

VÉTÉRIINAIRE

Êtes-vous fait pour ce secteur d'activité ?

COMPÉTENCES 	SPÉCIFICITÉS 	VIE PRIVÉE 
Qualification professionnelle ● ● ● ● ●	Poids des investissements ● ● ● ● ●	Niveau de rémunération ● ● ● ● ●
Aptitudes commerciales ● ● ● ● ●	Importance de la qualité de l'emplacement ● ● ● ● ●	Degré des contraintes horaires ● ● ● ● ●
Maîtrise de la gestion ● ● ● ● ●	Intensité de la concurrence ● ● ● ● ●	Facilité de remplacement ● ● ● ● ●

SOMMAIRE

LE MARCHÉ DU VÉTÉRIINAIRE.....	2
LA RÉGLEMENTATION DU VÉTÉRIINAIRE	4
L'ACTIVITÉ DU VÉTÉRIINAIRE	6
LES POINTS DE VIGILANCE DU VÉTÉRIINAIRE.....	9
EN SAVOIR PLUS SUR CE SECTEUR	10

LE MARCHÉ DU VÉTÉRINAIRE

Depuis plusieurs années, le chiffre d'affaires des vétérinaires progresse tant en valeur qu'en volume. Leur activité fait preuve d'un véritable dynamisme.

Les professionnels du secteur profitent d'une croissance régulière de la demande en soins vétérinaires. La clientèle des professionnels est composée pour l'essentiel de propriétaires d'animaux domestiques. L'urbanisation de la population, l'importance du nombre d'animaux domestiques et l'intérêt croissant des particuliers pour leur animal de compagnie sont autant de facteurs qui ont développé l'activité urbaine de la profession. Concernant l'activité rurale, la multiplication des crises sanitaires a obligé les éleveurs à intensifier leurs dépenses dans les soins préventifs (vaccinations, hygiène, alimentation etc...) afin d'éviter la contamination d'un élevage entier. Cette tendance, conjuguée à l'augmentation du cheptel bovin, permet aux professionnels qui exercent dans le milieu rural de voir leur chiffre d'affaires augmenter.

En outre, les professionnels élargissent leur domaine de compétences à la vente de médicaments, à l'alimentation, aux produits d'hygiène et aux accessoires. Cette diversification leur permet d'accroître leur chiffre d'affaires.

Toutefois, bien que l'accès à la profession soit limité par un numerus clausus, des diplômés européens viennent exercer en France. De plus, les vétérinaires subissent la concurrence des Grandes Surfaces Alimentaires (qui captent l'essentiel des parts de marché de l'alimentaire) et des réseaux organisés spécialisés.

Tendances

La majorité des jeunes diplômés opteront pour une activité urbaine, moins pénible et plus sûre que l'activité rurale. Cette tendance entraînera une pénurie importante de professionnels dans les campagnes alors que la demande devient

de plus en plus importante suite à la multiplication des crises sanitaires qui touchent les élevages.

L'organisation du marché

- **L'association au sein des cliniques vétérinaires** est de plus en plus courante. Elle permet d'élargir l'offre des soins, tout en diminuant les charges par praticien.

- **L'exercice individuel** reste courant en zones rurales. Généralement le praticien a une activité "mixte" et complète ses revenus grâce à des missions de service public (contrôles d'hygiène) et/ou à des activités associées (expertises pour le compte de laboratoires...).

		VÉTÉRINAIRE
NOMBRE DE VÉTÉRINAIRES INSCRITS AU TABLEAU DE L'ORDRE	1 ^{er} janvier 2017	18 238 vétérinaires (7 821 établissements vétérinaires) dont : ⁽¹⁾ 41,7% associés (exercice libéral) 17,2% individuel (exercice libéral) 4,6% collaborateur (exercice libéral)
	HONORAIRES DES VÉTÉRINAIRES (en milliards d'euros)	2016

⁽¹⁾ Source : Ordre des Vétérinaires.

⁽²⁾ Source : INSEE, ESANE.

LA RÉGLEMENTATION DU VÉTÉRINAIRE

Les aptitudes professionnelles

Le professionnel est titulaire du diplôme d'État de vétérinaire, qu'il a obtenu au terme 7 ans d'études (principales écoles vétérinaires : Toulouse, Paris, Lyon...). Le Conseil Nationale de la Spécialisation Vétérinaire à mis en place des formations pour permettre aux professionnels de se spécialiser (ophtalmologie, neurologie, dermatologie..).

Passionné par son métier, il doit travailler énormément. Le samedi est une journée de très forte affluence. Le métier exige un vif intérêt pour l'évolution des technologies. Une grande habileté manuelle est requise pour les interventions chirurgicales. La résistance physique et la force sont nécessaires en exercice rural. Savoir communiquer est très utile pour conquérir et fidéliser la clientèle. Enfin, la gestion d'une clinique nécessite rigueur et capacité à piloter les investissements et le personnel.

L'environnement réglementaire

Les contraintes à l'installation

Le diplôme d'État est obligatoire. Il doit être enregistré à la préfecture et au tribunal de Grande Instance du lieu d'exercice. Le domicile professionnel est limité à trois appellations définies selon ses prestations (arrêté du 04/12/03) : cabinet vétérinaire, clinique vétérinaire ou centre hospitalier vétérinaire.

Les principaux points de la réglementation professionnelle

Les conditions d'exercice de la profession sont définies par :

- le Code Rural (Titre IV),
- le Code de la Santé Publique (pour les médicaments vétérinaires),
- le Code de la Déontologie Vétérinaire (décret n°92-157 du 19/02/92).

Le praticien doit posséder un mandat sanitaire pour exercer (décret no 90-1033 du 19/11/90) et pour les vaccinations antirabiques aux carnivores domestiques (décret no 96-596 du 27/06/96).

Les honoraires sont librement déterminés.

Statut juridique et fiscal

Rendez-vous dans notre rubrique Les guides pratiques / Mes impôts & taxes pour connaître le taux de TVA qui s'applique à votre activité ainsi que le mode d'imposition de vos bénéfices.

Rendez-vous dans notre rubrique Les guides pratiques / Mon régime social pour connaître le montant des cotisations et des prestations de votre régime social obligatoire.

L'ACTIVITÉ DU VÉTÉRINAIRE

L'installation

Lors de la création le professionnel doit prendre en compte la démographie animale , l'environnement économique et l'environnement para vétérinaire (pharmacie, SPA, éleveurs...) du futur lieu d'exercice. Les meilleures chances de réussites se situent en zones semi-urbaines peu concurrencées.

Les investissements

Ils sont de plus en plus élevés du fait des progrès technologiques et de l'augmentation de la taille des cabinets vétérinaires. Certains investissements sont incontournables pour obtenir le titre de clinique vétérinaire (installation radiologique notamment). Il en va de même pour les investissements immobiliers lorsque plusieurs vétérinaires souhaitent se regrouper pour créer un nouveau cabinet ou une clinique.

La gestion

Le suivi au quotidien

Le vétérinaire suit le chiffre d'affaires mensuel, qu'il compare à celui de l'année précédente, et la répartition entre les activités de prestations de services (consultations, visites, vaccinations, actes chirurgicaux...) et les activités commerciales (vente de médicaments, produits spécialisés, aliments).

Les recettes

Elles sont très irrégulières. Les épidémies et les "poussées de piroplasmoses", à l'automne principalement, entraînent des hausses très significatives d'activité à certaines périodes de l'année. Le chiffre d'affaires se décompose entre les

consultations, les actes chirurgicaux et les ventes de produits vétérinaires (distribution de médicaments, aliments et accessoires...). En zone rurale, le poste des ventes représente près de 60% du chiffre d'affaires global. En zone urbaine, ce poste atteint rarement 40% du chiffre d'affaires. La moyenne des honoraires se situe autour de 245 000 euros dans la profession.

Les charges à surveiller

Les principales charges sont celles relatives au personnel (de 10 à 15% en moyenne) suivies des cotisations sociales obligatoires (5 à 10% du chiffre d'affaires). La gestion du personnel est rendue difficile par l'irrégularité de l'activité.

La maîtrise du résultat

A chiffre d'affaires égal, le résultat est supérieur si les actes médicaux sont plus importants que les ventes de produits. L'activité chirurgicale notamment contribue à augmenter sensiblement le résultat. Le professionnel doit maîtriser ses charges de personnel.

La gestion financière et les besoins en trésorerie

Lorsque les investissements sont élevés (cliniques vétérinaires, acquisition des murs, matériel sophistiqué...), les apports en fonds propres doivent représenter 30 à 40% des besoins de financement. Les stocks de produits spécialisés et l'irrégularité des recettes entraînent des besoins en fonds de trésorerie.

		VÉTÉRINAIRE
EVOLUTION DU NOMBRE DE CRÉATION	2017	705 ⁽¹⁾
	2016	742
	2015	673
	2014	793
	2013	584
	2012	601
	2011	599
	2010	600

⁽¹⁾Source : Insee, Démographie des entreprises et des établissements - champ marchand non agricole, Créations d'entreprises.

LES POINTS DE VIGILANCE DU VÉTÉRINAIRE

Les principales difficultés du métier

- **La création de nouveaux cabinets en zones fortement concurrencées**

La fidélisation de la clientèle, déjà attachée à un vétérinaire en place, est longue et aléatoire. Mieux vaut privilégier l'association.

- **Le montant des investissements**

Le poids des investissements pour la création d'une clinique vétérinaire ou pour le rachat de parts est lourd. On doit prévoir un autofinancement minimum de 30 à 40% du montant de l'investissement.

Dans les années à venir, la profession devrait continuer d'évoluer favorablement grâce au regroupement et à la diversification des activités.

		VÉTÉRINAIRE
TAUX DE SURVIE AU-DELÀ DES 5 PREMIÈRES ANNÉES	Vétérinaires Moyenne tous secteurs	Nc ⁽¹⁾ 60,4 %

⁽¹⁾ Source : Insee, Taux de Survie à 5 ans pour la génération 2010.

EN SAVOIR PLUS SUR CE SECTEUR

Les principales organisations professionnelles

SNVEL

Syndicat National des Vétérinaires d'Exercice Libéral

10 place Léon Blum - 75011 Paris

Tel : 01.44.93.30.00

<http://www.snvel.fr>

CISOV

Conseil Supérieur de l'Ordre des Vétérinaires

34 Rue Bréguet - 75011 Paris

Tel : 01.53.36.16.00

<https://www.veterinaire.fr/>

La presse spécialisée

Le Point Vétérinaire

<https://www.lepointveterinaire.fr/>

La revue de Médecine Vétérinaire

<http://www.revmedvet.com>

La dépêche vétérinaire

<http://www.depecheveterinaire.com>