

Les clefs de la veille concurrentielle

Webinaire

4 novembre 2020

LE CLUB DU PRICING
FRANÇAIS



Certains d'entre vous n'ont pas la chance d'avoir directement accès aux prix de leurs concurrents : voici 3 pistes pour contourner le problème



1

Centraliser les devis concurrents récupérés sur le terrain, au moins pour les Key Value Items

- Factuel
- Difficile à obtenir
- Beaucoup de saisie manuelle
- Risque de remontée de prix non représentatifs



2

Conduire des entretiens trimestriels avec fournisseurs, revendeurs et forces de ventes

- Permet d'obtenir des indicateurs et des tendances
- Imprécis et peu granulaire
- Chronophage



3

Mettre en place un indicateur d'intensité concurrentielle par point de vente et par famille de produits

- Indicateur exhaustif sur l'ensemble du catalogue
- Investissement en temps sur la mise en place important : mise à jour plus rapide
- Imprécis sur le positionnement prix
- Travail par famille de produits et non par référence



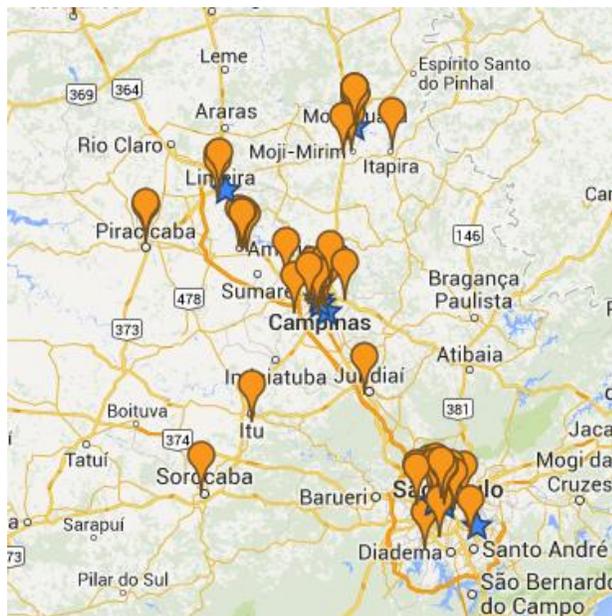
Comment quantifier l'intensité concurrentielle ?

Identifier et localiser
des concurrents pour
chaque point de vente

Identifier les familles de
produits proposées par
les concurrents

Appliquer des
pondérations pour
gagner en précision

★ Vos points de ventes (24)
📍 Ceux de vos concurrents (202)



Tous les concurrents ne proposent pas nécessairement la même gamme de produits que nous :

Banner Name	Eletrotécnica EMEL	Energy	Epro
Sectors/Specialization			
Products / Solutions			
Conduits and Cables	1	1	1
Electric installation equipment	1	1	1
Tooling	1		
PPE			
Ball bearing			
Automation	1		1
Diverse			
Security			
Tapes and motor oil			
Mechanics			
Control Panel	1	1	
Mechanical Belt			
Lighting	1	1	1
Telecom	1	1	

Pondération de chaque concurrent en fonction de :

- La **taille du point de vente** ou la part de marché estimée
- La **distance** par rapport à nos points de ventes
- La proximité de leur **proposition de valeur** par rapport à la nôtre
- Leur **image prix**



Le résultat permet une meilleure application locale de la politique tarifaire, qui tient compte de la concurrence

Nos points de ventes	Nombre de points de ventes concurrents	Intensité concurrentielle
Etretat	29	100
Les Authieux-Ratiéville	20	87
Varengueville-sur-Mer	14	74
Clères	21	68
Dieppe	18	64
...

Zoom sur Dieppe : familles de produits	Intensité concurrentielle
Eclairage	68
Câbles	90
Fixation de câblage	23
Outillage	9
Génie climatique	22
...	...

Utilisation dans la politique tarifaire

- Pour les forces de ventes : ajuster le curseur dans leur corridor de prix
- Pour le pricing en central :
 - Préciser les recommandations tarifaires
 - Challenger les forces de ventes dans les prix pratiqués

