

# La vente de matériel médical en officine : une opportunité pour l'avenir

Comment se fait-il que la vente de matériel médical en pharmacie n'occupe que 3% de l'activité alors que le marché du maintien à domicile, en constante augmentation (+4% par an<sup>1</sup>), représente déjà plus de 7 milliards d'euros de chiffre d'affaires<sup>2</sup> ? Les bonnes raisons de s'y investir ne manquent pas ! Comment tirer parti au mieux de cette opportunité ? Découvrez nos conseils pour développer ce rayon dans votre officine.

En tant qu'acteur de santé incontournable, le pharmacien est le mieux placé pour orienter les personnes en perte d'autonomie ponctuelle ou permanente vers l'achat de matériel médical. C'est encore plus vrai aujourd'hui, dans [le contexte de la crise sanitaire](#) : vous êtes le professionnel de santé le plus légitime pour orienter et accompagner les patients au quotidien.

Cette période est aussi l'occasion pour vous de tirer parti de la confiance que les clients ont placée en vous pour faire valoir vos conseils en matière de maintien à domicile. Vous avez aussi acquis de nouveaux clients grâce à [la vente de produits d'hygiène](#), les tests, le vaccin...

## Pourquoi délivrer du matériel médical en pharmacie est une bonne idée ?

Certes, les entreprises spécialisées ont l'avantage de disposer d'une surface d'exposition et de stockage plus vaste.

Et, du fait des quantités vendues, elles proposent parfois des tarifs compétitifs... Mais sont-elles aussi bien placées que vous pour vendre ces produits ?

La connaissance du métier de la santé et la relation de confiance établie au fil de temps avec vos patients, vous donne l'avantage. Une plus-value incontestable car vous êtes plus à même d'adapter la délivrance d'un dispositif médical à un patient donné.

En quelques mots, voici pourquoi :

- Vous connaissez les pathologies de vos patients du fait de votre formation et vous suivez leur évolution et les difficultés rencontrées ;
- son environnement, son mode de vie, son entourage parfois, vous êtes donc le mieux à même de veiller à son bien-être et prodiguer des conseils avisés ;
- vous êtes en relation avec [une équipe pluridisciplinaire médicale](#), collaborant en direct avec les médecins, les infirmiers, les kiné... ce qui vous confère une meilleure réactivité en cas d'alerte.



Le pharmacien est le mieux placé pour accompagner les patients.

## **Comment promouvoir la vente de matériel médical en pharmacie ?**

Une posture pro-active pour développer cette activité en officine vous permet d'apporter un service supplémentaire et de qualité à votre clientèle :

- Après de vos patients, vous jouez un rôle de prévention et de proposition de solutions au comptoir par la remise de dépliants ou catalogues ;
- auprès des visiteurs de passage : captez l'attention en affichant vos spécialités dès la vitrine quitte à dédier un espace suffisant pour exposer le matériel.

**De la vitrine au comptoir : le kit**

# matériel médical efficace

Pour donner de la visibilité à cette activité dans votre pharmacie, ce kit matériel médical joue le jeu à 100% : il prévoit un dispositif complet comprenant notamment [la vitrophanie \(habillage vitrine\)](#), une PLV au comptoir, un totem à disposer en vitrine ou en rayon, des sacs estampillés...

Une opération de communication comme celle-ci devrait s'inscrire dans la durée. Votre objectif est de booster vos ventes pour les 6 mois prochains.



Le « kit matériel médical » : vitrophanie, PLV, totem, sacs... un dispositif complet.

## Dans vos rayons : montrer votre matériel médical

[La digitalisation en pharmacie](#) a du bon ! Les écrans digitaux permettent d'attirer l'attention en présentant votre activité. Les tablettes tactiles vous permettent de montrer les objets

en situation sans avoir à les exposer : catalogue produit numérisé, vidéo de démonstration...

De plus, certains objets peu encombrants méritent une place en pharmacie : les cannes et accessoires, le matériel de vision/audition, les tapis de bain ou douche anti-dérapants, marche pied, les coussins anti-escarre...

## **Le marché du maintien à domicile : un secteur porteur pour l'officine**

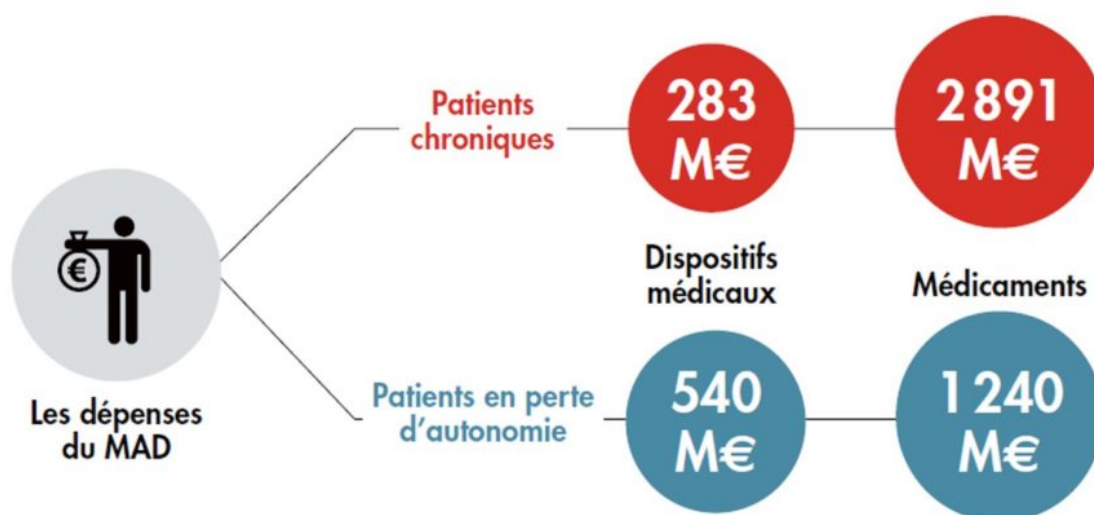
Alors que le marché du médicament s'érode, le maintien à domicile (MAD) représente un segment économique supplémentaire pour le pharmacien d'officine. D'après l'Insee, les seniors en perte de capacités représentent aujourd'hui près de 2,5 millions de personnes, soit une hausse de plus de 60 % par rapport à 2015<sup>2</sup>. L'officine reste l'interlocuteur privilégié des personnes âgées en perte d'autonomie : 6 patients âgés sur 10 sont équipés par leur pharmacien<sup>1</sup>.



Les Français préfèrent le maintien à domicile pour eux ou leurs parents âgés ou dépendants.

## 90% des Français pour le maintien à domicile (MAD)

La réalité aujourd'hui : les Français préfèrent le maintien à domicile pour eux ou leurs parents âgés ou dépendants<sup>3</sup>. C'est une promesse de bien-être et d'un quotidien préservé. Une alternative qui séduit de plus en plus. En effet, les aides financières, techniques, médicales et les services se sont bien développés ces dernières années. Chacun peut rester chez soi dans de meilleures conditions.



*Le MAD : une nouvelle alternative économique pour le pharmacien*

« Le panier mensuel du MAD d'une pharmacie urbaine est d'environ 500€ et de 1 400€ pour une pharmacie rurale.<sup>2</sup> » indique Jean-Michel Mrozovski, président du Comité pour la valorisation de l'acte officinal (CVAO).

## Quelle sont les cibles identifiées pour

# votre pharmacie ?

Couchage, mobilité, bien-être/confort, soins à domicile, puériculture... les thématiques en matière de matériel médical sont multiples mais la connaissance de vos clients devrait vous aider à concevoir une offre adaptée à votre clientèle.

## Bon à savoir

D'après la Revue Pharma.fr le marché s'organise autour de deux catégories de patients<sup>1</sup> :

- **Les patients en perte d'autonomie** (500 000 patients env.) qui ont recours aux dispositifs médicaux de maintien à domicile et souffrant d'une ou plusieurs pathologies chroniques.

**Dispositifs médicaux recherchés** : lit, matelas, aide à la mobilité, oxygénothérapie, pompe à perfusion, nutrition artificielle, aide à la mobilité, diabète...

- **Les patients non dépendants** (942 000 patients env.) mais souffrant de pathologies chroniques justifiant l'utilisation d'un dispositif médical.

**Dispositifs médicaux recherchés** : oxygénothérapie, pompe à perfusion, nutrition artificielle, aide à la mobilité...

## Nos sources

<sup>1</sup> La revue Pharma. [Le MAD un dispositif porteur pour l'officine](#). 14 septembre 2015.

<sup>2</sup> La revue Pharma. [Reprendre le marché des dispositifs médicaux grâce au maintien à domicile](#). 9 avril 2020.

<sup>3</sup> Ameli.fr. [Le maintien à domicile](#). 3 janvier 2021.

## Lire aussi :

– [Les produits d'hygiène : quelle opportunité pour vous ?](#)

- Officine, Ehpad, maison de retraite : les 8 clés pour réussir ensemble !
- La digitalisation de la pharmacie s'accélère avec la crise sanitaire..