

Newsletter N°14 : Démographie 2013 : Où comment sortir son épingle du jeu dans la jungle professionnelle ?

Le Registre des Ostéopathe de France publie depuis 2010 une étude démographique biannuelle. Nos études réalisées en étroite collaboration avec les chiffres de la Direction de la Recherche, des Etudes, de l'Evaluation et des Statistiques (D.R.E.E.S.) ont pour vocation, en cette période de saturation professionnelle, de fournir un support, une base d'informations pertinentes aux ostéopathes, mais aussi aux organisations professionnelles, aux représentants des patients et aux pouvoirs publics.

Nous avons voulu cette version 2013 pratique, adaptée aux étudiants en ostéopathie, pour leur donner la possibilité de tirer leur épingle du jeu dans la "jungle" professionnelle actuelle. Aussi, nous avons façonné cette analyse démographique 2013 comme une étude de marché pour leur permettre de faire le bon choix d'installation et de carrière.

Etudier un marché, c'est tout d'abord comprendre l'environnement dans lequel on va travailler ainsi qu'en identifier les différents acteurs. Cette démarche n'est malheureusement pas assez prise au sérieux pour assurer son avenir.

Pour qu'une étude de marché soit efficace, il est impératif de respecter une démarche ordonnée et structurée, une méthode de travail, de recherche et d'analyse.

L'étude doit porter sur quatre points :

- 1. Le marché** : l'objectif est de réaliser une photographie générale du marché avec ces principaux acteurs, mettant en évidence les grandes tendances et leur potentiel.
- 2. L'offre** : avec une étude globale de l'offre : Quels sont les concurrents éventuels ?
- 3. La demande** : Quelle typologie de clientèle ? Quels sont ses besoins, ses attentes ?
- 4. Les évolutions et tendances.**

1) LE MARCHE DE L'OSTEOPATHIE :

Depuis la Loi 2002-303 du 4 mars 2002, l'ostéopathie française connaît une croissance démographique unique au monde.

Au 1^{er} janvier 2013, la démographie professionnelle ostéopathique est estimée à **plus de 19 369 professionnels**, soit environ **1 ostéopathe pour 3 374 habitants** !

A ce jour, il existe **77 établissements de formation** non universitaires, universitaires et post-gradués en ostéopathie en France. Il semble utile de préciser qu'à ce jour tous ne sont pas fonctionnels.

2) L'OFFRE : ANALYSE GLOBALE DE L'OFFRE EN OSTEOPATHIE

2-1 les acteurs présents sur le marché :

L'ensemble de l'offre en ostéopathie est présentée dans le tableau ci-dessous en janvier 2013 :

Ostéopathes	MK Ostéopathes	Médecins Ostéopathes actif	Infirmiers Ostéopathes	Divers
10 730	6969	Au moins 1372 dont 1 274 inscrits à un syndicat de médecins ostéopathes	188	298

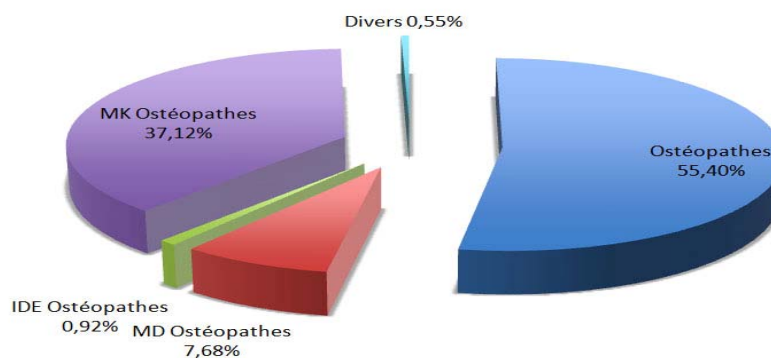
Les chiffres en notre possession ne sont qu'un reflet adouci de la densité professionnelle réelle. En effet, le nombre de Médecins/Ostéopathes ainsi que de Sages-femmes-Ostéopathes n'apparaît plus depuis juillet 2011 sur les données de la DREES. Avec la mise en place du Répertoire Partagé des Professionnels de Santé (RPPS), ces deux professions ont troqué leur numéro ADELI contre un numéro RPPS et de fait ne sont plus répertoriées sur le fichier DREES.

Aussi, dans un souci de vision réelle du marché, nous avons recensé l'ensemble des médecins ostéopathes réunis sous la bannière de l'Union des Médecins Ostéopathes (UMO). L'UMO qui rassemble Ostéos de France (700 DO), la SNMO (70 DO) le SMMOF (504 DO) : soit 1 274 médecins ostéopathes.

Les chiffres de la démographie de ce début d'année montre que la population d'ostéopathes exclusifs occupe plus de la moitié du marché de l'ostéopathie par rapport aux professionnels de santé exerçant l'ostéopathie.

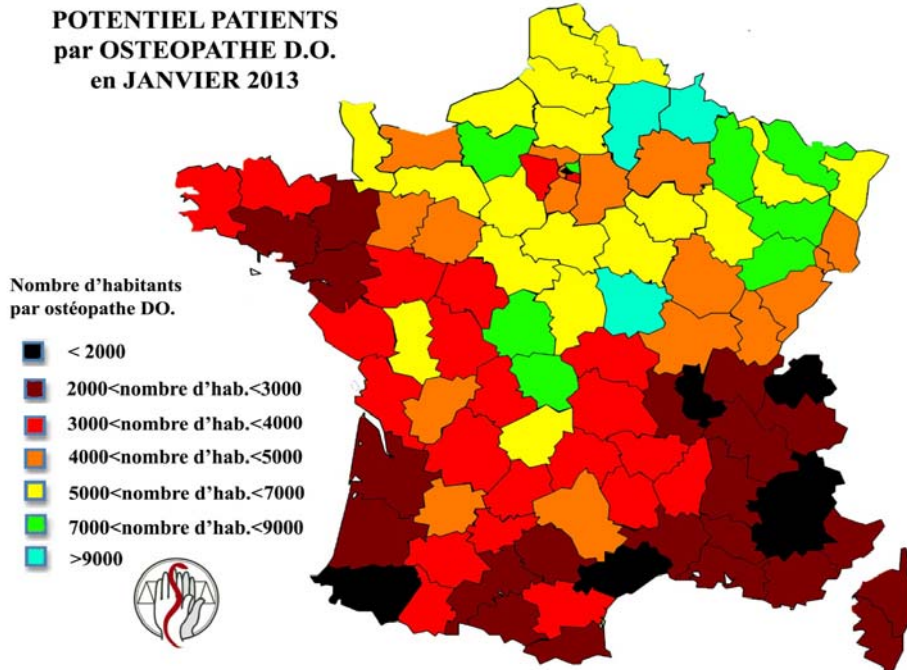
2-2 Graphique de la répartition des ostéopathes selon leur statut professionnel en janvier 2013 :

REPARTITION DES OSTEOPATHES SELON LEUR STATUT PROFESSIONNEL



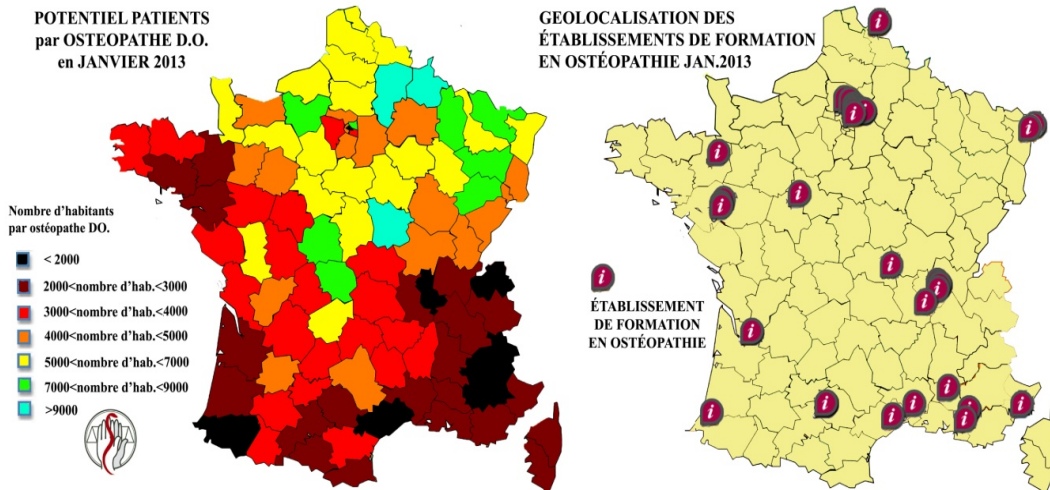
Etudions maintenant le potentiel patient en ce début d'année toutes professions confondues :

**POTENTIEL PATIENTS
par OSTÉOPATHE D.O.
en JANVIER 2013**



2-3 Comparatif lieux de formation et saturation professionnelle:

Comment les jeunes professionnels choisissent-ils leur lieu d'installation ?



Quand on compare la carte du potentiel patients par ostéopathe avec la carte de géolocalisation des établissements de formation ; on ne peut que constater que les zones géographiquement saturées coïncident avec la périphérie des lieux d'implantation des centres de formation.

Exception faite pour les écoles d'Alsace trop récemment ouvertes et qui n'ont pas eu le temps de faire sortir de nouveaux diplômés.

2-4 Caractéristique de l'offre et de la concurrence :

Analyser de manière détaillée les concurrents directs et indirects :

- ✓ Qui sont-ils ?
- ✓ Où sont-ils ?
- ✓ Que proposent-ils ?
- ✓ A quels prix ?
- ✓ Comment communiquent-ils ?
- ✓ Les patients sont-ils satisfaits ?

3) LA DEMANDE - ANALYSE GLOBALE DE LA DEMANDE

L'étude de la demande doit permettre d'identifier des créneaux sur un marché spécifique. On parle de segments de marchés qui ont des caractéristiques communes et surtout des besoins similaires.

3-1 Aspects quantitatifs

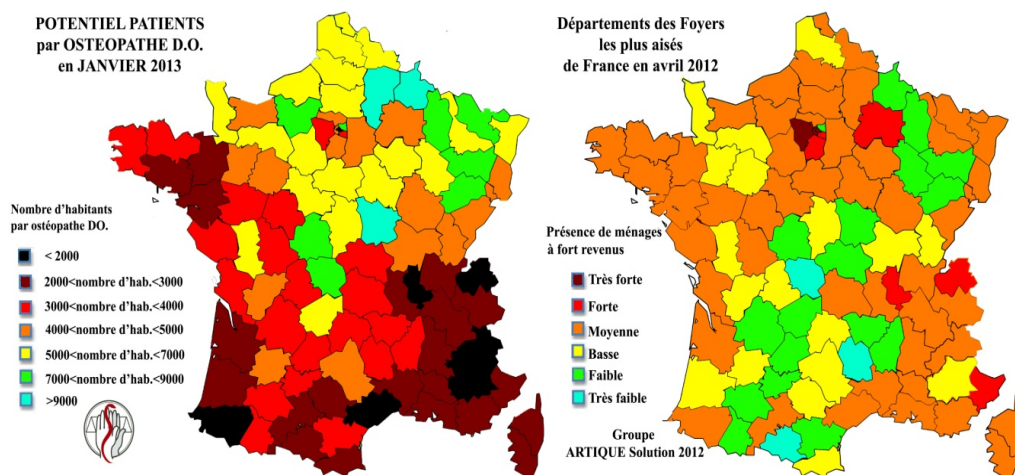
- ✓ Quel est le nombre de consommateurs sur le marché ?
- ✓ Comment ce chiffre évolue-t-il ? (en hausse, en baisse...)

3-2 Aspect qualitatifs

- ✓ Connaissent-ils la différence de formation entre un ostéopathe exclusif, un MK ostéo et MD ostéo ?
- ✓ Sont-ils satisfaits ?
- ✓ Quelles sont leurs motivations ?...

Même si de plus en plus de mutuelles prennent en charge partiellement ou en totalité les consultations d'ostéopathie, facilitant en cela l'accès aux soins ostéopathiques, il n'en demeure pas moins que les français consultent plus facilement un professionnel si leur pouvoir d'achat le leur permet.

Pour illustrer cela, nous vous proposons de juxtaposer la carte du potentiel patient avec l'étude effectuée par le groupe "ARTIQUE Solution" sur le classement des départements en fonction des revenus des ménages en avril 2012 :



On remarque en comparant ces deux cartes que toute la périphérie du bassin parisien n'est pas totalement exploitée en regard du potentiel des revenus des foyers.

En revanche, l'axe transversal allant des Pyrénées aux Vosges n'est pas une zone à fort potentiel et la saturation professionnelle du Sud-ouest est inversement proportionnelle aux valeurs apportées par l'étude "d'ARTIQUE Solution".

Il faut donc considérer non seulement la répartition de la population "soignants" / "soignés", mais aussi la situation économique de ces derniers.

Pour autant ce critère économique nouveau ne doit pas nous faire oublier que l'ostéopathie s'adresse à tous les patients. Notre objet doit se révéler sans esprit de lucre. C'est inscrit dans le Code de déontologie du R.O.F..

4) ÉVOLUTION DU MARCHÉ - CARTE DES TENDANCES

4-1 Évolution des installations d'ostéopathe sur trois années :

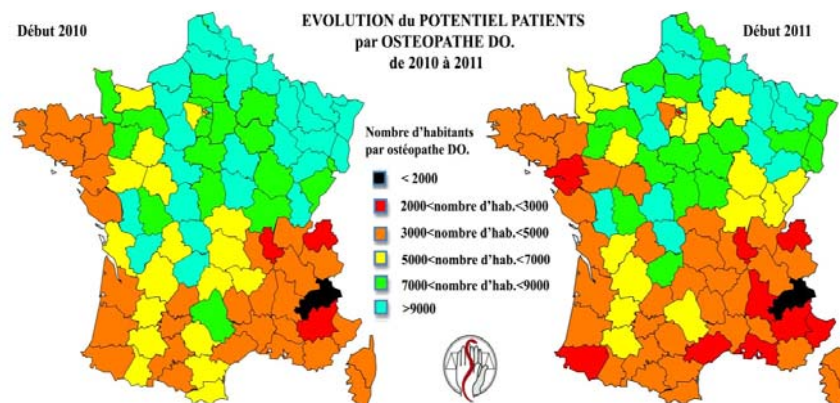
Voici donc l'analyse de l'évolution de notre démographie professionnelle avec le recul d'une année.

Les chiffres parlent d'eux-mêmes : l'augmentation de presque **2 213 praticiens en un an (+12.89%)**, est inquiétante pour le devenir de l'ostéopathie.

Valeur Nb de DO en 2010	Différentiel entre 2010 et 2011	Différentiel entre 2011 et 2012	Différentiel entre 2012 et 2013
11 608 DO	+ 2 724 DO	+ 2 824 DO	+ 22 13 DO
	+23,47%	+19,70%	+12,89%

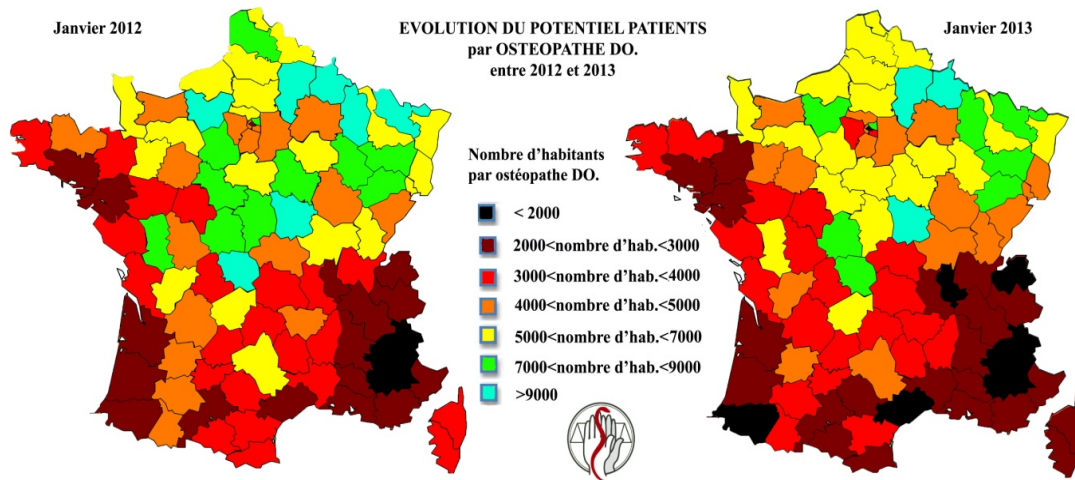
Cependant, nous pouvons remarquer un infléchissement du nombre des installations en 2013 (12,89%) par rapport à 2012 (19,70%). **Malgré cette baisse relative, le volume des installations montre bien que le marché est toujours dynamique avec un taux quasi constant de jeunes DO sortant chaque année.** Dans ce contexte de saturation, il y a de fortes chances que l'offre devienne démesurée par rapport à la demande. Il nous faudra donc trouver de nouvelles ouvertures de marché pour placer ce flot régulier de jeunes professionnels (les hôpitaux, PMI, le salariat en entreprise...) et ainsi attendre une inflexion de ce volume annuel dans 5 ans !

4-2 Carte de l'évolution du potentiel patient par ostéopathe DO sur 4 ans années :



Siège social et secrétariat général :

8, Rue Thalès - 33692 MERIGNAC cedex - Tél. : 05 56 18 80 40 - Fax 05 56 18 80 48 - www.osteopathie.org



Ces cartes montrent une nouvelle fois la tendance à la saturation.
Déjà en 2012 nous avons estimé une saturation totale pour 2015 !

CONCLUSION DE L'ETUDE DE MARCHE - OU S'INSTALLER ?

Il faut au moins un fichier de mille patients pour espérer vivre de notre activité d'ostéopathe.

Selon le sondage *OpinionWay* paru en 2010, 20% des personnes interrogées ont déclaré avoir bénéficié d'une consultation chez un ostéopathe au cours des 12 derniers mois. Ainsi le **ratio de fréquentation en ostéopathie en 2010 était de 1 français sur 5.**

Dans cette hypothèse et en supposant que ce ratio de fréquentation soit resté constant depuis 2010, un jeune professionnel devrait, pour espérer avoir au moins 1000 patients, exercer dans un département où la densité de population par ostéopathe soit supérieure à 5000 habitants / ostéopathe..

Il existe de grandes disparités régionales :

- ✓ Des régions saturées, certaines depuis longtemps, mais qui continuent à voir leur population d'ostéopathes s'accroître régulièrement.
- ✓ Des régions de plus en plus minoritaires, où un jeune ostéopathe peut encore espérer pouvoir s'implanter.

Les départements en rouge, marron et en noir sont très largement saturés :

Il faut éviter de s'installer dans :	Puis les départements où les revenus moyens sont faibles
<ul style="list-style-type: none"> ✓ le 04 (Alpes de haute Provence) ✓ le 05 (Hautes Alpes) ✓ le 34 (Hérault) ✓ le 64 (Pyrénées Atlantiques) ✓ le 69 (Rhône) ✓ le 74 (Haute Savoie) ✓ le 75 (Paris) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ le 65 (Hautes Pyrénées) ✓ le 32 (Gers) ✓ le 82 (Tarn et Garonne) ✓ le 46 (Lot) ✓ le 19 (Corrèze) ✓ le 24 (Dordogne) ✓ le 40 (Landes) ✓ le 47 (Lot et Garonne)

Les départements en orange et jaune, sur notre carte 2013 peuvent quant à eux devenir des zones où l'installation d'un jeune diplômé reste possible mais pourrait s'avérer délicate.

Les départements en vert et bleu sur notre carte 2013 peuvent devenir des zones où l'installation d'un jeune diplômé sera facilitée.

Un jeune praticien a statistiquement plus de chance de pouvoir vivre de sa pratique dans les départements ci-dessous :

- ✓ le 23 (Creuse)
- ✓ le 27 (Eure)
- ✓ le 36 (*Indre*)
- ✓ le 57 (Moselle)
- ✓ le 93 (Seine-Saint-Denis)
- ✓ le 58 (Nièvre)
- ✓ le 02 (Allier)

- ✓ le 08 (Ardennes) avec la nuance des faibles revenus dans ce département.
- ✓ le 55 (Meuse) avec la nuance des faibles revenus dans ce département.
- ✓ le 88 (Vosges) avec la nuance des faibles revenus dans ce département.
- ✓ le 70 (Haute-Saône) avec la nuance des faibles revenus dans ce département.

CONCLUSION GENERALE :

La vocation de cette analyse n'est pas tant d'effrayer que d'informer nos futurs confrères. Pour le Registre des Ostéopathes de France, il est impératif de montrer concrètement la situation de l'ostéopathie en France. Notre rôle étant de permettre à chacun de faire son choix d'installation en conscience et avec le maximum de renseignements.

Les cartes de densité ostéopathique à l'image de notre avenir continuent donc de s'assombrir et le législateur ne semble pas vouloir prendre la mesure de ce danger en s'abstenant de légiférer.

Le Registre des Ostéopathes de France n'aura de cesse d'alerter les pouvoirs publics, comme il le fait depuis de trop nombreuses années sur les risques que représente cette dramatique croissance démographique.

C'est notre devoir tant auprès des patients qui nous font confiance que des ostéopathes.

Le Conseil national

Le Conseil national remercie sincèrement, Hervé GODFRIN, DO MROF de son étroite collaboration pour la réalisation de cette étude démographique.