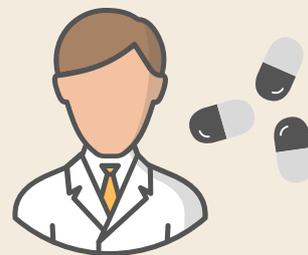


# BIOMÉDICAMENTS ET BIOSIMILAIRES



COMMENT ACCOMPAGNER L'ÉQUIPE OFFICINALE AFIN D'ACCROITRE L'ADHÉSION THÉRAPEUTIQUE DES PATIENTS AUX BIOMÉDICAMENTS ET DÉVELOPPER LES BIOSIMILAIRES À L'OFFICINE ?

Novembre 2021



**82%**

des pharmaciens indiquent avoir de l'intérêt pour développer le rôle de conseil auprès des patients concernant les biomédicaments



**79%**

en ce qui concerne la substitution des biomédicaments par les biosimilaires



## Freins au développement des biomédicaments et biosimilaires

- 1 Méconnaissance des produits par les pharmaciens
- 2 Méconnaissance des produits par les patients
- 3 Marges trop faibles
- 4 Ruptures de stock trop fréquentes

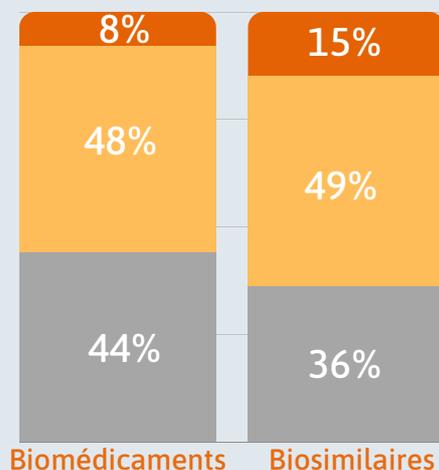


## Visites des laboratoires

Fréquemment

Rarement

Jamais



## Attitude vis-à-vis de la substitution

- 52%** Favorables pour tous les biosimilaires sans condition
- 26%** Favorables pour certaines classes de biomédicaments



## Facteurs incitatifs à la substitution

- 1 Marge / remise commerciale plus intéressante
- 2 Incitations financières et autres incentives / ROSP
- 3 Connaissance des biosimilaires
- 4 Disponibilité produit