

NOUVEAUTÉ



VENTE EN LIGNE DE PRODUITS DE SANTÉ : STRATÉGIES GAGNANTES ET PERSPECTIVES

Médicaments OTC, produits parapharmaceutiques, dispositifs médicaux : Quelle part de marché porte le canal online ?
Quelles tactiques pour se différencier ?
Quel potentiel pour le e-commerce demain ?

Découvrez dans cette étude :

- ▶ Une cartographie des acteurs investissant le marché online des produits de santé
- ▶ Une analyse approfondie du top 25 des plateformes de vente en ligne via le screening de 20 indicateurs clés et des mapping concurrentiels pour identifier les stratégies gagnantes
- ▶ Une valorisation exclusive du marché de la vente en ligne des produits de santé
- ▶ Une analyse des nouveaux acteurs, des dernières tendances de la livraison à domicile et de l'avenir des e-pharmacies
- ▶ Bonus : le décryptage du nouveau portail national « Ma Pharmacie en France »



OBSERVATOIRE EXCLUSIF

Valorisation exclusive du marché français de la vente en ligne de produits de santé + analyse des 25 sites leaders en audience

VENTE EN LIGNE DE PRODUITS DE SANTÉ : L'AUDIENCE EXPLOSE



Hélène SAGNES

Directrice du pôle
pharmacie-santé



@HélèneSagnes

Alors qu'une poignée de pharmacies figurent parmi les pionniers du e-commerce des produits de santé, la majorité des points de vente du réseau officinal accusent un retard certain en la matière.

Une opportunité que les « pure-players » de la para online ont su saisir, attirant pour certains des millions de visiteurs chaque mois. Et ce ne sont pas les seuls ! Pharmaciens européens, marketplaces généralistes, enseignes de pharmacies, sites marchands de marques dermocosmétiques, startups... : le marché online des produits de parapharmacie et de médicaments OTC est de plus en plus disputé. Une tendance sur laquelle les officines espèrent bien surfer à travers le virage à 180° qu'elles amorcent conjointement avec leurs enseignes et groupements. Défendre leur pré carré et se battre à armes égales face à de puissantes marketplaces européennes en quête de monopole : tel est l'objectif.

Laboratoires pharmaceutiques, grossistes, groupements et enseignes : Quel est le niveau de recours actuel des Français à l'achat de produits de santé et de bien-être en ligne ? Comment répondre aux attentes d'omnicanalité des patients ? Quelles sont les stratégies gagnantes pour développer ce canal ? Quel potentiel et perspectives pour demain ? Quelles nouvelles perspectives s'ouvrent pour la vente en ligne de produits de santé et la livraison à domicile de médicaments de prescription grâce au portail « Ma Pharmacie en France » ?

Notre étude dresse une cartographie précise de 25 acteurs qui investissent avec succès le canal du e-commerce en France. A travers le screening de 20 indicateurs de performance, elle analyse leurs stratégies de croissance et leurs modèles économiques.

Un observatoire exclusif pour décrypter le secteur de la vente en ligne de produits de santé et anticiper son avenir.

En partenariat avec le Gers Data



Méthodologie



VALORISATION DU CANAL ONLINE

Chiffres clés de la vente en ligne par segment (automédication, compléments alimentaires, dermocosmétique...)



OUTILS D'ANALYSE DE TRAFIC

Données de trafic issues de bases de données partenaires et Pagespeed Index de Google



BENCHMARK CONCURRENTIEL

Une grille d'analyse comprenant 20 indicateurs clés permettant de comparer et d'identifier positionnements gagnants

DATE DE PARUTION
FÉVRIER 2025



LIGORIO/GETTY IMAGES

Plan de l'étude

Synthèse : les enseignements clés de l'étude

Dynamique et valorisation du marché français de la vente en ligne

- Cadre réglementaire des e-pharmacies en France et évolutions à venir
- Moteurs, freins et leviers de la croissance du marché
- Panorama des typologies d'acteurs du e-commerce
- Valorisation exclusive du marché de la vente en ligne des produits de santé et segmentation par types de produits via le panel du GERS Data

Cartographie : le top 25 des sites leaders en audience analysés

- Méthodologie et choix des acteurs
- Screening des 25 sites leaders via l'analyse de 20 indicateurs de performance

Les stratégies gagnantes de la vente en ligne de produits de santé et ses perspectives

- Nouvelles attentes des cyberacheteurs
- Mapping concurrentiels et positionnements gagnants
- Décryptage du nouveau portail « Ma Pharmacie en France » initié par Federgy en collaboration avec La Poste
- Quelles perspectives pour la livraison à domicile de médicaments de prescription ?

Indicateurs clés analysés

- Nombre de visites mensuelles, taux de rebond, nombre de pages par visite, etc.
- Nombre de références produits proposées
- Positionnement prix
- conditions de livraison, seuil de gratuité des frais de port
- Performances du site selon le Pagespeed Index de Google (Core web vitals)
- Politique promotionnelle, programme relationnel (newsletter, fidélité...)
- Avis clients
- Engagement sur les réseaux sociaux
- Offre de services numériques
- Etc.

Les 25 sites leaders analysés dans le panel Les Echos Études

Pharma GDD	Lasante.net	Citypharma	Pharmacie Lafayette
Pharmashopi	Redcare pharmacie	Pharmazon	Pharmabest
Atida Santédiscount	Doc Morris	Cocooncenter	Aprium Pharmacie
Newpharma	Pharmasimple	Pharmacie du polygone	Parashop
Pharmarket	Boticinal	Parapharmacie Prado	Purepara
Pharmacie des Drakkars	Univers pharmacie	Mermoz	
Easypara	Apothical	Pharmavie	

La sélection des sociétés analysées dans cette étude a été réalisée de manière indépendante par les analystes des Echos Études, conformément à nos principes d'impartialité et d'intégrité, sans aucune intervention ou influence extérieure.

► Rendez-vous sur notre site www.lesechos-etudes.fr pour télécharger un extrait et consulter le plan détaillé de l'étude



PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

► Acteurs

- Pure players de la parapharmacie online
- Marketplaces généralistes ou spécialistes
- Groupements et enseignes
- Pharmacies d'officine
- Pharmacies et réseaux européens
- Grandes et Moyennes Surfaces
- Startups

► Produits de santé

- Médicaments
- Produits parapharmaceutiques
- Dispositifs médicaux

QUI SOMMES-NOUS ?

Depuis plus de 35 ans, **Les Echos Études** aide les décideurs à anticiper les tendances de leur marché et capter de nouvelles opportunités d'affaires. Tendances émergentes, scénarios prospectifs, valorisation de marchés, data inédites : nos études vous permettent de prendre un temps d'avance ! Découvrez, également, nos offres sur-mesure pour :

- vous accompagner dans la mise en œuvre de votre plan stratégique : estimation de potentiel, positionnement d'offre, insights consommateurs...
- valoriser votre expertise et répondre à vos enjeux de communication grâce à nos baromètres et études co-brandées.

CES ÉTUDES POURRAIENT ÉGALEMENT VOUS INTÉRESSER :

- ▶ **L'observatoire des enseignes de pharmacies**
Comment les enseignes accompagnent-elles le virage professionnel des pharmaciens d'officines ?
- ▶ **IA & santé : enjeux et perspectives à horizon 2030**
Quels sont les usages actuels ? Quels acteurs deviennent incontournables ? Quelles opportunités se dessinent pour demain ?
- ▶ **Le marché des biosimilaires en France à horizon 2030**
Quelles perspectives pour le marché des biosimilaires ?

Bon de commande

Vente en ligne de produits de santé : stratégies gagnantes et perspectives

Version PDF

- Pour 1 utilisateur*
3450 € HT - 3639,75 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 2 à 5 utilisateurs*
4485 € TTC - 4731,68 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 6 à 10 utilisateurs*
5175 € HT - 5459,63 € TTC (TVA à 5,5%)
- Plus de 10 utilisateurs*, nous contacter

Version papier

- 3450 € HT - 3639,75 € TTC (TVA à 5,5%)

Option papier

- Oui, je souhaite recevoir un ou plusieurs exemplaires papier pour 345 € HT (TVA à 5,5%) l'unité, en plus de l'achat d'une version PDF.

Nombre d'exemplaires :

Option présentation orale de l'étude par l'expert auprès de vos équipes.

- Pour une présentation personnalisée, nous vous proposons un accompagnement sur-mesure.

Contactez nous au 01.49.53.63.00

Email : etudes@lesechos.fr.

Coordonnées de l'utilisateur final

(Si plusieurs utilisateurs, nous communiquer leurs coordonnées accompagnées de ce bon de commande)

Nom : Prénom :

Fonction : Société :

Adresse :

Tél. : E-mail :

Facturation

Société :

Adresse :

E-mail :

SIRET :

Règlement

- Virement (RIB 31489/00010/00219548733/47 Crédit agricole - CIB)
- Chèque à l'ordre des Echos Solutions
- Carte bancaire sur lesechos-etudes.fr
- Règlement à réception de facture

Date :/...../..... Signature :

* L'article L.122-5 du Code de la propriété intellectuelle n'autorise que les copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective. En complétant ce formulaire, j'accepte les conditions générales de ventes et d'utilisation qui sont disponibles sur le site www.lesechos-etudes.fr

Les Echos Etudes collecte et traite vos données personnelles aux fins de gestion de votre commande. Si vous y consentez, vos données, notamment votre numéro de téléphone, pourront être utilisées à des fins de prospections commerciales par le groupe Les Echos Le Parisien et/ou ses partenaires.

Conformément à la réglementation en vigueur, vous disposez d'un droit d'accès, de rectification, d'opposition, de limitation, de suppression et de portabilité de vos données.

Pour en savoir plus sur vos droits et nos traitements, consultez notre politique de confidentialité sur notre site internet www.lesechos-etudes.fr

Si vous souhaitez recevoir de notre part des offres de produits et services analogues, vous pouvez cocher cette case

Si vous souhaitez recevoir les offres de Groupe Les Echos Le Parisien, merci de cocher cette case

Si vous souhaitez recevoir les offres des partenaires du Groupe Les Echos Le Parisien, merci de cocher cette case

