

# Centrale de référencement : vers l'irréversible



Claude ANDRILLON

## >> Enquête

**L'enquête diligentée par La Dépêche Vétérinaire, début avril, sur les attentes des vétérinaires en matière de négociation commerciale, montre que 26 % des vétérinaires libéraux seraient prêts à adhérer « immédiatement » à la centrale de référencement en pharmacie vétérinaire que le SNVEL\* entend mettre en place. Il n'y a guère que les entreprises vétérinaires qui réalisent des achats de médicaments vétérinaires pour un montant supérieur à 1 million d'euros qui considèrent que la centrale de référencement ne leur sera pas utile et excluent d'y adhérer.**

L'enquête initiée, le 8 avril, par La Dépêche Vétérinaire avec le SNVEL\* sur le thème « *Qu'attendez-vous des structures de négociation commerciale ?* », à laquelle ont bien voulu répondre plus de 500 vétérinaires par voie électronique, fournit un état des lieux économique, un énoncé des frustrations et des attentes concernant les conditions d'acquisition des médicaments vétérinaires.

Seules les réponses des vétérinaires libéraux (499 réponses) ont été prises en compte.

À la première question « *Quelle est votre niveau de satisfaction vis-à-vis des résultats des négociations commerciales que vous avez menées, pour les contrats 2011, avec les laboratoires ?* », 70 % ont choisi la réponse « *acceptable* », 15 % la réponse « *élevé* » et 15 % la réponse « *négligeable* ».

Un niveau d'acceptabilité élevé (70 %) relatif aux résultats des négociations commerciales ne représente pas une condamnation significative de l'entropie qui a envahi le marché du médicament vétérinaire. Ce résultat signifie que chacun entend ou prétend encore tirer son épingle du jeu et que les forces de ventes des industriels du médicament réussissent encore à satisfaire ou à anesthésier leurs clients.

Il signifie également que les entreprises vétérinaires libérales ne sont pas favorables à la suppression des contrats de coopération commerciale, mais que certaines d'entre elles souhaitent des aménagements qui en rendraient la mise en œuvre plus productive.

Seules les structures à faible potentiel d'achats (moins de 200 000 € annuels) ont une appréciation foncièrement négative des résultats qu'elles obtiennent à l'issue des négociations.

## Pas d'indicateur objectif de compétitivité

L'opacité des conditions particulières, consenties à des ayants droit importants par le volume d'achats réalisé, rend néanmoins l'appréciation du résultat des négociations conduites par chaque vétérinaire très subjective. Il n'y a, pour le moment, pas d'indicateur objectif de compétitivité des conditions obtenues alors que le caractère concurrentiel du marché s'accroît.

52 % des vétérinaires considèrent que l'initiative visant à créer une grande centrale de référencement est « *nécessaire* » et 26 % sont prêts à y adhérer « *immédiatement* ».

## L'objectif du SNVEL apparaît réaliste

Au niveau de l'intention, l'objectif que s'est assigné le SNVEL en annonçant la création d'une centrale de référencement ouverte à tous - fédérer 15 % du

marché total, soit plus de 150 millions d'euros - apparaît donc réaliste.

63 % des libéraux (46 % « *pourquoi pas* » + 17 % « *oui, absolument* ») contre 37 % considèrent que le SNVEL ne déroge pas à son rôle en créant une telle structure.

**« L'attente de conditions commerciales optimales est forte avec une amélioration escomptée oscillant entre 10 et 20 % . »**

La légitimité du SNVEL à intervenir n'a, néanmoins, qu'un caractère subsidiaire puisque le syndicat ne s'est résigné à agir que par défaut, en raison du non engagement des autres structures professionnelles et du caractère marginal des initiatives privées, conduites le plus souvent à des fins lucratives.

Seules les entreprises vétérinaires qui réalisent des achats de médicaments vétérinaires pour un montant supérieur à 1 million d'euros considèrent que la centrale de référencement ne leur sera pas utile et excluent d'y adhérer.

## Le modèle *short liner* ne serait pas adapté

70 % des vétérinaires souhaitent que la totalité des médicaments, produits et aliments soient concernés.

Les appels d'offres en vue du choix d'un seul médicament par indication sont perçus par 60 % des vétérinaires comme restrictifs de la liberté de prescription.

Ces deux éléments ne plaident pas en faveur d'une centrale de référencement de type « *short liner* ».

L'attente de conditions commerciales optimales est forte avec une amélioration escomptée oscillant entre 10 et 20 %. Cette optimisation sera plus aisée à réaliser pour les structures à faible potentiel, qui n'obtiennent que des conditions commerciales peu optimales.

Enfin, aucune question ne portait sur l'éventualité d'engagement sur des volumes d'achats annuels ou saisonniers et sur l'exclusivité de la négociation délégués.

## Nécessaires précisions

Ces deux points représentent une perte de liberté potentielle pour l'entreprise vétérinaire libérale qui pourrait être néanmoins consentie au nom du réalisme économique.

Un pourcentage non négligeable de vétérinaires est donc très intéressé par le concept. On voit mal comment les laboratoires pourraient consentir des avantages équivalents à des regroupements moins importants et peu sécurisés juridiquement.

Le niveau de compétitivité de la centrale de référencement apparaît aux yeux des usagers potentiels comme prépondérant. S'il est sans précédent, des entreprises vétérinaires à fort potentiel d'achats qui sont habituellement gérées de manière pragmatique pourraient, elles aussi, adhérer.

La définition du mode de fonctionnement, des engagements des adhérents, une vision plus précise des résultats prévisionnels seront de nature à renforcer ou à diluer cette adhésion de principe. ■

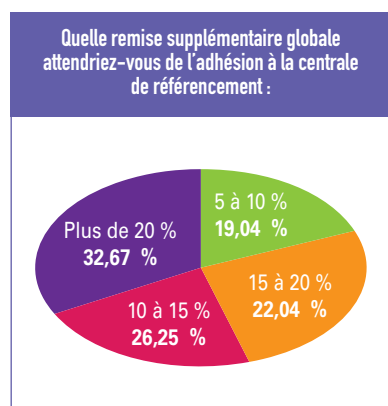
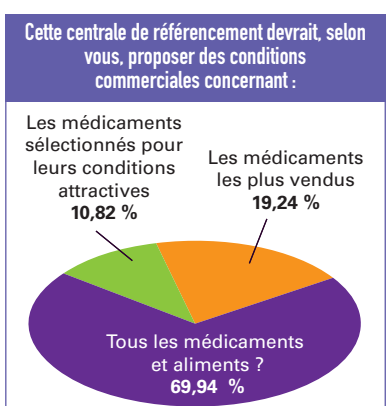
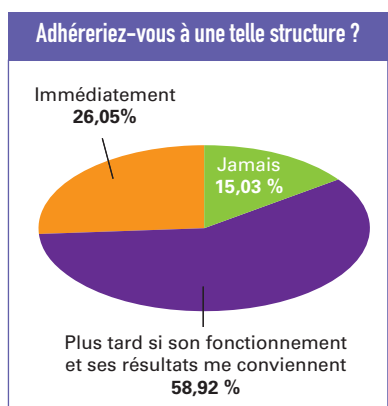
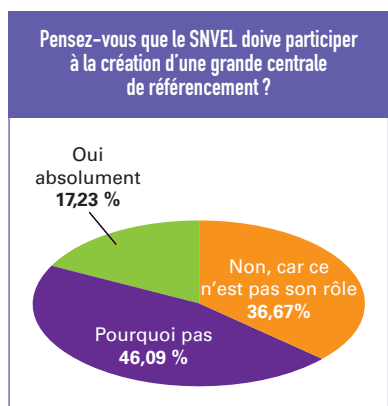
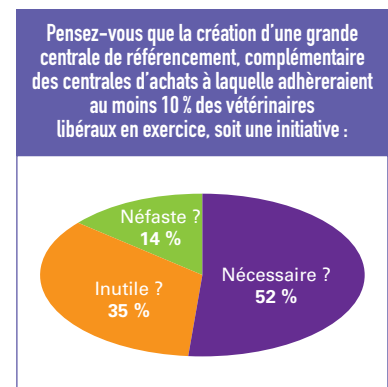
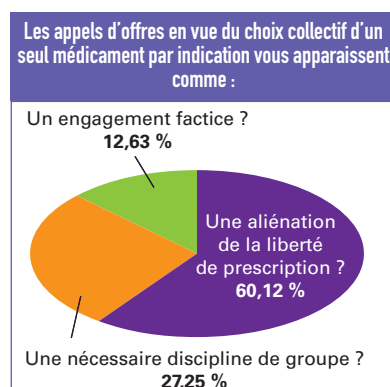
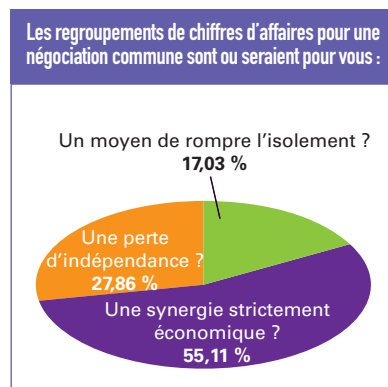
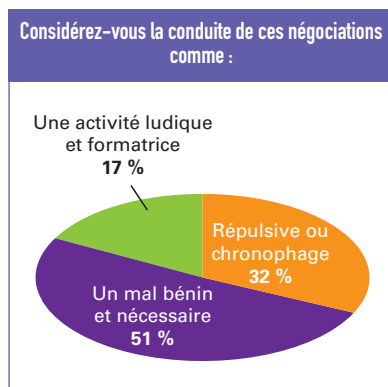
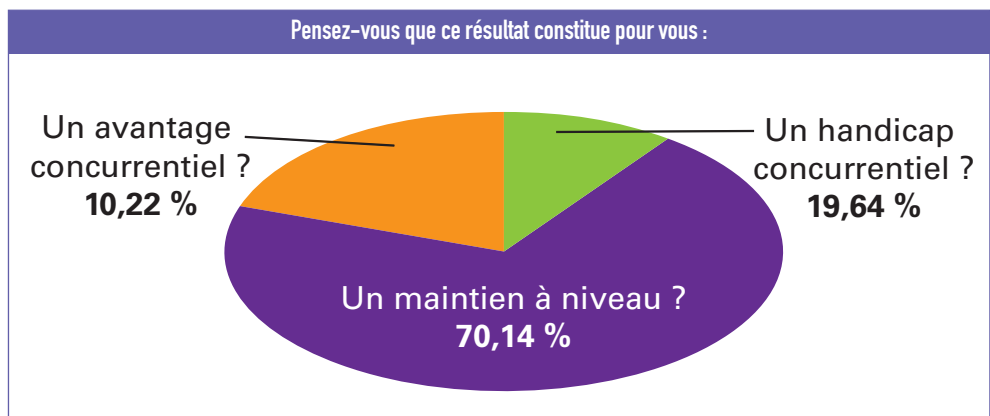
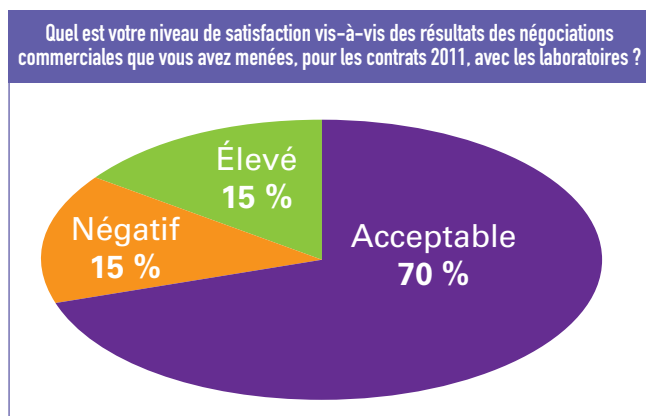
\*SNVEL : Syndicat national des vétérinaires d'exercice libéral.





# Les résultats de l'enquête « Qu'attendez-vous des structures de négociation commerciale ? »

(499 réponses complètes de vétérinaires libéraux)



## Directive européenne sur les qualifications professionnelles : les professions sectorielles s'inquiètent

### >> Société

Les organisations représentant les professions sectorielles européennes dont la Fédération vétérinaire européenne ont publié, le 15 mars, une déclaration conjointe exprimant leur grande préoccupation concernant les risques liés à la modernisation de la directive sur la reconnaissance des qualifications professionnelles (2005/36/CE).

La Commission européenne procède actuellement à une

évaluation de la directive qui prévoit de moderniser les mécanismes du système actuel. Le 15 mars a marqué la fin de la période de consultation publique.

La directive établit les règles pour la reconnaissance mutuelle des qualifications des professionnels dans le marché unique. Pour sept professions (médecins, infirmières, dentistes, vétérinaires, pharmaciens, architectes et sages-femmes), la reconnaissance des qualifications est automatique, à condition qu'elles

remplissent les conditions minimales de formation harmonisée par la directive.

### Influence de la crise économique

« Cette approche, en place depuis plus de 25 ans, s'est avérée être très efficace pour les professionnels et les intérêts des patients, des clients et des consommateurs », explique la Fédération vétérinaire européenne.

Les représentants des professions concernées sont conscients que la modernisation de la directive sera indûment influencée par la crise économique actuelle, ce qui aboutira à la production rapide et à grande échelle de diplômés qui seront prématurément présents sur le marché du travail.

Par conséquent, les professions sectorielles demandent à la Commission européenne qu'elle assure le respect continu des principes de qualité de l'éduca-

tion et la formation professionnelles dans la directive 2005/36/CE et continue à limiter la reconnaissance mutuelle automatique des qualifications des personnes qui ont terminé un programme d'études répondant aux conditions minimales stipulées par la directive. **V.D.**

