

Chaussettes, collants et bas de contention

Analyse du jeu concurrentiel et des axes de développement Perspectives et tendances de l'activité à l'horizon 2016

Le groupe **Xerfi** vient de publier une étude exclusive sur les chaussettes, collants et bas de contention. Comme chaque titre de la collection **Xerfi Research**, elle décrypte les évolutions de l'activité et du jeu concurrentiel à travers une analyse détaillée des déterminants du marché, des facteurs de mutation de l'offre et de la demande ainsi que des axes de développement des opérateurs. Une attention toute particulière a été accordée aux prévisions d'activité à court et moyen termes.

Grâce à cette analyse complète et opérationnelle, vous disposerez d'un véritable outil pour organiser et hiérarchiser l'information, stimuler votre réflexion et préparer vos décisions. Nous sommes à votre disposition pour vous apporter des compléments d'information concernant cette étude de référence dont vous trouverez ci-joint la présentation. Pour la recevoir, il vous suffit de nous retourner le bon de commande au verso de la plaquette ou de vous rendre directement sur notre site internet pour la télécharger immédiatement.



Téléchargez immédiatement
cette étude sur Xerfi.com

Avec le code étude 5TEX13

Cathy Alegria
Directrice d'études
Xerfi France

Chaussettes, collants et bas de contention

Analyse du jeu concurrentiel et des axes de développement Perspectives et tendances de l'activité à l'horizon 2016

Edition Août 2015

95 pages

Un sans-faute, mais jusqu'à quand ?

Encore plus de 5% de croissance pour le marché de la contention et de la compression veineuse en 2014 ! Une réelle performance alors que les ventes ont déjà doublé depuis le milieu des années 2000. Et les perspectives sont encore au beau fixe puisque la forte prévalence des troubles veineux, la multiplication des innovations ou encore les arrivées de nouveaux entrants continueront de stimuler la demande. Au-delà du dynamisme de leur activité, les acteurs du marché affichent une rentabilité élevée depuis plusieurs années : leur taux de résultat net dépasse les 6% et leur retour sur fonds propres les 20%. Mais le tableau pourrait bientôt se noircir. D'abord, parce que la multiplication des offres « sans dépassement » réduisent *de facto* les revalorisations tarifaires. Ensuite, parce que certaines CPAM prennent des mesures pour limiter le nombre de prescriptions de bas médicaux par patient. Dans ce contexte, **quelles sont les réelles perspectives de croissance du marché des produits de contention d'ici 2016 ? Quels sont les axes de développement privilégiés par les fabricants ?**

Les points clés de l'étude

- **L'analyse du marché et notre scénario prévisionnel exclusif**
Valorisation du marché des produits de contention et de compression veineuse à l'horizon 2016, dynamique des ventes par segment (chaussettes et bas jarrets, bas-cuisses et collants), baromètre d'activité et performances économiques et financières des fabricants français de dispositifs de contention (panel Xerfi).
- **Toutes les clés pour comprendre l'évolution de la demande**
Déterminants du marché, dynamique démographique de la population française, évolution du nombre de personnes en surpoids et de naissances sur moyenne période.
- **Les axes de développement des fabricants**
Essor des gammes de produits au prix LPPR, amélioration de l'offre de produits de classe 3, conquête de la clientèle masculine, médicalisation de l'offre, etc.
- **Le panorama des forces en présence**
Profil des intervenants (laboratoires pharmaceutiques, spécialistes de la compression médicale, fabricants de produits chaussants à mailles), typologie des nouveaux entrants, classement exclusif des groupes leaders, positionnement des opérateurs et fiches d'identité de 8 acteurs clés.

« Décrypter le marché et la concurrence »

La collection Xerfi Research vous propose des études approfondies sur une sélection de secteurs et marchés clés de l'économie française. Chaque titre poursuit un double objectif : dresser un panorama complet du paysage concurrentiel et analyser la dynamique du marché et de l'activité des entreprises à court et moyen termes.

En plus d'une analyse du marché, Xerfi vous propose ses prévisions exclusives sur les ventes de produits de contention et de compression d'ici 2016. Celles-ci reposent sur une méthodologie rigoureuse prenant en compte : l'évolution de la demande (prévalence des maladies veineuses, la pratique du sport par les Français, etc.), le contexte concurrentiel (arrivée de nouveaux acteurs, concurrence des veinotoniques, etc.) et les mutations de l'offre (innovations en termes de confort et d'esthétisme, multiplication des offres sans dépassement, etc.).

Table des matières et contenu de l'étude

0. LA SYNTHÈSE & LES CONCLUSIONS STRATÉGIQUES

Cette synthèse attire l'attention du lecteur sur les conséquences de la modification de l'environnement économique, les tendances majeures de la vie du secteur, les évolutions prévisibles, en tirant parti de l'ensemble des analyses sur les perspectives du marché et des stratégies des opérateurs.

1. LES ÉLÉMENTS DE CADRAGE

1. LES FONDAMENTAUX DE L'ACTIVITÉ

- Les chiffres clés du marché des produits de contention et de compression veineuse
- Les solutions de traitement des maladies veineuses
- Les classes thérapeutiques
- Les segments de marché et les familles de produits
- Focus sur les produits de maintien

2. COMPRENDRE LE MARCHÉ

- Le contexte réglementaire
- Les circuits de distribution
- La marge des officines sur les produits de contention

2. LE MARCHÉ ET LES TENDANCES

1. LES DÉTERMINANTS DU MARCHÉ

- Les principaux déterminants de l'activité

2. L'ANALYSE DE L'ENVIRONNEMENT

- La prévalence de la maladie veineuse
- Le vieillissement de la population
- Le surpoids et l'obésité de la population
- La dynamique de la natalité

3. LE MARCHÉ DE LA CONTENTION

- L'évolution des déterminants
- La valorisation du marché à l'horizon 2016
- Les ventes par segment (2005-2014)
- Les axes de développement des leaders

4. LES PERFORMANCES ÉCONOMIQUES ET FINANCIÈRES DES FABRICANTS

- Vue d'ensemble des pressions concurrentielles
- Le chiffre d'affaires (2008-2014e)
- Les principaux postes de charge (2008-2014e)
- Les soldes intermédiaires de gestion (2008-2014e)
- La structure et la rentabilité financières (2008-2014e)
- Le compte de résultat en % du chiffre d'affaires (2008-2014e)
- Le bilan en % de l'actif et du passif (2008-2014e)
- Les principaux ratios (2008-2014e)

3. LES FORCES EN PRÉSENCE

1. LES FORCES EN PRÉSENCE

- Le panorama des groupes et entreprises leaders
- Le positionnement des acteurs

2. LES FICHES D'IDENTITÉ DES PRINCIPAUX ACTEURS

- Sigvaris
- Innothera
- Thuasne
- BSN Medical
- Össur
- Cizeta Medicali
- CSP International Fashion Group
- Kindy

3. LES FAITS MARQUANTS DE LA VIE DES ENTREPRISES

- L'augmentation des capacités de production
- L'évolution de l'offre des fabricants
- Les autres faits marquants

4. LES PRINCIPALES SOCIÉTÉS DU SECTEUR

- Le classement par chiffre d'affaires

LE JEU CONCURRENTIEL

Dans cette étude, vous trouverez une analyse détaillée du paysage concurrentiel actuel sur le marché français. Si les acteurs historiques comme Sigvaris, Innothéra et Thuasne captent toujours 70% des ventes, ils n'en demeurent pas moins confrontés à l'offensive des laboratoires pharmaceutiques (Pierre Fabre, Cizeta Medicali, etc.) et des fabricants de produits orthopédiques (DJO France, Medi). Certains d'entre eux utilisent l'argument du prix pour s'imposer en se positionnant au « tarif LPPR ».

LES AXES DE DEVELOPPEMENT

Pour compléter l'analyse, les experts de Xerfi ont décrypté les principaux axes de développement suivis par les fabricants de dispositifs de contention. Parmi ceux-ci figurent : la conquête de la clientèle masculine, le développement de gammes de produits « sans dépassement », la multiplication des innovations (en termes d'esthétisme, de confort et de facilité d'enfilage), l'amélioration de l'offre de produits de classe 3, etc.

4. INDICATEURS ECONOMIQUES ET FINANCIERS DES ENTREPRISES

Cette partie vous propose de mesurer, situer et comparer les performances de 28 opérateurs du secteur à travers :

- les fiches synthétiques de chacune des sociétés : informations générales, données de gestion et performances financières sous forme de graphiques et tableaux, positionnement sectoriel de la société ;
- les tableaux comparatifs des 28 opérateurs selon 5 indicateurs clés.

Les données présentées portent sur la période 2009-2013, selon la disponibilité des comptes. 92% des comptes non consolidés 2013 des sociétés étaient disponibles au moment de la publication de l'étude.

LES PRINCIPALES DONNEES STATISTIQUES ET MATRICES PRESENTES DANS L'ETUDE

- T1 *La base de remboursement des produits de contention par l'Assurance-maladie*
- T2 *La contribution des produits de contention à la marge brute des pharmacies*
- T3 *Le marché de la contention et de la compression veineuse (2005-2016p)*
- T4 *Les ventes de produits de contention veineuse (2005-2016p)*
- T5 *Les ventes de chaussettes et bas jarrets (2005-2014)*
- T6 *Les ventes de bas-cuisses (2005-2014)*
- T7 *Les ventes de collants (2005-2014)*
- T8 *L'évolution du marché et du chiffre d'affaires des fabricants de produits de contention (2009-2014e)*
- T9 *L'évolution du poids des matières premières et approvisionnements des fabricants (2008-2014e)*
- T10 *L'évolution du poids des autres achats et charges externes des fabricants (2008-2014e)*
- T11 *L'évolution du poids des frais de personnel des fabricants (2008-2014e)*
- T12 *L'évolution du taux de marge brute des fabricants (2008-2014e)*
- T13 *L'évolution du taux d'EBE des fabricants (2008-2014e)*
- T14 *L'évolution de la rentabilité financière des fabricants (2008-2014e)*

LES PRINCIPAUX GROUPES CITES DANS L'ETUDE

- BSN MEDICAL
- CIZETA MEDICALI
 - COVIDIEN
- CSP INTERNATIONAL FASHION GROUP
 - DIM BRANDED APPAREL (DIM)
 - DJO
 - INNOTHERA
 - KINDY
- LABORATOIRES NEGMA
 - MEDI
 - NEPENTHES
 - ÖSSUR
- PHARMA 2000
- PIERRE FABRE
 - SIGVARIS
 - THUASNE
 - WELLCOOP

LES PRINCIPALES SOCIETES DONT LES COMPTES SONT TRAITES DANS L'ETUDE

- ALIZE ORTHOPEDIE
- BSN MEDICAL
- BSN-RADIANTE
 - BV SPORT
- CIZETA MEDICALI FRANCE
 - COVIDIEN FRANCE
- CSP PARIS FASHION GROUP
 - DJO FRANCE
 - GIBAUD
 - INNOTHERA NOMEXY
 - KINDY BLOQUERT
- LABORATOIRES INNOTHERA
- LABORATOIRES LOHMANN & RAUSCHER
 - LABORATOIRES NEGMA
 - LABORATOIRES NEPENTHES
- LABORATOIRES PHARMA 2000
 - LE BOURGET
 - MARCOUX LAFAY
- MARQUE VERTE WELLCOOP SANTE
 - MAX LORNE
 - MEDI FRANCE
- MEDICAL TEXTILE ARIEGEOIS
 - ORMIHL DANET
- PIERRE FABRE SANTE
- PILOT ORTHOPEDIE
 - SIGVARIS
- TEXTILES WELL
 - THUASNE

Pour recevoir votre étude **IMMEDIATEMENT**,
COMMANDEZ directement sur : **XERFI.COM**

- ❶ Rentrez le code **5TEX13** dans la barre de recherche pour la retrouver
- ❷ Achetez l'étude directement par carte bancaire
- ❸ Recevez votre étude en format pdf sur votre compte client xerfi.com

Pour toutes **PRESTATIONS PERSONNALISEES** (présentation, étude sur mesure, etc.), contactez Laurent Marty, Directeur Associé, lmarty@xerfi.fr

Ces études pourraient également vous intéresser

- **La fabrication de chaussettes, de collants et de bas**
Code : 5TEX09 – Publication : avril 2015
- **La distribution d'articles médicaux et orthopédiques**
Code : 5DIS40 – Publication : juillet 2015

Retrouvez sur le site xerfi.com le plus vaste catalogue d'études sur les secteurs et les entreprises



BON DE
COMMANDE

A retourner à :

Groupe Xerfi 13-15 rue de Calais 75009 Paris
Téléphone : 01 53 21 81 51
Email : commande@xerfi.fr

Réf : 5TEX13 / MSPE / INT

INFORMATIONS CLIENT

Nom : _____
Prénom : _____
Fonction : _____
Société : _____
Adresse : _____
Code postal : _____
Ville : _____
Adresse email : _____
Téléphone : _____
TVA Intra : _____
N° SIRET : _____

Facture avec la livraison. Le taux de TVA applicable est celui en vigueur à la date d'émission de la facture. En cas de litige, il est fait attribution exclusive au Tribunal de Commerce de Paris.
Tarifs valables jusqu'au 31/03/2016 (TVA 5,5%).

Chaussettes, collants et bas de contention

Analyse du jeu concurrentiel et des axes de développement
Perspectives et tendances de l'activité à l'horizon 2016

MODE DE RECEPTION DE L'ETUDE COMMANDEE

Version papier (classeur)	Version électronique (fichier pdf)	Version électronique + version papier
1 200,00 € HT	1 200,00 € HT	1 600,00 € HT
1 266,00 € TTC	1 266,00 € TTC	1 688,00 € TTC



MODE DE REGLEMENT CHOISI

- dès réception de l'étude et de la facture
- par carte bancaire sur www.xerfi.com
- par chèque joint à l'ordre de XERFI-DGT

Date, signature et cachet :