérinaire :

- Antiparasitaires externes
- Antiparasitaires internes (vermifuges)
- Soins des yeux et des oreilles
- Soins de la peau et du pelage
- Hygiène bucco-dentaire
- Pathologies digestives
- Maux de transport
- Petfood chiens et chats
- Gammes pour les volailles de basse-cour
- Gammes pour les équins
- Chondroprotecteurs
- Éducation et comportement (phéromones pour réduire le stress chez le chat par exemple)
- Homéopathie pour la santé animale

11) Quelle est la fréquence journalière de demandes concernant un chat ?

- <5
- 5-10
- >10

12) Quelles sont les 3 catégories de produits/médicaments vétérinaires les plus vendues concernant les chats ?

- Antiparasitaires externes
- Antiparasitaires internes (vermifuges)
- Soins des yeux et des oreilles
- Soins de la peau et du pelage
- Hygiène bucco-dentaire
- Pathologies digestives
- Maux de transport
- Petfood chats
- Chondroprotecteurs

- Éducation et comportement (phéromones pour réduire le stress chez le chat par exemple)
- Homéopathie pour la santé animale

13) Quelle est la fréquence journalière de demandes concernant un chien ?

- <5
- 5-10
- >10

14) Quelles sont les 3 catégories de produits/médicaments vétérinaires les plus vendues concernant les chiens ?

- Antiparasitaires externes
- Antiparasitaires internes (vermifuges)
- Soins des yeux et des oreilles
- Soins de la peau et du pelage
- Hygiène bucco-dentaire
- Pathologies digestives
- Maux de transport
- Petfood chiens
- Chondroprotecteurs
- Éducation et comportement
- Homéopathie pour la santé animale

15) Comptez-vous enrichir le rayon vétérinaire chiens/chats à l'avenir, avec de la pet-food notamment ?

- Oui
- Non
- Ne sait pas

16) Si vous avez répondu « non » ou « ne sait pas », justifiez pourquoi ?

- Ce rayon est en stagnation dans votre officine
- Ce rayon est en régression dans votre officine

17) Quels moyens utilisez-vous pour communiquer sur le rayon vétérinaire (plusieurs réponses possibles) ?

- Un sticker de vitrine
- Des stickers de sol
- Des stop-rayon
- Une affichette de comptoir
- Des flyers

18) Selon vous en ce qui concerne les médicaments vétérinaires en vente libre quel(s) est (sont) votre (vos) plus gros concurrent(s) ?

- ☐ Les cabinets vétérinaires
- ☐ Les autres pharmacies
- ☐ Les grandes surfaces
- ☐ Les magasins spécialisés
- ☐ Les sites de vente en ligne

19) Quelles sont les trois gammes de produits/médicaments vétérinaires où la concurrence est la plus forte d'après vous ?

- ☐ Antiparasitaires externes
- ☐ Antiparasitaires internes (vermifuges)
- ☐ Soins des yeux et des oreilles
- ☐ Soins de la peau et du pelage
- ☐ Hygiène bucco-dentaire
- ☐ Pathologies digestives
- ☐ Maux de transport
- ☐ Petfood chiens et chats
- ☐ Gammes pour les volailles de basse-cour
- ☐ Gammes pour les équins
- ☐ Chondroprotecteurs
- ☐ Éducation et comportement
- ☐ Homéopathie pour la santé animale

20) Depuis le 11 mai 2012, la dispensation des spécialités vétérinaires à base de mégestrol et médroxyprogestérone destinées à la prévention des chaleurs est soumise à prescription obligatoire (liste I). Respectez-vous cette règle d'exonération dans votre officine ?

- ☐ Oui toujours
- ☐ Oui le plus souvent (sauf cas particuliers, patients connus qui viennent demander régulièrement la pilule pour leur chat ou leur chien etc…)
- ☐ Non car je n'étais pas au courant de ce récent arrêté

21) L'arrêté du 18 mars 2016 fixe une liste de substances antibiotiques d'importance critique qui sont autorisées en médecine vétérinaire. Depuis le 1er avril 2016 leur prescription/délivrance en médecine vétérinaire est très encadrée. Cochez les affirmations qui vous semblent vraies depuis ce nouvel arrêté :

- ☐ Interdiction de prescription de traitement préventif
- ☐ Interdiction de prescriptions de certains antibiotiques à usage humain

- Prescription de traitements métaphylactiques et curatifs soumise à des conditions préalables (notamment : examen clinique, examen complémentaire, et restriction de la durée de traitement prescrite)
- La prescription est valable pour une durée maximale d'un mois
- Le renouvellement du traitement est possible
- Les médicaments humains prescrits pour un usage vétérinaire faisant partie de cette liste sont administrés par voie orale.

22) Parmi les catégories de produits/médicaments vétérinaire, quelles sont les trois gammes dans lesquelles vous êtes le plus à l'aise pour le conseil ?

- Antiparasitaires externes
- Antiparasitaires internes (vermifuges)
- Soins des yeux et des oreilles
- Soins de la peau et du pelage
- Hygiène bucco-dentaire
- Pathologies digestives
- Maux de transport
- Petfood chiens et chats
- Gammes pour les volailles de basse-cour
- Gammes pour les équins
- Chondroprotecteurs
- Éducation et comportement
- Homéopathie pour la santé animale
- Toutes

23) Pour quelles raisons (plusieurs réponses possibles) ?

- Ce sont les plus demandés dans ce rayon
- Ce sont ceux pour lesquels j'ai reçu une formation
- Il y a plus de 200 patients par jour dans l'officine, le rayon est grand, je me sens à l'aise avec toutes les gammes présentes

24) Quelles sont les trois gammes dans lesquelles le conseil vous semble le moins aisé ?

- Antiparasitaires externes
- Antiparasitaires internes (vermifuges)
- Soins des yeux et des oreilles
- Soins de la peau et du pelage
- Hygiène bucco-dentaire
- Pathologies digestives
- Maux de transport
- Petfood chiens et chats
- Gammes pour les volailles de basse-cour
- Gammes pour les équins
- Chondroprotecteurs
- Éducation et comportement
- Homéopathie pour la santé animale
- Aucunes

25) Pour quelles raisons (plusieurs réponses possibles) ?

- Ce sont les produits les moins demandés (moins d'une demande par jour)
- Ces gammes ne sont pas assez rentables, donc je ne les commande pas pour le rayon
- Je n'ai pas été formé dessus
- Je ne savais pas qu'il était possible d'en vendre certaines en pharmacie (comme la petfood entre autres)

26) Avez-vous reçu une formation sur la pharmacie vétérinaire (plusieurs réponses possibles) ?

- Oui pendant mes études
- Oui à l'officine une fois diplômé
- Non jamais

27) Si oui comment (plusieurs réponses possibles) ?

- Par des cours magistraux lors de mon cursus universitaire
- Par un DU
- Par les laboratoires, dans l'officine ou lors de soirées de formation
- Par e-learning
- Autres

28) Aimeriez-vous recevoir une nouvelle formation ?

- Oui
- Non

29) Que pensez-vous de cette phrase : « le rayon vétérinaire est le second en rentabilité » ?

- Plutôt vrai
- Plutôt faux

30) En dehors des produits/médicaments pour chiens et chats avez-vous le désir d'enrichir votre rayon vétérinaire avec des gammes pour nouveaux animaux de compagnie NAC (rongeurs et oiseaux) et équins ?

- Oui ces gammes sont déjà présentes mais je compte les enrichir avec de nouveaux produits
- Oui, je ne les ai pas encore développées mais je compte le faire très rapidement (dans les mois à venir)
- Oui mais pas avant une année au moins
- Non

Annexe 2 : Questionnaire destiné aux vétérinaires :

1) **Quelle est la part de CA représentée par la vente de médicaments vétérinaires et de petfood dans votre cabinet ?**

   …….

2) **Combien de vétérinaires êtes-vous dans votre structure ?**

   ……

3) **Si vous êtes plusieurs, le choix de se regrouper s'est-il fait pour des raisons économiques ?**

   - Oui
   - Non

4) **Estimez-vous que les ventes de médicaments et de petfood ont augmenté ces dernières années comparées aux actes de chirurgie ?**

   - Oui
   - Non

5) **D'après vous quel(s) est (sont) votre (vos) plus gros concurrent(s) concernant la vente des médicaments et de la petfood ?**

   - Les autres cabinets vétérinaires
   - Les pharmacies
   - Les grandes surfaces
   - Les magasins spécialisés
   - Les sites de vente en ligne

6) **Comment évaluez-vous les connaissances théoriques des pharmaciens sur les indications et les règles de prescription des médicaments vétérinaires ?**

   - Très bonnes
   - Bonnes
   - Moyennes
   - Mauvaises

7) **Comment évaluez- vous le conseil des pharmaciens accompagnant la délivrance de médicaments vétérinaires à prescription obligatoire ?**

   - Très bon
   - Bon
   - Moyen
   - Mauvais

8) **Comment évaluez-vous le conseil des pharmaciens accompagnant la délivrance des médicaments/ produits vétérinaires en vente libre ?**

- □ Très bon
- □ Bon
- □ Moyen
- □ Mauvais

SERMENT DE GALIEN

Je jure, en présence de mes maîtres de la Faculté, des conseillers de l'Ordre des pharmaciens et de mes condisciples :

- *D'honorer ceux qui m'ont instruit dans les préceptes de mon art et de leur témoigner ma reconnaissance en restant fidèle à leur enseignement.*

- *D'exercer, dans l'intérêt de la santé publique, ma profession avec conscience et de respecter non seulement la législation en vigueur, mais aussi les règles de l'honneur, de la probité et du désintéressement.*

- *De ne jamais oublier ma responsabilité et mes devoirs envers le malade et sa dignité humaine, de respecter le secret professionnel.*

- *En aucun cas, je ne consentirai à utiliser mes connaissances et mon état pour corrompre les mœurs et favoriser des actes criminels.*

Que les hommes m'accordent leur estime si je suis fidèle à mes promesses.

Que je sois couvert d'opprobre, méprisé de mes confrères, si j'y manque.