

Économie du cabinet vétérinaire

Date: Vendredi 19 septembre 2008, 13h30 - 15h00
Lieu: ballylab, Schönenwerd, salle des séances plénières
Présidence: Dr Anne Ceppi

Exposé d'introduction

Martin Seewer, mandataire pour les questions économiques de la SVS, chef de projet cashwatch

Participants au podium

SNVEL: Syndicat national des vétérinaires d'exercice libéral – les systèmes en France
Pascale Martin, étude

Ross Tiffin, consultant, Corporate practice in UK

Sur la base de plusieurs recensements, on constate des résultats variables en fonction du type de cabinet.

Une étude menée en France sur 400 cabinets pour chiens montre que le rendement est plus élevé dans les cabinets gérés par les deux sexes; cela vaut également si l'on fait la comparaison avec les cabinets purement masculins, qui présentent une taille considérablement plus élevée que les cabinets purement féminins (en surface comme en nombre de collaborateurs).

Par ailleurs, les premiers résultats de cashwatch montrent que les cabinets pour animaux de compagnie affichent un salaire horaire légèrement plus élevé que les cabinets ruraux. Deux facteurs permettent d'escompter un meilleur rendement: l'accroissement de l'offre en prestations hautement qualifiées et l'augmentation des ventes de prestations de routine (OTC). Une spécialisation, l'exploitation de cabinets de groupe ou d'une clinique en particulier, permettent d'apporter des prestations hautement qualifiées. Au titre des mesures, l'auteur entrevoit la pleine compensation du renchérissement, la facturation des médicaments et du matériel utilisés, la facturation horaire et l'élimination des tarifs forfaitaires.