

# L'AVENIR DU MÉDICAMENT VÉTÉRINAIRE EN FRANCE VU DE LA DISTRIBUTION

## THE FUTURE OF VETERINARY MEDICINAL PRODUCTS IN FRANCE SEEN FROM THE VETERINARY PHARMACEUTICAL DISTRIBUTION

Par Emmanuel THEBAUD<sup>(1)</sup>

(Communication présentée le 21 janvier 2021, Manuscrit accepté le 14 janvier 2022)

### RÉSUMÉ

Les entreprises françaises de distribution du médicament vétérinaire font charnière entre les industriels producteurs et les vétérinaires. Elles contribuent directement à la disponibilité des médicaments pour les vétérinaires et les propriétaires d'animaux et offrent une position pertinente pour porter un regard périphérique sur les enjeux du marché. Il est alors possible de recenser les principaux facteurs susceptibles d'influencer, à plus ou moins court terme, la disponibilité du médicament vétérinaire en France. À la veille de l'entrée en application, en janvier 2022, d'un nouveau règlement européen sur les médicaments vétérinaires, les regards se focalisent avec raison sur les perspectives d'ouverture du marché et sur les restructurations qui s'opèrent dans la filière : regroupements de laboratoires, centrales de référencement, chaînes et réseaux de vétérinaires franchisés, etc. Il convient cependant de ne pas négliger, les nombreuses transformations sociales, technologiques et environnementales auxquelles « l'écosystème vétérinaire » est également exposé.

**Mots-Clés :** médicament vétérinaire, distribution, France, Union Européenne

### ABSTRACT

French veterinary medicinal products distribution companies form a link between industrial producers and veterinarians. They directly contribute to the availability of drugs for veterinarians and animal owners and offer a relevant position to take a peripheral view of the challenges of the market. Therefore, it is possible to identify the main factors which lay influence, in the more or less short term, the availability of the veterinary medicinal products in France. Just prior to the entry into force in January 2022 of a new European regulation on veterinary medicinal products, all eyes are focused on the opening of the market and on the restructurings which are taking place in the sector: mergers of laboratories, referral centers, chains and networks of franchised veterinarians, etc. However, the many social, technological and environmental transformations to which the "veterinary ecosystem" is also exposed should not be overlooked.

**Key-Words:** veterinary medicinal products, distribution, France, European Union

Le 28 janvier 2022 entrera en application un nouveau règlement européen relatif aux médicaments vétérinaires. Ce texte s'impose aux États membres de l'Union Européenne donc à tous les acteurs de la chaîne de distribution et de prescription des pays concernés, dont la France (Règlement (UE) 2019-6). Ce texte confirme les tendances et décisions adoptées ces quinze dernières années en matière de régulation du marché du médicament vétérinaire. Il introduit néanmoins quelques modifications des règles commer-

ciales sur le marché intérieur. Celles-ci pourraient, en cas d'évolution défavorable des pratiques des acteurs impliqués, avoir des conséquences négatives sur le modèle français de distribution des médicaments vétérinaires, jusqu'à pénaliser leur disponibilité. Au-delà des conséquences directes du déploiement de ces nouvelles règles européennes, il convient d'élargir l'analyse à d'autres facteurs d'environnement général du marché pour une meilleure appréhension des évolutions à attendre.

(1) Docteur Vétérinaire - COVETO – avenue Pasteur, 85600 Montaigu-Vendée – [ethebaud@coveto.fr](mailto:ethebaud@coveto.fr)



## CARACTÉRISTIQUES ET ORIGINALITÉ DE LA DISTRIBUTION VÉTÉRINAIRE EN FRANCE

### Conséquences de la Loi de 1975 sur le médicament vétérinaire

La configuration actuelle du marché du médicament vétérinaire en France résulte de la Loi du 29 mai 1975 sur la pharmacie vétérinaire. Ce texte fondateur mettait fin à des décennies de confusion sur le statut des médicaments destinés aux animaux pour réserver leur délivrance au détail à trois catégories d'ayant-droit (Loi n°75-409 du 29 mai 1975). D'une part, les pharmaciens titulaires d'une officine, autorisés de plein droit à préparer, détenir et délivrer les médicaments vétérinaires, mais sans possibilité de prescription. D'autre part, les vétérinaires inscrits au tableau de l'ordre, à la fois prescripteurs et autorisés à délivrer les médicaments mais sans toutefois avoir le droit de tenir officine ouverte. Ce qui signifie qu'ils peuvent délivrer uniquement les médicaments destinés aux animaux auxquels ils donnent personnellement leurs soins. Enfin, certains groupements de producteurs, mentionnés à l'article L. 612 du code de la santé publique, acquièrent le droit de délivrer à leurs membres, sous conditions, une liste positive de médicaments à visée préventive en élevage. Ces dispositions ont évolué à plusieurs reprises depuis 1975 mais sans en remettre en cause les principes fondamentaux. Dans la continuité de l'adoption de cette loi, les trois grandes catégories d'acteurs se sont rapidement organisées pour améliorer le fonctionnement commercial entre les, alors très nombreux, laboratoires producteurs de médicaments et les opérateurs de proximité : pharmaciens, vétérinaires et éleveurs. Pharmaciens et vétérinaires en particulier, ont créé au cours de la décennie 1970-1980 des centrales d'achat à capital partagé, très souvent des coopératives, dont la fonction première est l'achat en gros des produits aux laboratoires, puis leur revente au détail aux ayant-droit. Bien que des initiatives croisées et des échanges aient pu et puissent encore avoir lieu sur un mode minoritaire, les filières se sont organisées séparément. Les vétérinaires et les pharmaciens disposant chacun de leurs centrales dédiées. Certainement portée par l'avantage opérationnel évident que confère aux vétérinaires praticiens le couplage de la prescription et de la délivrance du médicament, la filière commerciale vétérinaire s'est largement imposée au fil des années. En 2019, les statistiques de l'Association interprofessionnelle d'étude du médicament vétérinaire estimaient à plus de 78% la part des produits vétérinaires distribués par les vétérinaires praticiens contre seulement 6% aux pharmaciens et 16% aux groupements de producteurs (AIEMV, 2020). Ces chiffres sont connus pour surestimer la part des vétérinaires car ils intègrent d'une part les aliments pour animaux de compagnie vendus par les vétérinaires et négligent, d'autre-part, les médicaments vétérinaires produits spécifiquement pour le marché des pharmacies par des laboratoires non affiliés à l'AIEMV. Néanmoins, ces corrections ne sont pas de nature à modifier la tendance générale. La très grande majorité des médicaments vétérinaires, en France, est aujourd'hui délivrée par les vétérinaires praticiens, approvisionnés, en amont, par des centrales d'achat spécialisées.

### Importance des centrales vétérinaires pour la mise à disposition du médicament

Les centrales vétérinaires ont ainsi acquis au fil des années un rôle clé pour la disponibilité du médicament vétérinaire. Elles sont tout d'abord une garantie sur le prix d'acquisition pour les vétérinaires, donc pour les détenteurs d'animaux en aval. Elles négocient en effet des volumes importants correspondant aux besoins de plusieurs milliers de vétérinaires, puis les revendent à prix catalogue identique pour tous leurs clients. L'achat en grands volumes avant redistribution au détail lisse également le marché et sécurise, pour les ayant-droit et les utilisateurs, le prix des produits les plus susceptibles d'être soumis à de très fortes tensions saisonnières, comme les traitements antiparasitaires pour le bétail au printemps. Enfin, l'intermédiation de la centrale grossiste-répartiteur permet de constituer un stock pour la totalité de la pharmacopée disponible, donc d'offrir le plus large choix possible de médicaments aux vétérinaires. Le service logistique rendu aux vétérinaires renforce ensuite la disponibilité des médicaments sur le terrain. Dispensés de la gestion de fournisseurs multiples, les praticiens peuvent commander, en une fois, au détail, les produits de différents laboratoires. Ils sont livrés à intervalle très régulier (au minimum hebdomadaire mais de plus en plus souvent quotidiennement) ce qui allège d'autant la gestion et le coût du stock. Ces livraisons régulières sont opérées en franco de port, quelles que soient les quantités et la nature des produits. Il est donc possible à un vétérinaire de se procurer une référence de médicament dont il n'a qu'occasionnellement l'usage, sans frais ni difficultés particuliers (maladie à faible prévalence, filière d'élevage ou espèce traitée minoritaire, etc.). Enfin, la spécialisation des centrales vétérinaires et la technicité associée au métier apporte une garantie forte sur la qualité des produits, depuis leur référencement rigoureux jusqu'à leur distribution. La gestion de la chaîne du froid pour les produits thermolabiles pourrait être citée en exemple, tout comme la traçabilité. Assurée aujourd'hui au numéro de lot, elle permet une gestion très fine des rappels en cas de défaut constaté. La filière ainsi organisée a permis aux vétérinaires praticiens de gagner en qualité de service et en indépendance, en leur offrant l'opportunité de travailler indifféremment avec l'ensemble des laboratoires fabricants sans effets de pression commerciale, donc de maîtriser leurs choix thérapeutiques par un accès simplifié à l'ensemble de l'arsenal disponible. Au demeurant, cette excellence a été reconnue et institutionnalisée dans le code de la santé publique avec la création du statut de distributeur en gros du médicament vétérinaire, soumis notamment au respect de bonnes pratiques détaillées dans un arrêté ministériel du 21 avril 2005 (Code de la Santé publique, Arrêté du 21 avril 2005).

### Evolutions récentes du marché

La juste compréhension des enjeux à venir implique, pour terminer ce long état des lieux, de prendre en compte quelques-unes des évolutions plus récentes du marché du médicament vétérinaire en France. Les vingt dernières années ont été marquées par d'importants mouvements de concentra-

tion, des laboratoires pharmaceutiques d'abord. En 2019, les 5 plus importants laboratoires en chiffre d'affaire sur le marché français représentaient à eux seuls 67% du marché (Igho-Morad, 2019 ; AIEMV, 2020). En regard, les centrales d'achat vétérinaires ont suivi un mouvement comparable. De quelques dizaines d'entreprises régionales au début des années 80, ne subsistent, début 2021, que 4 centrales vétérinaires significatives, qui se partagent la presque totalité du marché. A partir de la fin des années 2000, des négociations commerciales directes entre les vétérinaires et les laboratoires ont également été remises en place, en complément de la négociation intermédiaire menée par les centrales d'achat. Ces négociations portent principalement sur l'octroi aux vétérinaires, en fin d'année, de remises arrières sur les achats de produits, lesquelles peuvent être extrêmement importantes. Dans certains cas, les centrales d'achat restent néanmoins parties-prenantes de ces accords, conclus dans le cadre de conventions tripartites, au sein desquelles elles assurent la collecte et le versement des remises aux vétérinaires. Pour s'assurer un poids suffisant dans ces nouvelles négociations, les entreprises d'exercice vétérinaires se sont à leur tour structurées en groupements, agissant comme des centrales de référencement, dont certains réunissent aujourd'hui plusieurs centaines de membres. Ces groupes constituent en 2021 une force de négociation non négligeable. Ils sont devenus des interlocuteurs de choix pour les laboratoires pharmaceutiques mais mènent désormais également la négociation pour leurs membres avec tous types de fournisseurs de biens et de services, y compris les centrales d'achat elles-mêmes. Ces groupements assurent aux vétérinaires français, en triple-net, un prix d'acquisition du médicament très compétitif. Pour les vétérinaires, cette première phase de structuration commerciale se complète, de façon très significative depuis 2018, d'un mouvement de restructuration capitalistique. A l'initiative de vétérinaires seuls ou associés à des investisseurs extérieurs, émergent des chaînes de cliniques et centres hospitaliers vétérinaires. Ce modèle était déjà très répandu dans les pays anglo-saxons. Au demeurant, plusieurs très grandes chaînes de cliniques étrangères s'implantent progressivement à leur tour sur le marché français. S'agissant de se procurer des médicaments vétérinaires utiles à l'exercice de leurs praticiens associés ou salariés, ces chaînes recourent aujourd'hui aux mêmes centrales d'achat mais sont le plus souvent autonomes pour la négociation avec les laboratoires pharmaceutiques. Même si ces chiffres restent difficiles à collecter on estime aujourd'hui que plus de 80% des cabinets, cliniques et centres hospitaliers vétérinaires implantés en France recourent à une centrale de référencement (groupement, chaîne...) pour acquérir le médicament au meilleur prix.

## ANALYSE DE L'ENVIRONNEMENT DU MARCHÉ DU MÉDICAMENT VÉTÉRINAIRE

Cette situation établie, intéressons-nous aux facteurs susceptibles de la faire évoluer dans les années à venir. Nous retiendrons pour cela la méthode PESTEL, couramment utilisée en marketing pour aborder les études de marchés. Elle consiste à classer les différents enjeux susceptibles d'influencer un marché ou une entreprise en 6 catégories (dont les initiales

constituent l'acronyme « PESTEL ») : politiques, économiques, sociaux, technologiques, écologiques et légaux. Cette méthode facilite l'identification des enjeux, même si elle sectorise artificiellement certains facteurs d'influence transversaux.

### Enjeux politiques

A moins d'en être spécialiste, il est très complexe d'anticiper les changements politiques d'autant plus qu'il s'agirait de les associer à des évolutions possibles d'un marché aussi spécifique que celui du médicament vétérinaire. Nous ne nous y risquons pas. Néanmoins, puisque nous avons choisi d'articuler cette publication autour de l'entrée en application, début 2022, du nouveau règlement européen sur le médicament vétérinaire, intéressons-nous aux considérants de ce texte (Règlement (UE) 2019-6). Puisque les choix opérés récemment par l'institution reposent sur ces considérants, ils devraient être de nature à nous renseigner sur les priorités politiques qui s'imposeront à l'organisation du marché. Au premier regard, le nombre de considérants interpelle, puisque le législateur retient 97 points différents. Preuve que le médicament vétérinaire n'est pas un enjeu anecdotique mais se tient à la croisée de nombreuses préoccupations. A la lecture de ces multiples alinéas, il nous a semblé pouvoir identifier quelques points essentiels des préoccupations européennes :

- les besoins du secteur vétérinaire sont considérés comme différent « sensiblement de ceux du secteur de la médecine humaine en ce qui concerne les médicaments ». Le politique exclut donc que des rapprochements significatifs, voire des fusions, puissent être opérés entre ces deux marchés dans un avenir proche.
- nombre de considérants s'attachent à rappeler la nécessité de « renforcer le marché intérieur », « faciliter » l'échange des médicaments et le travail des laboratoires producteurs, « améliorer la libre circulation » des médicaments. Le médicament vétérinaire est donc un bien commercial que l'Union européenne aborde comme tel, en lui appliquant les principes de liberté de commerce auxquels elle est attachée.
- en regard, les rédacteurs du texte rappellent à plusieurs reprises la nécessité d'une garantie du « plus haut niveau de protection de la santé publique et animale et de l'environnement », ce qui implique des « normes élevées de qualité, d'innocuité et d'efficacité des médicaments vétérinaires ».

Il convient donc bien d'aborder la question du médicament vétérinaire comme une question commerciale particulière, appelant de fortes garanties de qualité. Cette lecture apparaît tout à fait cohérente avec l'organisation du marché français tel que nous l'avons décrit précédemment et rassurante pour son avenir.

### Enjeux économiques

En préambule, il est nécessaire de rappeler que la France est le premier marché européen pour le médicament vétérinaire. Selon le syndicat de l'industrie du médicament et diagnostic vétérinaire, elle est également « le premier pays en matière de recherche et de fabrication de médicaments et de réactifs en Europe », dispose du « plus grand arsenal thérapeutique ». En

outre, 3 entreprises françaises figurent dans les 10 plus grands laboratoires mondiaux (SIMV, 2019).

**Une position forte sur le marché européen** Par ailleurs, un des objectifs affichés du règlement européen 2019-6 est la fluidification du marché intérieur. Au-delà du principe économique de libéralisation de la circulation des biens au sein de l'Union, il s'agissait pour le législateur d'élargir et d'améliorer la disponibilité de la pharmacopée dans les États de l'Union dont le marché national était jusqu'ici le moins bien desservi. Les nouvelles modalités de « commerce parallèle » entre établissements européens autorisés (article 102 du règlement 2019-6) permettront aux acteurs de ces pays d'accéder dans de bien meilleures conditions aux pharmacopées plus larges déjà disponibles dans certains autres États membres. Dans cet esprit, la France, premier marché européen, dont les acteurs disposent d'ores et déjà d'une pharmacopée très large, ne sera sans doute pas le premier bénéficiaire technique de ces nouvelles mesures. Elles pourraient toutefois être utiles pour palier à des ruptures ponctuelles d'approvisionnement du marché français par ses fournisseurs habituels. Les vétérinaires et les distributeurs français auront désormais, dans ce cas, la possibilité de se procurer les spécialités concernées, ou leurs équivalents, auprès d'autres distributeurs européens qui en détiendraient encore des stocks. Cette situation devrait aussi placer les fabricants et distributeurs français en position commerciale forte sur le marché continental. Ils devraient être en effet parmi les mieux dotés pour servir les pays européens demandeurs, puisqu'ils disposent d'une offre de produits très large et de stocks importants. Le risque d'un affaiblissement économique majeur conduisant à la marginalisation du marché français et à une forte réduction de la disponibilité du médicament vétérinaire sur le territoire semble donc très improbable à court terme. Dans une lecture positive, il est même probable que les ayant-droit français bénéficieront indirectement à terme de la bonne santé économique de leurs fournisseurs, mieux à même de pérenniser, voire renforcer, la qualité de leurs services.

**Consolidations et pression du marché** Pourtant, la perspective de l'entrée en vigueur de ces nouvelles dispositions réglementaires, dans un contexte de restructuration des acteurs du marché a plutôt suscité de l'inquiétude dans les cercles professionnels vétérinaires français. Inquiétude dont il convient aussi de comprendre les motifs. Depuis une quinzaine d'années, les laboratoires pharmaceutiques se regroupent en très grandes entités au pouvoir de négociation très élevé. À l'autre extrémité de la chaîne de valeur, les vétérinaires se sont organisés en groupements ou au sein de chaînes capitalistiques négociant les volumes d'achats pour plusieurs dizaines ou centaines d'établissements de soins. À l'interface de ces deux puissances commerciales, la distribution en gros, constituée d'entreprises de taille moyenne à intermédiaire, se trouve mécaniquement « prise en étau ». Les vétérinaires mettent légitimement la pression sur leurs fournisseurs pour obtenir des prix compétitifs et les laboratoires pharmaceutiques œuvrent à préserver leurs marges. Dans ce contexte, les entreprises de distribution ont mobilisé les leviers classiques d'adaptation : optimisation des coûts d'exploitation, puis restructuration. La cessation d'activité récente d'un des acteurs du marché, la centrale Hippocampe, ramenant le

nombre d'acteurs significatifs sur le marché français à quatre entreprises seulement, quand elles étaient encore une douzaine au début des années 2000, illustre néanmoins le risque auquel est mécaniquement exposé ce maillon économique intermédiaire et les limites de sa capacité à réduire les coûts et s'adapter tout en maintenant son niveau de service.

**Ventes directes** Or nous avons pu en décrire l'importance pour l'organisation de la distribution au détail des médicaments vétérinaires sur le territoire. Certains acteurs du marché proposent même une modification plus radicale de la chaîne de valeur en favorisant le retour des circuits de vente directe des laboratoires pharmaceutiques aux vétérinaires. Cette tendance s'observe assez significativement ces cinq dernières années, avec une accélération notable depuis 2020. Dans cette lecture, laboratoires producteurs et ayant-droit, mieux organisés et moins nombreux qu'au début des années 80, commercent à nouveau sans intermédiaire. Ils s'appuient uniquement sur un logisticien externe, au statut de dépositaire prestataire de service du laboratoire, pour assurer le stockage et le transport intermédiaire des produits. Conceptuellement, si la rémunération de ce dépositaire capte moins de valeur ajoutée que l'intermédiation commerciale actuelle des centrales d'achat vétérinaires, cette valeur peut être répartie au profit commun des laboratoires et des vétérinaires qui en sortiraient donc gagnants. Cependant, qu'il s'agisse d'amener la distribution vétérinaire à se restructurer de plus en plus radicalement ou même de s'en passer pour basculer, à plus ou moins grande échelle, sur un circuit direct, les conséquences sur la qualité de distribution du médicament pourraient être significatives. Dans les deux cas, il s'agirait en effet de réduire les coûts consacrés à la distribution des médicaments. Dans une lecture sombre, ce choix pourrait se traduire à terme par une forte simplification du service. Ainsi, les praticiens perdraient par exemple le bénéfice de la distribution au détail et en franco de port. Ceci se conçoit pour les médicaments les plus courants dont le taux de rotation et les stocks chez les vétérinaires sont élevés, donc adaptables à un mode de distribution moins détaillé. En revanche, ces économies risqueraient de pénaliser la mise à disposition des références d'usage moins fréquent (traitements spécifiques de maladies à faible prévalence, espèces minoritaires...) dont le coût de distribution au détail serait spécifiquement facturé aux vétérinaires. Par rebond, le prix de ces produits à la consommation serait donc plus élevé, au risque de rendre certaines références *de facto* moins accessibles économiquement aux détenteurs d'animaux. L'arsenal thérapeutique effectivement disponible et la liberté de prescription des vétérinaires pourraient donc s'en trouver pénalisés.

**Rééquilibrage intracommunautaire** Le second motif d'inquiétude porte directement sur les effets possibles de l'entrée en application du règlement européen 2019/6. Ce texte installe une plus grande ouverture du marché communautaire et facilite les échanges entre laboratoires pharmaceutiques, grossistes et ayant-droit d'un État membre à l'autre. Ce changement d'assise du marché devrait favoriser à terme une harmonisation des tarifs et des pratiques commerciales à l'intérieur de l'Union. Or, elles sont loin d'être homogènes. La pratique des remises arrières sur le marché français constitue une particularité,



surtout par leur importance. Bien que les données commerciales soient généralement protégées par le secret des contrats, elles sont réputées atteindre fréquemment 40 à 80% du prix catalogue affiché par le laboratoire quand, ailleurs en Europe, elles excéderaient plus rarement 20%. Ainsi, le marché français est marqué par des prix catalogues élevés à la sortie du laboratoire, mais avantageux pour les vétérinaires toutes remises commerciales déduites, en « triple-net ». Un rééquilibrage européen pourrait donc s'opérer de différentes façons. Attirés par les prix catalogues attractifs affichés par les laboratoires dans certains pays, les opérateurs français les moins avantagés par les remises-arrières devraient être tentés d'acquérir les médicaments ailleurs. Si ces achats extranationaux se multipliaient, ils pourraient entraîner en réaction, l'alignement des pratiques commerciales françaises sur les pratiques commerciales d'autres pays. On observerait alors une chute des prix affichés à la sortie du laboratoire accompagnée d'une forte baisse des remises arrières versées aux grossistes et aux ayant-droit, charge à eux de reconstruire leur revenus en majorant leurs marges de revente. Dans une hypothèse inverse, peut-être plus probable, les ayant-droit des autres États membres pourraient chercher à profiter du modèle français, commercialement plus avantageux que celui qu'ils connaissent actuellement. Un tel mouvement pourrait ainsi favoriser, dans un premier temps, les centrales de distribution françaises en leur offrant des opportunités à l'export. Il n'est cependant pas improbable que les laboratoires pharmaceutiques, pour préserver leurs marges à l'échelle du continent, œuvreraient à minorer les marges pratiquées en France pour rendre le modèle moins attractif. Les effets s'apparenteraient donc à ceux de l'hypothèse précédente : chute des prix à la sortie du laboratoire et réduction des remises-arrières. Or, plus qu'un simple réaligement de pratiques, un tel changement pourrait entraîner une véritable révolution du modèle économique des entreprises vétérinaires françaises. En effet, celui-ci intègre totalement la rémunération apportée par le versement des remises arrières sur les achats de médicaments. Cette donnée est particulièrement vérifiée pour les vétérinaires pratiquant leur activité en productions animales, dont la rémunération de l'activité de vente du médicament constitue aujourd'hui plus de 50% des revenus (Minviel, 2018 ; Portal, 2019). Le risque n'est donc pas nul, dans le cas où les vétérinaires ne parviendraient pas à reconstituer leurs marges sur les ventes de médicaments, d'un fort affaiblissement de la rentabilité de l'exercice en productions animales. Lequel pourrait entraîner une diminution de l'offre vétérinaire, donc de l'offre de médicaments et de soins aux troupeaux. Le marché des médicaments vétérinaires se caractérise par l'existence de la prescription obligatoire, qui empêche la demande des consommateurs d'influencer directement l'équilibre du marché et transfère aux vétérinaires un pouvoir économique important. Le comportement des acteurs du marché du médicament, singulièrement des vétérinaires, à partir de 2022, devra être observé avec attention car nous croyons avoir démontré ici qu'il pourrait, dans une hypothèse certes pessimiste, avoir à terme des conséquences significatives sur la disponibilité effective des médicaments vétérinaires.

## Enjeux sociaux

**Attractivité du marché de l'animal de compagnie** Une analyse strictement économique ne suffit cependant pas à anticiper les mouvements à venir sur ce marché. Une composante sociale essentielle nous semble également devoir être prise en compte, le très fort développement de la demande de soins pour les animaux de compagnie. En effet, le marché des médicaments et produits destinés aux animaux de compagnie, en France, chez les vétérinaires, enregistre une croissance annuelle de 4 à 6% par an depuis 2016 (AIEMV, 2020). Cette évolution se traduit incontestablement dans la structure même de l'offre de soins vétérinaire. Plus de 52% des vétérinaires praticiens français exercent aujourd'hui une activité strictement dédiée aux animaux de compagnie, auxquels il faut ajouter encore près de 19% de praticiens dont c'est l'activité principale mais non exclusive (Conseil national de l'ordre des vétérinaires, 2020). Le potentiel de croissance de cette activité reste probablement important. Les dépenses des foyers américains pour leur animal de compagnie sont, par exemple, encore 2 à 3 fois supérieures à celles des foyers français (Lemesle, 2017 ; Thébaud 2019). Or, le modèle économique de l'activité vétérinaire pour les animaux de compagnie est moins lié au revenu des médicaments. La part des revenus issus de la rémunération des actes médico-chirurgicaux reste majoritaire dans ce secteur (Minviel, 2018). La pharmacopée dédiée à ces espèces est aussi plus diversifiée et se décline en conditionnements de moindre volume, plus favorables à une distribution au détail. Acquis en moins grandes quantités à l'échelle d'une structure vétérinaire, donc moins soumis aux enjeux de massification des achats, les médicaments « canins » font l'objet de remises arrières réputées moins importantes. Une transformation profonde des pratiques sur le marché du médicament pourrait donc avoir ici des conséquences plus restreintes.

**Capitaux extérieurs et consolidation** Néanmoins, l'activité est aussi identifiée comme le secteur au plus haut potentiel. Elle est donc devenue la cible privilégiée des investisseurs à l'origine de chaînes de cliniques vétérinaires. L'émergence de ce qui s'apparente à de « grandes entreprises vétérinaires » sur le marché pourrait contrebalancer les effets modérateurs décrits précédemment puisque leur modèle les rend à la fois plus autonomes et plus aptes à massifier leurs achats, même dans ce secteur. Enfin, il n'est pas exclu qu'un basculement encore plus important de l'activité des vétérinaires français en faveur des animaux de compagnie, au détriment de la part consacrée aux productions animales, majore le risque d'un délitement rapide de l'offre de médicaments et de soins dans cet autre secteur.

## Enjeux technologiques

**Industrie pharmaceutique** Le secteur du médicament vétérinaire est également un secteur de haute-technologie, dans lequel l'innovation pharmaceutique joue un rôle déterminant. Les rapports récents de l'agence européenne du médicament ne montrent pas de baisse inquiétante de ce point de vue (European medicines agency, 2019). Depuis 2015, le nombre de nouvelles autorisations de mise sur le marché s'est maintenu,

sans être porté particulièrement par les médicaments génériques. Cette observation doit néanmoins être nuancée des inquiétudes très documentées sur les antimicrobiens, concernés au premier chef par les enjeux liés aux développements des résistances (Le Mer, 2017 ; Bouchard, 2018 ; Chartier, 2019). Le règlement européen 2019/6 confirme du reste les mesures de vigilance européenne dans ce domaine. Les nombreuses actions menées, avec succès depuis 2010 pour limiter l'utilisation des antibiotiques en médecine vétérinaire pourraient se voir adjoindre, dans les années à venir, des mesures ciblées sur les antiparasitaires, particulièrement dans les filières équine et ovine. Ces deux filières doivent aussi faire l'objet d'une vigilance particulière. Pesant peu en volume, en regard des marchés bovin, porcin, aviaire ou animaux de compagnie, elles sont moins sujet d'investissement de la part des industriels du médicament (Rebhy, 2013 ; Hugnet, 2017). De fait, l'arsenal thérapeutique disponible est plus réduit, évolue moins vite, ce qui le rend beaucoup plus fragile. Le même problème se pose pour l'aquaculture ou la pisciculture. Un autre objet de risque technologique a émergé au cours des dix dernières années. Dès 2013, l'Académie de pharmacie alertait sur les ruptures d'approvisionnement dont pouvaient faire l'objet certains médicaments humains dont la production des matières premières étaient désormais sous-traitées en totalité à un nombre réduit de producteurs des pays émergents, indiens et chinois en particulier (Académie nationale de pharmacie, 2013). Cette organisation rend l'alimentation du marché européen très sensible aux aléas économiques, géopolitiques, écologiques ou sanitaires auxquels peuvent être exposés ces sites de production. L'exemple récent des ruptures de dispositifs médicaux induits, dans les premiers mois de la pandémie de Covid-19, par la situation sanitaire difficile de la Chine semble avoir sensibilisé les autorités françaises et européennes à ce risque, auquel le marché vétérinaire ne fait pas exception.

**Vente en ligne** Traiter des enjeux technologiques associés à la disponibilité du médicament vétérinaire en se focalisant uniquement sur l'innovation et la production pharmaceutique serait une erreur. En effet, sous l'impulsion des nouvelles technologies de l'information et d'internet, le commerce et la logistique notamment ont connu d'importantes évolutions qui ne sont pas sans effet sur les échanges de médicaments vétérinaires. Le développement mondial de la vente en ligne permet à la fois le rapprochement des producteurs et des consommateurs finaux, tout en favorisant le développement des plateformes numériques qui facilitent ces contacts. Ces dernières s'imposent donc comme les nouveaux intermédiaires de choix, souvent au détriment des intermédiaires historiques des circuits commerciaux. Ce phénomène de contournement de la chaîne de valeur a épargné jusqu'ici le marché du médicament vétérinaire sur prescription, protégé par une réglementation exigeante. Elle interdit encore formellement le commerce en ligne de ces produits dans la plupart des pays européens dont la France. Plusieurs exemples illustrent néanmoins la sensibilité du marché du médicament vétérinaire à ce canal commercial s'il devait être ouvert. C'est le cas des antiparasitaires externes hors-prescription, dont la vente en ligne est autorisée et se développe ; mais aussi celui des antiparasitaires internes pour

chevaux, qui font l'objet d'un important commerce international en ligne au mépris de la réglementation. Il ne fait aucun doute qu'une ouverture réglementaire plus large de ces circuits aux médicaments sur prescription rencontrerait son public et entraînerait des perturbations majeures du marché. La mesure serait de nature à le dynamiser et le mondialiser mais il faudrait craindre un effondrement de l'activité des acteurs historiques, centrales de distribution et ayant-droit. En outre, les enjeux de contrôle des risques toxiques et sanitaires, ou encore de la diffusion de médicaments contrefaits, seraient démultipliés, alors qu'ils sont globalement maîtrisés actuellement à l'échelle européenne. Du reste, ces motifs ont été remis en avant par le législateur européen, en introduction du règlement 2019/6. Le texte institue ainsi un nouveau dispositif législatif basé sur le principe de l'interdiction de la vente en ligne des médicaments vétérinaires soumis à prescription. Par dérogation, les États de l'Union qui souhaitent l'autoriser sur leur marché intérieur peuvent le faire sous conditions, notamment de coopérer avec les États voisins pour éviter tout commerce parallèle non-désiré. En regard, ceux-ci sont donc désormais renforcés dans leur légitimité à contrôler et sanctionner toute activité de vente en ligne non autorisée sur leur territoire. En parallèle, la vente en ligne des médicaments vétérinaires non soumis à ordonnance est mieux encadrée, et fait l'objet de nouvelles mesures d'information obligatoire des consommateurs. Porté lui-aussi par l'évolution des nouvelles technologies en ligne, le développement de la télémedecine vétérinaire pourrait néanmoins perturber à terme cet équilibre. Les premières expériences en cours de téléconsultation semblent s'accompagner d'une demande de prescription à distance et de livraison à domicile des médicaments. La mise en œuvre future de nouvelles solutions de commerce en ligne du médicament dans la continuité de la téléconsultation est donc une hypothèse crédible.

**Logistique** Le commerce en ligne est également à l'origine d'immenses progrès d'organisation des chaînes logistiques. Le besoin de livraison quotidienne de colis à domicile a conduit les entreprises de ce secteur à densifier leur maillage de plateformes physiques. L'enjeu majeur des derniers kilomètres à parcourir entre la plateforme d'éclatement la plus proche et le lieu de distribution final a permis le développement de nombreux sous-traitants spécialisés ; mais aussi d'outils technologiques de préparation et de suivi des commandes qui permettent une traçabilité très fine des expéditions. Les outils numériques et robotiques se généralisent. L'apport de l'intelligence artificielle promet de nouvelles améliorations à moyen terme. A l'heure actuelle, la distribution pharmaceutique profite à la marge de ces nouveaux outils mais ils contribuent d'abord au renforcement des grands leaders mondiaux du commerce en ligne et de la logistique : *Amazon, Alibaba, Fedex, DHL, UPS*, etc. Du reste, l'entreprise *Amazon* ne cache pas ses ambitions dans le secteur pharmaceutique (Vitard, 2020). Un observateur anonyme du marché, présenté néanmoins comme un cadre de laboratoire pharmaceutique vétérinaire, l'exprimait lui aussi assez prosaïquement dans la presse professionnelle fin 2020. En parlant des centrales de distribution vétérinaire il avançait : « (...) *Ce métier avait un sens dans les années 1970-1980, aujourd'hui, on appelle UPS ou DHL, ils font très bien le job ! (...)* » (Thual, 2020). Dès lors

que ces entreprises généralistes parviendraient à faire la preuve qu'elles sont capables de distribuer le médicament dans des conditions acceptables de sécurité et de traçabilité, et à convaincre le législateur de les y autoriser, elles auraient toutes les cartes en main pour s'imposer rapidement sur le marché.

### Enjeux environnementaux

Il est devenu impensable d'envisager l'avenir d'une activité sans tenir compte des enjeux écologiques ou environnementaux qui lui sont associés.

**Lutte contre les résistances** La lutte contre les résistances bactériennes et parasitaires, déjà évoqué précédemment, semble désormais être l'objet d'une prise de conscience active. La réussite en France des plans Ecoantibio en est une illustration. De telles mesures, dont l'utilité n'est pas discutable par ailleurs, ne sont cependant pas neutres pour le marché du médicament (Anses, 2020). Les restrictions commerciales imposées en France en 2014 (interdiction de toutes ristournes et remises commerciales sur les médicaments antibiotiques) ont nécessité une importante remise en cause dans certains secteurs d'activité (médecine porcine, aviaire et bovine) au sein desquels les échanges de médicaments antibiotiques sont importants et contribuent de façon non négligeable à l'économie des entreprises. Elles semblent avoir démontré jusqu'ici leur capacité d'adaptation. La vigilance resterait néanmoins de mise si de telles précautions devaient s'étendre et s'imposer, par exemple, au marché des antiparasitaires destinés aux espèces de production.

**Bilan carbone** La production et la distribution des médicaments vétérinaires sont aussi parties-prenantes des grands enjeux écologiques mondiaux. La distribution vétérinaire française parcourt chaque année, avec ses véhicules, environ 30 millions de kilomètres (il s'agit d'une estimation grossière par extrapolation des informations dont dispose l'auteur de cet article à titre professionnel), ceci sans inclure les transports opérés durant la phase de production des médicaments, ni la livraison des laboratoires vers les grossistes. Si nous avons su faire état, dans la première partie de cet article, des qualités essentielles de ce modèle de distribution, il est incontestable que son bilan carbone n'est pas neutre. De surcroît, la transformation de l'activité vétérinaire au profit des soins aux petits animaux (cf. paragraphe 2.3) encourage la distribution au détail et vers des centres de soins plus urbains. Pour ces structures vétérinaires, les enjeux immobiliers limitent plus souvent l'espace disponible. Leur capacité de stockage est généralement plus limitée. De fait, la demande se porte ces dernières années sur une fréquence de livraison plus élevée, donc un accroissement des distances parcourues. En parallèle, la croissance forte du marché ne permet pas d'alléger les véhicules, ce qui aurait pu être de nature à limiter l'impact de l'augmentation du kilométrage. Les enjeux carbone pourraient donc rapidement rattraper ce modèle, sans qu'il soit encore possible d'affirmer si les progrès technologiques permettront de limiter l'impact du transport ou si un retour à une forme de sobriété dans les fréquences de livraison s'imposera.

**Ressource en eau** Enfin, nous relèverons une alerte de l'OCDE à propos de l'impact négatif sur les ressources en eau potable des effluents générés par la production et les usages pharmaceutiques. La filière vétérinaire ne fait pas exception (OECD, 2019). Ces enjeux ne semblent toutefois pas devoir impacter à très court terme la disponibilité du médicament vétérinaire en France, aussi bien que pourraient le faire certaines transformations économiques ou réglementaires. Il apparaît cependant nécessaire de les intégrer pleinement aux travaux actuels sur le *One Health* de sorte à les anticiper raisonnablement.

### Enjeux réglementaires

Nous avons déjà très largement évoqué, de façon transversale, les enjeux réglementaires attachés à la disponibilité du médicament vétérinaire en France. Ce point de l'analyse PESTEL nous amène donc naturellement vers la conclusion de ce travail.

**Le risque d'un découplage prescription-délivrance** Avant de revenir aux effets à attendre de la mise en application du règlement européen 2019/6, il reste nécessaire néanmoins d'évoquer ce qui est longtemps apparu aux acteurs du marché français comme la principale menace réglementaire : la perspective d'un découplage entre la prescription et la délivrance du médicament vétérinaire. La première resterait aux vétérinaires quand la seconde serait confiée aux pharmaciens, sur le modèle de la médecine et de la pharmacie humaines. Nous avons déjà dit à quel point le couplage prescription-délivrance introduit par la Loi de 1975 avait constitué le levier essentiel du succès de la filière commerciale vétérinaire pour la distribution du médicament en France. Il est cependant régulièrement contesté, soit comme une entrave à la libre concurrence entre les ayant-droit donc à l'évolution des prix à la consommation, soit comme un danger pour la liberté de prescription des vétérinaires, qui risquerait d'être inféodée aux enjeux commerciaux. Une décision de découplage conduirait donc à l'effacement du circuit de distribution vétérinaire et à une profonde remise en cause du modèle économique actuel de l'exercice vétérinaire, dont nous avons vu qu'il reposait pour une part importante que les revenus issus de la vente du médicament. Le règlement européen 2019/6 écarte l'hypothèse d'une généralisation du découplage dans l'Union. Chaque État membre reste libre de son organisation. A court terme, la menace d'un découplage semble donc écartée mais il est probable que de nouvelles propositions en ce sens verront le jour.

### Pour conclure sur les effets des nouvelles règles européennes

Nous avons aussi vu que ce nouveau texte européen n'ouvre pas largement la distribution du médicament vétérinaire à la vente en ligne, ce qui aurait pu constituer, à notre sens, un deuxième risque majeur de déstabilisation du modèle en vigueur en France. Enfin, le texte ne réglemente pas les pratiques commerciales entre laboratoires, distributeurs et ayant-droit, au-delà du droit général et des mesures particulières déjà en vigueur pour les médicaments antibiotiques. Il n'implique donc pas nécessairement l'abandon par les acteurs du marché français du modèle original de remises arrières qu'ils ont progressivement mis en place ces vingt dernières années. Néanmoins, la facilitation des échanges intracommunautaires de médicaments pourrait

entraîner, à plus ou moins large échelle, une harmonisation des pratiques entre les marchés intérieurs de chaque État membre. Pour les vétérinaires français, elle se traduirait sans doute par une restructuration de la marge commerciale sur les médicaments. Les conséquences d'un tel changement restent difficiles à anticiper encore, tant sur l'évolution en valeur de ces marges commerciales, que sur le modèle économique de l'activité vétérinaire.

## CONCLUSION

Les vétérinaires français sont donc placés à la croisée des chemins. Très bien organisés commercialement, maîtres de leurs outils de distribution, ils bénéficient aujourd'hui du premier marché européen du médicament, ce qui devrait être de nature à les placer en position de force. De leurs choix commerciaux et opérationnels à court terme pourrait donc dépendre le

destin de la distribution des médicaments vétérinaires et, en corollaire, leur disponibilité réelle pour les soins aux animaux. Un scénario du pire n'est pas totalement à exclure si la réorganisation du marché européen devait amener une déstabilisation majeure du marché français. L'affaiblissement du dispositif de distribution actuel et son remplacement par des circuits d'approvisionnement moins détaillés ou plus coûteux pourrait conduire à une moindre disponibilité des médicaments destinés au traitement des maladies ou des filières minoritaires, voire accélérer le délitement du maillage vétérinaire en productions animales. Dans une lecture plus optimiste, il est permis de penser que l'ouverture européenne est une opportunité de développement pour toutes les entreprises françaises du secteur. Se trouvant renforcées, elles ne pourraient qu'améliorer encore le service rendu sur le territoire national, depuis la fabrication jusqu'à la délivrance des médicaments, en s'appuyant sur les innovations pharmaceutiques et technologiques qui s'offriront à elles.

## REMERCIEMENTS

L'auteur remercie particulièrement le Dr Eric Poudelet et l'Académie vétérinaire de France pour la confiance qu'ils lui ont témoignée en lui confiant ce travail, ainsi que les Drs Eric Vandaele et Xavier Guilbert pour les échanges fructueux qui ont permis d'enrichir cet article.

## CONFLITS D'INTÉRÊTS

Au moment de la rédaction de cet article, l'auteur occupe un poste à la direction de la coopérative COVETO, société française de distribution en gros de médicaments vétérinaires donc directement impliquée sur le marché abordé dans cet article.

## BIBLIOGRAPHIE

- Académie nationale de pharmacie. Médicaments : ruptures de stock, ruptures d'approvisionnement, une problématique polymorphe, diversité d'origines, solutions plurielles. Conférence de presse; 20 mars 2013. Disponible à : <https://www.acadpharm.org> (consulté en janvier 2021)
- AIEMV. Marché 2019 France chiffres clés. Association interprofessionnelle d'étude du médicament vétérinaire ; 2020. Disponible à : <https://www.simv.org> (consulté en janvier 2021)
- Anses. Suivi des ventes de médicaments vétérinaires contenant des antibiotiques en France en 2019. Agence nationale de sécurité sanitaire alimentation, environnement, travail; novembre 2020. Disponible à : <https://www.anses.fr> (consulté en janvier 2021)
- Arrêté du 21 avril 2005 relatif aux bonnes pratiques de distribution en gros des médicaments vétérinaires. Journal officiel de la république française ; 26 mai 2005, Texte n°12. Disponible à : <https://www.legifrance.gouv.fr/loda/id/JORFTEXT00000627974/> (consulté en Janvier 2021)
- Bouchard D. Arsenal antibiotique et développement d'alternatives : les défis de demain. Recueil des conférences des Journées nationales GTV ; SNGTV, Nantes, 2018, pp 91-95
- Chartier C. Résistance aux anthelminthiques des ruminants dans le cadre du Réseau Français pour la Santé Animale. Recueil des conférences des Journées nationales GTV ; SNGTV, Nantes, 2019, pp 283-285
- Code la Santé Publique. Article R. 5142-51 codifié par Décret n°2004-802 du 29 juillet 2004, modifié par Décret n°2011-385 du 11 avril 2011 - art. 1. Disponible à : <https://www.legifrance.gouv.fr> (consulté en janvier 2021)
- Conseil national de l'Ordre des vétérinaires. Atlas démographique de la profession vétérinaire 2020. Observatoire national démographique de la profession vétérinaire; juin 2020 Disponible à : <https://static.veterinaire.fr> (consulté en janvier 2021)
- European medicines agency. Annual report 2019, The European Medicines Agency's contribution to science, medicines and health in 2019. European Medicines Agency; 2020. Disponible à : <https://www.ema.europa.eu> (consulté en janvier 2021)
- Hugnet C. La pharmacie vétérinaire de demain. Recueil des conférences des Journées nationales GTV ; SNGTV, Reims, 2017, pp 571-574
- Igoho-Moradel M. Médicaments vétérinaires : un marché en mutation. La Semaine Vétérinaire. 2019 ; 1803 : 48-53
- Le Mer JM. Gestion de l'apparition des résistances aux anthelminthiques chez les ruminants. Recueil des conférences des Journées nationales GTV; SNGTV, Reims, 2017, pp 517-521
- Lemesle O. L'industrie du médicament vétérinaire, conjoncture et prévisions. Xerfi France ; août 2017. Disponible à : <https://www.xerfi.com> (consulté en janvier 2021)





- Loi n°75-409 du 29 mai 1975 modifiant le livre V du code de la santé publique et relative à la pharmacie vétérinaire. Journal officiel de la république française ; 30 mai 1975, pp 5381-5384. Disponible à : <https://www.legifrance.gouv.fr/> (consulté en janvier 2021)
- Minviel JJ, Boluda C, Portal J, Ferchiou A, Raboisson D. Modèles économiques des structures vétérinaires en zone rurale et réglementation du marché vétérinaire. Renc. Rech. Ruminants. 2018; 24: 352
- OECD. Pharmaceutical Residues in Freshwater, Hazards and Policy Responses. OECD ; 13 novembre 2019. Disponible à : <https://www.oecd.org> (consulté en janvier 2021)
- Portal J. Modèle économique des structures vétérinaires françaises : une première approche descriptive. Thèse Méd. Vét, Toulouse, 2019
- Rebhy L. L'utilisation des médicaments chez les petits ruminants. Bull. Acad. Vét. France. 2013 ; 166 : 44-48
- Règlement (UE) 2019/6 du parlement européen et du conseil du 11 décembre 2018 relatif aux médicaments vétérinaires et abrogeant la directive 2001/82/CE. Journal officiel de l'Union européenne ; 7 janvier 2019, L4/43-L4/167. Disponible à : <https://www.legifrance.gouv.fr/> (consulté en Janvier 2021)
- SIMV. Les chiffres-clefs du marché du médicament vétérinaire. Syndicat de l'industrie du médicament et diagnostic vétérinaire ; 2019, Disponible à : <https://www.simv.org> (consulté en janvier 2021)
- Thébaud E. Les millenials encore plus accros aux animaux ? Echoveto ; Coveto, été 2019, pp 10-11
- Thual F. Distribution vétérinaire en Europe : le modèle français en question. La Semaine Vétérinaire. 2020 ; 1878 : 36-41
- Vitard A. Amazon lance un service de vente et de livraison de médicaments sur ordonnance aux États-Unis. L'Usine Digitale ; 17 novembre 2020, Disponible à : <https://www.usine-digitale.fr> (consulté en Janvier 2021)