



## tableau de bord du vétérinaire chef d'entreprise

### Indices et repères économiques

- **Evolution de l'activité canine** (source : Panelvet) :

- mensuelle (septembre 2013 par rapport à septembre 2012) : + 2,1 % du chiffre d'affaires par vétérinaire équivalent plein temps,
- sur un an (octobre 2012-septembre 2013) : + 1,8 % du chiffre d'affaires par vétérinaire équivalent plein temps.

- **Evolution de l'activité Productions animales** (source : Panelvet) :

- mensuelle (septembre 2013 par rapport à septembre 2012) : - 5,6 % du chiffre d'affaires par vétérinaire équivalent plein temps,
- sur un an (octobre 2012-septembre 2013) : - 1,5 % du chiffre d'affaires par vétérinaire équivalent plein temps.

- **Evolution du marché des produits de santé animale\*** (source : AIEMV) :

- trimestrielle : - 0,08 % au 2<sup>e</sup> trimestre 2013 par rapport au 2<sup>e</sup> trimestre 2012 (évolution hors petfood), + 7,43 % pour le petfood seul,
- sur un an : + 4,13 % en 2012 par rapport à 2011 (marché total), après + 6,39 % en 2011 par rapport à 2010.

- **Inflation** (ensemble des ménages hors tabac, source : Insee) : - 0,2 % en septembre 2013 ; + 0,7 % sur les douze derniers mois (octobre 2012 à septembre 2013).

- **Valeur de l'AMO et de l'AMV\*\*** : AMO (valeur de référence qui peut être utile à l'évaluation des honoraires) = 13,99 pour 2013, AMV = 13,85 euros hors taxe pour 2013 (valeur utilisée par l'Etat pour la rémunération des vétérinaires mandatés).

### Emploi salarié

- **Valeur du point pour la rémunération du personnel auxiliaire et vétérinaire** : 14,25 euros depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2013 (grilles des salaires disponibles sur le site [www.snvel.fr](http://www.snvel.fr)).

- **Valeur du Smic** : 9,43 euros/h ou 1 430,22 euros/mois depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2013. ■

**Ce tableau de bord est publié dans chaque première édition du mois.**

\* Ventes de produits commercialisés par les ayants droit adhérents de l'Association interprofessionnelle d'étude du médicament vétérinaire (AIEMV) : médicaments vétérinaires (produits soumis à AMM) mais aussi produits de santé animale hors AMM (produits d'hygiène, petfood, parapharmacie...).

\*\* AMO : acte médical ordinal (fixé par l'Ordre des vétérinaires) ; AMV : acte médical vétérinaire (fixé par l'Etat).

# Le chiffre du mois : le taux de marge brute, un ratio intéressant



Avec un chiffre d'affaires par vétérinaire libéral d'environ 220-260 K€ HT (animaux de compagnie) ou 300-350 K€ HT (mixte ou rurale), il ressort un revenu net (avant impôt) d'environ 25 à 27 % du CA.

Le vétérinaire doit donc développer un volume d'activités important (recettes, salariés, stocks, investissements, locaux, équipements...) pour en tirer un revenu, honnête certes, mais plutôt en bas de l'échelle des professions de santé.

Voici quelques données générales bien connues :

- la part des achats en rurale (35 à 40 % du CA) est plus importante qu'en canine (25 à 30 %),
- la part des salaires en canine (15-20 % : ratio d'un à deux auxiliaires par vétérinaire) est plus importante qu'en rurale (10-15 % : ratio inférieur à une auxiliaire par vétérinaire),
- la part des loyers est plus élevée en canine (5 à 7 %) qu'en rurale (1 à 3 %).

Avec un outil tel que Vetstim (site Internet de Vétos Entraide), il est plus facile de comprendre sa 2035 et son bilan, d'arbitrer des choix de gestion ou encore de connaître l'impact d'un changement de tarif.

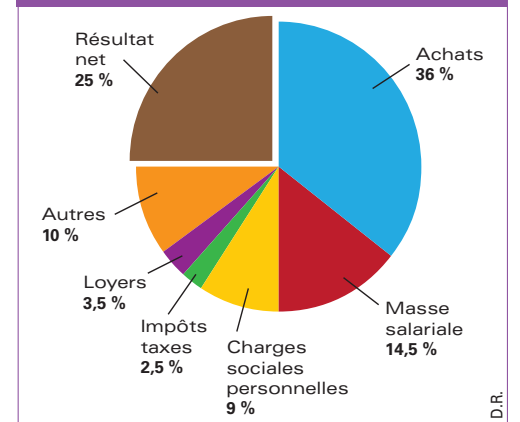
Comment ? En partant d'un ratio simple : le taux de marge brute (CA - achats)/CA. La marge brute varie suivant les activités : 70 à 80 % en canine ; 60 à 70 % en mixte et 55 à 65 % en rurale.

De combien augmenter son CA pour viser quel revenu ? Il suffit de connaître son taux de marge de brute, son revenu actuel et son nombre de jours d'ouverture. A partir d'une calculatrice de type tableur Excel et d'un tutoriel, chacun peut regarder ses chiffres et faire des simulations.

N'oublions pas évidemment que piloter des ratios n'est pas un objectif en soi : les euros nous font vivre, pas les... pourcentages ! ■

Source : Vétos Entraide, associations de gestion agréées (Agaps, Arapl et Unasa ; revenus 2009 à 2011) et PanelVet.

Répartition du chiffre d'affaires (HT) de 250 structures vétérinaires mixtes exerçant en société (SCP ou SEP ; hors SEL)



# Appliquez les évolutions réglementaires dès leur entrée en vigueur avec Vétocom

## GESTION

Vétocom a réalisé des travaux pour faciliter le travail de l'équipe du cabinet vétérinaire, qui doit être prête pour le changement de TVA au 1<sup>er</sup> janvier 2014 et le passage au virement SEPA au 1<sup>er</sup> février 2014.

L'équipe doit en effet pouvoir modifier automatiquement tous les fichiers, produits, actes..., réaliser les éditions avec les nouveaux taux de TVA, gérer les deux périodes de TVA et modifier la déclaration de TVA.

Vétocom rappelle qu'au 1<sup>er</sup> février, le nouveau format de virement bancaire européen

remplacera le virement national et précise les informations clés pour que les vétérinaires réussissent la migration SEPA :

- contacter sa banque pour obtenir l'ICS (identifiant créancier Sepa) et signer une nouvelle convention d'émission de prélèvements ; l'ICS remplacera le NNE ;

### Convertir les données bancaires

- convertir les coordonnées bancaires RIB des clients débiteurs en BIC et IBAN (possible dès aujourd'hui dans Vétocom V7 ND) ;

**«Le cabinet vétérinaire doit être prêt pour le changement de TVA et le passage au virement SEPA en 2014.»**

- attribuer une RUM (référence unique de mandat) par contrat client et faire signer un mandat SEPA aux nouveaux clients (remplace l'autorisation de prélèvement) ;

- informer ces clients au plus tard 14 jours ouvrés avant leur premier prélèvement SEPA ; un modèle de lettre sera proposé dans le logiciel Vétocom V7 ND.

Vétocom va créer un espace « TVA et SEPA » sur son site Internet [www.vetocom.fr](http://www.vetocom.fr). Avec votre contrat de maintenance, le passage en V7 est gratuit et disponible sur demande par courriel ([contact@vetocom.fr](mailto:contact@vetocom.fr)). **V.D.**