



**Fiche action n°5 :**

**Compétitivité prix sur la vente de produits**

Lucile Frayssinet – Philippe Baralon

Phylum

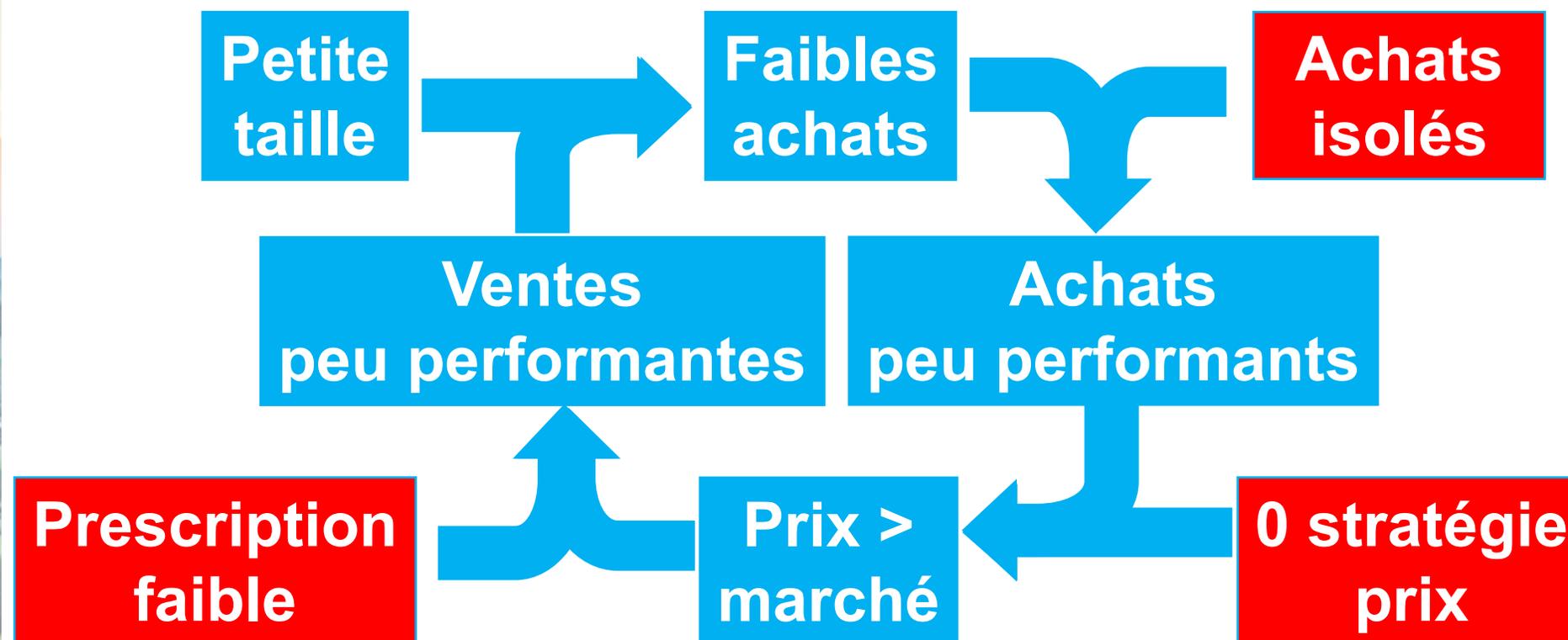
# Critères d'indication

- ▶ Toute clinique ayant une activité en productions animales
- ▶ Importance majeure pour les activités de productions animales marginalisées
  - Une petite activité implique de faibles ventes. La stratégie d'achat des produits en productions animales n'est donc plus au cœur de la stratégie de l'entreprise

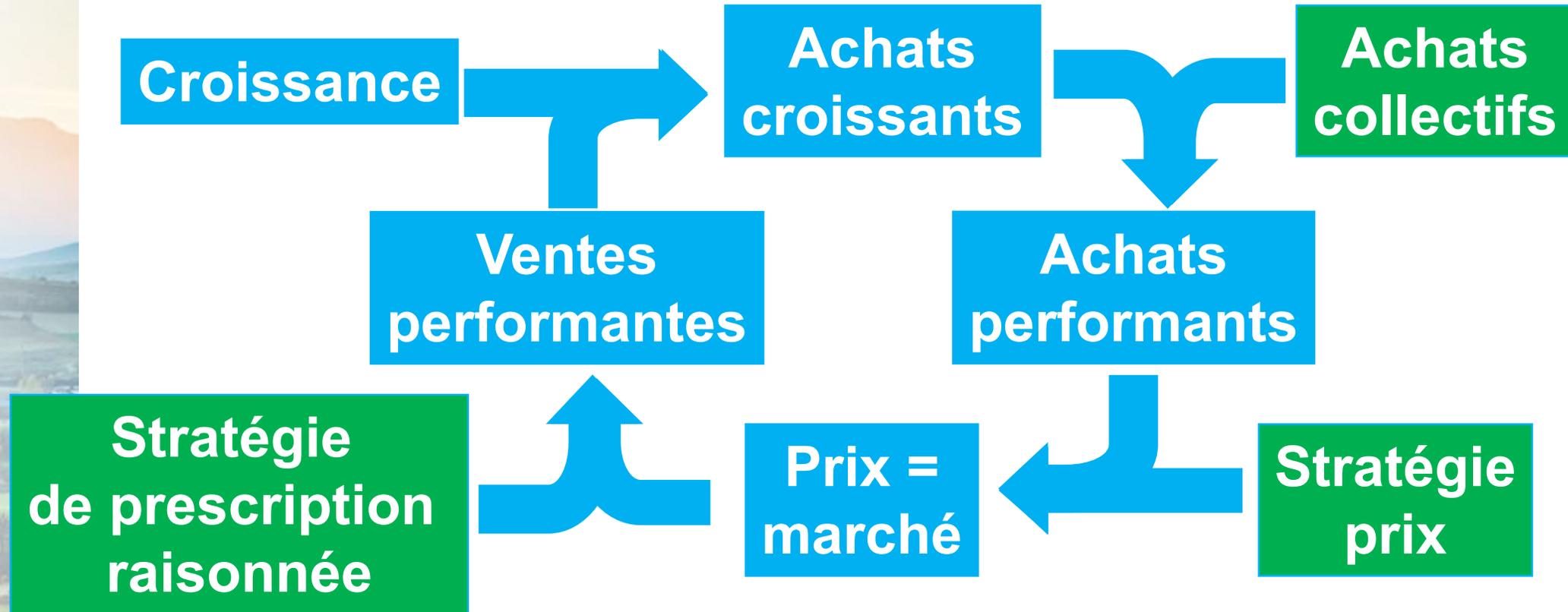
## En quoi cela consiste ?

- ▶ Consolidier le lien entre le vétérinaire traitant et l'éleveur
  - Via le suivi sanitaire permanent
  - Des prix de vente de produits compétitifs pour éviter une fuite à la concurrence
    - Les prix de vente de médicaments compétitifs ne seront pas un moteur au développement de cette relation, mais ils ne seront plus un frein
    - Il s'agit d'une reprise de parts de marché et non d'une augmentation des volumes de médicaments achetés par les élevages
  
- ▶ Dépasser le cadre de l'entreprise libérale en mutualisant les achats
  - Pour fixer des prix compétitifs, il faut avoir des achats performants
  - Adhésion à une structure de regroupement d'achats performante

## Un cercle vicieux complexe



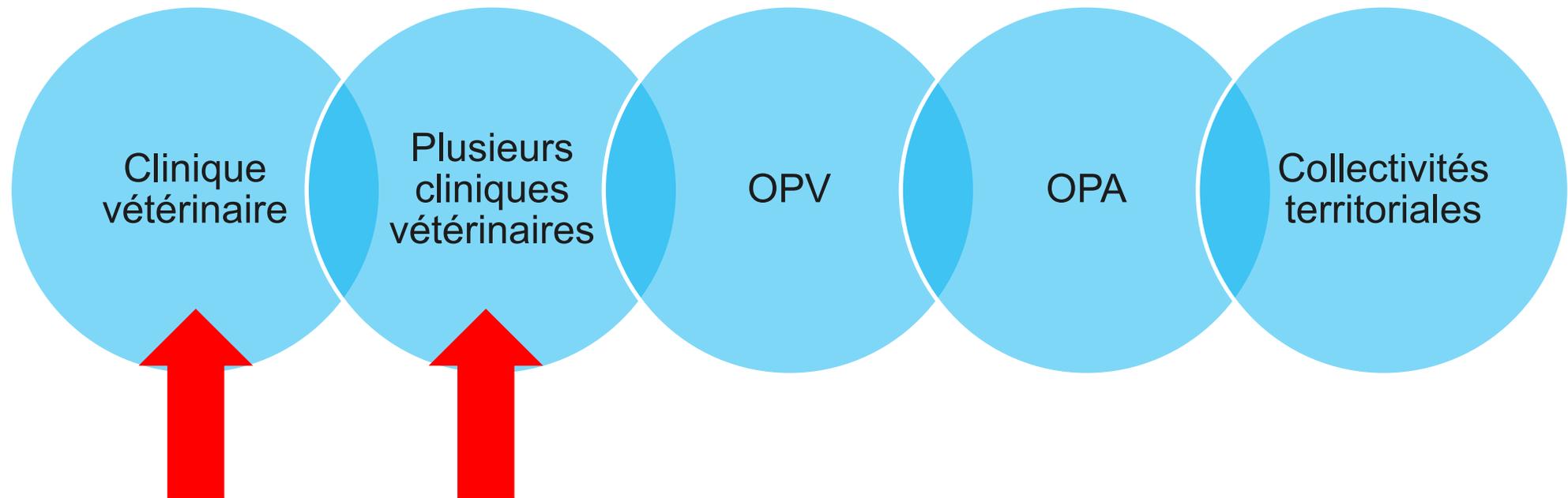
# Un cercle vertueux objectif



# Critères de réussite

- ▶ Disposer des meilleures conditions d'achats possibles
  - Des prix d'achat bien négociés, grâce à une adhésion à un groupement d'achats
  - Des gammes aussi larges que nécessaire et aussi peu profondes que possible
  
- ▶ Mettre en place une veille concurrentielle efficace
  - Pour être capable de s'adapter dès qu'une pression concurrentielle s'installe ou s'intensifie
  
- ▶ Optimiser une prescription raisonnée
  - Il s'agit d'une reprise de parts de marché et non d'une augmentation des volumes de médicaments achetés par les élevages

# Porteurs de l'action



# Qualification de l'action proposée

Court terme

Long terme



Coûts variables

Coûts fixes



Difficulté mise en place -

Difficulté +



# Qualification de l'action proposée : commentaires

## ▶ Court terme

- L'adhésion à une structure de regroupement d'achats est rapide
- La mise en place d'une veille concurrentielle et de prix compétitifs est rapide

## ▶ Les coûts sont modérés et fixes

- Essentiellement veille concurrentielle et optimisation de la prescription

## ▶ Difficulté de mise en place faible

- La difficulté principale réside dans la décision de pratiquer des prix compétitifs : appliquer un coefficient plus faible sur ses produits pour in fine faire plus de marge (maintenir ou récupérer le marché du médicament)

# Principales références

