

UNA VITA A FIANCO DEGLI ANIMALI

La francese Virbac ha un obiettivo ben preciso: la salute e il benessere degli amici a quattro zampe. Un impegno di quarantadue anni che vuole consolidarsi anche in Italia

DI PAOLA CIMETTI

Era il 1968 quando Pierre Richard Dick, medico veterinario che collaborava con l'Istituto Pasteur, decise di fondare un'azienda dedicata alla cura degli animali da compagnia. Così nasce Virbac, presente in Italia dal 1985 come filiale commerciale, una realtà lungimirante che nel tempo ha consolidato la propria leadership nel mondo, e che oggi vanta un fatturato di 467 milioni di euro, 27 filiali e una diffusione in più di cento Paesi. Il listino comprende vaccini, farmaci biologici - è suo il primo interferone per cani e gatti in Europa - anestetici, antibiotici, molecole studiate appositamente rispettando la fisiologia particolare di ogni "paziente", nonché prodotti di libera vendita per l'igiene e il benessere. Virbac mette nella ricerca e nella produzione dei farmaci di libera vendita la stessa serietà e attenzione di quella che utilizza per i farmaci più sofisticati, con una garanzia: l'eccellenza formulativa.

«Il nostro obiettivo è sempre stato quello di rispondere alle esigenze di un mercato particolare», afferma Sophie Cantegrel Favini, amministratore delegato Virbac Italia. «Il nostro primo interlocutore è il veterinario, sicuramente. Ma qui in Italia, visto il ruolo di primo piano che svolge la farmacia, riteniamo che sia essenziale sviluppare una rete che la coinvolga. Ed è bene che il farmacista sappia a chi si sta affidando. Virbac è la prima azienda nel panorama mondiale a occuparsi solo di prodotti veterinari, questa è sempre stata la nostra missione: capire di che cosa il mercato ha bisogno per soddisfarne le richieste con prodotti mirati, caratterizzati da facilità di utilizzo per il proprietario e appetibili per l'animale. Ultimamente stiamo indirizzando la ricerca e la produzione anche verso farmaci di nicchia, nel campo della riproduzione e del trattamento della leishmaniosi, diffusa in pochi Paesi». In Italia, quello che ruota attorno alla cura degli animali è un mercato che non sfrutta le proprie potenzialità. «In Francia», continua Favini, «tutto ciò che compete la salute animale viene venduto dal veterinario. Malgrado questo, ogni farmacia possiede uno scaffa-

le dedicato alla veterinaria. In Italia non succede, nonostante la farmacia sia il canale preferenziale di vendita di questi farmaci. Al di fuori dei petshop, che continuano a riscuotere grande successo per i prodotti di libera vendita, e delle farmacie dedicate, le altre non sfruttano il potenziale di questo mercato, in netta espansione. La priorità, attualmente, è di sviluppare la nostra presenza in farmacia, che ha un ruolo primario nei farmaci da prescrizione».

«Dopo un attento studio del mercato italiano», interviene Angelo Giorgetti, responsabile *business unit* animali da affezione, «siamo pronti a proporci come partners ideali per la farmacia. Il nostro obiettivo è quello di reintegrare il farmacista nella sua specifica competenza di propositore attivo del prodotto. Oltre a rendere omaggio alla sua professionalità, l'attenzione verso questo segmento può essere una valida risorsa in termini economici, aiuterebbe a fidelizzare la clientela e a coinvolgere nell'acquisto fasce ancora escluse. Ci sono dodici milioni di potenziali clienti animali», continua, «sottovalutati da tutta la filiera. Il farmacista deve riappropriarsi del suo ruolo educativo essenziale anche in quest'ambito, il momento è maturo perché ciò avvenga. La nostra azienda è di profilo elevato e vuole legarsi a professionisti dal calibro simile: riteniamo il farmacista una figura di primaria importanza».

«Stiamo lanciando ora un antiparassitario a base di fipronil, in formulazione spot-on e spray, a un prezzo più conveniente della concorrenza, che detiene il primo posto nel mercato mondiale. Sarà un test importante per verificare l'interesse del farmacista», dichiara Favini, «speriamo di iniziare a instaurare un dialogo di intesa. C'è terreno su cui lavorare: offriamo al farmacista supporto in tutti gli ambiti. Il nostro listino comprende prodotti per l'igiene dell'animale a 360 gradi e integratori che sono sì di libera vendita ma necessitano di un consiglio professionale. Siamo aperti alla sfida e auspichiamo che il farmacista sia al nostro fianco nel processo educativo rivolto ai proprietari di animali da compagnia, che reclamano cure adeguate alle loro esigenze».

