

PRIX EN PARAPHARMACIE

Chasse gardée des pharmacies jusqu'en 1987, la distribution des produits de parapharmacie est ouverte à tous les modes de distribution. Les acteurs du secteur sont : les pharmacies(78%), les parapharmacies(20%), le web(2%). Les parapharmacies peuvent être indépendantes, en réseau, en grandes surfaces. Les pharmacies sont indépendantes ou en réseau.

Le protocole d'enquête

Entre le 24 .09 et le 08.10.2016, 466 parapharmacies, 281 pharmacies et 32 sites web ont été enquêtés. (Les visites des pharmacies sont plus complexes d'où un nombre plus faible d'enquêtes). Le panier est constitué de 14 produits

Les résultats nationaux

Des écarts de prix abyssaux :

Internet est le plus compétitif avec des prix 8% moins chers que la moyenne nationale
Les parapharmacies sont en dessous un peu en dessous (3%) et les pharmacies sont au dessus (5 %).
La grande surface s'impose face aux spécialistes. E. Leclerc et Géant Casino sont en tête
S'agissant des pharmacies indépendantes, les prix varient de 18% d'une enseigne à l'autre

Une forte disparité dans la disponibilité des produits :

La grande surface est encore en tête (80% des produits du panier sont disponibles contre 72% pour les parapharmacies en réseaux et internet, 60% pour les parapharmacies indépendantes et 43% pour les pharmacies indépendantes)

Conclusion :

Le volume est le critère central qui permet aux détaillants de négocier des rabais auprès de leurs fournisseurs puis de les répercuter auprès de leurs clients. En revanche, l'appartenance à un réseau de pharmacies ne garantit pas des prix modérés alors qu'ils commandent aussi de gros volumes.

Pour en savoir plus, consulter la revue Que Choisir n°555 de février 2017