tableau de bord du vétérinaire chef d'entreprise

Indices et repères économiques

- Évolution de l'activité canine (source : Panelvet) :

• mensuelle (février 2016 par rapport à février 2015) : + 11,1 % du chiffre d'affaires par vétérinaire équivalent plein temps,

• sur un an (mars 2015 - février 2016) : + 3,3 % du chiffre d'affaires par vétérinaire équivalent plein temps.

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

• trimestrielle : **- 10,30 %** au 4e trimestre 2015 par rapport au même trimestre 2014 (petfood compris) et + 3,68 % pour le petfood seul ; cette évolution était de **- 9,25 %** au 3e trimestre 2015 (+ 3,67 % pour le petfood seul), de **- 5,01 %** au 2e trimestre 2015 (+ 2,83 % pour le petfood seul) et de **- 2,75 %** au 1er trimestre 2015 (+ 2,25 % pour le petfood seul) ;

• sur un an : **- 6,95 % e**n 2015 par rapport à 2014 (= marché total ; pour le marché hors petfood : **- 8,51 %** ; pour le petfood seul : + 3,09 %) ; après + 6,98 % en 2014 par rapport à 2013, + 1,16 % en 2013 par rapport à 2012, + 4,13 % en 2012 par rapport à 2011 et + 6,39 % en 2011 par rapport à 2010.

- Inflation (ensemble des ménages hors tabac, source : Insee) : + 0,3 % en février 2016 ; **- 0,2 %** sur les douze derniers mois (les prix ont donc baissé) (mars 2015 à février 2016).

- Valeur de l'AMV :** le montant de l'AMV (valeur utilisée par l'État pour la rémunération des vétérinaires mandatés) pour 2016 est, pour le moment, inchangé depuis 2013, soit 13,85 euros hors taxe.

- **Indice ordinal :** 14,15 pour 2016, contre 14,14 en 2015 (soit une augmentation de 0,07 %) ; son évolution est fonction de l'indice des prix à la consommation (ensemble des ménages hors tabac, base 100 en 1998, entre août et août) ; il sert à déterminer le montant de la cotisation ordinale.

Emploi salarié

- Valeur du point pour la rémunération du personnel auxiliaire et vétérinaire : 14,65 euros au 1er janvier 2016 (au lieu de 14,55 euros en 2015, soit une augmentation de 0,69 %) (grilles des salaires disponibles sur le site www.snvel.fr).

- Valeur du Smic : 9,67 euros/h ou 1 466,62 euros/mois au 1er janvier 2016 (au lieu de 9,61 euros/h ou 1 457,52 euros/mois en 2015, soit une revalorisation de 0,6 %, sans impact sur les grilles conventionnelles vétérinaires dont les valeurs sont toutes supérieures au Smic). ■

Ce tableau de bord est publié au début de chaque 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...).

** AMV : acte médical vétérinaire (fixé par l'État).

Le chiffre du mois : 39, 59 ou 80 €* la vaccination chat TCLR ou le *low cost* vétérinaire à plusieurs vitesses

VALOVET

Face aux évolutions comme la mise en place des offres *low cost*, chaque vétérinaire doit être amené à réfléchir à son positionnement et à le mettre en avant pour conserver ou capter un segment de clientèle.

Sur la forme, la récente actualité médiatique du vétérinaire *low cost* amène plusieurs remarques :

- les réseaux qui font du prix leur message d'appel ne parlent pas tous de la même chose (de 39 à 80 euros la vaccination chat TCLR) ;

- certains vétérinaires constatent que leurs tarifs n'ont rien à envier à ceux de ces cabinets qui s'affichent « à prix accessibles » ou « à prix modérés » ;

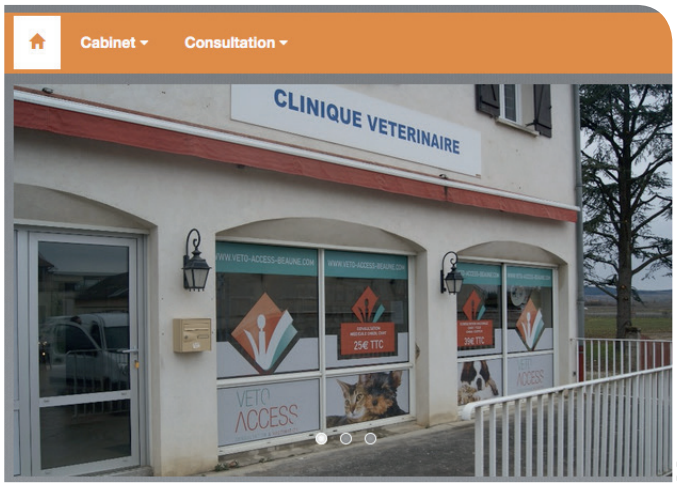
- le modèle économique VetoAccess inclut des « cliniques référentes » qui, elles, n'affichent aucun prix sur leur site Internet.

Peu importe, ce qui intéresse Valovet, ce sont les questions de fond.

La médecine (vétérinaire et humaine) évolue vers la standardisation dans la prise en charge.

A long terme, le rôle de diagnostic de première intention va être dévolu à des machines biologiques et le médecin/vétérinaire généraliste ne sera plus là que pour expliquer et soutenir psychologiquement, sauf quelques experts ou chirurgiens.

Par ailleurs, la réglementation européenne, Internet et le Code de déontologie vétérinaire font tendre vers la concurrence pure et parfaite (transparence de l'information, facilité de changement de vétérinaire, homogénéité des structures...).



D.R.

▲ *Ceux qui font bouger les lignes sont plus à écouter qu'à surveiller.*

On peut le déplorer ou l'analyser et l'accompagner. Ceux qui font bouger les lignes sont plus à écouter qu'à surveiller. Le rôle de Valovet est de donner les bonnes clés aux vétérinaires pour qu'ils s'adaptent à ces nouvelles relations.

Deux solutions

Deux solutions se présentent face à cette nouvelle donne. La première est la stratégie par les prix avec, d'une part, la baisse des prix qui est une forme d'involution et, d'autre part, la mise en place de solutions de financement (l'assurance, les plans de prévention par abonnement...) qui est une forme plus judicieuse d'accompagnement du client.

La seconde solution est la mise en valeur de ce qui compte pour 70 % des clients des vétérinaires (Grande enquête SNVEL*/Bayer), à savoir la relation de proximité et la compétence.

En dehors de ces annonces médiatiques sur les nouveaux vétérinaires *low cost*, il y a de vrais signes positifs en ce moment avec toutes les émissions télévisées qui donnent au public une bonne image de qualité de la prestation.

A l'échelon individuel, chaque vétérinaire doit être amené à réfléchir à son positionnement dans ce nouveau monde - *low cost*, proximité, haute technicité... - et à le mettre en avant pour conserver ou capter un segment de clientèle.

Si son offre est trop floue, les clients iront vers celui qui aura le mieux revendiqué qu'il répond à leurs besoins.

Il a également beaucoup été expliqué qu'il fallait fournir une facture détaillée. C'est évidemment incontournable mais si, aujourd'hui, on en arrive à expliquer la facture, c'est déjà trop tard : c'est que l'on n'a pas su trouver la motivation du client à accepter l'acte par la valeur qu'il contient.

En revanche, le positionnement élevé sur les prix est difficile à justifier pour un médicament ou un produit quand celui-ci est affiché beaucoup moins cher sur Internet et, dans une moindre mesure, pour les vaccins et opérations de convenance quand la banalité perçue de ces actes rend un écart de prix non justifié au regard des clients, qui préfèrent faire 40 km vers une structure *low prices*. ■

* Vetoaccess Beaune : TCLR/CHPPILR 39 euros. Vetoaccess Troyes : CHPPIR 49 euros, TCLR 59 euros. SimplyVet Cannes et Nice : TCLR 80 euros.

** SNVEL : Syndicat national des vétérinaires d'exercice liberal.