

ALIMENTS CHIENS

LES AVANTAGES ÉCONOMIQUES DU SEC

Le prix d'un aliment sec se révèle, pour le client, à la fois plus attractif et plus explicite lorsque l'on prend en considération le coût de la ration quotidienne plutôt que celui du produit lui-même. Voici une méthode efficace pour calculer ce ratio, très utile pour argumenter face à un client.

Par Marie-Anne Person

Le *pet food* présente un intérêt économique majeur : dans une animalerie, ce rayon peut fournir à lui seul jusqu'à 45 % du chiffre d'affaires, produit aux deux tiers par les aliments pour chiens. L'évolution positive ou négative du rayon *pet food* chiens a donc

des conséquences immédiates sur l'équilibre financier d'un établissement. On comprend alors pourquoi il regroupe des offres commerciales de plus en plus

attractives. Cependant, les établissements se retrouvent trop souvent dans une situation de concurrence féroce. En effet, il s'agit de recruter une clientèle de moins en moins fidèle... Et bien sûr, en l'attirant vers les marques qui permettent à l'établissement d'augmenter son chiffre d'affaires et sa marge.

Pour ce faire, il existe une méthode comparative des différents produits du marché qui a fait ses preuves. Pour pouvoir l'appliquer, le vendeur doit lui-même être

convaincu que les produits de qualité supérieure présentent une réelle plus-value. Il sera ainsi plus persuasif, et donc plus performant lorsqu'il orientera la clientèle vers ces produits. Par ailleurs, les efforts de recrutement de clientèle doivent être dirigés en priorité vers les propriétaires de chiens qui achètent leurs croquettes dans les gammes éco ou premium des grandes surfaces alimentaires.



La méthode consiste à vérifier l'ordre d'apparition des ingrédients pour faire un rapide comparatif de la qualité des produits. En effet, certains aliments contiennent principalement des céréales, qui apparaîtront alors au premier plan dans la liste des ingrédients, alors que d'autres sont majoritairement composés de viande. Si l'on trouve plus de trois céréales (maïs, blé, riz, gluten et farine de maïs...) dans les cinq premiers ingrédients, l'aliment est de moindre qualité pour un carnivore comme le chien. Une fois la qualité du produit avérée, il reste à calculer le prix de revient à la journée. Pour cela, il suffit de se référer aux rations préconisées par la marque en fonction du poids de l'animal.

Voici les différentes étapes de calcul permettant d'obtenir ce coût, en prenant pour exemple un client possédant un chien de petite taille (environ 6 kg), à qui on proposerait un aliment sec de la gamme super premium :

1. Noter le poids du paquet en grammes

Ex. : sac de 3 kg = 3 000 g

2. Relever ensuite le prix du paquet de croquettes

Ex. : prix de vente = 15,00 €

3. Noter également la quantité quotidienne recommandée en fonction du poids de l'animal. Pour cela, il faut se référer au mode d'emploi du produit, qui propose un tableau avec le poids (ou une fourchette

de poids) du chien d'un côté et la ration conseillée, en grammes, correspondante.

Ex. : pour un petit chien adulte de 6 kg, elle est de 90 g par jour

4. À partir de ces informations, calculer le nombre de rations que contient l'emballage sélectionné

Ex. : avec un chien de 6 kg dont la ration quotidienne est de 90 g, un sac de 3 kg durera :
 $3\,000 : 90 = 33,3$ jours

5. Enfin, calculer le coût de la ration en divisant le prix de vente du sac par le résultat obtenu précédemment, soit 33,3 jours.

Ex. : pour un sac à 15,00 € utilisé dans les conditions ci-dessus, le coût de la ration alimentaire quotidienne est de :
 $15 : 33,3 = 0,45$ € par jour

Ce calcul permet de mettre en évidence le fait qu'un aliment de qualité supérieure pour un petit chien ne coûte que 45 centimes par jour. Avec un tel argument, le vendeur n'aura aucune difficulté à convaincre le client que l'investissement, comparé aux bénéfices sur la santé de son animal, est minime. Voici le type de questions qui peuvent achever de le persuader : « Aujourd'hui, que pouvez-vous obtenir de mieux pour 45 centimes qu'un aliment sain pour votre compagnon ? » ou encore « Qu'est-ce que 30 centimes de plus par jour pour préserver la santé de votre animal ? ».

En effet, grâce au calcul effectué précédemment, il est possible de déterminer que la ration alimentaire d'un petit chien de 6 kg coûtera environ :



- ☛ 0,15 €/jour pour la gamme 1^{er} prix (éco)
- ☛ 0,25 €/jour pour la gamme premium
- ☛ 0,45 €/jour pour la gamme super premium

Cette méthode de calcul est donc un outil très utile pour les vendeurs. Elle permet de mettre en avant aussi bien les gammes premium, qui apparaissent bien souvent comme le « meilleur rapport qualité/prix », que les gammes super premium, qui semblent beaucoup plus abordables si l'on se réfère au prix de revient à la journée.

La démonstration est faite. Il ne reste plus qu'à mettre cet argumentaire en pratique pour conseiller les meilleurs produits aux clients. Le « préalable » indispensable, comme dans toute démarche commerciale, reste la présence de vendeurs dans le magasin pour les accueillir et les conseiller ! Car si personne n'est présent pour les orienter, ceux-ci

Un aliment sec de qualité supérieure ne coûte que 0,45 euro par jour, un investissement minime comparé aux bénéfices sur la santé de l'animal.

se dirigeront systématiquement soit vers la gamme économique, soit vers les marques les plus populaires. Or, dans les deux cas, la marge du magasin sera faible.

Le rôle des vendeurs est donc essentiel : ils se doivent à la fois de conseiller à leurs clients des aliments adaptés à leur animal et d'assurer les meilleures marges possible à l'établissement ! ■