



# Mieux vaut être « mixte » et associé que « canin » et seul

Travailleur, « mixte », exerçant en association et âgé de plus de 40 ans, c'est le profil du vétérinaire gagnant bien sa vie. Notre enquête sur le thème inédit « *Le vétérinaire et l'argent* » a permis de mieux cerner l'état d'esprit et la situation matérielle des confrères praticiens.

L'enquête annuelle de la *Dépêche Vétérinaire*, lancée fin avril en collaboration avec le SNVEL sur le thème inédit « *Le vétérinaire et l'argent* », confirme les facteurs de précarité déjà identifiés l'année dernière avec notre précédente étude sur l'entreprise libérale (DV n° 898) : les revenus nets annuels inférieurs à la moyenne sont davantage enregistrés chez les confrères exerçant seuls, les « canins » et les jeunes (moins de 40 ans).

L'analyse des réponses de cette enquête question par question montre tout d'abord qu'une très large majorité des vétérinaires n'a pas choisi son métier parce qu'il était réputé lucratif (schéma n° 1). En effet, 43 % des confrères praticiens déclarent que cette perspective de revenus confortables n'a « pas du tout » joué dans leur choix. 34 % conçoit que ce facteur a joué « un peu » et seulement 23 % « beaucoup ».

Cet état d'esprit est en passe de changer. Les 25-40 ans, en effet, se démarquent de leurs aînés sur ce point (sont-ils plus sincères ?) : l'aspect financier n'a « pas du tout » joué pour seulement 25 % d'entre eux et joué « beaucoup » pour 42 %, proportions inversées par rapport à la population totale.

### Dépêchez-vous DE LIRE...

#### L'acte vétérinaire défini au niveau européen

Les travaux de l'Union européenne des vétérinaires praticiens sur la définition de l'acte vétérinaire ont abouti. Le Français Christophe Buhot a été reconduit à la tête de cette instance, **Page 4.**

#### Sept députés vétérinaires à l'Assemblée nationale

L'ensemble des députés vétérinaires sortants a été réélu à l'exception de Michel Roumégoux tandis que Jacques Lamblin fait son entrée pour la première fois à l'Assemblée nationale, **Page 6.**

#### Impliquer tous les acteurs de la structure vétérinaire

Le métier de vétérinaire reste un métier de services qui doit impliquer tous les intervenants de la structure – praticien et ASV – au service du client. Ce dernier doit être associé aux réflexions sur les améliorations à apporter, **Page 8.**

#### Réduction de cotisations sociales

A compter du 1<sup>er</sup> juillet, entreront en vigueur les réductions de cotisations patronales de Sécurité sociale pour les entreprises de moins de 20 salariés, **Page 10.**

#### Actualités en urgence et soins intensifs,

Pages 12 et 13.

#### Médecine féline : rappeler l'importance de l'hygiène

Certains principes d'hygiène dans les collectivités félines méritent d'être rappelés pour être appliqués, y compris dans les structures vétérinaires, **Pages 14 et 16.**

#### Agenda, Formations

Page 17.

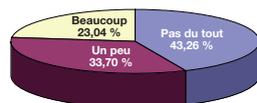
#### Petites annonces,

Pages 18 et 19.

### L'ARGENT, C'EST IMPORTANT

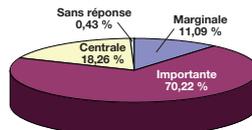
Les réponses à la question suivante - « *L'argent est-il pour vous une préoccupation centrale, importante ou marginale ?* » - semblent confirmer cette différence d'approche, même si l'interprétation est plus délicate : les 25-40 ans sont-ils plus préoccupés par l'argent parce que leurs revenus sont plus faibles ou parce qu'ils y sont foncièrement plus attachés ? En effet, tandis que l'argent est une préoccupation « centrale » pour seulement 18 % des répondants et « importante » pour 70 % d'entre eux (« marginale » pour 11 %), elle est « centrale » pour 40 % des 25-40 ans, « importante » ou « marginale » respectivement pour 51 % et 9 % d'entre eux (schéma n° 2).

SCHÉMA N° 1 : LORSQUE VOUS AVEZ CHOISI LE MÉTIER DE VÉTÉRINAIRE PRATICIEN, LA PERSPECTIVE D'ENTRER EN REVENUS RÉPUTÉS CONFORTABLES A-T-ELLE JOUÉ ?



43 % des confrères praticiens déclarent que la perspective de revenus confortables n'a « pas du tout » joué dans le choix de leur métier.

SCHÉMA N° 2 : L'ARGENT EST-IL POUR VOUS UNE PRÉOCCUPATION ?



L'argent est une préoccupation « centrale » pour seulement 18 % des répondants.

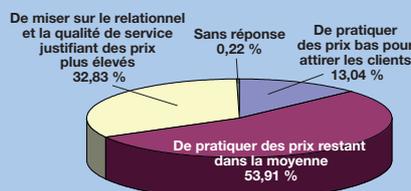
### La stratégie des prix bas n'est pas payante !

Les réponses à la question portant sur la stratégie adoptée en matière de « tarifs/prix » montrent que 54 % des répondants pratiquent des prix « dans la moyenne », 13 % des « prix bas » et 33 % des « prix élevés » justifiés par une qualité relationnelle et de services. Le recours à une stratégie de « prix bas pour attirer les clients » décroît nettement avec l'âge : on la rencontre chez 34 % des 25-40 ans et chez 1,3 % des plus de 50 ans. Cette pratique est aussi l'apanage des confrères exerçant seuls (29 %) et recourt contre 2 % au plus de ceux exerçant en association) et des « canins » (20 % contre 0,7 % des « mixtes » et 0 % des « ruraux » !).

Cette stratégie ne semble pas nourrir son vétérinaire : elle est très marginale chez les confrères déclarant un revenu net annuel dans la moyenne ou supérieure à celle-ci et ne se rencontre principalement que chez certains confrères dont le revenu est inférieur à la moyenne.

M.J.

SCHÉMA N° 6 : VOTRE STRATÉGIE EN MATIÈRE DE TARIFS/PRIX SERAIT PLUTÔT :



(suite page 2) ▶

Michel JEANNEY

SCHÉMA N° 3 : VOTRE RÉMUNÉRATION VOUS PARAÎT-ELLE CORRESPONDRE À CE QUE VOUS MÉRITIEZ ?



Les réponses sont nettement partagées et les répondants se répartissent par tiers.

SCHÉMA N° 4 : POUR VOUS, RÉUSSIR SA VIE, C'EST :



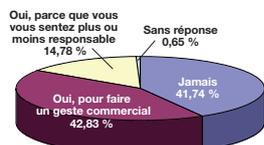
Les confrères plébiscitent la réponse « le métier et le reste » (80 %).

## Mieux vaut être « mixte » et associé que « canin » et seul

► (suite de la page Une)

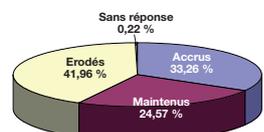
Paradoxalement, les jeunes confrères semblent se satisfaire de leurs revenus, pourtant inférieurs à la moyenne, peut-être parce qu'ils espèrent qu'ils progresseront. En effet, ils sont 52 % à considérer que leur rémunération correspond « tout à fait » à ce qu'ils méritent ! Les réponses de l'ensemble des répondants (« Votre rémunération vous paraît-elle correspondre à ce que vous méritez ? ») sont nettement plus partagées : ils se répartissent par tiers entre « oui, tout à fait », « non, pas du tout » et « plus ou moins », la plus forte proportion de « non, pas du tout » étant enregistrée chez les 40-50 ans, s'affichant ainsi comme les moins satisfaits (schéma n° 3).

**SCHEMA N° 5 : SI UN ANIMAL MEURT, MINOREZ-VOUS LA FACTURE ?**



Sur la pratique ou non d'une réduction de tarif lorsqu'un animal meurt, les réponses sont très partagées entre ceux n'en pratiquant « jamais » (42 %) et ceux déclarant faire un « geste commercial » (43 %). Ces derniers sont plus nombreux chez les mixtes et les ruraux, dénotant une approche plus économique dans leur relation avec le client.

**SCHEMA N° 7 : DEPUIS QUE VOUS EXERCEZ, CONSIDEREZ-VOUS QUE VOS REVENUS NETS EN EUROS CONSTANTS SE SONT :**



Une forte proportion de confrères (42 %) ont le sentiment que leurs revenus se sont érodés en euros constants depuis qu'ils exercent, tandis que 25 % et 33 % estiment qu'ils se sont respectivement « maintenus » ou « accrus ». Ce ressenti négatif est plus marqué chez les 40-50 ans (48 %) et les plus de 50 ans (59 %) que chez les 25-40 ans (20 %).

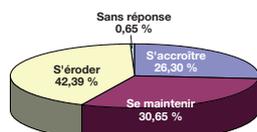
42 % des confrères de notre échantillon exercent seuls (schéma n° 11). Ce mode d'exercice est majoritaire chez les « canins » (54 % sont seuls), moins fréquent chez les « mixtes » (20 %) et les « ruraux » (29 %), majoritaire chez les 40-50 ans (53 %), moins répandu chez les 25-40 ans (42 %) et surtout les plus de 50 ans (33 %), catégorie la plus « sociale ».

**PLUS ON EST ÂGÉ, PLUS ON TRAVAILLE**

Les réponses sur le nombre annuel de jours travaillés (gardes incluses) se répartissent par tiers entre « moins de 240 jours », « entre 240 et 280 jours » et « plus de 280 jours » (schéma n° 13).

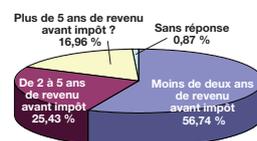
Plus on est âgé, plus on travaille : une majorité des 25-40 ans déclarent moins de 240 jours (sans que l'on sache si c'est subi ou voulu), contre 25 % des 40-50 ans et 23 % des plus de 50 ans (qui sont 46 % à travailler

**SCHEMA N° 8 : CONSIDEREZ-VOUS QUE, DANS LES DIX ANS QUI VIENNENT, VOS REVENUS NETS EN EUROS VONT :**



Pour l'avenir, les praticiens sont assez pessimistes : 42 % estiment que leurs revenus nets vont s'écrouler dans les dix ans à venir, une proportion qui augmente avec l'âge pour atteindre 62 % chez les plus de 50 ans.

**SCHEMA N° 9 : VOTRE ENDETTEMENT CUMULÉ (PERSONNEL ET PROFESSIONNEL) REPRESENTE-T-IL :**



Les libéraux vétérinaires sont globalement peu endettés, une nette majorité (57 %) déclarant un endettement cumulé (personnel et professionnel) représentant moins de deux ans de revenu avant impôt. Ils sont aussi très nombreux à se constituer un patrimoine extraprofessionnel, puisque pour 67 % d'entre eux le patrimoine professionnel net d'emprunt représente moins d'un tiers de leur patrimoine global net d'emprunt.

plus de 280 jours !). Les canins sont également les moins travailleurs : 30 % travaillent plus de 280 jours contre 46 % des mixtes et 62 % des ruraux !

52 % des confrères de notre échantillon déclarent un revenu net annuel inférieur à la moyenne (56 721 €), 19 % dans la moyenne et 30 % supérieur à la moyenne (schéma n° 12).

**TRAVAILLER PLUS POUR GAGNER PLUS**

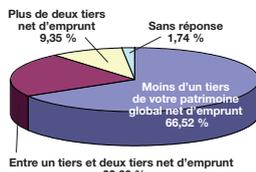
La proportion de revenus inférieurs à la moyenne diminue avec l'âge (76 % des 25-40 ans, contre 44 % des 40-50 ans et 36 % des plus de 50 ans), est plus marquée chez les canins (62 %, contre 48 % des ruraux et 31 % seulement des mixtes) et les confrères exerçant seuls (69 % contre 40 % de ceux en association comptant 1 à 3 associés et 18 % de ceux exerçant dans des associations de plus de 3 associés).

Les données recueillies permettent de dresser un profil type du vétérinaire à revenu faible ou élevé (lire les encadrés). La justice sociale chez les vétérinaires est sauve : les plus hauts revenus sont le plus souvent déclarés par ceux consacrant plus de temps à leur activité professionnelle.

Michel JEANNEY

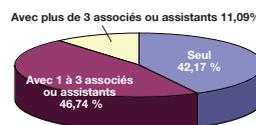
L'intégralité des résultats est disponible sur le site Internet du SNVEL : [www.snvel.fr](http://www.snvel.fr)

**SCHEMA N° 10 : VOTRE PATRIMOINE PROFESSIONNEL NET D'EMPRUNT\* REPRESENTE-T-IL : ('VALEUR D'ACHAT MOINS SOMME EMPRUNTEE EN COURS DE REMBOURSEMENT)**



Les libéraux vétérinaires sont globalement peu endettés, une nette majorité (57 %) déclarant un endettement cumulé (personnel et professionnel) représentant moins de deux ans de revenu avant impôt. Ils sont aussi très nombreux à se constituer un patrimoine extraprofessionnel, puisque pour 67 % d'entre eux le patrimoine professionnel net d'emprunt représente moins d'un tiers de leur patrimoine global net d'emprunt.

**SCHEMA N° 11 : VOUS EXERCEZ :**



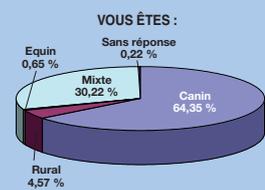
42 % des confrères de notre échantillon exercent seuls.

### Près de 470 réponses

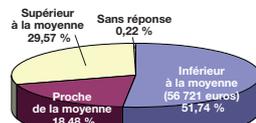
L'enquête « Le vétérinaire et l'argent » a reposé sur un questionnaire envoyé à toutes les structures vétérinaires via la *Dépêche Vétérinaire* et accessibles aussi sur les sites Internet du journal et du SNVEL. Il a mixé questions subjectives et objectives.

Au total 467 questionnaires remplis ont été collectés dont 236 reçus par courrier. Les canins (64 %) sont sur-représentés dans notre échantillon.

M.J.



**SCHEMA N° 12 : VOTRE REVENU NET ANNUEL EST :**



52 % des confrères de notre échantillon déclarent un revenu net annuel inférieur à la moyenne.

**SCHEMA N° 13 : VOUS CONSACREZ ANNUELLEMENT A VOTRE ACTIVITE PROFESSIONNELLE (GARDES INCLUSES) :**



Les réponses sur le nombre annuel de jours travaillés (gardes incluses) se répartissent par tiers entre « moins de 240 jours », « entre 240 et 280 jours » et « plus de 280 jours ».

### Profil du vétérinaire à revenu inférieur à la moyenne

Le vétérinaire déclarant un revenu annuel net inférieur à la moyenne :

- est plutôt « canin » (77 % des répondants de cette catégorie sont « canins ») et jeune (48 %),
  - exerce plutôt seul (56 %), travaille plutôt moins (44 % moins de 240 jours),
  - a plus tendance à pratiquer des prix bas (23 %), ne recourt pas à la stratégie des tarifs plus élevés (seulement 13 % y recourent) et ne fait jamais de geste commercial lorsqu'un animal meurt (47 %),
  - pense que sa rémunération ne correspond pas du tout à ce qu'il mérite (42 %), que son revenu net annuel s'est érodé en euros constants depuis qu'il exerce (46 %) et qu'il pourrait s'accroître dans les dix ans s'il est jeune ou diminuer s'il a plus de 40 ans.
- L'argent est pour lui une préoccupation « importante » (63 %).

M.J.

### Profil du vétérinaire à revenu supérieur à la moyenne

Le vétérinaire déclarant un revenu annuel net supérieur à la moyenne :

- est plutôt mixte (48 % des répondants de cette catégorie sont mixtes), a plus de 50 ans (45 %) ou entre 40 et 50 ans (38 %),
  - exerce en association (74 %), travaille beaucoup (46 % plus de 280 jours par an),
  - pratique des prix dans la moyenne (57 %) ou plus élevés (43 %), fait un geste commercial lorsque l'animal meurt (54 %),
  - pense que sa rémunération correspond tout à fait (39 %) ou plus ou moins (46 %) à ce qu'il mérite, que son revenu net annuel s'est accru (39 %) ou maintenu (32 %) en euros constants depuis qu'il exerce, et qu'il pourrait se maintenir (41 %) ou s'écrouler (42 %) dans les dix ans à venir.
- L'argent est pour lui une préoccupation « importante » (76 %).

M.J.

### VIE SYNDICALE

## Pyrénées orientales : succès inédit d'une réunion syndicale

Trente-neuf vétérinaires catalans et un audois sur un effectif d'environ 90 vétérinaires sanitaires ont participé à la soirée organisée, le 29 mai, à Perpignan, par le Syndicat des vétérinaires d'exercice libéral des Pyrénées orientales (SDVEL 66), dans un département où une telle rencontre n'avait pas été organisée depuis une dizaine d'années et où la chose syndicale semblait ensevelie depuis longtemps et pour longtemps.

Ce succès est le fruit d'un programme attractif\* et d'initiatives qui ont précédé la réunion : création d'un syndicat professionnel (rédaction de statuts, AGE, élection d'un

bureau, dépôt des statuts...), mise à jour du fichier des vétérinaires locaux, réunion décentralisée dans un département syndicalement sinistré, organisation localement d'une rencontre conviviale...

Le SDVEL 66 propose de partager son expérience avec d'autres départements souhaitant remobiliser les confrères.

M.J.

\* Prise en charge des animaux des personnes sans ressource, gestion des animaux errants, relations avec les communes et les APA (Guy Deldem (VPT) : travaux de Valovet et actualité syndicale (Pierre Buisson) ; valorisation du patrimoine professionnel (Dominique Favre du groupe Interfirmo) ; invité : Jacques Barbas, nouveau DSV des Pyrénées orientales.