



# La « Libéralisation » des Prix en Pharmacie au 01/09/2025

*Conférence du 21/08/2025*



**Dynaphar**  
VOTRE CONSEIL SANTÉ



# Un mot d'introduction



- MBM, qui sommes-nous ?
  - Fiduciaire spécialisée en pharmacies et médecins
    - Une maîtrise des spécificités
    - Des outils sur mesure (tableau de bord, ... etc)
    - Des missions (achats/ventes, plans financiers, ... etc)
  - Deux implantations : Bruxelles (Auderghem) et Namur (Jambes)

- Un site internet à jour <https://www.MBM.be>
  - Articles, news et publications régulièrement ajoutées
  - Section relative au service d'achats/ventes
  - NEW : section relative aux offres et demandes d'emploi

- Une newsletter qui paraît 8x par an
  - Envoyé par e-mail
  - Articles ensuite disponibles sur le site internet



S'abonner à  
notre newsletter  
mensuelle

# Pourquoi « Libéralisation » entre guillemets ?



- Parce que ces prix ont toujours été libres !!!
  - Mais transmis de manière automatique par l'APB via les soft de gestion des Officines, en tant que « **prix conseillés** »
  - Et utilisés comme des prix fixés par la grande majorité des pharmacies...

Contraire à la libre concurrence voulue par UE !

- Menace ou Opportunité ?
  - **Menace** = accroissement de la concurrence au sein des officines
  - **Opportunité** = implication des pharmaciens dans ;
    - La fixation de leurs marges
    - La cohérence de leur politique de prix

# De quoi parle-t-on réellement ?



- CA Pharmacie moyenne en Belgique

- Produits sous prescription (RX) = +/- 65%
- Produits OTC = +/- 13%
- Para/Compléments/Autres = +/- 22 %

La mesure concerne donc à peine plus d'un tiers (13% + 22% = 35%) du CA d'une officine moyenne !

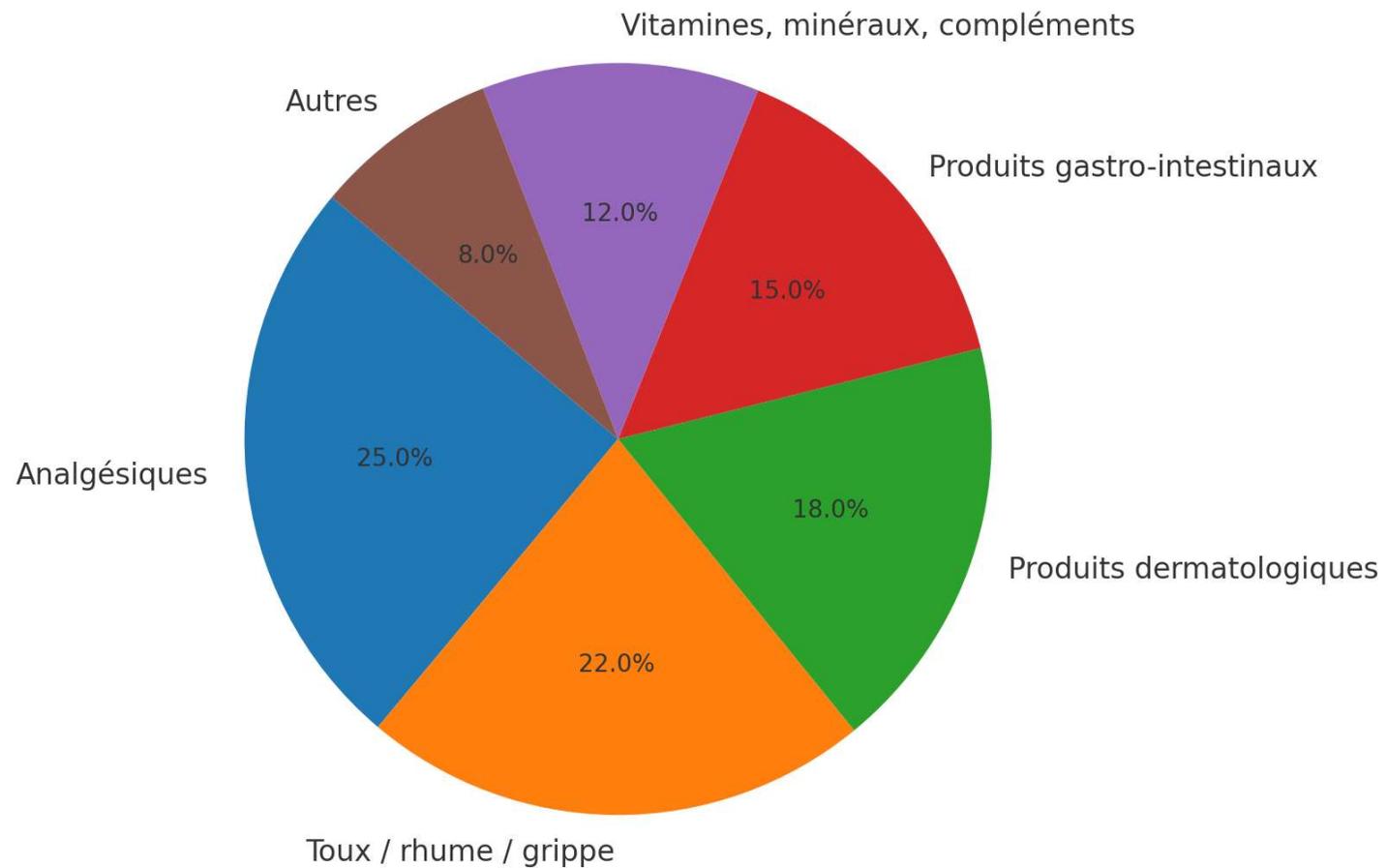
- OTC et Parapharmacie ?

- Voir graphiques page suivante

# De quoi parle-t-on réellement ?



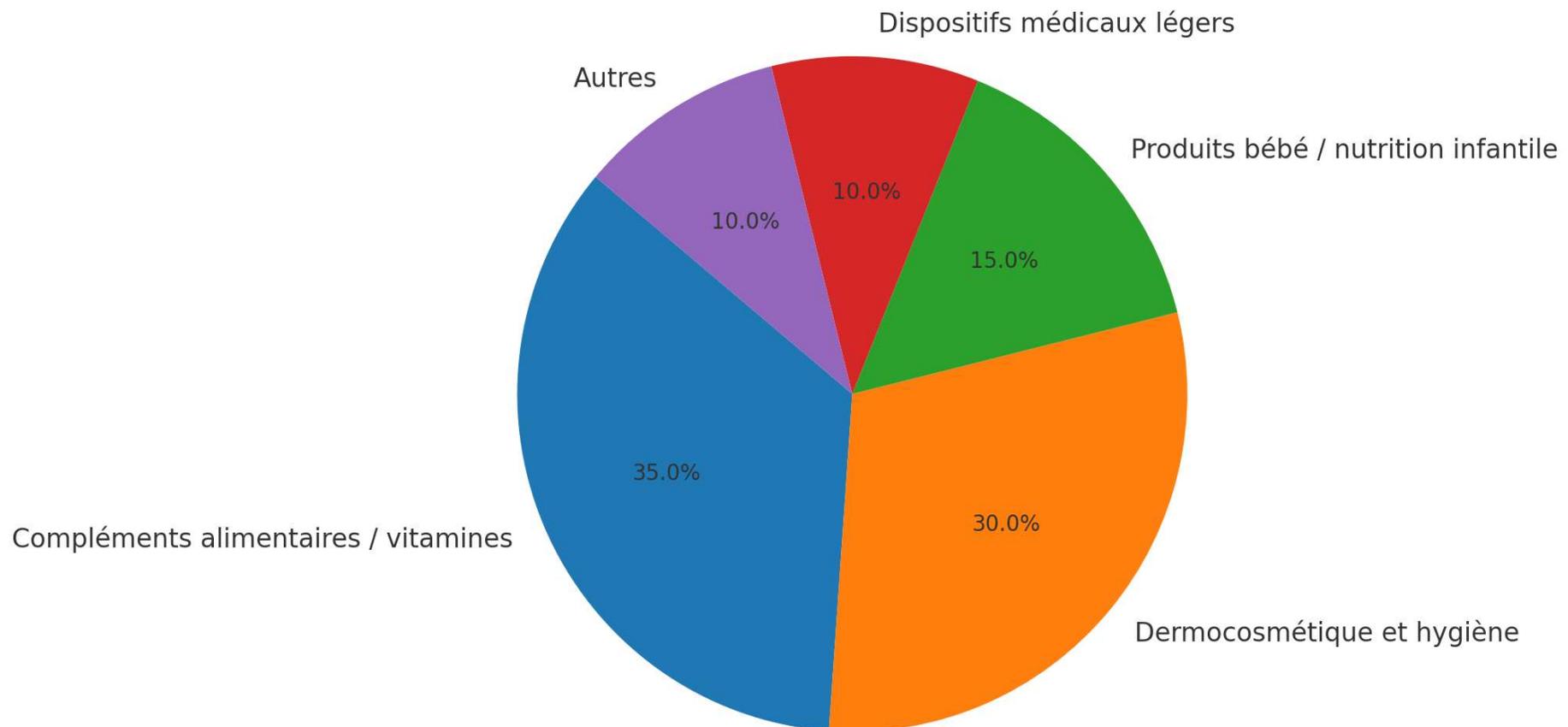
Répartition des ventes OTC en pharmacie (Belgique)



# De quoi parle-t-on réellement ?



Répartition des ventes Parapharmacie en pharmacie (Belgique)



# Notions de marge : Les moyennes (MBM) 2023



Analyse de la marge	STATISTIQUES GENERALES			
	Moyenne		Maximum	Minimum
	(EUR)	%	%	%
Chiffre d'affaires avec bénéfice	1 367 006			
Chiffre d'affaires sans bénéfice	18 303	1,3%	18,3%	0,0%
Achats de marchandises	(982 138)			
<b>Marge Brute</b>	<b>403 170</b>	<b>29,2%</b>	<b>51,2%</b>	<b>18,8%</b>
Ristournes clients	2,2%		10,2%	0,0%
Ristournes fournisseurs	4,8%		13,2%	0,2%
<b>Marge Nette</b>	<b>421 214</b>	<b>30,4%</b>	<b>51,0%</b>	<b>19,5%</b>

# Notions de marge :

## Les moyennes (MBM) 2023



- Marges brute = CA brut – Achats bruts
  - Interprétation :
    - Le CA moyen des pharmacies MBM en Belgique en 2023 était de 1.367 + 18 KEUR = 1.385 KEUR
    - La marge brute moyenne de ces officines était de 29,2%, ce qui donne un chiffre de +/- 403 KEUR
- Marge nette = Marge brute
  - ristournes clients
  - + ristournes fournisseurs.
- La marge nette moyenne de ces officines était de 30,4%, ce qui donne un chiffre de +/- 421 KEUR

# Notions de marge : Les moyennes (MBM) 2023



ATTENTION !

Cette marge moyenne provient de :

- La marge sur les produits remboursés, dont une partie de plus en plus importante provient de produits chers et très chers sur lesquels la marge est beaucoup plus faible !

En 2023, 57,5% des produits à 6% vendus étaient en moyenne des produits chers ou très chers

- La marge sur les produits non remboursés dont les prix font l'objet de cette « libéralisation »

# Notions de marge : Produits remboursés



Rappel : le Système de Rémunération des Pharmacies  
sur les produits soumis à prescription (RX)

- 3 Piliers :
  - La marge économique :
    - 7,18% du prix ex-usine jusque 60 EUR
    - 4,308 EUR + 2,37% au-delà de 60 EUR
  - L'honoraire de base par conditionnement délivré : **indexé !!!**
    - 4,41 EUR HTVA en 2022 : + 0,92 %
    - 4,77 EUR HTVA en 2023 : + 8,16 %
    - 5,06 EUR HTVA depuis le 1/4/2024 : + 6,08%
    - 5,22 EUR HTVA depuis le 1/1/2025...
  - Les honoraires pour les soins spécifiques :
    - Pharmacien de référence, BUM, tarification à l'unité,...

**Indexés aussi !!!**

# Notions de marge :



Un peu de Mathématiques 😊

## ○ Marge brute :

- en EUR : = PV (Prix de Vente) – PA (Prix d'achat)
- En % du PV =  $\frac{PV \text{ (Prix de Vente)} - PA \text{ (Prix d'achat)}}{PV \text{ (Prix de Vente)}}$
- Exemple :
  - PV = 40 EUR
  - PA = 28 EUR
  - Marge = (40 – 28) = 12 EUR
  - En % = 12 / 40 = 30,0 %

## ○ Facteur de multiplication ? :

- 42,86 % car 28 EUR x (1+0,4286) = 40 EUR

# Notions de marge :



Et la TVA ?

- La TVA est neutre si vous partez des prix HTVA. Sinon, il faut l'enlever avant de faire vos calculs :
  - $PV \text{ HTVA} = PV \text{ TVAC} / 1,21$  pour les produits à 21%
  - $PV \text{ HTVA} = PV \text{ TVAC} / 1,06$  pour les produits à 6%
- Exemple à 21% :
  - $PA \text{ TVAC} = 33,88 \text{ EUR} \Rightarrow PA \text{ HTVA} = 33,88 / 1,21 = 28,00 \text{ EUR}$
  - Je veux une marge de 30% en pourcentage du prix de vente
  - $PV \text{ HTVA} = PA \text{ HTVA} / (1 - \text{marge en } \%) = 28,00 / (1 - 0,30) = 40,00 \text{ EUR}$
  - $\text{En } \% = 12,00 / 40,00 = 30,0 \%$
  - $PV \text{ TVAC} = 40,00 \times 1,21 = 48,40 \text{ EUR}$

# Notions de marge :



## Et les Ristournes ?

- Le calcul de la marge doit être fait sur base des PA et PV non ristournés. Vous aurez ainsi une idée précise des marges théoriques par produit ou catégorie de produits.
  - Ensuite, libre à vous de répercuter sur le PV une ristourne que vous aurez pu obtenir sur le PA !
- Exemple (HTVA):
  - PA Brut = 28 EUR, ristourne labo 25%  PA Net = 21 EUR
  - PV Brut = 40 EUR
    - Si ristourne client = 0 %,
      - PV Net = PV Brut = 40 EUR,
      - marge réelle =  $40 - 21 = 19$  EUR =  $19/40 = 47,5\%$
    - Si ristourne client = 25% :
      - PV Net = 30 EUR,
      - marge réelle =  $30 - 21 = 9$  EUR =  $9/30 = 30\%$
- Impact Fiscal ? **AUCUN !**

## EN PRATIQUE !



1. Analyser vos marges actuelles par catégorie :
  - Les maisons de soft devraient vous donner des outils ;
    - Réception financière des factures ?
    - Implémentation des prix d'un grossiste choisi ?
2. Corriger ces marges si nécessaire en fonction du positionnement de votre pharmacie
  - Voir « Politique Commerciale »
3. Appliquer ces marges (ou coefficients) à la catégorie visée

## EN PRATIQUE (2) !



4. Vérifier la cohérence des prix de la catégorie et adapter certains prix de manière individuelle si nécessaire.
5. Décider de la politique de Ristournes sur cette catégorie, en fonction de la marge et des ristournes obtenues sur le PA.

### **IMPORTANT !**

**Concentrez-vous sur les produits  
que vous vendez régulièrement et  
en quantité !**

# Quelques Notions de Politique Commerciale



- **Positionnement ?**
  - Comment voulez-vous que soit perçue votre pharmacie par vos patients/clients ?
- **Pouvoir d'achat de la clientèle ?**
  - Nécessité de connaître ses clients !
- **Marge ?**
  - La marge fixée doit couvrir aussi une proportion de vos coûts fixes ! Elle est aussi déterminée par vos PA (ristournes ?).
- **Concurrence ?**
  - Quels sont vos concurrents et quelle est leur politique de prix / leur politique commerciale ?
- **Cadre légal ?**
  - Respect des règles en la matière !

## Bonus !



- Point d'attention pour les utilisateurs de Nextpharm :

La Valorisation du stock entre 31/08/2025 et 01/09/2025 ?

Impact potentiellement important sur la marge 2025 de certaines officines !

Quelques explications...

Encore beaucoup de choses à dire...

MERCI DE VOTRE ATTENTION !



Dynaphar

VOTRE CONSEIL SANTÉ

