

CAMPUS VÉTÉRINAIRE DE LYON

Année 2021 - Thèse n° 077

**LA CONTRACTUALISATION, UN PARTENARIAT
REMUNERATEUR POUR
LE VÉTÉRINAIRE EN PRATIQUE RURALE**

THESE

Présentée à l'Université Claude Bernard Lyon 1
(Médecine – Pharmacie)

Et soutenue publiquement le 22 octobre 2021
Pour obtenir le grade de Docteur Vétérinaire

Par

Courdent Nicolas

CAMPUS VÉTÉRINAIRE DE LYON

Année 2021 - Thèse n° 077

**LA CONTRACTUALISATION, UN PARTENARIAT
REMUNERATEUR POUR
LE VÉTÉRINAIRE EN PRATIQUE RURALE**

THESE

Présentée à l'Université Claude Bernard Lyon 1
(Médecine – Pharmacie)

Et soutenue publiquement le 22 octobre 2021
Pour obtenir le grade de Docteur Vétérinaire

Par

Courdent Nicolas

Liste des Enseignants du Campus Vétérinaire de Lyon (01-09-2021)

ABITBOL	Marie	DEPT-BASIC-SCIENCES	Professeur
ALVES-DE-OLIVEIRA	Laurent	DEPT-BASIC-SCIENCES	Maître de conférences
ARCANGIOLI	Marie-Anne	DEPT-ELEVAGE-SPV	Professeur
AYRAL	Florence	DEPT-ELEVAGE-SPV	Maître de conférences
BECKER	Claire	DEPT-ELEVAGE-SPV	Maître de conférences
BELLUCO	Sara	DEPT-AC-LOISIR-SPORT	Maître de conférences
BENAMOU-SMITH	Agnès	DEPT-AC-LOISIR-SPORT	Maître de conférences
BENOIT	Etienne	DEPT-BASIC-SCIENCES	Professeur
BERNY	Philippe	DEPT-BASIC-SCIENCES	Professeur
BONNET-GARIN	Jeanne-Marie	DEPT-BASIC-SCIENCES	Professeur
BOULOCHER	Caroline	DEPT-BASIC-SCIENCES	Maître de conférences
BOURDOISEAU	Gilles	DEPT-ELEVAGE-SPV	Professeur émérite
BOURGOIN	Gilles	DEPT-ELEVAGE-SPV	Maître de conférences
BRUYERE	Pierre	DEPT-BASIC-SCIENCES	Maître de conférences
BUFF	Samuel	DEPT-BASIC-SCIENCES	Professeur
BURONFOSSE	Thierry	DEPT-BASIC-SCIENCES	Professeur
CACHON	Thibaut	DEPT-AC-LOISIR-SPORT	Maître de conférences
CADORÉ	Jean-Luc	DEPT-AC-LOISIR-SPORT	Professeur
CALLAIT-CARDINAL	Marie-Pierre	DEPT-ELEVAGE-SPV	Maître de conférences
CHABANNE	Luc	DEPT-AC-LOISIR-SPORT	Professeur
CHALVET-MONFRAY	Karine	DEPT-BASIC-SCIENCES	Professeur
DE BOYER DES ROCHES	Alice	DEPT-ELEVAGE-SPV	Maître de conférences
DELIIGNETTE-MULLER	Marie-Laure	DEPT-BASIC-SCIENCES	Professeur
DJELOUADJI	Zorée	DEPT-ELEVAGE-SPV	Maître de conférences
ESCRIOU	Catherine	DEPT-AC-LOISIR-SPORT	Maître de conférences
FRIKHA	Mohamed-Ridha	DEPT-ELEVAGE-SPV	Maître de conférences
GALIA	Wessam	DEPT-ELEVAGE-SPV	Maître de conférences
GILOT-FROMONT	Emmanuelle	DEPT-ELEVAGE-SPV	Professeur
GONTHIER	Alain	DEPT-ELEVAGE-SPV	Maître de conférences
GRANCHER	Denis	DEPT-BASIC-SCIENCES	Maître de conférences
GREZEL	Delphine	DEPT-BASIC-SCIENCES	Maître de conférences
HUGONNARD	Marine	DEPT-AC-LOISIR-SPORT	Maître de conférences
JUNOT	Stéphane	DEPT-AC-LOISIR-SPORT	Professeur
KODJO	Angeli	DEPT-ELEVAGE-SPV	Professeur
KRAFFT	Emilie	DEPT-AC-LOISIR-SPORT	Maître de conférences
LAABERKI	Maria-Halima	DEPT-ELEVAGE-SPV	Maître de conférences
LAMBERT	Véronique	DEPT-BASIC-SCIENCES	Maître de conférences
LE GRAND	Dominique	DEPT-ELEVAGE-SPV	Professeur
LEBLOND	Agnès	DEPT-AC-LOISIR-SPORT	Professeur
LEDOUX	Dorothee	DEPT-ELEVAGE-SPV	Maître de conférences
LEFEBVRE	Sébastien	DEPT-BASIC-SCIENCES	Maître de conférences
LEFRANC-POHL	Anne-Cécile	DEPT-BASIC-SCIENCES	Maître de conférences
LEGROS	Vincent	DEPT-ELEVAGE-SPV	Maître de conférences
LEPAGE	Olivier	DEPT-AC-LOISIR-SPORT	Professeur
LOUZIER	Vanessa	DEPT-BASIC-SCIENCES	Professeur
MARCHAL	Thierry	DEPT-AC-LOISIR-SPORT	Professeur
MOISSONNIER	Pierre	DEPT-AC-LOISIR-SPORT	Professeur
MOSCA	Marion	DEPT-AC-LOISIR-SPORT	Maître de conférences
MOUNIER	Luc	DEPT-ELEVAGE-SPV	Professeur
PEPIN	Michel	DEPT-BASIC-SCIENCES	Professeur
PIN	Didier	DEPT-AC-LOISIR-SPORT	Professeur
PONCE	Frédérique	DEPT-AC-LOISIR-SPORT	Professeur
PORTIER	Karine	DEPT-AC-LOISIR-SPORT	Professeur
POUZOT-NEVORET	Céline	DEPT-AC-LOISIR-SPORT	Maître de conférences
PROUILLAC	Caroline	DEPT-BASIC-SCIENCES	Professeur
REMY	Denise	DEPT-AC-LOISIR-SPORT	Professeur
RENE MARTELLET	Magalie	DEPT-ELEVAGE-SPV	Maître de conférences
ROGER	Thierry	DEPT-BASIC-SCIENCES	Professeur
SAWAYA	Serge	DEPT-BASIC-SCIENCES	Maître de conférences
SCHRAMME	Michael	DEPT-AC-LOISIR-SPORT	Professeur
SERGEANTET	Delphine	DEPT-ELEVAGE-SPV	Professeur
THIEBAULT	Jean-Jacques	DEPT-BASIC-SCIENCES	Maître de conférences
TORTEREAU	Antonin	DEPT-AC-LOISIR-SPORT	Maître de conférences
VIGUIER	Eric	DEPT-AC-LOISIR-SPORT	Professeur
ZENNER	Lionel	DEPT-ELEVAGE-SPV	Professeur

Remerciements aux membres du jury

A Monsieur le Docteur François Mion,

Professeur à la faculté de médecine de Lyon

Pour avoir fait l'honneur d'accepter la présidence de mon jury de thèse,

Pour l'intérêt que vous portez à ce travail,

Hommages respectueux.

A Madame la docteur Dorothée Ledoux,

Enseignante-chercheuse à Vetagro sup, campus vétérinaire

Pour avoir accepté d'encadrer ce travail de thèse avec bienveillance et disponibilité,

Pour votre soutien et vos précieux conseils tout au long de ce travail,

Sincères remerciements.

A Madame la docteur Claire Becker,

Enseignante-chercheuse à Vetagro sup, campus vétérinaire

Pour avoir accepté de faire partie de mon jury de thèse et pour vos conseils avisés,

Pour l'intérêt que vous portez à ce travail,

Sincères remerciements.

TABLE DES MATIERES

TABLE DES ANNEXES.....	11
TABLE DES FIGURES.....	13
TABLES DES TABLEAUX.....	15
LISTE DES ABREVIATIONS.....	17
INTRODUCTION.....	19
I – Qu’est-ce que la contractualisation ?.....	21
A. Qu’est-ce qu’un contrat ?.....	21
1. Définition à partir du Code civil.....	21
2. La contractualisation individuelle est à distinguer du conventionnement.....	23
B. La place de la contractualisation dans la société française et son impact chez les éleveurs et chez les vétérinaires.....	26
1. Tendance sociétale : l’essor des contrats d’abonnement.....	26
2. Les contrats dans les exploitations agricoles et la profession vétérinaire.....	27
II – Le contrat entre l’éleveur de bovins et le vétérinaire.....	30
A. Etude des contextes dans lesquels se trouvent l’éleveur et le vétérinaire aujourd’hui.....	30
1. La profession d’éleveur de bovins : entre désillusions et réussites.....	30
2. La profession vétérinaire à la recherche d’alternatives à la vente du médicament.....	33
B. Les besoins de l’éleveur de bovins et du vétérinaire.....	34
1. Les attentes des éleveurs de bovins et de leurs successeurs.....	35
2. A la recherche des besoins des vétérinaires contre la menace des déserts vétérinaires.....	37
C. Les solutions qu’apporte la contractualisation et leurs limites.....	38
1. Les avantages financiers de la contractualisation.....	38
2. Les apports de la contractualisation dans la relation éleveur-vétérinaire.....	42
3. Les limites de la relation contractuelle.....	47
III – Comment mettre en place un contrat ?.....	49
A. Deux exemples de contrats existants.....	49
1. Le contrat proposé par la clinique vétérinaire de la Sienne dans le département de la Manche.....	49
2. Le contrat proposé par la clinique vétérinaire des Lizardais en Ille-et-Vilaine.....	50
B. Mise en place du contrat : les choix opérationnels à réaliser en amont.....	52
1. Le contenu du contrat : que proposer ?.....	53
2. La segmentation de la clientèle : à qui proposer le contrat ?.....	55
3. Facturer le contrat : à quel prix ?.....	56

C.	Lancement du contrat puis prise de recul.....	58
1.	Le lancement du contrat	58
2.	Prise de recul sur l'offre de contrat.....	60
2 ^{ème}	Partie : Etude expérimentale, l'exemple du contrat de la clinique vétérinaire des Lizardais	61
I -	Objectifs	61
II -	Matériel et Méthodes	62
A.	Constitution de l'échantillon.....	62
B.	Récupération des données et définition des variables d'étude.....	63
1.	Récupération des données.....	63
2.	Définition des variables d'étude	65
3.	Méthode d'analyse.....	71
III.	Résultats	72
A.	Description de l'échantillon.....	72
B.	Etude descriptive de la variation du chiffre d'affaires global et de ses sous-catégories avec la mise en place du contrat.....	73
1.	Le chiffre d'affaires global	73
2.	Le chiffre d'affaires sur la vente des médicaments	74
3.	Le chiffre d'affaires sur la vente d'antibiotiques	74
4.	Le chiffre d'affaires sur la vente du préventif	76
5.	Le chiffre d'affaires sur les actes	77
6.	Le chiffre d'affaires sur les chirurgies.....	77
7.	Le chiffre d'affaires sur les visites	78
C.	Evolution de la part du chiffre d'affaires sur les actes et sur la vente de médicaments par rapport au chiffre d'affaires global	79
D.	Etude descriptive de l'évolution de la marge sur les coûts spécifiques des visites avec la mise en place du contrat	79
E.	Etude descriptive de la variation du nombre total de visites annuelles et du nombre de visites en horaires de garde par la mise en place du contrat	83
IV.	Discussion.....	86
A.	Représentativité de l'échantillon	86
B.	Taille de l'échantillon et fiabilité des données utilisées.....	87
C.	Discussion sur la méthode d'analyse	88
D.	Discussion sur les résultats.....	88
1.	Augmentation du chiffre d'affaires global	88
2.	Revalorisation de l'acte vétérinaire par rapport à la vente de médicaments	89
3.	Favoriser le préventif par rapport au curatif	92

V. La contractualisation, et pourquoi pas vous ?	95
CONCLUSION	99
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES	101
Annexe 1: Détail des catégories du logiciel My VetApps utilisé dans la gestion des activités de la clinique vétérinaire des Lizardais	106

TABLE DES ANNEXES

Annexe 1 : Détail des catégories du logiciel My VetApps utilisé dans la gestion des activités de la clinique vétérinaire des Lizardais.

TABLE DES FIGURES

FIGURE 1 – REPRESENTATION des DIFFERENCES MAJEURES ENTRE LA CONTRACTUALISATION INDIVIDUELLE ET LE CONVENTIONNEMENT	26
FIGURE 2 - CARTE REPRESENTANT LES PAYS QUI EXPORTENT DES « VIANDES DES ANIMAUX DE L'ESPECE BOVINE, FRAICHES OU REFRIGEREES » VERS LA FRANCE EN 2020 (INTERNATIONAL TRADE CENTER, 2020) 31	
FIGURE 3 – PHOTOGRAPHIE PRISE PAR CAROLINE KELLNER LE MARDI 8 OCTOBRE 2019 POUR FRANCE 3 GRAND- EST LORS D'UNE MANIFESTATION D'AGRICULTEURS SUR L'AUTOROUTE A4 CONTRE LES ZONES DE NON- TRAITEMENT ET L'AGRIBASHING (KELLNER, 2019).....	32
FIGURE 4 - AFFICHE PRESENTANT LA NOUVELLE REGLEMENTATION EUROPEENNE SUR LES MEDICAMENTS (AGENCE FEDERALE DES MEDICAMENTS ET DES PRODUITS DE SANTE, 2019).....	34
FIGURE 5 – REPRESENTATION GRAPHIQUE DU POURCENTAGE DES CHEFS D'EXPLOITATION AGRICOLE AYANT PLUS DE 50 ANS, POUR CINQ TYPES D'ELEVAGES DIFFERENTS ENTRE 1988 ET 2016 (BOUDET S ET AL., 2019)	36
FIGURE 6 - PROSPECTUS PRESENTANT LES TARIFS D'UN NOUVEAU SERVICE DE PLAN DE SANTE POUR LES CHATS D'UNE CLIENTELE VETERINAIRE (WAUQUIER, 2019)	59
FIGURE 7- REPRESENTATION DES SOUS-CATEGORIES DU CHIFFRE D'AFFAIRES GLOBAL DANS LA CLINIQUE VETERINAIRE DES LIZARDAIS.....	67
FIGURE 8- REPRESENTATION DE L'IMPACT DE L'EFFET PRIX ET DE L'EFFET VOLUME SUR L'AUGMENTATION DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR RAPPORT A L'ANNEE N-1	68
FIGURE 9- REPRESENTATION DES SOUSTRACIONS AU CHIFFRE D'AFFAIRES D'UNE ACTIVITE POUR OBTENIR LE RESULTAT DE CETTE ACTIVITE	69
FIGURE 10 - REPRESENTATION DES DIFFERENTES VARIABLES ETUDIEES.....	71
FIGURE 11 - REPRESENTATION GRAPHIQUE DE L'EVOLUTION DES VALEURS MOYENNES DU CHIFFRE D'AFFAIRES GLOBAL PAR EXPLOITATION, PAR VACHE ET PAR AN ENTRE L'ANNEE QUI PRECEDE LA MISE EN PLACE DU CONTRAT ET CELLE QUI SUIIT	73
FIGURE 12 - REPRESENTATION GRAPHIQUE DE L'EVOLUTION DES VALEURS MOYENNES DU CHIFFRE D'AFFAIRES SUR LES MEDICAMENTS PAR EXPLOITATION, PAR VACHE ET PAR AN ENTRE L'ANNEE QUI PRECEDE LA MISE EN PLACE DU CONTRAT ET CELLE QUI SUIIT	74
FIGURE 13 - REPRESENTATION GRAPHIQUE DE L'EVOLUTION DES VALEURS MOYENNES DU CHIFFRE D'AFFAIRES SUR LA VENTE DES ANTIBIOTIQUES PAR EXPLOITATION, PAR VACHE ET PAR AN ENTRE L'ANNEE QUI PRECEDE LA MISE EN PLACE DU CONTRAT ET CELLE QUI SUIIT	75

FIGURE 14 - REPRESENTATION GRAPHIQUE DE L'ÉVOLUTION DES VALEURS MOYENNES DU CHIFFRE D'AFFAIRES SUR LA VENTE DU PREVENTIF PAR EXPLOITATION, PAR VACHE ET PAR AN ENTRE L'ANNÉE QUI PRECEDE LA MISE EN PLACE DU CONTRAT ET CELLE QUI SUIIT	76
FIGURE 15 - REPRESENTATION GRAPHIQUE DE L'ÉVOLUTION DES VALEURS MOYENNES DU CHIFFRE D'AFFAIRES SUR LES ACTES PAR EXPLOITATION, PAR VACHE ET PAR AN ENTRE L'ANNÉE QUI PRECEDE LA MISE EN PLACE DU CONTRAT ET CELLE QUI SUIIT	77
FIGURE 16 - REPRESENTATION GRAPHIQUE DE L'ÉVOLUTION DES VALEURS MOYENNES DU CHIFFRE D'AFFAIRES SUR LES CHIRURGIES PAR EXPLOITATION, PAR VACHE ET PAR AN ENTRE L'ANNÉE QUI PRECEDE LA MISE EN PLACE DU CONTRAT ET CELLE QUI SUIIT	78
FIGURE 17 - REPRESENTATION GRAPHIQUE DE L'ÉVOLUTION DES VALEURS MOYENNES DU CHIFFRE D'AFFAIRES SUR LES VISITES PAR EXPLOITATION, PAR VACHE ET PAR AN ENTRE L'ANNÉE QUI PRECEDE LA MISE EN PLACE DU CONTRAT ET CELLE QUI SUIIT	79
FIGURE 18 - REPRESENTATION GRAPHIQUE DE L'ÉVOLUTION DU NOMBRE TOTAL DE VISITES ANNUELLES ENTRE L'ANNÉE QUI PRECEDE LA MISE EN PLACE DU CONTRAT ET CELLE QUI SUIIT	80
FIGURE 19 - SYNTHÈSE DES RESULTATS DE L'ÉTUDE SUR L'IMPACT ÉCONOMIQUE DE LA MISE EN PLACE DE LA CONTRACTUALISATION DANS LA CLINIQUE VÉTÉRINAIRE DES LIZARDAIS	84

TABLES DES TABLEAUX

<u>Tableau I</u> : Comparaison des caractéristiques des contrats proposés dans deux structures vétérinaires différentes	52
<u>Tableau II</u> : Résumé des caractéristiques principales des exploitations agricoles étudiées	72
<u>Tableau III</u> : Calcul des coûts spécifiques par visite dans les 11 exploitations étudiées	80
<u>Tableau IV</u> : Calcul des marges sur coûts spécifiques totale et moyenne par vache sur les 11 exploitations étudiées	81
<u>Tableau V</u> : Détail des calculs de la variation du nombre de visites et du chiffre d'affaires sur les visites pour chaque exploitation étudiée	82
<u>Tableau VI</u> : Détail des calculs des marges sur coûts spécifiques sur les visites par vache avant et après contrat et des marges supplémentaires sur coûts spécifiques par exploitation et par vache	82
<u>Tableau VII</u> : Etude de la variation du nombre de visites en horaires de garde avec la mise en place du contrat	83

LISTE DES ABREVIATIONS

ALEA : Animal Level of Exposure to Antimicrobials (Niveau d'exposition animale aux antimicrobiens)

CA : Chiffre d'Affaires

CGAAER : Conseil Général de l'Alimentation, de l'Agriculture et des Espaces Ruraux

CNE : Confédération Nationale de l'Élevage

GDS : Groupement de Défense Sanitaire

FEVEC : Fédération des Eleveurs et des Vétérinaires En Convention

HT : Hors Taxes

INSEE : Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques

MSA : Mutualité Sociale Agricole

SNVEL : Syndicat National des Vétérinaires d'Exercice Libéral

UE : Union Européenne

UEVP : Union Européenne des Vétérinaires Praticiens

Introduction

La vocation du vétérinaire est fondamentalement l'acte de soins aux animaux. Pourtant aujourd'hui, pour les soins aux animaux de rente (bovins, ovins, caprins, etc.), l'évolution de la profession semble avoir délaissé ce fondement pour laisser plus de place à la vente de produits vétérinaires. Bien entendu le praticien continue de soigner ces animaux de rente, mais ce n'est plus majoritairement cet acte qui le rémunère (RICHARD, 2015). Le vétérinaire travaille au sein d'un trinôme avec l'animal et l'éleveur. Si les conditions de vie de l'animal font aujourd'hui réagir les citoyens français avec parfois une grande vigueur, celles de l'éleveur n'ont malheureusement pas le droit à autant d'intérêt (LE MONDE, 2020). L'éleveur peut également se retrouver en situation financière alarmante (FUCHEY, RUBIN, BERRUYER, 2021). Dans ce contexte, le découplage qui semble s'opérer au sein du binôme éleveur-vétérinaire n'est pas qu'économique, il est aussi relationnel : l'éleveur a ses problèmes, le vétérinaire a les siens, et chacun travaille avec l'autre mais pour autant, cette relation n'atteint pas le paroxysme auquel elle pourrait aspirer.

Aujourd'hui certains tentent de réinventer cette relation et sont sources d'idées prometteuses. L'une d'elle fait son chemin depuis bien des décennies déjà, sans jamais avoir vraiment percé. Pourtant elle apparaît actuellement dans beaucoup d'esprits. Est-ce pour faire face à une situation de crise ou à une envie de changement ? Peut-être les deux. Toujours est-il que certains croient en cette nouvelle relation : la contractualisation.

La contractualisation repose sur la création d'un contrat entre l'éleveur et le vétérinaire qui comprend un certain nombre de conditions. La contractualisation que nous allons vous présenter dans cette thèse est bien plus inclusive qu'un simple contrat de suivi de reproduction, dans lequel sont uniquement pris en charge les actes relatifs à la reproduction des animaux. Elle intègre *a minima* toutes les consultations réalisées aux heures d'ouverture de la clinique. A cette base s'ajoutent une variété de services tels que du parage des pieds ou des audits de traite, créant ainsi une diversité de contrats presque aussi importante que le nombre de structures qui les mettent en place.

La thématique de la contractualisation en médecine vétérinaire rurale manque aujourd'hui cruellement de données. Peut-être est-ce là le frein à son développement ? Ainsi l'objectif de cette thèse était de creuser le sujet de la contractualisation et de rassembler un

certain nombre d'éléments pour permettre à tout vétérinaire praticien de s'ouvrir au potentiel de cette nouvelle relation, car nous croyons intimement qu'elle peut améliorer le quotidien de l'éleveur et du vétérinaire.

Pour cela, nous allons dans une partie bibliographique étudier la contractualisation, depuis son concept jusqu'à sa mise en place, en passant par des éléments de contexte actuel et de revendications pour le futur. La seconde partie est un travail personnel qui a pour objectif d'étudier l'impact de la contractualisation sur la rentabilité d'une structure vétérinaire.

De manière à ne pas surcharger la lecture, nous avons choisi de ne pas féminiser notre écrit, et notamment certaines professions. Ainsi nous avons employé « l'éleveur » pour désigner aussi bien « l'éleveuse » que « l'éleveur », « le vétérinaire » pour « la vétérinaire » et « le vétérinaire » ou encore « l'assistant vétérinaire » pour « l'assistante vétérinaire » et « l'assistant vétérinaire ».

1^{ème} Partie : Etude bibliographique : du concept de la contractualisation à la mise en place du contrat

Cette étude bibliographique avait pour but de présenter le concept de la contractualisation depuis les définitions du contrat jusqu'à sa mise en place. Ainsi, nous allons développer dans une première partie les définitions des contrats et leur place actuelle dans la société française, mais aussi plus précisément dans les professions de vétérinaire et d'éleveur de bovins laitiers. Ensuite, nous étudierons en particulier le contrat entre l'éleveur et le vétérinaire, depuis leurs besoins respectifs jusqu'aux solutions que propose la contractualisation et ses limites. Enfin nous proposerons une approche méthodologique de la mise en place d'un contrat dans une structure vétérinaire.

I – Qu'est-ce que la contractualisation ?

A. Qu'est-ce qu'un contrat ?

1. Définition à partir du Code civil

Pour comprendre la notion de contrat, nous allons tout d'abord revenir à sa définition dans le Code civil. Cela permettra de la différencier de la notion de convention.

Commençons par l'article 1100 du Code civil qui indique que « Les obligations naissent d'actes juridiques, de faits juridiques ou de l'autorité seule de la loi » (CODE CIVIL, 2016a). Les obligations de chaque citoyen français peuvent donc provenir de ces 3 éléments. On peut comprendre aisément les obligations liées à l'autorité de la loi. Les faits juridiques correspondent par exemple à un changement de domicile avec changement de juridiction ou à un décès. Mais ce qui nous intéresse ici ce sont les actes juridiques.

Les actes juridiques sont définis ainsi par l'article 1100-1 du Code civil : « Les actes juridiques sont des manifestations de volonté destinées à produire des effets de droit. Ils peuvent être conventionnels ou unilatéraux » (CODE CIVIL, 2016b). Les actes juridiques unilatéraux sont par exemple un testament, la renonciation à une succession ou encore la création d'une société à une seule personne. Lorsque l'acte résulte de plusieurs parties, il est dit "conventionnel", on parle alors de "convention". Ces actes conventionnels tiennent une place particulièrement importante dans les actes juridiques. Les contrats sont une classe

particulière de convention : ainsi tout contrat est une convention. La particularité du contrat est qu'il crée toujours des obligations entre les deux parties. Ainsi les conventions qui ne sont pas des contrats sont celles qui ne créent pas d'obligations. Le Code civil, dans son article 1101, définit le contrat comme un « accord de volontés entre deux ou plusieurs personnes destiné à créer, modifier, transmettre ou éteindre des obligations » (CODE CIVIL, 2016c).

Dans le cas précis de la contractualisation des actes vétérinaires, les deux parties du contrat sont :

- La société agricole qui possède les animaux en tant que personne morale ;
- La société vétérinaire à qui l'exploitation agricole fait appel, elle aussi en tant que personne morale.

Le vétérinaire contracte avec une seule « personne », on parle alors de « contractualisation individuelle ».

Il existe quatre conditions nécessaires pour la validité du contrat : le consentement des parties, la capacité de contracter, un objet certain, une cause licite.

- Le consentement des parties définit le fait que chacune des parties du contrat doit avoir donné son consentement en pleine connaissance de causes, sans avoir subi quelque pression. Dans le cas contraire, on parle alors de consentement vicié. Les vices possibles sont la violence, l'erreur et la tromperie ;
- La capacité de contracter est l'aptitude d'une personne à accomplir des actes juridiques, donc des contrats. Cette capacité est fixée par la Loi dans l'article 1146 du Code civil et n'est pas accordée aux mineurs non émancipés et aux majeurs protégés (par exemple sous tutelle, sous curatelle, ou sous protection de la justice) ;
- L'objet du contrat doit être certain, ce qui signifie que la prestation ou les obligations du contrat doivent être identifiées ou identifiables, déterminées ou déterminables ;
- Enfin la cause licite peut être définie par opposition aux choses qui ne sont pas dans le commerce ou dont l'objectif est illégal (LEGOUYADER, 2021).

Il est important de noter qu'un contrat n'est pas forcément écrit et signé. Comme l'indique l'article 1172 du Code civil, « les contrats sont par principe consensuels » (CODE CIVIL, 2016d). Cela signifie que le contrat existe par le seul consentement des deux parties, sans qu'il y ait besoin de forme particulière. Parfois un écrit est exigé pour la validité du contrat, c'est notamment le cas lors de vente immobilière. A défaut d'écrit ou de signature, l'article 1121 du Code civil précise que « le contrat est conclu dès que l'acceptation parvient à l'offrant » (CODE CIVIL, 2016e).

Pour ce qui est de la durée du contrat, il peut être à durée déterminée ou indéterminée selon l'accord entre les deux parties. Cela implique des conditions particulières dans chaque cas, notamment lorsqu'il s'agit de mettre fin au contrat ou de le reconduire.

La contractualisation de l'acte vétérinaire implique donc la création d'un contrat entre les deux parties que sont l'entreprise agricole et l'entreprise vétérinaire. Dans le cadre du contrat, la structure vétérinaire s'engage à la réalisation, en cas de demande de l'éleveur, d'un ensemble d'actes définis par le contrat et qui garantissent la santé et le bien-être des animaux de l'exploitation agricole. Pour sa part, l'exploitation agricole s'engage au versement à échéances fixes d'une somme d'argent définie par le contrat.

La contractualisation de l'acte vétérinaire laisse donc à ces deux parties énormément de libertés dans le contenu du contrat, d'où une grande diversité des clauses des contrats en fonction des habitudes des éleveurs et des vétérinaires. Nous présenterons plus loin deux exemples de contrats en activité vétérinaire rurale de manière à illustrer cette diversité.

2. La contractualisation individuelle est à distinguer du conventionnement

Le conventionnement et la contractualisation sont deux concepts souvent confondus et pourtant bien distincts. Il est vrai que, comme nous venons de le voir précédemment, le contrat et la convention sont très proches dans les définitions du Code civil, car le contrat est une forme particulière de convention. Pour mieux cerner les différences entre ces deux termes, il est possible de parler pour le conventionnement de « contractualisation collective » et pour la contractualisation de « contractualisation individuelle ». Cette dernière sera l'unique sujet de la suite de notre travail. Mais avant cela nous allons dans cette partie définir

le conventionnement dans la pratique vétérinaire rurale, de manière à en identifier les différences avec la contractualisation individuelle.

Le conventionnement est né dans les années 1980. A cette époque on pouvait observer une intensification de l'élevage, avec l'apparition des maladies dites d'élevage. Les rapports sociaux éleveur-vétérinaire étaient en quête de renouveau et l'on pouvait observer l'émergence du suivi et du conseil de la part du vétérinaire. Dans ce contexte ont été créés les groupes de vétérinaires conventionnés dans le quart Sud-Est de la France (SULPICE et al., 1999).

Ces groupes ont été construits sur les principes suivants :

- Gérer le statut sanitaire du troupeau de manière mutualiste ;
- Former l'éleveur afin qu'il puisse participer activement à l'action sanitaire sur son troupeau et créer un nouveau type de relation entre l'éleveur et le vétérinaire ;
- Supprimer le principe du paiement à l'acte ;
- Proposer une transparence des coûts, que ce soit vis-à-vis des médicaments ou du prix global des interventions ;
- Permettre une meilleure coordination et collaboration entre les différents acteurs se préoccupant des problèmes d'élevage : inséminateur, contrôleur laitier, pareur, etc. ;
- Faire de la prévention une priorité (SULPICE et al., 1999).

Sur le plan juridique, un groupement vétérinaire conventionné est constitué de deux entités : une association d'éleveurs loi 1901 et une structure vétérinaire libérale, dont les relations sont définies par une convention. La partie « éleveur » de cette convention n'est pas une seule exploitation agricole mais une association d'exploitations agricoles. Ceci constitue la différence majeure avec le contrat développé sous le terme de « contractualisation ». Les exploitations agricoles sont toutes soumises au même contrat avec la structure vétérinaire et décident collectivement de son contenu, notamment lors des assemblées générales de l'association (SULPICE et al., 1999). Dans le cadre de la contractualisation, les éleveurs qui contractualisent ont des contrats juridiquement indépendants les uns des autres.

Pourquoi alors avoir choisi le terme de « conventionnement » plutôt que de « contractualisation collective » ? Nous avons posé la question au docteur Philippe Pluvinaige,

l'un des fondateurs des groupes conventionnés : « Le terme de contrat nous renvoyait au salariat et ce n'était pas le but, le vétérinaire soignant devant garder son indépendance » (P. PLUVINAGE, communication personnelle, 3 février 2021).

Les groupes vétérinaires conventionnés sont au nombre de 11 en France au 1er janvier 2021 (P. SULPICE, communication personnelle, 1^{er} février 2021) et sont rassemblés au sein de la Fédération des Eleveurs et des Vétérinaires En Convention (FEVEC). La majorité de ces groupes se trouve dans le quart Sud-Est de la France (SULPICE et al., 1999). A cela il faut ajouter des initiatives locales non adhérentes à la FEVEC mais qui sont sur des principes similaires. Depuis la publication en décembre 2019 du rapport n°18119 du Conseil Général de l'Alimentation, de l'Agriculture et des Espaces Ruraux (CGAAER) sur l' « installation et maintien de l'exercice vétérinaire dans les territoires ruraux », (TIRADO, POISSON et VANHOYE, 2019), les réflexions locales se multiplient également sur la question du conventionnement, notamment dans certains territoires où le maillage vétérinaire est en tension comme l'Eure-et-Loir, le Var, l'Ardèche ou encore la Drôme.

Pour résumer, la différence majeure entre la contractualisation individuelle et collective (ou conventionnement) réside dans le fait que pour cette dernière, la structure vétérinaire n'est pas en contrat avec une seule exploitation agricole mais avec une association d'exploitations agricoles (Figure 1).

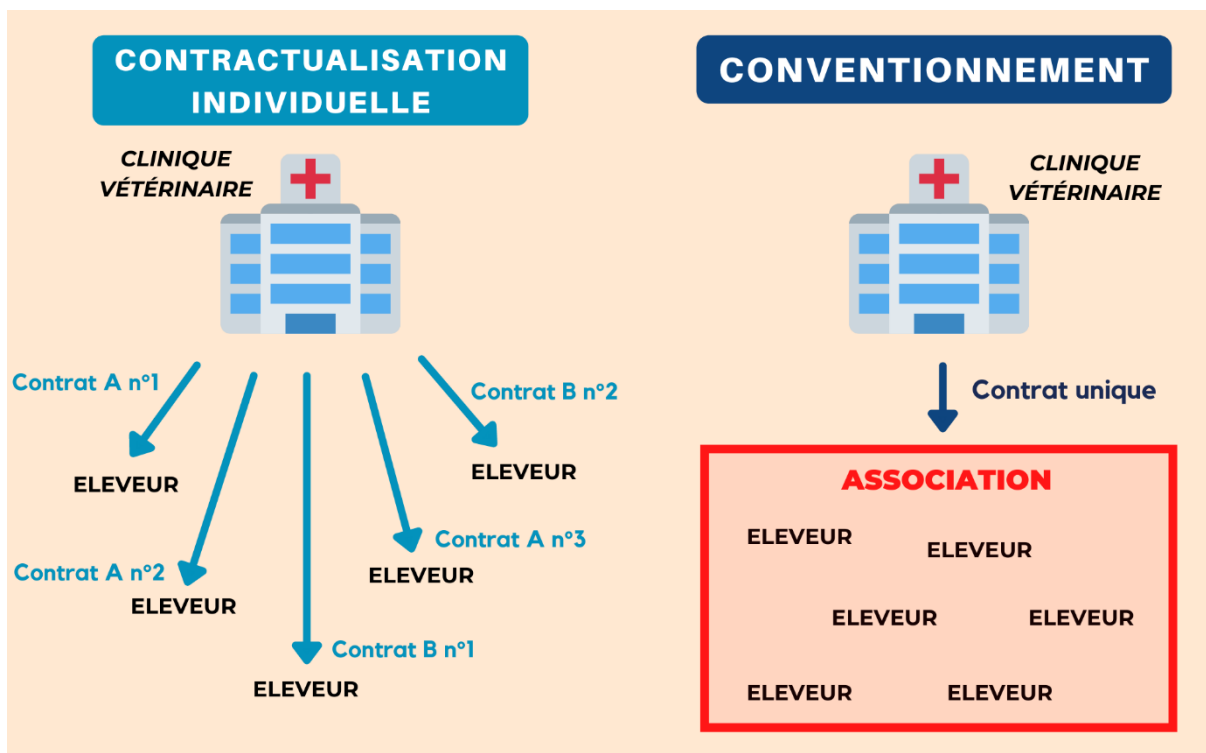


Figure 1 – Représentation des différences majeures entre la contractualisation individuelle et le conventionnement

B. La place de la contractualisation dans la société française et son impact chez les éleveurs et chez les vétérinaires

1. Tendance sociétale : l'essor des contrats d'abonnement

Avant de nous pencher sur les contrats des éleveurs et des vétérinaires, intéressons-nous à une tendance sociétale. Les contrats sont déjà bien présents dans la société française, mais il est intéressant d'observer que leur utilisation est de plus en plus fréquente par le biais des abonnements. Le Larousse définit l'abonnement comme une « convention entre un fournisseur et ses clients pour la livraison régulière de produits ou l'usage habituel d'un service en échange d'un paiement forfaitaire » (LAROUSSE, 2021).

Actuellement en France, l'économie de l'abonnement est en pleine croissance. Selon une étude menée par Harris Poll pour la société Zuora qui accompagne les entreprises du monde entier dans le développement des offres d'abonnement, 66% des Français souscrivaient en 2019 à au moins une offre d'abonnement, contre 51% en 2014 (HARRIS POLL, 2019). Cette même étude révèle que parmi les personnes sondées, seules 8% souhaitent diminuer leur consommation d'abonnements sur les années 2021 et 2022 et près d'un tiers

souhaitent augmenter leur consommation d'abonnements sur cette période. Les abonnements se retrouvent aujourd'hui dans des domaines variés tels que l'audiovisuel (par exemple Netflix <https://www.netflix.com>), la mode (par exemple Blissim <https://blissim.fr>) ou encore l'alimentation (par exemple La Boîte du fromager <https://www.laboitedufromager.com>). Comment expliquer cette évolution ? Dans une tribune du 13 janvier, le magazine Entreprendre explique que les consommateurs ne sont aujourd'hui plus autant attachés au besoin de propriété qu'avant. De plus, pour le consommateur, le service loué se révèle moins onéreux que son achat, dans une certaine mesure (LAURENT, 2020). Myriam Jézéquel nous explique que « du côté des entreprises, ce modèle d'affaires a l'avantage de sécuriser les revenus et d'offrir une meilleure prévisibilité budgétaire aux gestionnaires » (JEZEQUEL, 2020). L'entreprise n'a alors plus à faire à des clients « de passage » mais bien à des clients fidèles sur le long terme. L'entreprise devra donc être capable de maintenir cette fidélité en connaissant davantage ses clients de manière à personnaliser son offre (LAURENT, 2020).

Ainsi éleveurs et vétérinaires baignent dans une société qui recourt de plus en plus aux abonnements, et ce sera d'autant plus le cas pour les futurs éleveurs et vétérinaires. Seront-ils donc plus enclins à mettre en place des contrats ?

2. Les contrats dans les exploitations agricoles et la profession vétérinaire

Les exploitations agricoles connaissent très bien les contrats. Elles sont potentiellement impliquées dans nombre d'entre eux : contrats de bail pour la location de terres agricoles, contrats d'épandage de fumier, contrats avec la laiterie pour la vente du lait produit, contrats avec les coopératives agricoles pour la vente des productions végétales ou encore contrats avec les salariés agricoles. Certaines exploitations souscrivent également à des offres de suivi avec les constats de gestation et les inséminations par les centres d'insémination, de suivi des pieds par les pareurs ou encore le suivi alimentation par le marchand d'aliments. Les exploitations agricoles sont donc très familières avec les contrats. C'est un point non négligeable lorsqu'on envisage la contractualisation entre l'éleveur et le vétérinaire.

Le vétérinaire semble tout aussi familier avec cette manière de travailler. Les contrats auxquels les entreprises vétérinaires souscrivent peuvent être ceux des logiciels de gestion, les contrats de comptabilité, les contrats de salariat vétérinaire, les contrats de maintenance des portes-automatiques de la clinique, etc. Et la liste s'allonge puisque de plus en plus de vétérinaires mettent en place des contrats avec leurs éleveurs. Il s'agit par exemple du suivi de reproduction dans lequel peuvent être inclus les diagnostics de gestation, le contrôle des endométrites post-vêlage, voir le suivi des vaches infertiles (POMMEREUL et al., 2020). D'autres suivis se développent également comme le suivi parage, le suivi alimentation, le suivi parasitisme ou encore le suivi de la qualité du lait, avec un contenu propre à chaque clinique vétérinaire (POMMEREUL et al., 2020).

Lorsqu'il envisage la contractualisation avec l'éleveur, le vétérinaire doit disposer de suffisamment d'expérience et de recul dans un monde agricole où les contrats sont de coutume. Est-ce intéressant de développer des contrats là où ils existent déjà avec les pareurs, les inséminateurs, ou encore les marchands d'aliments ? En fonction de ses compétences, des efforts qui sont à fournir pour s'équiper, se former et s'introduire sur le marché, mais aussi en fonction des bénéfices économiques et relationnelles, le praticien vétérinaire devra se positionner pour répondre à cette question.

Pour résumer

- La définition du terme « contrat » est large. Il est donc important de donner des précisions lorsque l'on parle de contrat et de contractualisation ;
- Si les concepts de contractualisation et de conventionnement sont proches, ils doivent cependant être distingués ;
- Eleveurs et vétérinaires baignent dans une société qui a de plus en plus recours aux contrats ;
- L'éleveur contractualise avec de nombreux acteurs et le vétérinaire doit être capable de faire sa place dans ce réseau.

Questionnement

Si le vétérinaire envisage de contractualiser avec l'éleveur, quels sont les intérêts et les limites d'une telle démarche ?

II – Le contrat entre l'éleveur de bovins et le vétérinaire

Nous allons à présent nous intéresser plus spécifiquement à la contractualisation entre l'éleveur et le vétérinaire.

A. Etude des contextes dans lesquels se trouvent l'éleveur et le vétérinaire aujourd'hui

1. La profession d'éleveur de bovins : entre désillusions et réussites

Les pressions sur le métier d'éleveur de bovins sont aujourd'hui de plus en plus importantes. Le mal-être est très présent chez les agriculteurs en général, et les chiffres parlent d'eux-mêmes : en 2015, selon les chiffres de la Mutualité Sociale Agricole (MSA) relayés par le journal Le Figaro, 605 agriculteurs de plus de 14 ans se sont suicidés, soit plus d'un suicide par jour (POINGT, 2020). En comparaison des 9000 suicides par an en moyenne en France, cela représente 1 suicide sur 15 (SANTE PUBLIQUE FRANCE, 2019).

Face à ces chiffres, le gouvernement a missionné le député Olivier Damaisin pour étudier l'accompagnement des agriculteurs en difficultés de manière à diminuer le nombre de suicides dans cette profession. Olivier Damaisin a rendu son rapport en décembre 2020. Il y explique que le contexte dans lequel se trouve l'agriculteur aujourd'hui a considérablement évolué (DAMASIN, 2020).

Les difficultés sont d'abord sociales. Les exploitations agricoles sont de plus en plus grandes (BEAUFILS, 2020). La pénibilité et de la surcharge dans le travail sont fréquentes, avec des amplitudes horaires importantes. En conséquence les agriculteurs sont plus sujets à la fatigue, aux accidents et aux maladies, mais sont également plus isolés socialement par manque de temps de repos. De plus le consommateur fait pression sur l'agriculteur pour qu'il assure non seulement la production de nourriture en quantité suffisante, mais également d'autres missions : la qualité, la traçabilité et la sécurité sanitaire des aliments, mais aussi le bien-être animal et la protection de l'environnement. En parallèle de plus en plus de citoyens affichent leur défiance envers les agriculteurs au travers de l'agribashing. Enfin ces difficultés sociales se retrouvent au sein même de la profession : le milieu agricole est un milieu où le travail et la réussite sont des valeurs reconnues. Lorsque l'exploitant agricole est endetté ou

est en position de faiblesse techniquement, le jugement négatif des pairs peut être très difficile à accepter (DAMAISIN, 2020).

Du côté économique, l'exploitation est en concurrence avec des élevages de l'autre bout du monde (Figure 2), les marchés sont instables et les revenus sont faibles par rapport au travail investi. Selon une étude de l'observatoire de l'endettement et des trésoreries des élevages bovins lait et viande menée entre 2017 et 2019 sur 482 élevages bovins laitiers français, plus d'un tiers des élevages échantillonnés sont « endettés et sans trésorerie » (FUCHEY, RUBIN, BERRUYER, 2021).

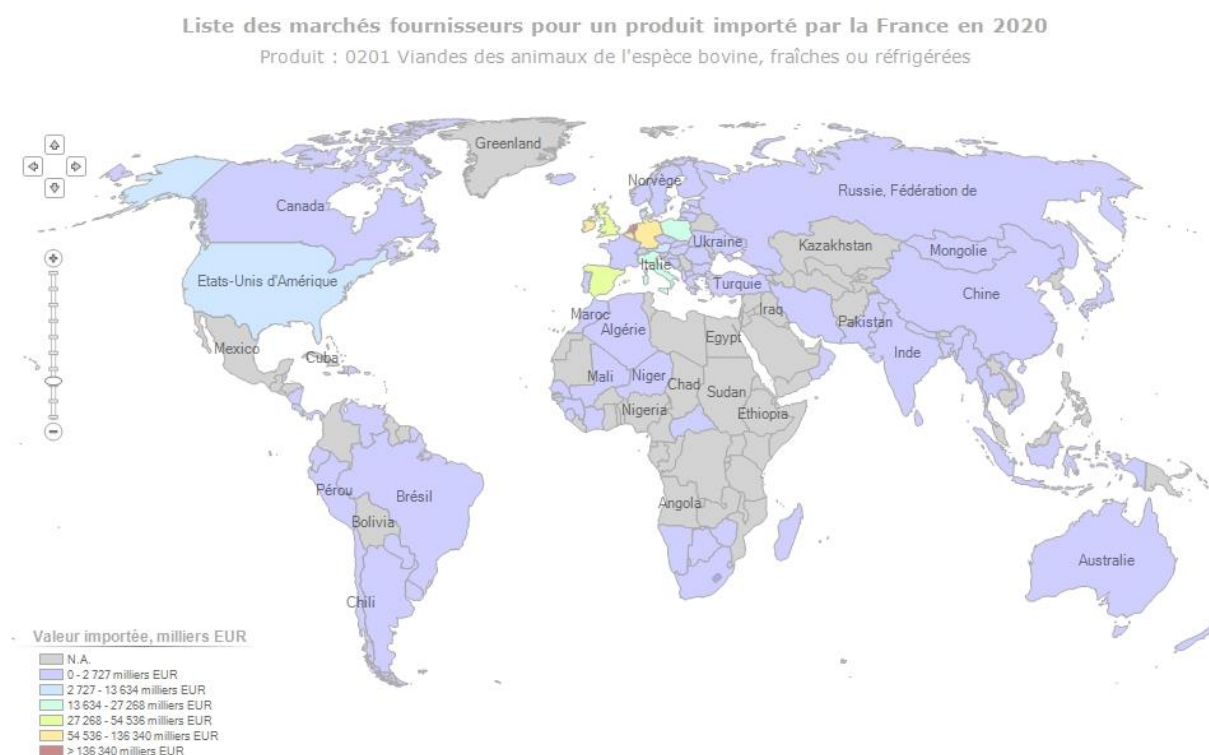


Figure 2 - Carte représentant les pays qui exportent des « viandes des animaux de l'espèce bovine, fraîches ou réfrigérées » vers la France en 2020 (INTERNATIONAL TRADE CENTER, 2021)

Enfin face à tous ces facteurs, il est difficile de susciter des vocations. Ainsi entre 2010 et 2016, le nombre d'exploitations laitières bovines en France a diminué de 3,9% selon la Confédération Nationale de l'Élevage (CNE) (BOUDET et al., 2019). L'absence de perspectives de transmission est un élément anxiogène supplémentaire. Les pressions se cristallisent au travers de manifestations des agriculteurs pour faire entendre leur détresse (Figure 3).



Figure 3 – Photographie prise par Caroline Kellner le mardi 8 octobre 2019 pour France 3 Grand-Est lors d’une manifestation d’agriculteurs sur l’autoroute A4 contre les zones de non-traitement et l’agribashing (KELLNER, 2019)

L'éleveur de bovins a donc aujourd'hui un travail difficile, parfois peu rémunérateur, et avec peu de reconnaissance professionnelle. Dans ce contexte, il doit pouvoir trouver du soutien, notamment moral, auprès de ses partenaires.

Pourtant certains éleveurs semblent sortir de ce cercle vicieux et sont aujourd'hui très heureux de leur situation. Cette réussite passe bien souvent par une revalorisation des produits de l'exploitation au travers de circuits courts et/ou de labélisations (DEBACKER et al., 2019). Elle passe aussi par l'entraide, le partage et les associations pour diminuer la pénibilité et l'astreinte. Ces éleveurs sont généralement à l'affût des demandes du consommateur et ont besoin d'assurer une production constante et de qualité, gage de réussite. Ils doivent ainsi pouvoir trouver des partenaires capables de les accompagner dans cette démarche. Quelle est la place du vétérinaire dans cet accompagnement ?

2. La profession vétérinaire à la recherche d'alternatives à la vente du médicament

Le modèle économique actuel de la majorité des cliniques vétérinaires rurales est de plus en plus décrié, que ce soit par les éleveurs mais aussi par les vétérinaires eux-mêmes. En effet, la vente de médicaments représente une part importante de la rentabilité de ces entreprises. Entre juin 2014 et juin 2015, la vente de médicaments représentait 68 % du chiffre d'affaires total des cliniques vétérinaires ayant une activité rurale à dominante laitière (RICHARD, 2015). Pourtant, un certain nombre d'arguments sont en faveur d'inverser cette tendance et de revaloriser l'acte pour le replacer au cœur de la rémunération du vétérinaire.

En 2016, lors d'un colloque du Syndicat National des Vétérinaires d'Exercice Libéral (SNVEL), Hervé Marie, alors président du Groupement de Défense Sanitaire (GDS) de la Manche, évoque ce qui selon lui freine les éleveurs : « C'est le prix du médicament » (BOSSIERE, 2017). Il propose alors de revaloriser l'acte vétérinaire car « on ne pourra pas échapper à la moralisation du prix du médicament » (BOSSIERE, 2017).

Il y a quelques années, et notamment en 2013, la menace du découplage prescription-délivrance du médicament vétérinaire a lourdement pesé sur la profession vétérinaire, avec notamment un projet de loi présenté au Conseil des ministres en octobre 2013 (BOURELY, 2013). Aujourd'hui cette menace semble s'être effacée, si bien que l'Union Européenne des Vétérinaires Praticiens (UEVP) a précisé en juin 2018 que « le découplage prescription-délivrance n'est plus d'actualité » (CHAMBON, 2018).

Pourtant, de nouvelles menaces pèsent sur la rémunération du vétérinaire par le médicament. En janvier 2019, le règlement 2019/6 a été publié dans le Journal Officiel de l'Union Européenne (UE). Ce règlement, qui entrera en vigueur en janvier 2022 dans tous les états membres de l'UE, cherche à rendre le médicament vétérinaire plus disponible dans toute l'UE. Il rendra notamment valable la prescription d'un vétérinaire dans l'ensemble des pays européens. Un éleveur de bovins pourra donc acheter des médicaments vétérinaires à un prix potentiellement plus bas qu'en France. De plus, ce règlement autorise la vente de médicaments vétérinaires non soumis à ordonnance d'un pays à l'autre de l'UE. L'Agence Fédérale des Médicaments et des Produits de Santé a produit une affiche de manière à communiquer sur cette nouvelle réglementation (Figure 4).



Figure 4 - Affiche présentant la nouvelle réglementation européenne sur les médicaments, (Agence Fédérale des Médicaments et des Produits de Santé, 2019)

Si le découplage prescription-délivrance ne semble pas remis en cause, il est évident que le statut du médicament vétérinaire est régulièrement sujet à débats. Avant d'être au pied du mur, serait-il temps pour le vétérinaire de trouver des solutions alternatives ?

B. Les besoins de l'éleveur de bovins et du vétérinaire

Les contextes dans lesquels évoluent l'éleveur et le vétérinaire sont interconnectés mais restent distincts, tout comme leurs besoins que nous allons à présent développer.

1. Les attentes des éleveurs de bovins et de leurs successeurs

a. Des besoins de l'éleveur aujourd'hui...

Les éleveurs ressentent le besoin d'avoir un vétérinaire comme partenaire. Ainsi lorsque les tensions actuelles sur le maillage vétérinaire font craindre le risque d'une rupture de permanence des soins, la disponibilité du vétérinaire est « jugée comme indispensable par les éleveurs » (PERRIN, 2019).

De même, dans une étude réalisée par le magazine Grands troupeaux, le vétérinaire est considéré avant tout comme un partenaire pour 68% des éleveurs (15% pour le conseiller et 11% pour l'urgentiste). 81% des éleveurs lui témoignent une grande confiance. Pourtant seulement 14% des éleveurs disent que le vétérinaire peut influencer leurs choix (GRAND TROUPEAU MAGAZINE, 2019). Pour la majorité des éleveurs, le vétérinaire est donc un partenaire de confiance qu'ils écoutent mais qui n'influence pas forcément leurs choix.

Le conseil fait pourtant partie des attentes de l'éleveur envers le vétérinaire. En 2010, une étude menée auprès de 208 éleveurs laitiers montre que 43% d'entre eux déclarent avoir des besoins de suivi, avec notamment des conseils en reproduction, en nutrition, en qualité du lait, etc. (MATHEVET, 2010). En 2019, dans son travail de thèse d'exercice vétérinaire, Liza Bastide s'intéresse aux attentes envers le vétérinaire de 32 éleveurs bovins laitiers dans une clientèle des Deux-Sèvres. Lorsqu'ils classent leurs attentes, le conseil vient en seconde position derrière les soins individuels et devant la relation de confiance (BASTIDE, 2019).

Enfin selon une étude conduite par la Société Nationale des Groupements Techniques Vétérinaires (SNGTV) et publiée en 2015, les éleveurs mettent en avant l'image d'un vétérinaire qui « ne reste pas dans l'exploitation, qui ne prend pas le temps de discuter, de comprendre. Il va toujours au plus pressé, donne des consignes souvent sur un mode directif et repart au plus vite vers un autre rendez-vous » (CAZES, 2015).

Le conseil est donc une attente majeure de l'éleveur. Pourtant le vétérinaire semble mal transmettre ses préconisations. Serait-il passé à côté de quelque chose dans la relation avec son client ?

b.aux besoins des éleveurs de demain

Nous l'avons évoqué précédemment, le métier d'éleveur est aujourd'hui pénible, peu rémunérateur, et manque de reconnaissance professionnelle. Il faut ajouter à cela un véritable « choc des transmissions des exploitations agricoles » qui va se produire d'ici 10 à 15 ans, selon la Confédération Nationale de l'Élevage (BOUDET et al., 2019). Si l'on regarde la représentation graphique de la figure 5, on observe que depuis les années 2000, le pourcentage d'éleveurs de plus de 50 ans augmente fortement en passant, selon le type d'élevage, d'un intervalle de 25% à 35% en 2000 à un intervalle de 40% à 55% en 2016. Ceci indique que d'ici les années 2030, de nombreux éleveurs vont partir à la retraite et chercher à transmettre leur exploitation à un ou plusieurs repreneurs. Il y aura donc beaucoup d'opportunités d'installations.

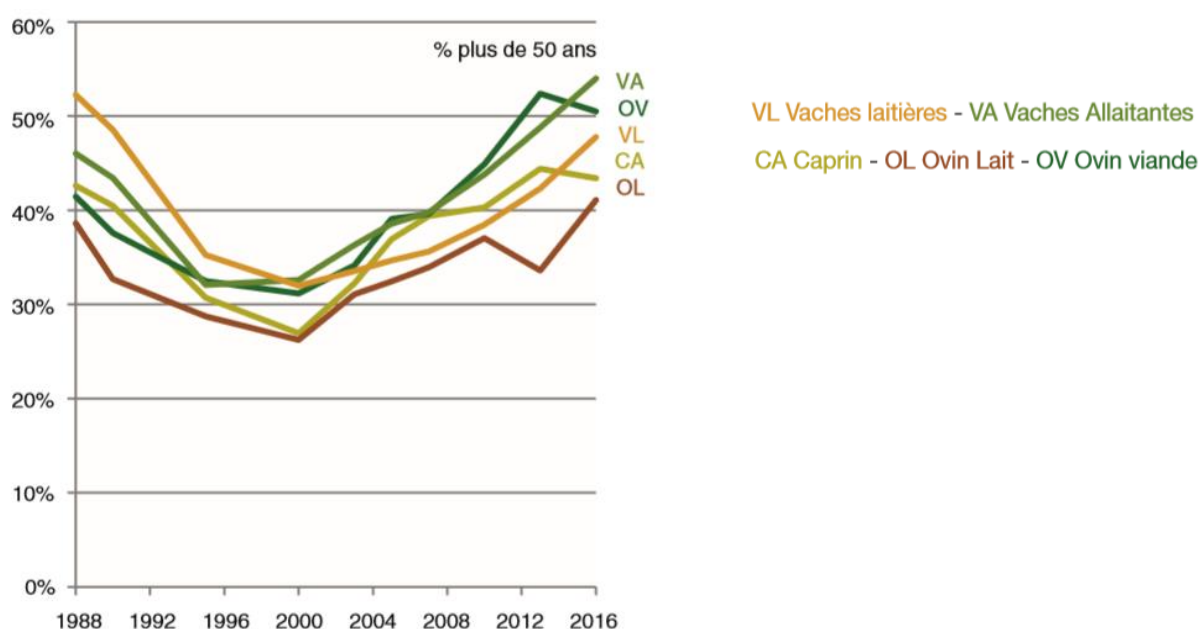


Figure 5 – Représentation graphique du pourcentage des chefs d'exploitation agricole ayant plus de 50 ans, pour cinq types d'élevages différents entre 1988 et 2016 (Boudet S et al., 2019)

En 2017, la plupart des éleveurs de bovins s'installaient dans le cadre familial. Cela concerne 89% des installations en élevage de bovins laitiers et les deux tiers des installations en élevage de bovins viande (BOUDET et al., 2019). On peut alors dire que lors d'un changement de chef d'exploitation, le vétérinaire et le nouvel exploitant se connaissent souvent déjà, ce qui facilite la transmission de la gestion sanitaire de l'élevage avec le vétérinaire. Pour le reste des installations, la transmission peut se faire avec des candidats

issus du milieu agricole, mais aussi avec des candidats non issus de ce milieu, appelés « néoruraux ». Dans ce dernier cas le vétérinaire sera probablement plus souvent sollicité au travers de conseils.

Un certain nombre d'attentes des jeunes éleveurs ne trouveront pas de réponses auprès du vétérinaire. Elles correspondent aux principaux freins à l'installation : investissement foncier important à l'installation (d'autant plus que les troupeaux sont de plus en plus grands), accès difficile au foncier, manque de visibilité sur les marchés, mises aux normes et lourdeurs administratives (BOUDET et al., 2019).

2. A la recherche des besoins des vétérinaires contre la menace des déserts vétérinaires

En zone rurale, les soins vétérinaires aux animaux de rente sont à assurer 24 heures sur 24, 365 jours sur 365, dans des conditions climatiques et sociales parfois difficiles. Parallèlement, les vocations pour le métier de vétérinaire en milieu rural se font aujourd'hui de plus en plus rares. Le rapport Vetfuturs France Junior, paru en 2017, précise que « le nombre de vétérinaires exerçant, de manière exclusive ou prédominante, la médecine et la chirurgie des animaux de rente, se contracte de 3,2% en cinq ans », alors que « le nombre de vétérinaires inscrits au tableau de l'Ordre progresse de 11% (+ 1 982 diplômés) » sur cette même période (BOUISSY et al., 2017). Le rapport de Vetfuturs France Junior s'intéresse notamment aux attentes des étudiants vétérinaires vis-à-vis de leur futur professionnel. Il révèle que 32,5% des étudiants vétérinaires envisagent une activité mixte rurale et canine, et seulement 5,5% envisagent une activité rurale pure (BOUISSY et al., 2017). En comparaison, 11% des vétérinaires exercent en activité rurale pure en 2018 (CONSEIL NATIONAL DE L'ORDRE DES VETERINAIRES, 2018). La tendance à la diminution du nombre de vétérinaires exerçant majoritairement la médecine et la chirurgie des animaux de rente semble donc se confirmer auprès des futurs vétérinaires.

Les jeunes vétérinaires semblent avoir des attentes particulières en matière d'équilibre entre la vie professionnelle et la vie personnelle. Ainsi le rapport Vetfuturs évoque le fait que « la majorité veulent travailler moins de 40 heures par semaine et réaliser entre une nuit de garde sur trois et une nuit de garde par semaine, et un week-end de garde par mois » (BOUISSY

et al., 2017). Il faut cependant préciser que cela concerne tous les types d'exercices confondus. Concernant les futurs praticiens ruraux, le rapport précise que « 70,8% d'entre eux souhaitent aménager leur temps de travail » (BOUISSY et al., 2017).

Laurent Perrin, alors secrétaire général du SNVEL, explique en 2016 que les vétérinaires ruraux « assument les soins 365j/365 » et ont des difficultés à recruter car la société évolue : « les jeunes confrères ne veulent plus du même schéma. Le modèle libéral est mis à mal » (PERRIN, 2016). Il semble alors nécessaire de trouver un nouveau modèle, capable d'assurer la continuité des soins et de satisfaire les attentes des jeunes vétérinaires. Même s'il est bien plus compliqué en activité rurale de transférer ses gardes vers une structure voisine comme c'est le cas en activité canine, la structure vétérinaire de demain devra trouver un système lui permettant de diminuer les consultations sur les horaires de garde. La contractualisation peut-elle répondre à cette attente ? C'est une des questions auxquelles nous avons tenté de répondre dans l'étude expérimentale présentée dans la seconde partie de cette thèse.

C. Les solutions qu'apporte la contractualisation et leurs limites

Dans cette partie nous allons développer les intérêts financiers et relationnels de la contractualisation entre l'éleveur et le vétérinaire. Nous exposerons ensuite les limites à cette relation contractuelle.

1. Les avantages financiers de la contractualisation

a. Pour le vétérinaire, être moins dépendant de la vente du médicament

Comme nous avons pu le voir précédemment dans le paragraphe sur la recherche d'alternatives à la vente du médicament, cette dernière représente plus de la moitié du chiffre d'affaires des structures vétérinaires rurales mais c'est aussi l'activité dont l'avenir est le plus incertain (RICHARD, 2015). Les actes vétérinaires sont en revanche une activité propre à la profession et dépendent essentiellement d'une ressource interne à la structure vétérinaire : les compétences du vétérinaire. Les actes vétérinaires sont donc peu impactés par les facteurs

externes à l'entreprise et sont donc une manière intéressante d'être moins dépendants du médicament.

Au travers de son prix forfaitaire, la contractualisation cherche à valoriser tous les actes nécessaires au bon fonctionnement de l'exploitation agricole. Le vétérinaire peut adapter ses actes à chaque exploitation et à chaque situation, en sachant qu'il sera rémunéré : suivi reproduction, parage, audit en alimentation, analyse de lait, etc.

b. Rémunérer le conseil du vétérinaire

Le conseil fait partie des besoins majeurs de l'éleveur de bovins. Face à cette demande, un certain nombre de vétérinaires ont développé des services-conseils. Il peut s'agir d'un suivi reproduction, un suivi diarrhées néonatales, ou encore un suivi mammites. Ces services-conseils permettent de rémunérer à la fois des actes et des conseils. Dans le cadre de la contractualisation, le conseil est rémunéré bien au-delà du cadre du service-conseil : qu'il soit donné par téléphone ou en visite, qu'il concerne la reproduction, une pathologie courante ou un problème d'épizootie, le conseil est rémunéré (LE TUAL, 2019).

Pour certains, le contrat est une « solution au problème de la rémunération du conseil vétérinaire en élevage : le contrat étant global, le vétérinaire a l'esprit libéré du souci de la rémunération du conseil et du temps passé, ce qui inverse fondamentalement l'état d'esprit dans la relation et permet une grande disponibilité intellectuelle » (SULPICE et al. 1999).

Enfin si la contractualisation permet de rémunérer le conseil auprès de l'éleveur en contrat, elle peut également justifier auprès des éleveurs de la clientèle qui ne sont pas en contrat la facturation d'un conseil, d'un audit, d'un suivi, ou la consultation d'animaux supplémentaires au cours d'une visite, vis-à-vis du fait que l'on fait payer cela aux éleveurs en contrat (LE TUAL, 2019). La contractualisation pourrait alors permettre de rémunérer le conseil non seulement chez les éleveurs en contrat, mais aussi chez ceux qui ne le sont pas.

Plusieurs organismes évoquent la contractualisation comme solution potentielle aux déserts médicaux vétérinaires. L'organisme VETFUTURS FRANCE a diffusé un Livre Bleu en juillet 2018, avec pour objectif d'anticiper les mutations futures concernant la profession vétérinaire. Ce Livre Bleu évoque notamment la contractualisation dans les « quatre enjeux des chantiers stratégiques pour demain » au sujet du maillage vétérinaire en région rurale. Il

indique que la contractualisation permettrait le « financement de l'activité par des sources diversifiées ». (BUHOT, 2018).

c. Rémunérer la continuité de soins vétérinaires

Le troisième point important à aborder concerne la continuité de soins. La profession vétérinaire fait partie des rares professions à proposer une disponibilité 24 heures sur 24, sept jours sur sept. Comme le précise le rapport du CGAAER sur l' « installation et maintien de l'exercice vétérinaire dans les territoires ruraux », « les vétérinaires sont soucieux de respecter les devoirs fondamentaux qui leurs sont imposés par le code de déontologie de la profession, à savoir d'assurer en tout lieu du territoire la permanence et la continuité des soins aux animaux » (TIRADO, POISSON et VANHOYE, 2019). Pourtant cette disponibilité n'est pas rémunérée, alors qu'elle représente un coût non négligeable pour la structure vétérinaire, notamment par la rémunération des heures d'astreinte (VETOJOB, 2021). Le contrat offre une solution car « le coût de l'astreinte d'un vétérinaire disponible pour intervenir en urgence n'est plus financé par la rémunération des quelques rares interventions réalisées en garde » (PERRIN, 2019). Au travers de la cotisation de chaque éleveur en contrat, le vétérinaire est rémunéré pour la permanence des soins qu'il assure pour l'ensemble des animaux, 24 heures sur 24, sept jours sur sept.

d. Favoriser la prévention et la santé du troupeau

Une étude réalisée sur 9160 bovins de 88 exploitations a montré que « près de 80 % des éleveurs demandent seulement parfois conseil au vétérinaire sur les antibiotiques qu'ils prennent chez lui » et que « dans près de 7 % des élevages, les exploitants ne demandent jamais conseil à leur vétérinaire » (CHATELLET, 2007). Dans le cadre du contrat, l'éleveur ne paye pas la visite du vétérinaire. Il n'hésite donc pas à appeler son vétérinaire et à patienter avant de tenter tout traitement lorsqu'il suspecte une maladie chez un ou plusieurs de ses animaux. Le vétérinaire arrive ainsi sur un cas en première intention et peut effectuer directement le traitement adapté à la situation. La contractualisation permet donc aux animaux de recevoir moins de traitements inappropriés, sans surcoût pour l'éleveur puisque la venue du vétérinaire est prise en charge dans le contrat. On peut ajouter que dans le cadre de la contractualisation, selon le docteur Julien Le Tual, vétérinaire exerçant en Ille-et-Vilaine et pratiquant la contractualisation « l'automédication est beaucoup moins importante et le

stock présent en élevage également » (LE TUAL, 2019). Cela permet donc la prévention de l'utilisation abusive des antibiotiques et rejoint la volonté des pouvoirs publics et de la profession vétérinaire de raisonner l'utilisation des antibiotiques. Cette volonté se retrouve au travers du Plan EcoAntibio 2 qui a pour objectif de réduire les risques d'antibiorésistance en médecine vétérinaire entre 2017 et 2021 (Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation, 2019).

Ensuite l'animal malade est réévalué au jour le jour par l'éleveur bien sûr, mais aussi le vétérinaire qui, à la demande de l'éleveur et sans frais supplémentaires, peut venir réévaluer l'animal. Cela permet de détecter précocement un échec de traitement, assure de meilleures chances de rétablissement pour l'animal et diminue les pertes de l'éleveur.

Un autre élément concerne la vaccination. Grâce au contrat, le suivi des plans de vaccination est meilleur (LE TUAL, 2019). Le vétérinaire a plus fréquemment l'opportunité de proposer et de suivre l'avancée de la vaccination, et de relancer l'éleveur si nécessaire.

Enfin l'intérêt du vétérinaire de développer le préventif est inhérent au contrat : moins les animaux sont malades, moins il est appelé à intervenir, tout en restant rémunéré par le forfait du contrat. Les passages réguliers dans l'élevage « permettent d'évoquer des sujets variés sans attendre une période de crise » (LE TUAL, 2019).

e. Plus de charges mais moins de pertes pour l'éleveur ?

En supposant que la contractualisation permette au vétérinaire d'augmenter son chiffre d'affaires, cela signifie que les charges de l'exploitation agricole en soins vétérinaires augmentent. La contractualisation n'est-elle pas alors un « autre moyen » pour le vétérinaire de gagner de l'argent, au détriment des charges de l'exploitation agricole ? Face aux multiples facteurs qui influencent la santé économique de l'exploitation agricole, il est assez difficile de réussir à démontrer l'avantage financier de la contractualisation pour l'exploitation agricole et nous n'avons trouvé aucune étude à ce sujet. Cependant, même si cette expérience a été menée sur une seule exploitation, Julien Le Tual a tenté une approche sur une exploitation en contrat dans laquelle il a pu observer que l'année avant la mise en place du contrat, l'éleveur a souffert de la mort de huit vaches en lactation et d'une dizaine de veaux, contre deux vaches en lactation et trois veaux l'année après la mise en place du contrat (LE TUAL, 2019). Il est ainsi

possible de formuler l'hypothèse que les charges supplémentaires liées au contrat pourraient être compensées par une diminution des pertes animales. Comme le résume le docteur Laurent Perrin : « l'objectif n'est pas une baisse des coûts vétérinaires mais une optimisation de ces coûts par le passage du curatif vers le préventif, du soin vers le conseil » (PERRIN, 2019).

2. Les apports de la contractualisation dans la relation éleveur-vétérinaire

Commençons par prendre l'exemple des vétérinaires des groupes conventionnés. A la fin des années 1990, la FEVEC a étudié les motivations principales des éleveurs à adhérer au groupe conventionné. La première motivation était « la volonté de changer les relations sociales et économiques » avec des termes choisis tels que « parler d'égal à égal », « confiance » ou encore « vétérinaire devienne un conseiller » (SULPICE et al., 1999). Aucune étude similaire n'a été menée à notre connaissance dans une clinique vétérinaire qui contractualise. Cependant, un vétérinaire de l'une d'elles précise que « le changement de relation apporte un réel bonheur au travail en tant que vétérinaire et dans la relation humaine avec nos éleveurs » (LE TUAL, 2019). Le docteur Laurent Perrin explique même que « la contractualisation sera la matérialisation de la relation partenariale entre éleveur et vétérinaire (PERRIN, 2019) ».

Cette amélioration de la relation entre l'éleveur et le vétérinaire pourrait s'expliquer par la réduction du stress chez les deux partenaires, mais aussi par le fait que l'éleveur devienne un acteur incontournable de la santé de son troupeau et que le vétérinaire s'épanouisse davantage intellectuellement. Tout ceci permet de fidéliser la relation entre l'éleveur et le vétérinaire.

a. Réduire le stress de l'éleveur et faire de lui un acteur incontournable de la santé de son troupeau

Au sein des grands élevages bovins, il est fréquent qu'une personne soit responsable de la santé du troupeau. Elle porte alors le fardeau du stress lié aux animaux malades et à leur gestion jusqu'à l'intervention du vétérinaire. Avec le contrat, l'éleveur ne se préoccupe plus du coût potentiel engendré par l'appel du vétérinaire. L'appel est facilité et rapide. La prise en charge de la maladie par le vétérinaire est alors précoce et le traitement est ciblé. Un certain nombre d'actes d'automédications sont évités, et par conséquent aussi toutes les potentielles

incertitudes de l'éleveur quant à la pertinence du traitement qu'il aurait choisi. L'éleveur va donc pouvoir se dégager d'une partie de ses responsabilités et les transférer directement au vétérinaire, plus à même de gérer le problème (LE TUAL, 2019). Une étude récente a montré que les jeunes éleveurs préfèrent une installation progressive pour ne pas avoir à faire face tout de suite à la gestion technique et sanitaire d'un grand troupeau (BOUDET et al., 2019). Sur ce point la relation contractuelle avec le vétérinaire peut devenir un véritable atout pour le jeune installé puisque le contrat permet à l'éleveur de se décharger d'une partie du fardeau de la gestion sanitaire de son troupeau avec un vétérinaire qui vient plus régulièrement dans l'élevage et apporte formation et conseils.

Le contrat permet également au vétérinaire de transmettre une partie de ses savoirs et de ses savoir-faire à l'éleveur. L'éleveur devient alors plus autonome sur la détection des maladies, sur les gestes de base dits « infirmiers », et rend la prise en charge de l'animal plus rapide à son chevet. Il est ainsi replacé au cœur de la santé de ses animaux. Cette place est souvent très bien perçue par les éleveurs qui se sentent moins démunis face à certaines situations tout en sachant qu'ils ont un partenaire prêt à conseiller voire à intervenir en cas de besoin (Julien Le Tual, communications personnelles, 2 juin 2020). En déléguant certains actes à l'éleveur, le vétérinaire se libère du temps pour pratiquer d'autres actes médicaux et chirurgicaux.

b. Réduire le stress du vétérinaire et favoriser l'épanouissement intellectuel

Une situation de stress que peut rencontrer le vétérinaire avec plus ou moins de fréquence est la suivante. Il est appelé par un éleveur dont les difficultés économiques le poussent à réaliser cet appel en dernier recours. Cet éleveur a déjà tout tenté, et l'animal est en mauvais état général. Le vétérinaire se rend dans l'élevage. En plus de ne pas pouvoir sauver l'animal, il a l'impression d'être perçu, à juste titre ou non, comme un percepteur d'argent. Cette situation, source de stress, se retrouve plus rarement dans le cadre de la contractualisation grâce à la prise en charge des appels et des visites par le contrat.

La facturation mensuelle permet également une plus grande anticipation sur les résultats comptables de la structure vétérinaire. Bien entendu il reste une variable liée à tout ce qui n'est pas compris dans le contrat (médicaments, actes chirurgicaux, appels en horaire

de garde, etc.). Anticiper sur les facturations, c'est aussi pouvoir prévoir le besoin et la capacité financière à pouvoir embaucher, ce qui fait gagner de précieux mois dans un secteur vétérinaire où il est difficile de trouver des candidats (NEVEUX, 2018).

La contractualisation permet, au travers de la valorisation du préventif face au curatif, de limiter au maximum les imprévus. Le vétérinaire peut donc mieux organiser sa journée en évitant de se déplacer plusieurs fois par jour d'un bout à l'autre de sa clientèle et d'être appelé en fin de journée. Ce temps si précieux, notamment pour les futurs vétérinaires, peut alors être réinvesti dans la vie de famille.

Enfin lorsque, dans le cadre du contrat, le vétérinaire choisit de former ses éleveurs aux soins infirmiers, il se décharge d'une partie de ses actes pour se consacrer à d'autres, plus techniques. Cependant ces actes ne doivent pas être considérés comme des actes vétérinaires par la loi, ou alors faire partie des actes dérogatoires définis par cette même loi (article 243 du Code rural et de la pêche maritime, 2011). Il s'agit par exemple de l'écornage des veaux ou de la réalisation de prélèvements biologiques à visée diagnostique ou zootechnique. De plus, selon le contrat, le prix des chirurgies peut être diminué voire totalement absorbé. Éleveur et vétérinaire peuvent alors se permettre de réaliser des chirurgies audacieuses (telle qu'une chirurgie reconstructrice après excision d'un carcinome de l'œil chez la vache), ce qui est intéressant aussi bien pour l'animal, pour l'éleveur, mais aussi intellectuellement pour le vétérinaire. Les autopsies, parfois comprises dans le prix du contrat, sont également très intéressantes pour le vétérinaire d'un point de vue diagnostique.

c. Fidéliser la relation éleveur-vétérinaire

Aujourd'hui, et plus qu'avant, le vétérinaire fait face à de nouveaux concurrents en matière de délivrance de produits vétérinaires.

Tout d'abord certaines entreprises vétérinaires se sont spécialisées dans la vente de médicaments à prix très concurrentiels, délivrés dans le cadre du bilan sanitaire annuel et des protocoles de soins. Ces entreprises vétérinaires sont généralement localisées bien trop loin de leurs clients pour assurer les consultations vétérinaires. Les produits vendus à l'éleveur sont envoyés par voie postale et la rentabilité de ces entreprises repose sur les volumes vendus (BAUSSIÉ, ESTIVAL, GAVIGLIO, 2010). L'Ordre vétérinaire lutte contre ces pratiques

et a conduit certains vétérinaires devant le tribunal. Ainsi le 27 mai 2010, six vétérinaires ont été condamnés par le tribunal correctionnel de Dijon pour « des infractions à la pharmacie vétérinaire, en termes de prescription-délivrance sans examen préalable des animaux » (VANDAELE, 2010). Même si les éleveurs qui se fournissent auprès de ces entreprises vétérinaires restent peu nombreux, ces dernières remettent en question les prix pratiqués par la plupart des vétérinaires.

Nous retrouvons également un certain nombre d'entreprises qui se sont spécialisées dans la revente de produits vétérinaires sans ordonnance sur Internet, tels que des produits désinfectants, des produits de trempage des trayons, des compléments nutritionnels, des solutions de perfusions ou encore des produits de traitements homéopathiques, et ceci à des prix très compétitifs par rapport à ceux pratiqués par la plupart des vétérinaires libéraux. Nous pouvons citer par exemple le site Vital Concept Agriculture (<https://www.vital-concept-agriculture.com>).

Enfin, comme nous avons pu le voir précédemment dans le paragraphe sur la recherche d'alternatives à la vente du médicament, une menace réglementaire pèse sur le vétérinaire : le règlement européen 2019/6 qui entrera en vigueur en janvier 2022 et qui va ouvrir les frontières intra-européennes à la vente de produits vétérinaires.

S'il veut pouvoir continuer à vendre ses produits, le vétérinaire va donc devoir s'assurer de la fidélité de ses clients. Le contrat et les bonnes relations éleveur-vétérinaire qui l'accompagnent permettent au vétérinaire de fidéliser l'éleveur « il n'ira pas consommer ailleurs » (Julien Le Tual, communications personnelles, 2 juin 2020). En décembre 2019, le rapport de la mission du CGAAER relative à l'« installation et maintien de l'exercice vétérinaire dans les territoires ruraux » explique même qu'en terme de soutien aux activités vétérinaires rurales, les contrats « éleveurs-vétérinaires » sont « vus comme la solution d'avenir » (TIRADO, POISSON et VANHOYE, 2019). Ce même rapport cite la démarche entamée en 2016 par le Ministre Stéphane Le Foll et le SNVEL qui a donné naissance à une feuille de route intitulée « Réseaux de vétérinaires dans les territoires ruraux en productions animales ». Cette feuille de route, qui comporte huit axes, propose dans l'action 7 de son axe 2 « la contractualisation comme un cadre nouveau aux relations entre éleveurs et vétérinaires » (TIRADO, POISSON et VANHOYE, 2019).

3. Les limites de la relation contractuelle

La première question que nous pouvons nous poser est la suivante : pourquoi n'y a-t-il pas plus de structures vétérinaires qui pratiquent la contractualisation telle que nous l'avons définie ? S'il nous est difficile d'estimer le nombre de structures vétérinaires qui contractualisent, nos recherches dans la littérature et par réseau de contacts nous ont montré que les expériences et les échanges sur ce sujet sont rares, ce qui ne favorise pas l'extension de ce système et l'amélioration des pratiques déjà existantes. Mais cela peut aussi être dû à certaines limites de la contractualisation.

La première limite est la difficulté du vétérinaire à présenter l'intérêt économique de la contractualisation pour l'éleveur. Pour le docteur Julien Le Tual qui pratique la contractualisation, « le principal frein à la mise en place de la contractualisation survient lorsque l'éleveur envisage la contractualisation. Il regarde alors sur l'année précédente les frais vétérinaires pour son élevage et les compare au prix du forfait. Bien souvent, cette approche n'est pas en faveur du contrat » (Julien Le Tual, communications personnelles, 28 mai 2020). Julien Le Tual précise que pourtant « le but du contrat de soin est bien de réduire les pertes dans l'élevage pour que, financièrement, la mise en place d'un forfait de soins soit intéressante. C'est ce qui est le plus compliqué à faire comprendre » (LE TUAL, 2019). L'argumentaire du vétérinaire doit donc être suffisamment étayé pour parvenir à convaincre l'éleveur de contractualiser. Une étude sur les intérêts économiques pour l'éleveur serait ici d'un grand soutien.

Ensuite dans le cadre du contrat, les visites en journée sont prises en charge. L'éleveur peut donc en théorie appeler son vétérinaire autant de fois qu'il le souhaite, ce qui peut être la source d'abus. De même, le fait de ne pas facturer les visites réalisées en horaires de garde peut être un atout marketing majeur pour la structure vétérinaire. Pourtant, si ce choix est fait, n'est-ce pas s'exposer au risque d'une augmentation des interventions en heures de garde car l'éleveur hésite moins à appeler ? Nous n'avons trouvé aucune référence bibliographique qui apporte une réponse à cette question. Cependant que ce soit dans le cadre du conventionnement ou de la contractualisation, l'ensemble des personnes interrogées dans cette étude bibliographique (Philippe Sulpice, Dr. Julien Le Tual, Dr. Olivier Lecarte et Dr. Sylvain Coursager, vétérinaires exerçant tous deux en Ille-et-Vilaine, Dr. Camille

Pommereul, communications personnelles) nous disent avoir rencontré des cas d'abus mais que cela reste rare.

Enfin selon Laurent Perrin, président du SNVEL depuis 2018, « la diversité des modèles d'élevages selon les filières ne peut laisser penser qu'un modèle unique de contractualisation émergera de nos réflexions communes » (PERRIN, 2019). Sans possibilité de copier à la lettre un autre contrat, la structure vétérinaire qui souhaite développer un contrat avec ses clients éleveurs devra donc réaliser un travail de réflexion et de construction adapté à son environnement propre.

Pour résumer

- L'éleveur est aujourd'hui sujet à d'innombrables pressions qui rendent son travail difficile et peu attractif ;
- Le vétérinaire fait face à des problématiques concurrentielles, réglementaires et d'attractivité qui menacent le maintien du maillage vétérinaire en zones rurales ;
- La contractualisation permet de rémunérer le conseil et la continuité des soins, de revaloriser l'acte vétérinaire et de favoriser la prévention ;
- La contractualisation permet également de réduire le stress de l'éleveur et du vétérinaire, mais aussi de fidéliser leur relation ;
- Malgré certaines limites, la contractualisation semble être un candidat pertinent pour répondre aux besoins des éleveurs de bovins et des vétérinaires, aujourd'hui comme pour demain.

Questionnement

Quel est réellement l'intérêt économique du contrat pour l'éleveur et pour le vétérinaire ? (Étude expérimentale)

Comment mettre en place un contrat ?

III – Comment mettre en place un contrat ?

Cette dernière partie est rédigée à destination des vétérinaires qui croient au potentiel de cette nouvelle relation avec l'éleveur. Son objectif est de donner quelques clés pour mettre en place un contrat éleveur-vétérinaire tel que nous l'avons défini depuis le début de cette thèse.

A. Deux exemples de contrats existants

Dans cette partie, nous allons vous présenter deux exemples de contractualisation individuelle, un premier dans le département de la Manche et un second en Ille-et-Vilaine. Ce dernier exemple sera ensuite le support de notre étude expérimentale. L'objectif de cette partie est non seulement de présenter de manière concrète la contractualisation, mais également de montrer la diversité des contrats proposés malgré une base commune qui inclut toutes les consultations hors horaires de garde.

1. Le contrat proposé par la clinique vétérinaire de la Sienne dans le département de la Manche

Le premier contrat que nous avons choisi de présenter est proposé par la clinique vétérinaire de la Sienne située dans le département de la Manche. Quatorze vétérinaires y travaillent dont six exclusivement en activité rurale.

Cette structure propose depuis peu une offre de suivi global basée sur plusieurs services :

- De la médecine individuelle : déplacements, consultations, obstétrique, chirurgies ;
- Des suivis de reproduction, parage, parasitologie, alimentation et qualité du lait ;
- Des analyses de laboratoire internalisées : numérations-formules, biochimies, coproscopies et bactériologies.

Ne sont pas compris dans l'offre : les médicaments, les produits d'hygiène, les produits nutritionnels, les pansements et talonnettes posés lors du parage, les actes de prophylaxie et les suppléments de garde (POMMEREUL et al., 2020).

Le tarif de base de ce suivi global est de 15 € hors taxes (HT) pour 1000 litres de lait produit, mensualisé pour donner à l'éleveur plus de visibilité. La quantité de lait livré est réévaluée tous les ans. Cependant les éléments proposés dans l'offre globale n'intéressent

pas tous les éleveurs. Ainsi l'offre (et donc le tarif) peut être adaptée en fonction des besoins de l'éleveur. Il s'agit là d'une étape considérée comme fastidieuse par la structure vétérinaire mais nécessaire afin de répondre aux demandes du plus grand nombre de clients (POMMEREUL et al., 2020).

Cette activité débutante ne concerne que trois à cinq des 80 élevages de la clientèle mais représente déjà 10% du chiffre d'affaires de l'activité rurale en 2019. Cette activité est décrite par les vétérinaires comme « très plaisante car elle crée une proximité et un vrai lien de confiance avec l'éleveur » (POMMEREUL et al., 2020).

Nous détaillerons plus loin le tarif de ce suivi global dans la partie concernant le prix du contrat.

2. Le contrat proposé par la clinique vétérinaire des Lizardais en Ille-et-Vilaine

La clinique vétérinaire des Lizardais est située sur la commune du Grand-Fougeray, en Ille-et-Vilaine. Dans cette structure travaillent quatre vétérinaires, dont trois associés et un salarié. L'activité est mixte rurale-canine avec une activité équine marginale. La clientèle rurale se compose de trois-quarts de troupeaux laitiers et d'un quart de troupeaux allaitants. Les deux premiers contrats ont été mis en place dans cette clinique dans les années 1980 pour faire face à la concurrence d'une clinique voisine qui fonctionnait en système conventionné et qui n'existe plus aujourd'hui. Ces deux contrats « historiques » se sont pérennisés mais les associés de la clinique vétérinaire n'ont pas trouvé les opportunités d'en proposer à d'autres clients. Depuis 2015, les nouveaux associés ont souhaité développer les contrats en les restructurant et en les proposant à leurs autres clients. Quarante-quatre exploitations laitières étaient en contrat au 1^{er} mars 2021 sur les 150 exploitations de la clientèle, soit 42 nouveaux contrats en cinq ans.

Aujourd'hui, le contrat proposé par la clinique vétérinaire des Lizardais s'est étoffé. Il se compose même en réalité de trois contrats de soins différents :

- Le contrat « fécondité » : il comprend l'ensemble des actes relatifs à la fécondité du troupeau et consiste en une visite mensuelle pour le suivi régulier des vaches. Ce contrat intègre le contrôle systématique de l'involution utérine et des potentielles endométrites après vêlage, le diagnostic de gestation par échographie dès 35 jours,

mais aussi le diagnostic et le traitement des causes d'infécondité. Le suivi est également effectué sur les génisses. Le tarif de ce contrat est de 20 euros par vache et par an, prélevés en 12 mensualités ;

- Le contrat « sanitaire » : il comprend l'ensemble des actes courants pratiqués en élevage : déplacements et consultations, vêlages, perfusions, prises de sang, parage, injections, épidurales, bilans sanitaires, etc. Les actes techniques et chirurgicaux (césariennes, opérations de caillette, etc.) sont facturés avec une réduction comprise entre 28% et 52% par rapport à leur prix hors contrat. Par exemple une césarienne est facturée en contrat 110 € HT (hors prix des médicaments) au lieu de 205 € HT. Ce contrat intègre également les audits ponctuels en cas de problèmes de qualité du lait ou de maladies respiratoires. Le tarif de ce contrat est de 20 euros par vache et par an, prélevés en 12 mensualités ;
- Le contrat « global » : il s'agit de l'addition des contrats « fécondité » et « sanitaire ». Le tarif de ce contrat est de 33 euros par vache et par an, prélevés en 12 mensualités.

Quel que soit le contrat, le nombre de vaches choisi pour la tarification correspond au nombre de vaches en production présentes lors de la campagne précédente. Pour la facturation, le tarif est rapporté au mois. Aucun des contrats ne prend en charge les médicaments. Enfin pour les contrats « sanitaire » et « global », aucun supplément n'est demandé pour les déplacements, sauf si l'intervention se déroule sur les horaires de garde. Pendant ces heures de garde, les visites sont facturées avec le supplément de garde hors contrat, à savoir 40 € HT, mais sans compter le déplacement. Par exemple un vêlage de nuit sera facturé 40 € HT au lieu de 160 € HT (120 € HT pour le vêlage et 40 € HT pour le supplément de garde, auxquels il faut ajouter les frais de déplacements).

Nous pouvons observer dans le tableau I, au travers de ces deux exemples, le potentiel de diversité des contrats proposés dans le cadre de la contractualisation.

Tableau I : Comparaison des caractéristiques des contrats proposés dans deux structures vétérinaires différentes

	Médecine individuelle	Chirurgies	Interventions en gardes	Médicaments	Services potentiels inclus dans l'offre	Mode de tarification	Flexibilité du contrat
Clinique vétérinaire de la Sienne (Manche)	Prises en charge à 100%	Prises en charge à 100%	Non prises en charge	Non pris en charge	Suivis de reproduction, parage, parasitologie, alimentation et qualité du lait, protocoles de soins et bilans sanitaires	Pour 1000 litres de lait produits	Un contrat global dégressif (options que l'on peut supprimer)
Clinique vétérinaire des Lizardais (Ille-et-Vilaine)	Prises en charge à 100%	Réduction du prix entre 28% et 52% par rapport au prix hors contrat	Non prises en charge	Non pris en charge	Suivis de reproduction, qualité du lait et respiratoire, protocoles de soins et bilans sanitaires	Par vache en production	3 offres de contrat

Construire un contrat peut être difficile au regard de la diversité de ce qu'il peut contenir. Ainsi nous allons à présent aborder différentes étapes qui permettent de structurer la création d'un contrat pour se donner toutes les chances de réussir.

B. Mise en place du contrat : les choix opérationnels à réaliser en amont

Avant de mettre en place un contrat dans une structure vétérinaire et de le proposer à ses clients, il est important de faire des choix opérationnels. Nous allons ici parler d'opérationnel plutôt que de stratégie. La stratégie répond à la question : « fait-on ce qu'il faut pour l'entreprise en développant la contractualisation ? ». Cette question est à étudier encore en amont et elle ne sera pas traitée dans cette thèse. L'opérationnel répond à la question : « fait-on comme il faut pour développer la contractualisation ? ». C'est ici ce qui nous intéresse. Pour rappel, nous nous intéressons uniquement aux contrats qui intègrent *a minima* toutes les consultations réalisées en dehors des horaires de garde.

1. Le contenu du contrat : que proposer ?

a. Etudier la concurrence

Avant d'évoquer le contenu du contrat, il est intéressant d'observer la concurrence. En matière de contrats vétérinaires, la concurrence est croissante. Dans le cas de la clinique vétérinaire des Lizardais, dès les années 1980, le contrat avait été mis en place pour faire face à la concurrence d'une clinique voisine qui fonctionnait en système conventionnement (Joël Lambert, communication personnelle, 29 mai 2020). Aujourd'hui de plus en plus de cliniques vétérinaires prennent le virage du développement de services et proposent des suivis reproduction, suivis parage, suivis alimentation, etc.

Les produits vétérinaires sont sujets à une concurrence importante, et la voie de différenciation reste souvent le prix. Le service présente un avantage non négligeable par rapport au produit en matière de concurrence car « il est beaucoup plus difficile de comparer deux services pour savoir s'ils sont équivalents ou pas, plutôt que deux produits » (MATHEVET, 2020). Il est donc aujourd'hui important pour chaque structure vétérinaire de réfléchir à la pertinence de développer ces services, de manière à être en mesure de prendre le virage, ou non, mais en l'ayant réfléchi.

b. Choisir le contenu du contrat

A l'échelle de la France et même à l'échelle locale, il existe une grande diversité entre les clientèles vétérinaires. Par conséquent, il est difficile pour une structure vétérinaire de copier le modèle de contrat d'une autre structure vétérinaire, rien que par le fait que le contexte est généralement différent. En 2019, un groupe d'étude des politiques publiques a travaillé sur le sujet : « Relations entre éleveurs et vétérinaires : les contrats sont-ils une solution d'avenir ? » (CAROLUS et al., 2019). Le rapport n°18119 du CGAAER cité précédemment reprend ce travail et explique « qu'il n'y a pas de solution unique, applicable à tous les cas de figure, mais qu'il y a au contraire une multitude de situations différentes à gérer, qui dépendent de la typologie des acteurs (éleveurs et vétérinaires) et des contextes socio-économiques locaux, liés notamment à la densité et à la rentabilité des élevages, ainsi qu'à la rentabilité des activités vétérinaires » (TIRADO, POISSON et VANHOYE, 2019). Le contrat, par sa liberté de

contenu, reste toutefois suffisamment malléable pour pouvoir s'adapter à la grande majorité des situations.

Puisque chaque structure vétérinaire se trouve dans un contexte particulier, nous allons à présent nous intéresser à l'élaboration du contrat au sein de ce contexte. Lorsque l'on envisage la création d'un contrat, il va tout d'abord falloir énumérer les compétences disponibles au sein de la structure vétérinaire et que l'on va pouvoir inclure dans le contrat. Il y a *a minima* les consultations médicales. A partir de là, le plus intéressant est de construire le contrat avec les éleveurs. Comme l'explique Pierre Mathevet, il faut « partir des besoins du client pour imaginer les solutions qu'il sera prêt à acheter » (MATHEVET, 2020). Il est possible de commencer par des sondages informels au cours des visites ou du bilan sanitaire d'élevage. Pour cela, il est important de s'intéresser aux problèmes et aux difficultés des éleveurs au travers d'une écoute active. On peut par exemple poser les questions suivantes : « Quels sont les plus gros problèmes sur votre exploitation » ou « Quels sont les deux services que vous aimeriez trouver à la clinique et que vous n'avez pas aujourd'hui ? » (MATHEVET, 2020). A la suite de ce sondage, il peut être intéressant de créer un « focus group » (groupe d'échanges) d'une dizaine d'éleveurs, composé des clients de la structure vétérinaire qui sont le plus force de propositions en général et de ceux qui auront donné le plus d'idées lors des sondages en exploitation. Ces éleveurs seront conviés à une réunion d'une à deux heures, qui sera démarrée en lançant une ou plusieurs idées entendues lors des sondages en exploitation. Une personne de la structure vétérinaire anime la réunion et une autre note les idées. La réunion pourra se terminer par un repas convivial. Ces éleveurs auront en plus la satisfaction d'être reconnus en tant que clients fidèles en qui le vétérinaire a confiance (MATHEVET, 2020).

Mais attention, les solutions doivent également être envisagées au regard des compétences et des souhaits de la structure vétérinaire. Un investissement en termes de formation ou de matériel peut être nécessaire, auquel cas il faudra se poser deux questions : « Est-ce que l'on veut réaliser cet investissement pour faire ce que souhaitent nos clients ? » et « Est-ce que cela est rentable ? ». La première question est plutôt de l'ordre des convictions personnelles. La seconde est à étudier obligatoirement pour la viabilité de la structure vétérinaire. Ainsi, il est nécessaire de réaliser un plan d'affaires (*business plan* en anglais) exhaustif qui tient compte de tous les investissements nécessaires. Il est « souhaitable que la rentabilité du service soit atteinte au plus tard la troisième année » (MATHEVET, 2020). Dans

cette construction de business plan, il apparaît indispensable de proposer des options au contrat de base, ou bien de proposer plusieurs contrats. Cela demande un travail de préparation initiale non négligeable mais offre l'avantage de personnaliser le service en fonction du client.

2. La segmentation de la clientèle : à qui proposer le contrat ?

Lorsque l'on souhaite développer un nouveau service tel que le contrat présenté dans cette thèse, il est important de garder à l'esprit qu'il ne sera pas proposé à tous les éleveurs de la clientèle. Ce serait même une erreur. Un élevage qui sollicite le vétérinaire deux fois dans l'année n'est pas une bonne cible.

Pour identifier le groupe cible du contrat, il va donc falloir segmenter la clientèle, c'est-à-dire la découper en différents groupes selon des critères. La diversité de ces critères offre d'innombrables moyens de segmenter la clientèle. La douzième édition du Mercator, ouvrage portant sur le marketing, propose quatre catégories de critères courants de segmentation : les critères socio-démographiques, géographiques et économiques ; les critères de personnalité et de style de vie ; les critères comportementaux et les critères d'avantages recherchés (DE BAYNAST et al, 2017). Nous allons ici nous intéresser à la catégorie des critères comportementaux. Dans ces critères comportementaux, on retrouve le statut de l'utilisateur en fonction de sa fidélité (non-utilisateur, utilisateur occasionnel, utilisateur régulier, etc.) ou encore les quantités consommées. Ces critères peuvent être rassemblés dans la segmentation RFM (Récence Fréquence Montant), couramment utilisée en marketing (DE BAYNAST et al, 2017). Cette méthode descriptive utilise la base de données des achats clients et est relativement simple. Elle permet d'identifier les meilleurs clients en fonction de trois critères :

- La récence du dernier achat, ou dans notre cas de la dernière visite ;
- La fréquence d'achats sur une période donnée, ou dans notre cas la fréquence des visites ;
- Le montant moyen des achats.

A chaque critère va être associée une note, par exemple de 1 à 3. Cela représente 27 points au maximum et donc déjà 27 segmentations finales. Il peut devenir complexe de segmenter davantage. Les clients ayant le plus de points vont être considérés comme les meilleurs clients

(DE BAYNAST et al, 2017). En combinant cette segmentation et en y ajoutant le plaisir à travailler avec certains clients, il apparaîtra alors un groupe de clients avec lesquels il peut être intéressant de contractualiser. Ce sera notre groupe cible, celui vers qui il faudra focaliser toute son énergie pour le lancement du contrat.

3. Facturer le contrat : à quel prix ?

Comme nous l'explique Camille Pommereul, praticienne vétérinaire à la clinique de la Sienne, « l'établissement du prix est une étape fastidieuse au départ mais néanmoins cruciale » (POMMEREUL et al., 2020).

Pour proposer une méthodologie de détermination du prix du contrat, nous allons commencer par nous intéresser à la méthode de chiffrage. Nous allons pour cela nous inspirer du suivi global proposé dans la structure vétérinaire de la Sienne, présentée précédemment. Trois méthodes de chiffrage y sont utilisées pour déterminer le prix du contrat : un tarif aux 1000 litres de lait produits, un tarif par vache et par an, et un tarif à l'heure. Ces méthodes de chiffrage sont plus ou moins intéressantes selon le type d'actes. Ainsi en combinant ces méthodes, on peut approcher le prix le plus juste (POMMEREUL et al., 2020). Commençons par le tarif aux 1000 litres de lait produits. Très parlant pour les éleveurs, il peut être intéressant notamment pour présenter le prix global du contrat. Cependant dans le cas d'un éleveur avec un faible niveau de production, le prix aura tendance à sous-rémunérer le travail du vétérinaire. Tout aussi parlant pour l'éleveur, le tarif à la vache est intéressant. Il correspond très bien pour le suivi de reproduction puisque ce sont des actes réalisés à intervalles réguliers sur chaque animal en production. Cependant dans les grands troupeaux, le temps est assez facile à optimiser pour les actes du vétérinaire et le coût peut paraître important pour l'éleveur par rapport au temps passé par le vétérinaire. Le tarif au temps est quant à lui intéressant pour des actes comme le parage puisqu'en fonction de la qualité des sols, de l'alimentation, etc., le temps passé par le vétérinaire peut varier de manière importante entre les élevages pour un résultat final identique (de bons aplombs) (POMMEREUL et al., 2020). Nous pouvons ajouter une quatrième méthode de chiffrage qui sera un tarif global invariable pour un service. Ce chiffrage peut être notamment intéressant pour les suivis de parasitologie ou d'alimentation. En effet, lors de ces suivis, les actes réalisés et le temps passé sont sensiblement les mêmes quel que soit le nombre de vaches. Il apparaît donc plus juste pour l'éleveur que le prix soit indépendant du nombre de vaches.

Après avoir déterminé la méthode de chiffrage, intéressons-nous au prix en lui-même. Pour déterminer le prix global, il est possible de se fixer simplement un objectif de rémunération. C'est le cas de la clinique vétérinaire de la Sienne, qui a pour objectif une rémunération de 120 € hors taxes (HT) de l'heure (POMMEREUL et al., 2020). On peut alors répercuter cet objectif sur le prix global, puis sur le prix de chaque élément du contrat. Il faut ensuite vérifier la concordance des prix. Prenons l'exemple de la partie « suivi reproduction » du contrat entre la clinique vétérinaire de la Sienne et l'un des élevages de sa clientèle. Cet élevage possède 95 vaches laitières avec une production moyenne de 7000 litres de lait par vache. Le suivi reproduction est réalisé une fois par mois dans cet élevage et représente en moyenne 1,25 heure de travail mensuel. Si l'on choisit le tarif à la vache, le montant est de 2100 € HT par an. Si l'on choisit le tarif aux 1000 litres de lait, le montant annuel est de 1400 € HT (POMMEREUL et al., 2020). Si l'on fait la moyenne entre ces deux tarifs, on obtient un montant annuel de 1750 € HT. A présent reprenons le tarif global souhaité par les vétérinaires, à savoir 120 € HT par heure. Le suivi reproduction demande dans cet élevage 15 heures de travail annuel. La rémunération souhaitée par les vétérinaires est donc de 1800 € HT par an. Cela correspond presque aux 1750 € calculés précédemment, on peut donc conserver cette tarification.

Il est aussi possible de demander directement aux éleveurs, notamment au moment du « focus group » évoqué précédemment, le prix qu'ils sont prêts à payer pour tel service. Il peut être demandé sous forme d'une fourchette de prix. Cette méthode semble plus délicate mais elle peut se révéler très informative. Il est également possible de demander aux éleveurs la méthode de chiffrage avec laquelle ils souhaitent travailler (à la vache, à l'heure, etc.) (MATHEVET, 2020).

Pour déterminer le prix du contrat le plus juste, il semble donc important de prendre en considération le prix accepté par l'éleveur, la rémunération attendue par la structure vétérinaire, mais également de déterminer la ou les méthodes de chiffrage les plus adaptées au contrat proposé.

C. Lancement du contrat puis prise de recul

1. Le lancement du contrat

Pour que le lancement de l'offre de contrat soit un succès, il est nécessaire que toute l'équipe de la structure vétérinaire soit au courant de l'offre et sache la présenter au moins dans ses grandes lignes. Cela montre au client la fédération de l'équipe autour du projet. Il peut aussi être intéressant de créer un support (plaquette, fiche, etc.) à destination de l'équipe et qui détaille les procédures liées à la nouvelle offre. Cela permet à tout membre de l'équipe de retrouver facilement des informations, mais aussi de former les nouvelles recrues de la structure vétérinaire (MATHEVET, 2021).

Pour le lancement du contrat en tant que tel, il faut repartir du « focus group » d'éleveurs qui a été constitué pour l'élaboration du contrat, mais également du groupe cible identifié dans la segmentation client. Bien souvent il s'agit des mêmes éleveurs. Parmi ces éleveurs, il est important d'identifier les éleveurs qui croient au contrat et qui sont susceptibles d'avoir la confiance des autres éleveurs. Ils seront les donneurs d'exemple. Cette technique est cependant à double tranchant, car si cela se passe mal, les autres éleveurs seront influencés négativement. C'est avec ce groupe d'éleveurs que les premiers contrats seront formalisés. Une fois que quelques éleveurs sont impliqués dans le processus de lancement du contrat, il peut être très intéressant de les convier à une soirée de lancement pour marquer les esprits. Elle sera l'occasion de rassembler tous les éleveurs intéressés par le contrat, en insistant sur le groupe cible. Cet événement permettra de faire connaître l'offre, de renforcer la relation client et de souder l'équipe autour du projet (MATHEVET, 2021).

Enfin il faudra multiplier les canaux de communication pour faire connaître le service au sein de la clientèle : communication directe au cours des visites, envois de mails, distributions de prospectus au comptoir ou pendant les visites, présentation de l'offre sur le site Internet de la clinique et les réseaux sociaux. Ces supports devront présenter clairement le contenu du contrat et son prix. Il peut être intéressant de déléguer cette tâche et de nommer sur la base du volontariat un assistant vétérinaire responsable du service et de sa promotion. La figure 6 présente un prospectus distribué à une clientèle vétérinaire féline dans le cadre du lancement d'une offre de service de plan de santé vétérinaire.

TARIFS PLANS DE SANTÉ POUR CHATS



Tarifs mensuels pour une durée de 12 mois

OPTIONS

- Vaccination rage +1€/mois
- Identification +3€/mois
- Stérilisation
Mâle +4€/mois
Femelle +8€/mois
- Bilan sanguin (numération formule + 6 paramètres biochimiques) +6€/mois 
- 1 Consultation d'ostéopathie ou acupuncture +5€/mois 
- Soins dentaires (2 paramètres biochimiques + détartrage et polissage sous anesthésie générale) +6,80€/mois 

POUR LES CHATONS

- 2 consultations vaccinales 21,90€/mois
- Vaccination complète (Typhus, Leucose, Coryza) en 2 injections
- 1 an de couverture anti-parasitaire interne et externe selon les recommandations
- Identification

POUR LES CHATS ADULTES

- 1 consultation annuelle 17,30€/mois
- Vaccination complète (Typhus, Leucose, Coryza)
- 1 an de couverture anti-parasitaire interne et externe selon les recommandations

POUR LES CHATS ADULTES VIVANT EXCLUSIVEMENT À L'INTÉRIEUR

- 1 consultation annuelle 5€/mois
- Vaccination complète (Typhus, Coryza)
- 2 traitements antiparasitaires complets



SUGGESTIONS POUR UN CHAT SÉNIOR

POUR UNE PROTECTION OPTIMALE DE VOTRE COMPAGNON !

Figure 6 - Prospectus présentant les tarifs d'un nouveau service de plan de santé pour les chats d'une clientèle vétérinaire (WAUQUIER, 2019)

2. Prise de recul sur l'offre de contrat

Quelques mois après la mise en place des premiers contrats, il est indispensable de faire le point sur l'offre proposée. Ici les objectifs fixés lors de la mise en forme du contrat prennent toute leur importance. Ces objectifs sont-ils atteints ? Quelle que soit la réponse à cette question, il faudra en parallèle réaliser une enquête de satisfaction, plus ou moins formalisée, auprès des clients du contrat, mais aussi auprès des vétérinaires et assistants vétérinaires. Après avoir réalisé cette analyse, trois solutions sont possibles : continuer, améliorer, ou arrêter le contrat proposé. Cette procédure sera à réaliser régulièrement au cours de la vie du service, si possible tous les ans.

Pour résumer

- Les contrats peuvent être très différents d'une clinique vétérinaire à une autre selon ce qui est inclus ou non dans le contrat, le mode de tarification, etc. ;
- La mise en place du contrat nécessite de passer par des étapes clés pour assurer la réussite du projet. Ainsi avant de proposer le contrat aux clients, il est essentiel d'avoir étudié la concurrence, déterminé le contenu du contrat, son mode de tarification, son prix et les clients à qui le proposer ;
- Le lancement du contrat doit être réussi et correspond à une période d'intense communication ;
- Après quelques mois d'activité, il est primordial de faire le point entre les objectifs fixés et la réalité. Cette réflexion permet de répondre à la question suivante : faut-il continuer, améliorer, ou arrêter le contrat proposé ?

Par manque de données dans la littérature, notre étude bibliographique n'a pu aborder la question de la rentabilité économique du contrat pour les deux parties, et c'est au tour de notre étude expérimentale de tenter d'y répondre.

2^{ème} Partie : Etude expérimentale, l'exemple du contrat de la clinique vétérinaire des Lizardais

I - Objectifs

Nous avons pu le voir dans la partie bibliographique, le sujet de la contractualisation dans le milieu vétérinaire manque grandement de données. L'objectif de cette thèse est de combler en partie ce vide. La partie bibliographique a permis de développer le sujet de la contractualisation telle que nous l'avons définie, depuis son concept jusqu'à sa mise en place. Si des témoignages permettent de donner du corps à ces concepts, il n'en reste pas moins qu'aucune étude à ce jour n'en a chiffré les réels impacts. Cette étude expérimentale se place dans un projet bien plus large mais qui, faute de temps, n'a pas pu voir le jour dans sa totalité. Ce projet était initialement d'étudier la rentabilité économique de ce système pour l'éleveur et le vétérinaire, mais aussi les effets de la contractualisation sur le bien-être de l'éleveur, du vétérinaire et de leur relation. Parmi ces cinq objectifs, nous ne traiterons ici que de la rentabilité économique pour le vétérinaire.

Pour l'ensemble des vétérinaires interrogés dans la partie bibliographique (Camille Pommereul, Joël Lambert, Sylvain Coursager, Olivier Lecarte et Julien Le Tual), le contrat est un objet de satisfaction sur lequel ils ne reviendraient pas. S'il leur semble que cette activité est rentable, aucune étude approfondie ne l'a démontré. Notre étude bibliographique s'est achevée sur l'importance de prendre du recul sur la nouvelle activité développée et d'en analyser les performances. C'est le travail que nous avons donc réalisé au cours de cette étude expérimentale.

Pour cela, nous avons choisi de nous intéresser à une structure vétérinaire en particulier, la clinique vétérinaire des Lizardais, qui a été présentée dans la dernière partie de l'étude bibliographique. Dans la clinique des Lizardais, la contractualisation s'est principalement développée depuis 2015. A partir des informations de la base de données d'entreprise, nous avons souhaité répondre à trois objectifs portés par les associés vétérinaires et qui seront nos trois premiers objectifs de thèse. Ces trois objectifs sont d'identifier si le contrat permet :

- D'augmenter la performance économique de l'entreprise ;

- De valoriser l'acte vétérinaire par rapport à la vente du médicament ;
- De favoriser le préventif par rapport au curatif.

A ces trois objectifs nous avons souhaité en ajouter un quatrième, qui correspondait à une préoccupation des futurs vétérinaires d'équilibrer le ratio temps de travail et temps personnel. Nous avons ainsi pour quatrième objectif d'identifier si le contrat permet de diminuer le nombre de visites sur les horaires de garde.

Nous avons fait l'hypothèse que ces quatre objectifs seraient atteints grâce à la mise en place du contrat dans cette structure vétérinaire. Ainsi nous avons tout d'abord fait l'hypothèse que le développement du contrat permettrait d'accroître le résultat financier de la structure vétérinaire. Nous avons ensuite supposé que la part des actes dans le chiffre d'affaires global allait augmenter au détriment de la part de la vente des médicaments, grâce notamment à une augmentation du chiffre d'affaires sur les chirurgies. Nous avons également fait l'hypothèse que le contrat offrirait l'opportunité d'une utilisation plus ciblée et raisonnée des molécules pharmaceutiques, notamment en réduisant la consommation d'antibiotiques par l'intervention plus précoce du vétérinaire et le développement du préventif. Enfin nous avons supposé que le nombre de visites annuelles en journée augmenterait mais qu'à l'inverse le nombre de visites sur les horaires de garde diminuerait par un appel plus précoce des éleveurs.

Pour répondre à ces interrogations, nous avons comparé des indicateurs de rentabilité économique pour la structure vétérinaire vis-à-vis de plusieurs exploitations agricoles en contrat. Ces différents indicateurs ont été comparés entre l'année avant la mise en place du contrat et l'année après la mise en place du contrat.

II - Matériel et Méthodes

A. Constitution de l'échantillon

Pour réaliser cette étude, nous nous sommes focalisés sur la clinique vétérinaire des Lizardais, située sur la commune du Grand-Fougeray, en Ille-et-Vilaine. Dans cette structure travaillent quatre vétérinaires, dont trois associés et un salarié. L'activité est mixte rurale-

canine avec une activité équine marginale. La clientèle rurale se compose de trois-quarts de troupeaux laitiers et d'un quart de troupeaux allaitants. Les deux premiers contrats ont été mis en place dans cette clinique dans les années 1980. Depuis 2015, les nouveaux associés ont souhaité redévelopper les contrats en les restructurant et en les proposant à leurs autres clients.

La clinique vétérinaire des Lizardais propose trois contrats différents : le contrat « fécondité », le contrat « sanitaire » et le contrat « global ». Au 1^{er} mars 2021, sur les 150 exploitations de la clientèle, neuf étaient en contrat « fécondité », 27 étaient en contrat « sanitaire » et huit étaient en contrat « global », soit au total 44 exploitations en contrat. Ces trois contrats ont été détaillés dans la troisième partie de l'étude bibliographique. Pour constituer notre échantillon, nous avons choisi de nous concentrer sur les exploitations laitières en contrat « sanitaire » car elles étaient plus nombreuses que dans le cadre du contrat « global ». Nous avons observé l'évolution des variables de l'étude entre l'année glissée (année de date à date) qui précédait la mise en place du contrat et celle qui lui succédait. Ceci nous a conduit à exclure toutes les exploitations dont le contrat avait débuté après le mois de novembre 2019 puisque nous avons choisi d'arrêter la collecte des données en novembre 2020 pour se consacrer à leur analyse. De même nous avons exclu toutes les exploitations dont le contrat a débuté avant le mois de juillet 2017 faute de données enregistrées sur la base de données de la clinique vétérinaire avant juillet 2016. Le nombre de vaches dans l'exploitation n'était pas une limite, de même que la variation du nombre de vaches sur les deux années d'étude car toutes les variables de l'étude ont été rapportées à la vache. Ont été exclus de cette étude les éleveurs qui n'achetaient pas tous leurs produits vétérinaires à la clinique des Lizardais durant la période d'étude, de même que les exploitations ayant effectué un regroupement de troupeaux durant la période d'étude. À la suite de ces choix d'échantillonnage, nous avons conservé 11 élevages sur les 27 en contrat « sanitaire ».

B. Récupération des données et définition des variables d'étude

1. Récupération des données

A partir de novembre 2020, nous avons exploité les données sur les 11 élevages sélectionnés en contrat « sanitaire ». Pour se faire, nous avons commencé par collecter des informations sur les caractéristiques de ces élevages. Nous avons ainsi extrait des bilans

sanitaires d'élevage le nombre de vaches en lactation et la production moyenne par vache et par lactation. Des informations complémentaires ont été obtenues par envoi de courriers électroniques aux personnes référentes de ces élevages. Ces informations étaient le nombre d'Unité de Travailleur Humain (UTH, qui correspond à un temps complet sur une exploitation agricole), l'existence ou non d'autres ateliers de production et la Surface Agricole Utile (SAU).

Nous avons ensuite collecté diverses données à partir du logiciel de gestion de la clinique vétérinaire, MyVetApps, qui se décline en trois versions : MyCanine, MyRurale et MyEquine. Cela peut paraître étonnant mais nous avons utilisé ici MyCanine car la clinique vétérinaire a choisi de regrouper ses activités rurale et canine sur MyCanine.

Pour répondre à nos trois premiers objectifs, nous avons eu besoin des facturations adressées par la clinique vétérinaire à chaque exploitation agricole. Le logiciel MyVetApps contient un module de recherche dans sa base de données. Pour récupérer les facturations, nous avons entré dans les filtres de recherche le nom du client et la période d'étude. Le logiciel nous a alors retourné l'ensemble des facturations de ce client sur la période choisie, exportées au format xlsx. Ces facturations sont classées par le logiciel en différentes catégories (Annexe 1). Grâce à cette classification et au logiciel Excel, nous avons pu regrouper les facturations dans les catégories détaillées dans la partie suivante : Actes, Médicaments, Antibiotiques, Préventif, Chirurgies, Visites. Nous avons également eu besoin du prix d'achat des médicaments à la centrale d'achat. Cette information a été obtenue directement auprès de la centrale et a été exportée au format xlsx. Nous avons enfin eu besoin des charges correspondant aux déplacements et aux consultations dans les exploitations étudiées. Ces informations ont été obtenues auprès de la comptabilité de l'entreprise.

Enfin pour répondre à notre quatrième objectif, nous avons eu besoin du nombre de visites annuelles réalisées en journée et en garde. Pour cela nous avons sélectionné pour chaque exploitation étudiée la liste des actes réalisés et des produits vendus. Dans les filtres de recherche nous avons sélectionné la période d'étude et exclusivement les actes. Nous avons alors relevé directement sur la présentation du logiciel les visites réalisées en spécifiant si elles étaient en journée ou en garde. Ces données ont ensuite été retranscrites et traitées dans le logiciel Excel.

2. Définition des variables d'étude

Les variables à expliquer sont le chiffre d'affaires global, le chiffre d'affaires des actes, des visites, des chirurgies, de la vente des médicaments, de la vente des antibiotiques, de la vente des produits du préventif, mais aussi le nombre de visites en journée et en garde. Ces variables et leurs relations sont détaillées ci-dessous.

La variable explicative est le fait d'être en contrat ou de ne pas être en contrat. Il s'agit d'une variable qualitative binaire, chaque exploitation pouvant être soit en contrat, soit ne pas l'être. La période sans contrat correspond à la période des 12 mois qui précède la mise en place du contrat. La période de contrat correspond à la période des 12 mois qui suit la mise en place du contrat.

a. Le chiffre d'affaires et ses sous-catégories

Il convient tout d'abord de préciser que le chiffre d'affaires est défini par l'Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques (INSEE) comme « le montant des affaires (hors taxes) réalisées par une unité statistique (entreprise, unité légale) avec les tiers dans l'exercice de son activité professionnelle normale et courante. Il correspond à la somme des ventes de marchandises, de produits fabriqués, des prestations de services et des produits des activités annexes » (INSEE, 2019). Le chiffre d'affaires hors taxes peut être calculé par la formule suivante : $\text{Chiffre d'affaires HT} = \text{Volume vendu de produits ou de services} \times \text{Prix de vente unitaire HT}$. Le chiffre d'affaires est un bon indicateur de performance pour l'entreprise, et il a l'avantage d'être extrait facilement dans les logiciels des entreprises. En revanche, il ne permet pas d'évaluer la santé financière de l'entreprise au travers de sa rentabilité. On utilisera pour cela d'autres indicateurs (LEPINE, 2021).

Pour chaque période d'étude et pour chaque élevage étudié, nous avons divisé chaque variable qui sera citée ci-dessous par le nombre de vaches en lactation sur l'exploitation de manière à ramener ces variables à la vache. Nous avons donc obtenu des chiffres d'affaires par vache et par an, pour l'année avant la mise en place du contrat et l'année après la mise en place du contrat.

Nous avons tout d'abord choisi d'étudier la variation du chiffre d'affaires global de l'activité rurale de la clinique des Lizardais pour chaque exploitation laitière étudiée entre

l'année avant la mise en place du contrat et l'année après la mise en place du contrat. Ce chiffre d'affaires est obtenu à partir de l'ensemble des facturations réalisées et englobe donc toutes les catégories du logiciel MyVetApps (Annexe 1).

Le logiciel MyVetApps nous a ensuite permis de scinder le chiffre d'affaires global en deux sous-catégories (Figure 7) :

- Le chiffre d'affaires sur les médicaments : entrent dans la catégorie des médicaments les antibiotiques, les anti-inflammatoires, les antispasmodiques, les produits topiques, les compléments alimentaires, les produits homéopathiques, les produits anesthésiques, les vaccins, les antiparasitaires, les solutions de perfusions et les médicaments non catégorisables ;
- Le chiffre d'affaires sur les actes : entrent dans la catégorie des actes les visites, les chirurgies, la prophylaxie et les analyses biologiques dont les bactériologies sur le lait.

Par la suite nous avons souhaité étudier deux sous-catégories de la catégorie des actes (Figure 7) :

- Le chiffre d'affaires sur les chirurgies. Toutes les chirurgies et les actes obstétricaux facturés étaient inclus dans cette catégorie. On y retrouvait par exemple les césariennes, les castrations, les embryotomies, les réductions de renversement d'utérus et de torsion d'utérus.
- Le chiffre d'affaires sur les visites. Sur la période avant la mise en place du contrat, il concernait la facturation de l'ensemble des visites, qu'elles soient réalisées en garde ou non. Sur la période après la mise en place du contrat, il correspondait à l'ensemble de la facturation du forfait, à savoir 20 euros par vache et par an, auquel on ajoutait les suppléments sur les visites réalisées en garde.

Enfin nous avons étudié deux sous-catégories de la catégorie des médicaments (Figure 7) :

- Le chiffre d'affaires sur les antibiotiques. Tous les produits contenant des antibiotiques entrent dans cette catégorie.
- Le chiffre d'affaires sur le préventif. Dans le préventif nous avons choisi d'inclure les vaccins, les antiparasitaires et les compléments alimentaires.

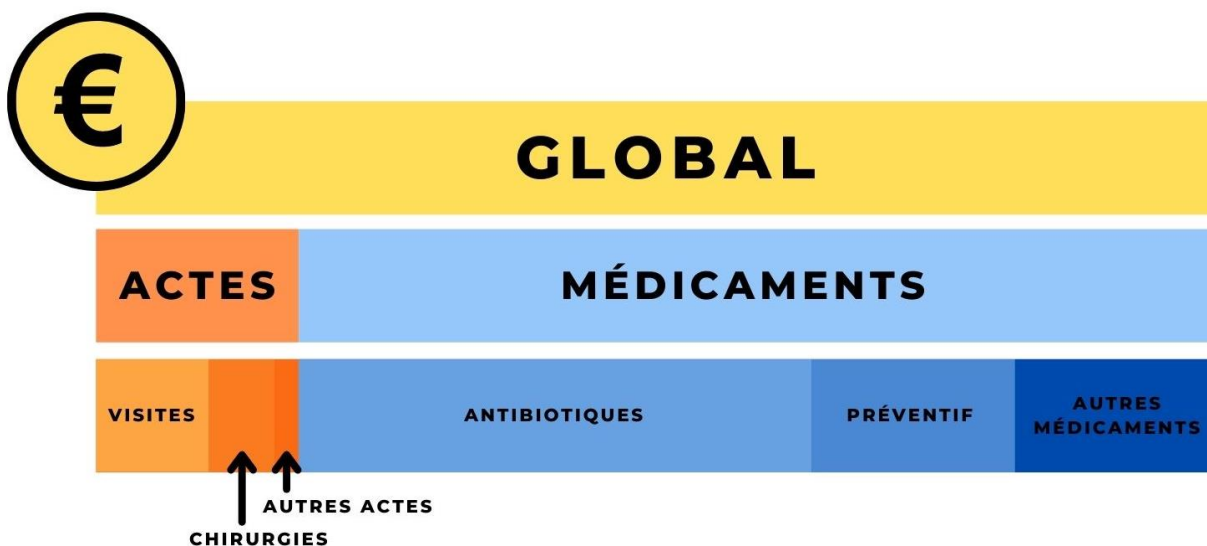


Figure 7- Représentation des sous-catégories du chiffre d'affaires global dans la clinique vétérinaire des Lizardais

Les chiffres d'affaires sur la vente d'antibiotiques et la vente des produits du préventif varie selon une variation du volume de produits vendus (effet volume) et/ou une variation du prix de vente unitaire (effet prix) (Figure 8). Nous avons ainsi cherché à savoir laquelle de ces variations impacte le plus le chiffre d'affaires. Commençons par la vente des antibiotiques. Pour simplifier notre travail, nous avons étudié la variation du prix d'achat des antibiotiques auprès de la centrale d'achats plutôt que la variation du prix de vente. En effet l'entreprise vétérinaire utilisait un coefficient multiplicateur pour calculer le prix de vente d'un produit par rapport à son prix d'achat à la centrale d'achats. Par exemple un produit acheté 10 euros HT auquel on applique un coefficient de 1,33 a été vendu 13,30 euros HT. Chaque produit avait son propre coefficient et entre juillet 2016 et décembre 2020, ces coefficients n'ont pas été modifiés. Ainsi le prix d'achat d'un produit et son prix de vente sont restés proportionnels sur toute la période de notre étude. Certains antibiotiques ont été vendus en petite quantité et sur une courte période. Pour faciliter l'analyse, nous avons choisi de ne pas nous intéresser à ces produits mais uniquement à ceux qui représentaient plus de 1% du montant total des achats d'antibiotiques à la centrale d'achat. Nous avons ainsi étudié 22 références sur les 84 au total. Ces 22 références représentaient plus de 87% du montant total des achats d'antibiotiques. Nous avons ensuite pondéré la variation du prix d'achat de chaque référence

avec la proportion qu'elle représentait par rapport au total des achats d'antibiotiques. Les prix d'achat des antibiotiques ont été obtenus auprès de la centrale d'achat au format xlsx. Ils ont ensuite été analysés sur une feuille de calcul du logiciel Microsoft® Excel®.

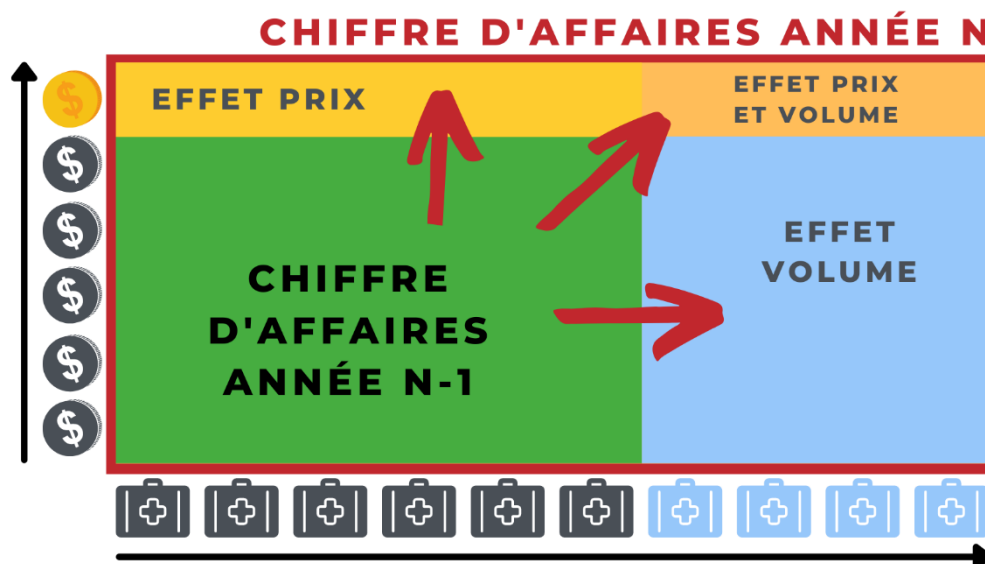


Figure 8- Représentation de l'impact de l'effet prix et de l'effet volume sur l'augmentation du chiffre d'affaires par rapport à l'année N-1

Dans l'étude de la variation du chiffre d'affaires sur la catégorie du préventif nous faisons face à la même problématique que pour les antibiotiques, à savoir que la variation du prix de vente peut influencer la variation du chiffre d'affaires. Nous avons donc réalisé les mêmes opérations que pour le cas des antibiotiques, à la différence que nous avons pu prendre en compte toutes les références achetées auprès de la centrale d'achats. Les prix d'achat des produits de la catégorie du préventif ont été obtenus après de la centrale d'achat au format xlsx. Ils ont ensuite été analysés sur une feuille de calcul du logiciel Microsoft® Excel®.

b. La marge sur les coûts spécifiques des visites

La marge sur les coûts spécifiques est un indicateur de rentabilité plus intéressant que le chiffre d'affaires dans le sens où elle tient compte des charges variables et des charges fixes spécifiques de l'entreprise vis-à-vis du produit ou service étudié. Pour l'obtenir, il faut soustraire un certain nombre de charges au chiffre d'affaires (Figure 9). Ainsi un chiffre

d'affaires peut augmenter, mais si les charges augmentent elles aussi, la marge réalisée par l'entreprise peut être identique voir inférieure à la marge précédente.

Dans le cas des visites, les charges variables spécifiques correspondaient aux frais de carburant. Les charges fixes spécifiques, correspondaient à l'assurance, à l'amortissement des achats et à l'entretien des véhicules, mais aussi au salaire des vétérinaires. Les véhicules étaient amortis sur cinq ans puis revendus. Le matériel disposé dans les véhicules n'était pas comptabilisé dans les charges spécifiques car il était déjà amorti.

Cette méthode d'analyse correspond à la méthode des coûts partiels.

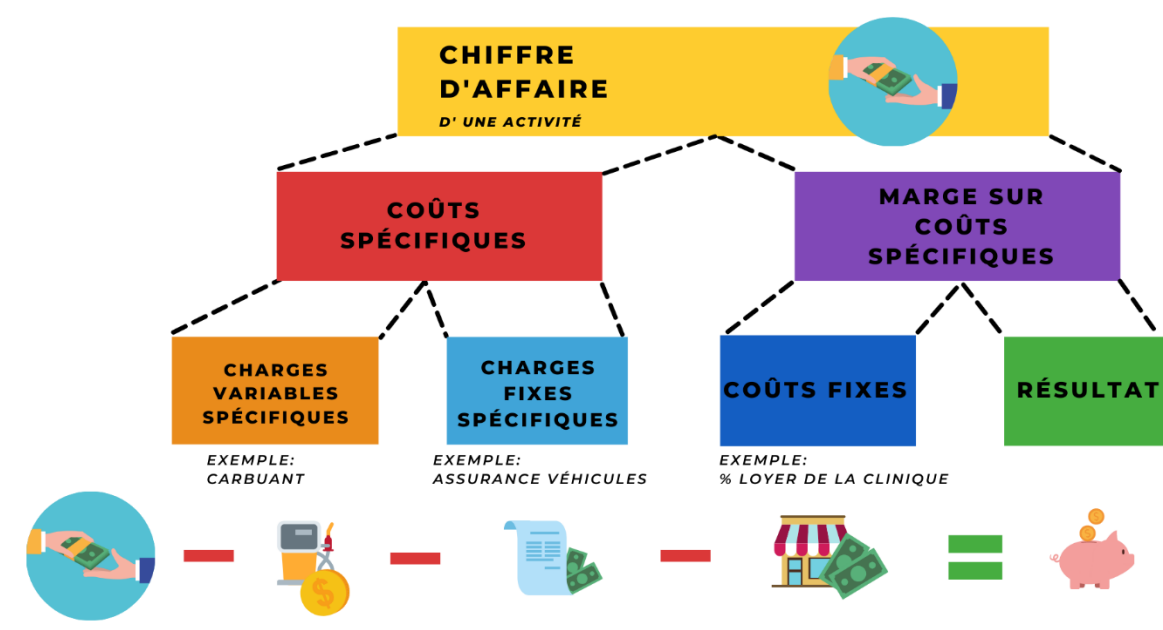


Figure 9- Représentation des soustractions au chiffre d'affaires d'une activité pour obtenir le résultat de cette activité

Nous avons donc tout d'abord déterminé le coût spécifique d'une visite. Pour cela nous avons calculé la somme des charges variables et des charges fixes spécifiques aux visites, à partir de la comptabilité de l'entreprise vétérinaire sur une feuille de calcul du logiciel Microsoft® Excel®. Nous avons ensuite déterminé la variation du nombre de visites pour chaque exploitation. Enfin, grâce au coût spécifique par visite et au nombre de visites supplémentaires, nous avons pu calculer la variation de marge totale et moyenne par vache.

c. Le nombre de visites annuelles totales et le nombre de visites annuelles en horaires de garde

Nous avons déterminé le nombre de visites annuelles réalisées sur les deux périodes étudiées. Pour ce faire nous avons sélectionné les 11 exploitations agricoles de notre étude dans le logiciel MyVetApps et pour chacune nous avons comptabilisé le nombre de visites enregistrées sur les périodes d'étude, en distinguant les visites réalisées en horaires de garde. Était considérée comme une visite en garde toute visite réalisée le samedi à partir de 13 heures, le dimanche, les jours fériés et la nuit entre 18 heures et 7 heures du matin du lundi au vendredi. Les visites de nuit ont été découpées en trois plages horaires pour cette étude : de 18 heures à 20 heures, de 20 heures à 7 heures et de 7 heures à 8 heures. Nous avons ainsi classé chaque visite de garde parmi les cinq catégories suivantes : samedis après-midi, dimanches et jours fériés, de 18 heures à 20 heures, de 20 heures à 7 heures et de 7 heures à 8 heures.

Pour chaque période d'étude et par élevage étudié, nous avons divisé le nombre annuel total de visites et le nombre annuel de visites en garde par le nombre de vaches en lactation sur l'exploitation de manière à ramener ces variables à la vache. Nous avons donc obtenu un nombre de visites total et en garde moyen par exploitation, par vache et par an, pour l'année avant la mise en place du contrat et l'année après la mise en place du contrat.

d. Bilan des variables étudiées

La figure 10 fait le bilan des variables de notre étude.

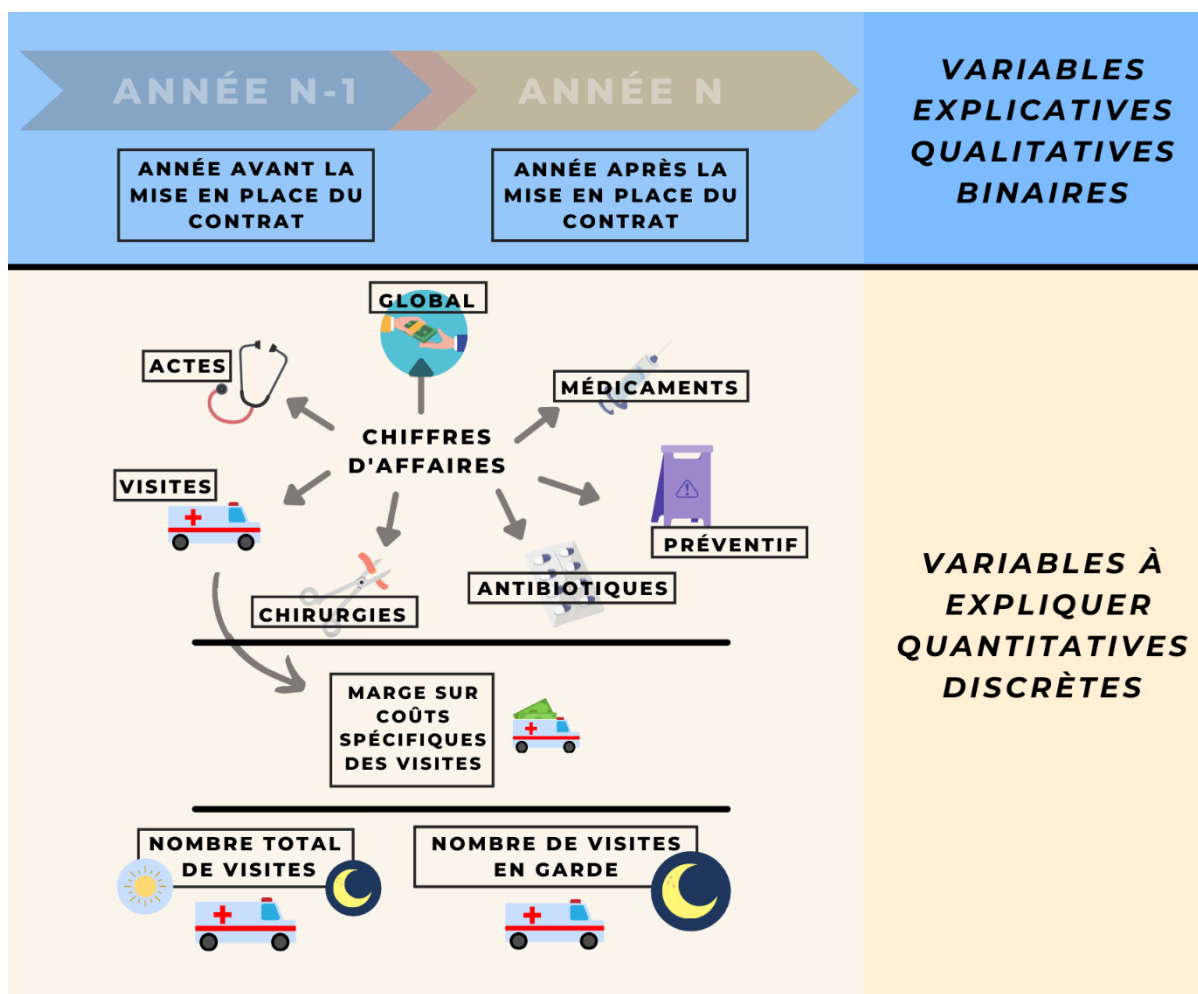


Figure 10 - Représentation des différentes variables étudiées

3. Méthode d'analyse

Afin d'étudier la différence entre les chiffres d'affaires (global, sur les médicaments, sur les actes, sur la vente d'antibiotiques, sur la vente du préventif, sur les chirurgies et sur les visites), la différence de marge sur les coûts spécifiques des visites, mais aussi la différence du nombre de visites total annuel et du nombre annuel de visites en garde, avant et après la mise en place contrat, nous avons utilisé des modèles univariés, ne prenant pas en compte les facteurs de confusion. La différence des valeurs de chaque variable à expliquer entre l'année avant la mise en place du contrat et l'année suivante a été mise en évidence au travers de représentations graphiques et en réalisant un test des rangs signés de Wilcoxon en utilisant le

logiciel Microsoft® Excel®. Ce test est utilisé dans le cas de la comparaison de deux moyennes de variables quantitatives, observées sur deux séries dépendantes d'observations. Nous avons fait le choix de ce test non paramétrique car nous disposons de moins de 30 observations et la distribution des différences observées entre les moyennes n'est pas proche d'une loi normale. Lors de ce test, nous avons estimé T+, la somme des rangs des différences positives entre les deux moyennes observées. A partir d'une table du test des rangs signés de Wilcoxon, nous avons pu estimer la valeur de p qui est la *p-value*. Lorsque la valeur de p était inférieure ou égale à 0,05, nous avons pu conclure à une différence significative entre les deux moyennes observées.

III. Résultats

A. Description de l'échantillon

À la suite des choix d'échantillonnage, nous avons donc conservé 11 élevages sur les 27 en contrat « sanitaire ». Il s'avère que ces 11 exploitations agricoles élèvent toutes des vaches de race Prim'Holstein. Le tableau II résume les caractéristiques de ces 11 élevages.

Tableau II: Résumé des caractéristiques principales des exploitations agricoles étudiées

	Nombre de vaches en production au début de la période d'étude	Nombre de vaches en production à la fin de la période d'étude	Production moyenne par vache et par lactation au cours de la période d'étude (en litres)	Surface agricole utile (en ha)	Nombre d'UTH* sur l'exploitation	Autres ateliers de production
Ferme 3	33	33	10500	88	1	Céréales
Ferme 10	80	90	10300	61	1	Aucun
Ferme 2	85	85	9500	105	2	Aucun
Ferme 6	89	85	9500	140	1,4	Veaux gras
Ferme 5	94	105	9700	210	4	Porcs
Ferme 1	107	120	8900	118	3	Aucun
Ferme 9	110	120	8300	144	3	Céréales
Ferme 8	120	130	9100	170	2	Céréales
Ferme 11	120	120	9300	125	3	Poules pondeuses
Ferme 4	170	185	8800	324	4	Aucun
Ferme 7	181	160	8100	350	3	Porcs

*Unité de Travail Humain

B. Etude descriptive de la variation du chiffre d'affaires global et de ses sous-catégories avec la mise en place du contrat

Dans cette partie, nous allons détailler les résultats de notre étude en sous-catégorisant le chiffre d'affaires réalisé par exploitation agricole, selon les catégories suivantes: chiffre d'affaires global, sur les médicaments, sur les actes, sur les antibiotiques, sur le préventif, sur les chirurgies et sur les visites.

1. Le chiffre d'affaires global

Le chiffre d'affaires global a augmenté pour 10 des 11 élevages entre l'année avant la mise en place du contrat et l'année après la mise en place du contrat. Cette augmentation était en moyenne de 18 € par vache et par an, ce qui représentait une augmentation du chiffre d'affaires de 20 % par vache et par an en moyenne. Les variations observées étaient entre -20 € et + 57 € par vache et par an. La figure suivante représente l'évolution des valeurs moyennes par exploitation du chiffre d'affaires global par vache et par an, entre l'année qui précède la mise en place du contrat et celle qui suit (Figures 11). La différence entre les deux séries observées est significative ($p < 0,05$).

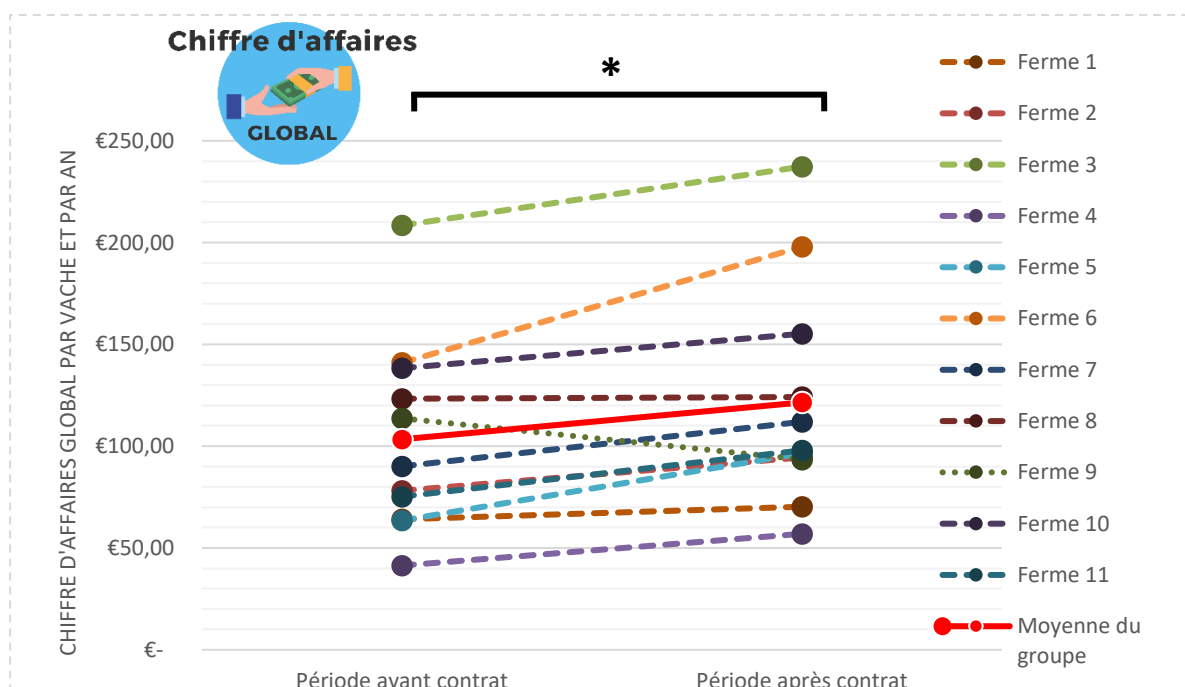


Figure 11 - Représentation graphique de l'évolution des valeurs moyennes du chiffre d'affaires global par exploitation, par vache et par an entre l'année qui précède la mise en place du contrat et celle qui suit

* différence significative entre les 2 séries observées ($p < 0,05$)

2. Le chiffre d'affaires sur la vente des médicaments

Le chiffre d'affaires sur la vente des médicaments a augmenté pour neuf des 11 élevages entre l'année avant la mise en place du contrat et l'année après la mise en place du contrat. Cette augmentation était en moyenne de 13 € par vache et par an, ce qui représentait une augmentation moyenne du chiffre d'affaires de 13 % par vache et par an. Les variations observées étaient entre - 18 € et + 53 € par vache et par an. La figure suivante représente l'évolution des valeurs moyennes par exploitation du chiffre d'affaires sur la vente des médicaments par vache et par an, sur l'année qui précède la mise en place du contrat et sur celle qui suit (Figures 12). La différence entre les deux séries observées est significative ($p < 0,05$).

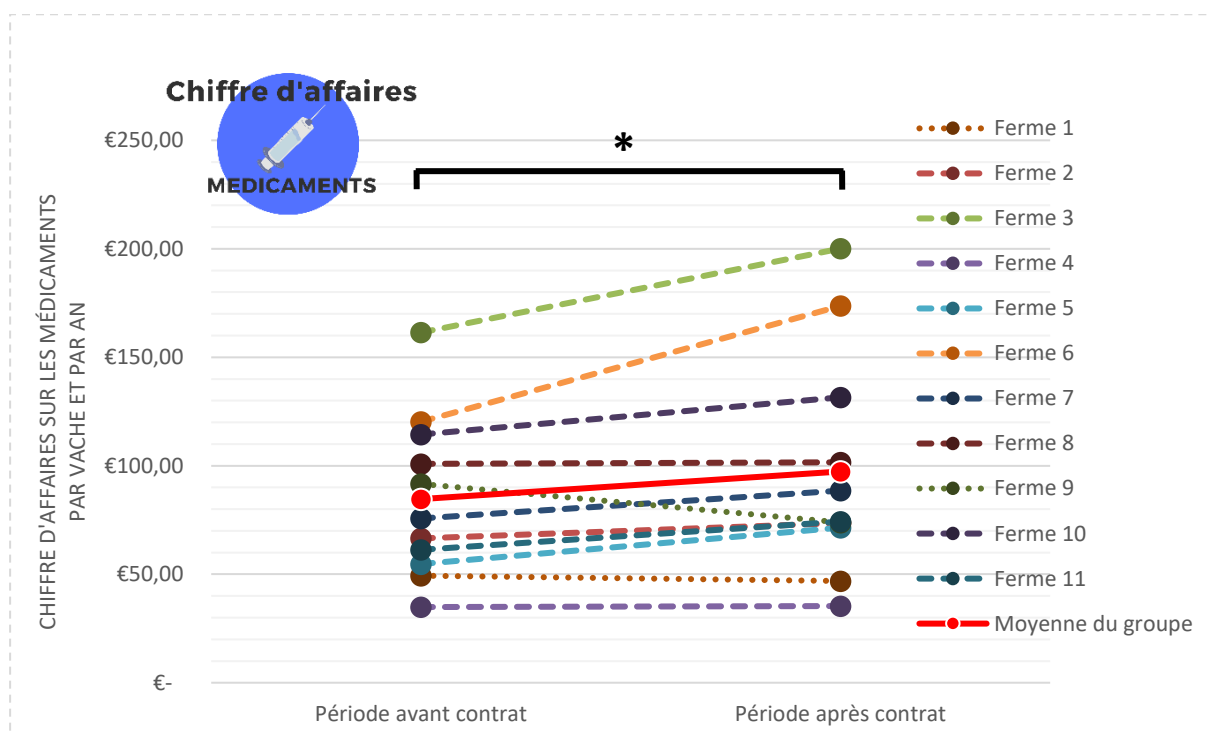


Figure 12 - Représentation graphique de l'évolution des valeurs moyennes du chiffre d'affaires sur les médicaments par exploitation, par vache et par an entre l'année qui précède la mise en place du contrat et celle qui suit

*différence significative entre les 2 séries observées ($p < 0,05$)

3. Le chiffre d'affaires sur la vente d'antibiotiques

Le chiffre d'affaires sur la vente d'antibiotiques a augmenté pour neuf des 11 élevages entre l'année avant la mise en place du contrat et l'année après la mise en place du contrat. Cette augmentation était en moyenne de 5 € par vache et par an, ce qui représentait une

augmentation du chiffre d'affaires de 15 % en moyenne par vache et par an. Les variations observées étaient entre - 27 € et + 35 € par vache et par an. La figure suivante représente la variation des valeurs moyennes par exploitation du chiffre d'affaires sur la vente d'antibiotiques par vache et par an, sur l'année qui précède la mise en place du contrat et sur celle qui suit (Figures 13). La différence entre les deux séries observées est significative ($p < 0,05$).

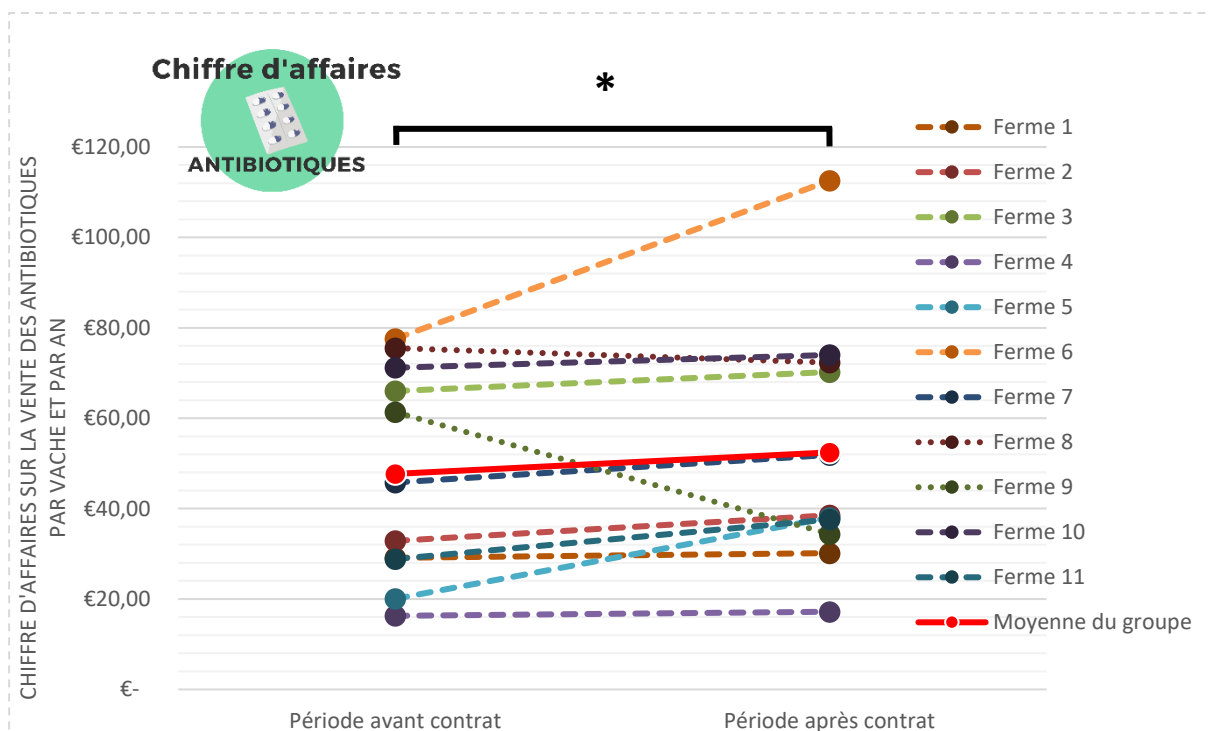


Figure 13 - Représentation graphique de l'évolution des valeurs moyennes du chiffre d'affaires sur la vente des antibiotiques par exploitation, par vache et par an entre l'année qui précède la mise en place du contrat et celle qui suit

*différence significative entre les 2 séries observées ($p < 0,05$)

La variation du prix de vente des antibiotiques était entre + 3,52 % et + 3,64 % en fonction des années. Pour chaque exploitation, nous avons soustrait ce taux de variation du prix de vente au taux de variation du chiffre d'affaires sur la vente. Nous avons ainsi obtenu une augmentation imputable aux quantités vendues et aux deux phénomènes combinés de 12 % en moyenne.

4. Le chiffre d'affaires sur la vente du préventif

Le chiffre d'affaires sur la vente du préventif a augmenté pour sept des 11 élevages entre l'année avant la mise en place du contrat et l'année après la mise en place du contrat. Cette augmentation était en moyenne de 6 € par vache et par an, ce qui représentait une augmentation du chiffre d'affaires de 69 % par vache et par an en moyenne. Les variations observées étaient entre - 8 € et + 25 € par vache et par an. La figure suivante représente la variation des valeurs moyennes par exploitation du chiffre d'affaires sur la vente du préventif par vache et par an, entre l'année qui précède la mise en place du contrat et celle qui suit (Figures 14). La différence entre les deux séries observées n'est pas significative ($p>0,05$).

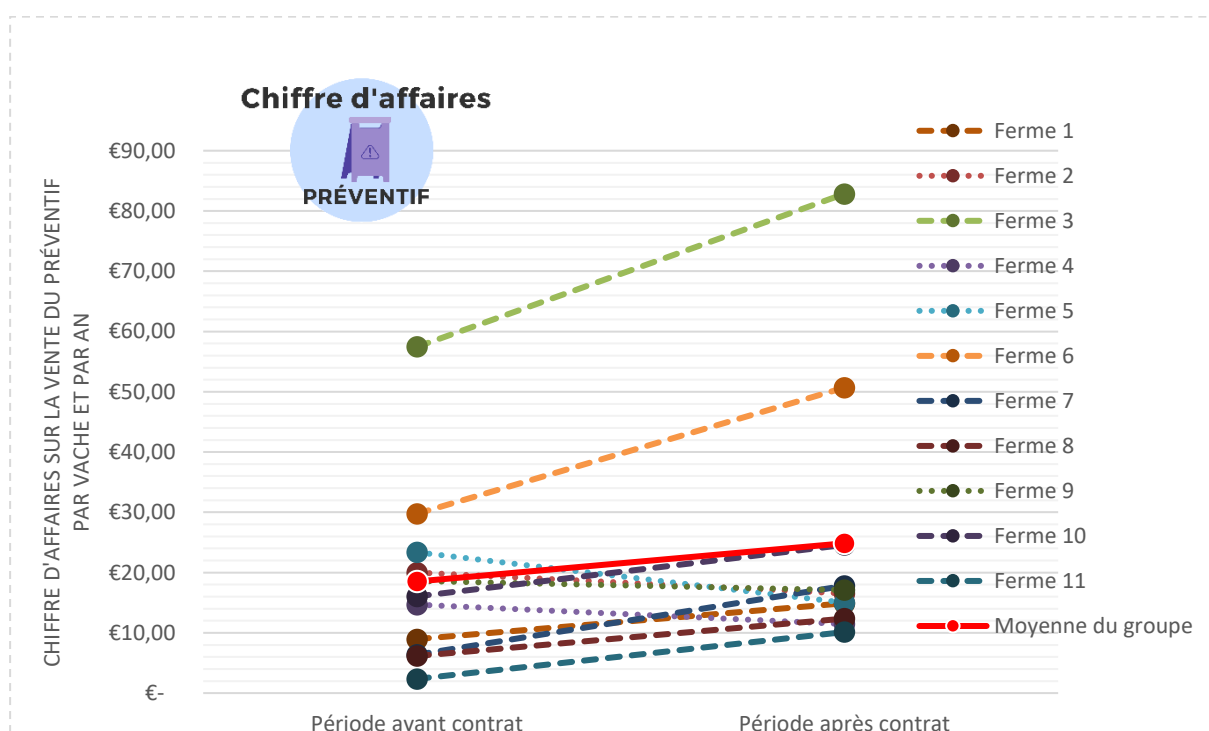


Figure 14 - Représentation graphique de l'évolution des valeurs moyennes du chiffre d'affaires sur la vente du préventif par exploitation, par vache et par an entre l'année qui précède la mise en place du contrat et celle qui suit

La variation du prix de vente du préventif était entre + 2,83 % et + 3,92 % en fonction des années. Pour chaque exploitation, nous avons soustrait ce taux de variation du prix de vente au taux de variation du chiffre d'affaires sur la vente. Nous avons ainsi obtenu une augmentation imputable aux quantités vendues et aux deux phénomènes combinés de 66 % en moyenne.

5. Le chiffre d'affaires sur les actes

Le chiffre d'affaires sur les actes a augmenté pour huit des 11 élevages entre l'année avant la mise en place du contrat et l'année après la mise en place du contrat. Cette augmentation était en moyenne de 5 € par vache et par an, ce qui représentait une augmentation moyenne du chiffre d'affaires de 61 % par vache et par an. Les variations observées étaient entre - 10 € et + 16 € par vache et par an. La figure suivante représente la variation des valeurs moyennes par exploitation du chiffre d'affaires sur les actes par vache et par an, entre l'année qui précède la mise en place du contrat et celle qui suit (Figures 15). La différence entre les deux séries observées est significative ($p < 0,05$).

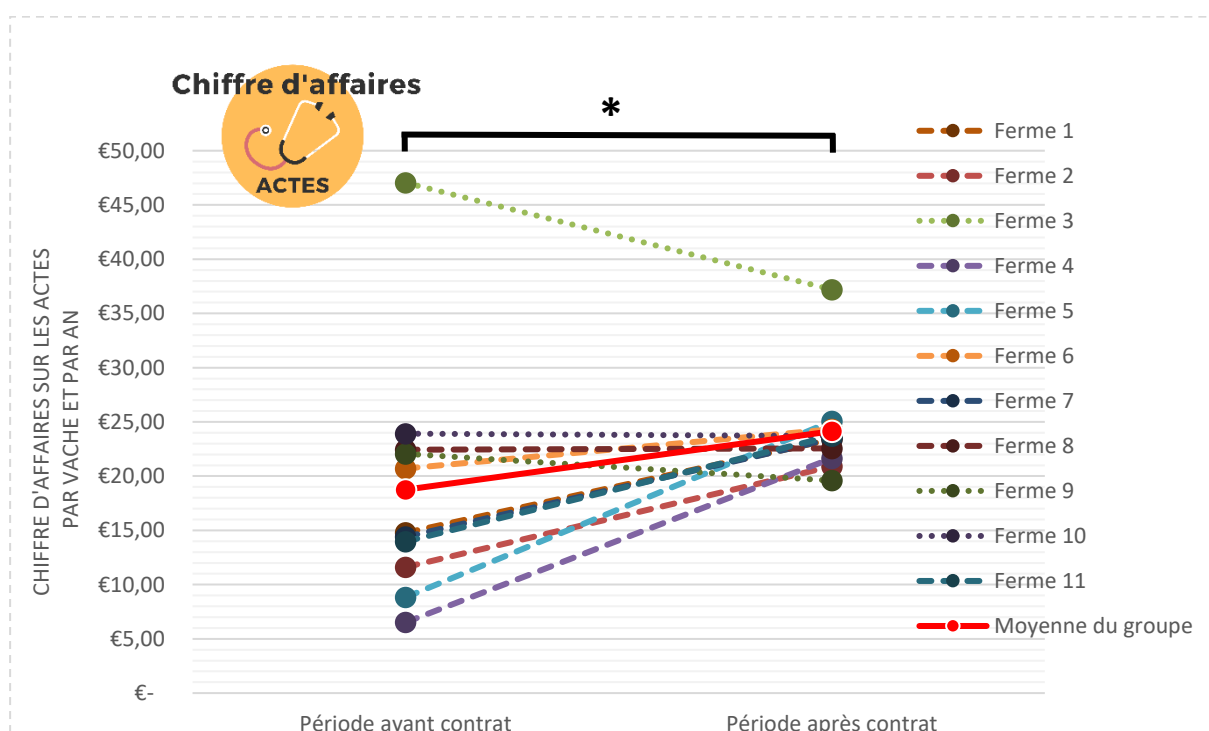


Figure 15 - Représentation graphique de l'évolution des valeurs moyennes du chiffre d'affaires sur les actes par exploitation, par vache et par an entre l'année qui précède la mise en place du contrat et celle qui suit

*différence significative entre les 2 séries observées ($p < 0,05$)

6. Le chiffre d'affaires sur les chirurgies

Le chiffre d'affaires sur les chirurgies a diminué pour neuf des 11 élevages entre l'année avant la mise en place du contrat et l'année après la mise en place du contrat. Cette diminution était en moyenne de 4 € par vache et par an, ce qui représentait une diminution du chiffre d'affaires de 55 % en moyenne par vache et par an. Les variations observées

étaient entre – 13 € et + 1 € par vache et par an. La figure suivante représente la variation des valeurs moyennes par exploitation du chiffre d'affaires sur les chirurgies par vache et par an, entre l'année qui précède la mise en place du contrat et celle qui suit (Figures 16). La différence entre les deux séries observées n'est pas significative ($p>0,05$).

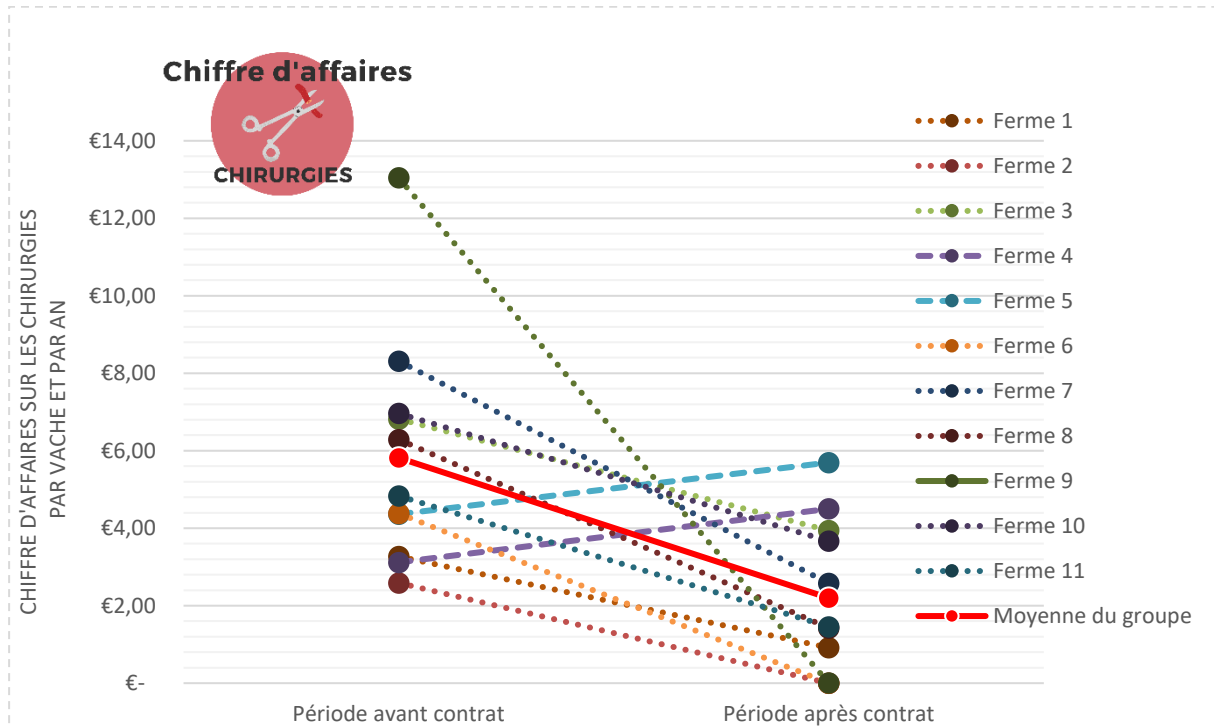


Figure 16 - Représentation graphique de l'évolution des valeurs moyennes du chiffre d'affaires sur les chirurgies par exploitation, par vache et par an entre l'année qui précède la mise en place du contrat et celle qui suit

7. Le chiffre d'affaires sur les visites

Le chiffre d'affaires sur les visites a augmenté pour les 11 élevages entre l'année avant la mise en place du contrat et l'année après la mise en place du contrat. Cette augmentation était en moyenne de 10 € par vache et par an, ce qui représentait une augmentation du chiffre d'affaires de 161 % par vache et par an. Les variations observées étaient entre + 2 € et + 14 € par vache et par an. La figure suivante représente la variation des valeurs moyennes par exploitation du chiffre d'affaires sur les visites par vache et par an, entre l'année qui précède la mise en place du contrat et celle qui suit (Figures 17). La différence entre les deux séries observées est significative ($p<0,05$).

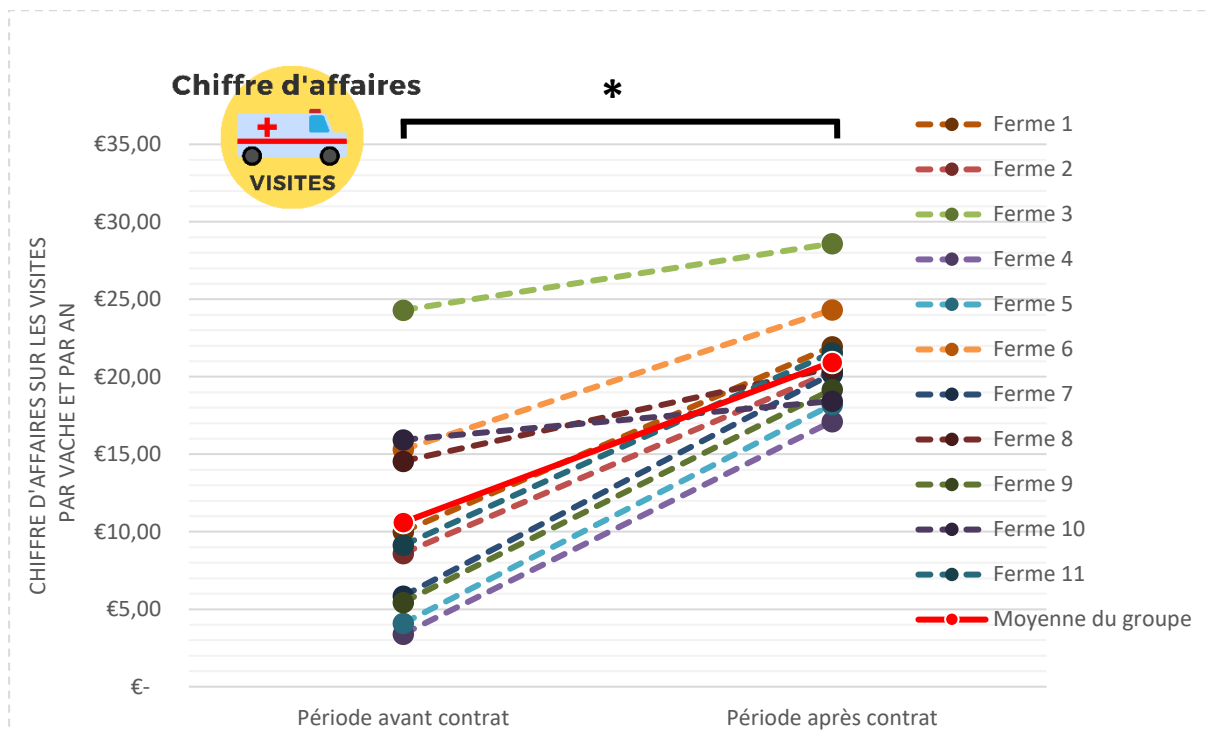


Figure 17 - Représentation graphique de l'évolution des valeurs moyennes du chiffre d'affaires sur les visites par exploitation, par vache et par an entre l'année qui précède la mise en place du contrat et celle qui suit

*différence significative entre les 2 séries observées (p<0,05)

C. Evolution de la part du chiffre d'affaires sur les actes et sur la vente de médicaments par rapport au chiffre d'affaires global

Avec la mise en place du contrat, la part que représentait la vente des médicaments sur le chiffre d'affaires global par vache sur les 11 exploitations est passée de 82 % à 78 %. La part des actes est passée de 18 % à 22 %. Le contrat a donc permis aux actes de prendre 4 % de part du chiffre d'affaires global sur la vente de médicaments.

D. Etude descriptive de l'évolution de la marge sur les coûts spécifiques des visites avec la mise en place du contrat

Chaque visite avait un coût spécifique de 49,24 € pour l'entreprise vétérinaire au cours de notre période d'étude. Le tableau III expose le détail de ce coût.

Tableau III : Calcul des coûts spécifiques par visite dans les 11 exploitations étudiées

Calcul du montant des CHARGES par visite	
Intitulé de la charge	Montant par an
CHARGES VARIABLES	
Carburant	14 400 €
CHARGES FIXES	
Assurance pour tous les véhicules	2 500 €
Entretien de tous les véhicules	2 875 €
Amortissement des véhicules	19 500 €
<i>Les véhicules ont été achetés pour un montant total de 97500 euros et sont amortis sur 5 ans puis revendus</i>	
Salaires des vétérinaires	117 000 €
<i>6500 € de charges par mois et par temps plein en comptant 1,5 temps plein en activité rurale</i>	
Total	156 275 €
CHARGES PAR VISITE	49,24 €
<i>Au total 3174 visites ont été réalisées en activité rurale en 2020</i>	

Le nombre de visites par vache et par an est multiplié par 1,8 après le passage en contrat. Le détail des évolutions est représenté sur la figure 18. La différence entre les deux séries observées est significative ($p < 0,01$).

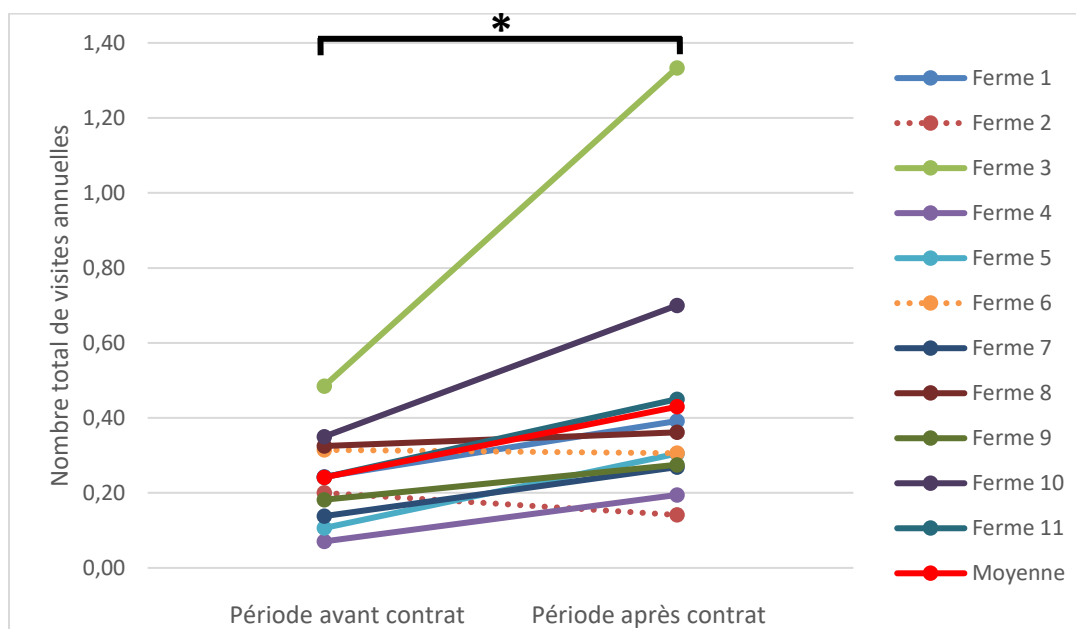


Figure 18 - Représentation graphique de l'évolution du nombre total de visites annuelles entre l'année qui précède la mise en place du contrat et celle qui suit

*différence significative entre les 2 séries observées ($p < 0,01$)

Grâce au coût spécifique par visite et au nombre de visites supplémentaires, nous avons pu calculer que la marge supplémentaire totale pour les 11 exploitations était de 4 984€ et la marge supplémentaire moyenne par vache était de 1 € (Tableau IV). Cela représentait une augmentation de marge par vache et par an de 84 % par rapport à la période avant contrat (Tableau VI). Le détail des calculs est présenté sur les tableaux V et VI.

Tableau IV : Calcul des marges sur coûts spécifiques totale et moyenne par vache sur les 11 exploitations étudiées

Nom de l'exploitation agricole	Variation du chiffre d'affaires sur les visites en contrat	Variation des charges pour la structure vétérinaire sur les visites en contrat	Marge supplémentaire Sur Coûts Spécifiques (par exploitation)	Marge supplémentaire Sur Coûts Spécifiques (par vache)
Ferme 1	+ 1563,80 €	1 033,96 €	529,84 €	4,63 €
Ferme 2	+ 995,20 €	-246,18 €	1 241,38 €	14,60 €
Ferme 3	+ 141,51 €	1 378,61 €	-1 237,10 €	-37,49 €
Ferme 4	+ 2587,70 €	1 181,66 €	1 406,04 €	7,61 €
Ferme 5	+ 1526,18 €	1 083,19 €	442,99 €	4,34 €
Ferme 6	+ 704,50 €	-98,47 €	802,97 €	9,44 €
Ferme 7	+ 2169,30 €	886,25 €	1 283,05 €	7,90 €
Ferme 8	+ 927,18 €	393,89 €	533,29 €	4,21 €
Ferme 9	+ 529,00 €	640,07 €	1 061,13 €	9,13 €
Ferme 10	+ 383,90 €	1 723,26 €	-1 339,36 €	-14,74 €
Ferme 11	+ 1491,10 €	1 230,90 €	260,20 €	2,17 €
			Total	Moyenne
			+ 4 984,44 €	+ 1,07 €

Tableau V : Détail des calculs de la variation du nombre de visites et du chiffre d'affaires sur les visites pour chaque exploitation étudiée

Nom de l'exploitation agricole	Nombre de vaches avant contrat	Nombre de vaches après contrat	Nombre de visites avant contrat	Nombre de visites après contrat	Variation du nombre de visites	Chiffre d'affaires sur les visites avant contrat	Chiffre d'affaires sur les visites après contrat	Variation du chiffre d'affaires sur les visites en contrat
Ferme 1	107	120	26	47	21	1 071,00 €	2 634,80 €	1 563,80 €
Ferme 2	85	85	17	12	-5	732,00 €	1 727,20 €	995,20 €
Ferme 3	33	33	16	44	28	802,14 €	943,65 €	141,51 €
Ferme 4	170	185	12	36	24	578,50 €	3 166,20 €	2 587,70 €
Ferme 5	94	105	10	32	22	385,00 €	1 911,18 €	1 526,18 €
Ferme 6	89	85	28	26	-2	1 362,50 €	2 067,00 €	704,50 €
Ferme 7	181	160	25	43	18	1 060,70 €	3 230,00 €	2 169,30 €
Ferme 8	120	130	39	47	8	1 747,14 €	2 674,32 €	927,18 €
Ferme 9	110	120	20	33	13	600,00 €	2 301,20 €	1 701,20 €
Ferme 10	80	90	28	63	35	1 274,70 €	1 658,60 €	383,90 €
Ferme 11	120	120	29	54	25	1 096,00 €	2 587,10 €	1 491,10 €

Tableau VI : Détail des calculs des marges sur coûts spécifiques sur les visites par vache avant et après contrat et des marges supplémentaires sur coûts spécifiques par exploitation et par vache

Nom de l'exploitation agricole	Variation des charges pour la structure vétérinaire sur les visites en contrat	Marge supplémentaire Sur Coûts Spécifiques (par exploitation)	Marge supplémentaire Sur Coûts Spécifiques (par vache)	Marge Sur Coûts Spécifiques avant contrat (par vache)	Marge Sur Coûts Spécifiques après contrat (par vache)
Ferme 1	1 033,96 €	529,84 €	4,63 €	-1,95 €	2,67 €
Ferme 2	- 246,18 €	1 241,38 €	14,60 €	-1,24 €	13,37 €
Ferme 3	1 378,61 €	-1 237,10 €	-37,49 €	0,44 €	-37,05 €
Ferme 4	1 181,66 €	1 406,04 €	7,61 €	-0,07 €	7,53 €
Ferme 5	1 083,19 €	442,99 €	4,34 €	-1,14 €	3,20 €
Ferme 6	- 98,47 €	802,97 €	9,44 €	-0,18 €	9,26 €
Ferme 7	886,25 €	0,00 €	7,90 €	-0,94 €	6,96 €
Ferme 8	393,89 €	533,29 €	4,21 €	-1,44 €	2,77 €
Ferme 9	640,07 €	1 061,13 €	9,13 €	-3,50 €	5,64 €
Ferme 10	1 723,26 €	-1 339,36 €	-14,74 €	-1,30 €	-16,04 €
Ferme 11	1 230,90 €	260,20 €	2,17 €	-2,77 €	-0,60 €
		Total + 4 984,44 €	Moyenne + 1,07 €	Moyenne -1,28 €	Moyenne -0,21 €
				Variation + 84%	

E. Etude descriptive de la variation du nombre total de visites annuelles et du nombre de visites en horaires de garde par la mise en place du contrat

Nous l'avons exposé dans la partie précédente pour le calcul de la marge sur les coûts spécifiques des visites, le nombre de visites par vache et par an est multiplié par 1,8 après la mise en place du contrat (Figure 18).

Le nombre moyen de visites en garde par vache et par an a diminué de 54 % après la mise en place du contrat (Tableau VII). Les visites en horaires de garde ont été classées en cinq catégories. Après la mise en place du contrat, le nombre de visites en garde a diminué dans toutes les catégories, excepté pour la catégorie du samedi après-midi (Tableau VII).

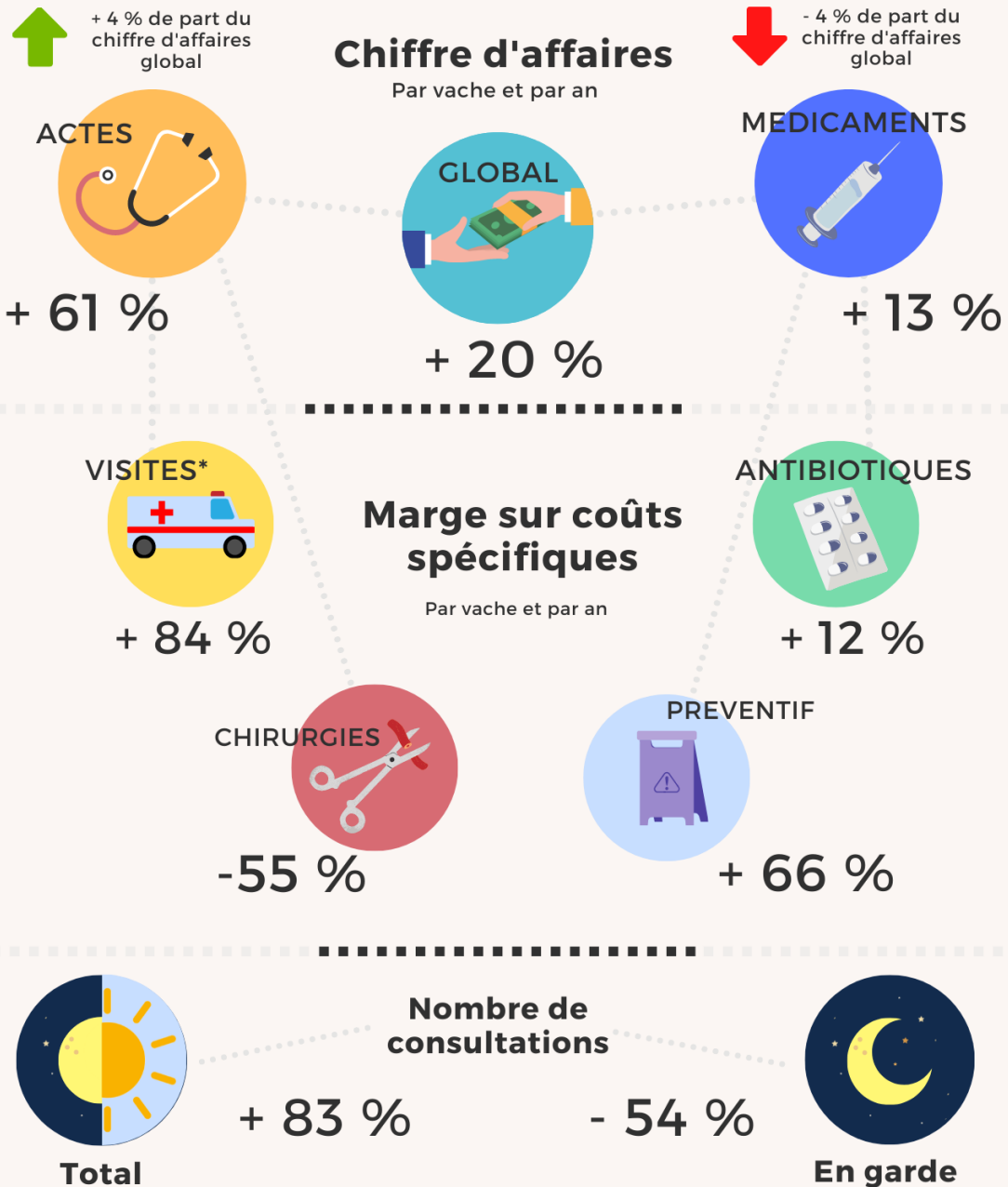
Tableau VII : Etude de la variation du nombre de visites en horaires de garde avec la mise en place du contrat

Nom de l'exploitation agricole	Période d'étude	Samedi après-midi	Dimanche et Jours fériés	Entre 7h et 8h	Entre 18h et 20h	Entre 20h et 7h	Nombre total de visites en garde par exploitation et par an	Nombre de visites en garde par vache et par an
Ferme 1	Avant contrat		1		1		2	0,019
	En contrat	2			1		3	0,025
Ferme 2	Avant contrat		1	1			2	0,024
	En contrat						0	0,000
Ferme 3	Avant contrat	1	1		1		3	0,091
	En contrat						0	0,000
Ferme 4	Avant contrat						0	0,000
	En contrat	1	1		1		3	0,016
Ferme 5	Avant contrat				1		1	0,011
	En contrat		1		1		2	0,019
Ferme 6	Avant contrat		1		1	3	5	0,056
	En contrat					1	1	0,012
Ferme 7	Avant contrat		2	1			3	0,017
	En contrat		1				1	0,006
Ferme 8	Avant contrat	1	1		3	1	6	0,050
	En contrat	3	2				5	0,038
Ferme 9	Avant contrat	1			1	1	3	0,027
	En contrat				1		1	0,008
Ferme 10	Avant contrat		1		1		2	0,025
	En contrat				3		3	0,033
Ferme 11	Avant contrat	1	1		1		3	0,025
	En contrat						0	0,000
Total des visites de garde avant contrat		4	9	2	10	5	Moyenne du nombre de visites de garde par vache avant contrat	0,031
Total des visites de garde en contrat		6	5	0	7	1	Moyenne du nombre de visites de garde par vache en contrat	0,014
Variation du total des visites		50%	-44%	-100%	-30%	-80%	Variation du nombre de visites de garde par vache	-54%

La figure suivante présente la synthèse des résultats de notre étude (Figure 19).

SYNTHÈSE DES RÉSULTATS DE L'ÉTUDE SUR L'IMPACT ÉCONOMIQUE DE LA MISE EN PLACE DE LA CONTRACTUALISATION DANS LA CLINIQUE VÉTÉRAIRE DES LIZARDAIS

Réalisée sur 11 exploitations en contrat de 33 à 185 vaches en lactation



*le forfait du contrat est comptabilisé dans la catégorie des visites car le contrat prend essentiellement en charge les déplacements et les consultations

Figure 19 - Synthèse des résultats de l'étude sur l'impact économique de la mise en place de la contractualisation dans la clinique vétérinaire des Lizardais

Bilan de l'étude expérimentale

Cette étude nous a permis de montrer que dans la clinique vétérinaire des Lizardais, le contrat avait un intérêt économique pour l'entreprise vétérinaire et répondait en grande partie à ses objectifs : augmenter la performance économique de l'entreprise, revaloriser l'acte vétérinaire par rapport à la vente de médicaments et favoriser davantage le préventif par rapport au curatif.

Ainsi, la mise en place du contrat a permis :

- D'augmenter le chiffre d'affaires global de 20 % en moyenne par vache et par an ;
- D'augmenter la part de l'acte sur le chiffre d'affaires global de 4 % en moyenne et de diminuer d'autant la part de la vente du médicament ;
- D'augmenter la marge sur les coûts spécifiques de manière plus importante proportionnellement sur le préventif (66%) par rapport aux antibiotiques (12%) ;
- De diminuer de 54 % le nombre de consultations en garde par vache et par an.

IV. Discussion

Les objectifs de cette étude étaient de savoir si, dans l'activité rurale de la clinique des Lizardais, la mise en place du contrat permettait :

- D'augmenter la performance économique de l'entreprise ;
- De revaloriser l'acte vétérinaire par rapport à la vente de médicaments ;
- De favoriser le préventif par rapport au curatif ;
- De diminuer le nombre de visites sur les horaires de garde.

Cette étude a permis de montrer qu'avec le passage en contrat, le chiffre d'affaires global moyen de la clinique vétérinaire vis-à-vis d'une exploitation agricole a augmenté de 20 % par vache la première année. Sur ce chiffre d'affaires global, les actes ont repris 4% de parts à la vente du médicament. La marge sur coûts spécifiques sur les antibiotiques a augmenté de 12 % et celle sur le préventif a augmenté de 66 %. Enfin le nombre total de consultations a augmenté de 83% et le nombre de visites en garde a diminué de 54 %.

A. Représentativité de l'échantillon

L'échantillon de notre étude comprenait 11 exploitations agricoles qui élevaient en moyenne 110 vaches laitières en production. En France en 2019, 39% des élevages bovins laitiers élevaient entre 10 et 49 vaches laitières, 24% entre 50 et 69 vaches laitières, 21% entre 70 et 99 vaches laitières, 12 % entre 100 et 149 vaches laitières et 3% élevaient plus de 150 vaches laitières (BOURRIGAN, THOMAS, 2020). Ces élevages représentaient respectivement 9%, 0%, 32%, 41%, et 18% de notre échantillon. Notre échantillon était donc constitué d'élevages plus grands que la moyenne française. Ainsi nous devons considérer que nos résultats sont plutôt valables pour des troupeaux de grande taille.

Sur notre échantillon, la production moyenne par vache et par lactation était de 9 131 litres de lait. En 2019, le lait produit en moyenne en France par les vaches de race Prim'Holstein était de 9 226 kg de lait/an, soit 8 957 litres de lait par an (BOURRIGAN, THOMAS, 2020). Cela représente une différence de 1,9 %. Les vaches présentes dans les

élevages de notre étude sont donc en moyenne de plus hautes productrices que la moyenne française, mais cette différence reste toutefois limitée. Nous pouvons ainsi considérer que nos résultats sont valables pour des élevages de vaches Prim'Holstein avec un niveau de production dans la moyenne française.

B. Taille de l'échantillon et fiabilité des données utilisées

Nous avons pris en compte seulement 11 élevages dans notre étude ce qui reste faible. Cependant cela peut être nuancé par le nombre important de bovins pris en compte (environ 1200) et le fait que de nombreuses variables ont été rapportées à l'animal.

Pour ce qui est du nombre de vaches en lactation, les données ont été récoltées à partir des bilans sanitaires d'élevage. Il existait donc deux biais possibles. Le premier provenait de la précision du nombre déclaré par l'éleveur au moment du bilan sanitaire d'élevage. Le second provenait de la différence du nombre de bovins entre le moment de la réalisation du bilan sanitaire d'élevage et la période étudiée. Nous pouvons cependant considérer que compte tenu du nombre de vaches par exploitation, ces biais restent minimes.

Pour ce qui est de la corrélation entre la mise en place du contrat et la période d'étude, il existait peu de biais car le contrat débute au premier jour du mois et les facturations prises en compte l'ont été à partir de ce jour. Le seul biais qui pouvait exister était qu'un acte ou une vente réalisée à la fin du mois qui précède la période d'étude soit facturé au début du mois suivant. Il en est de même pour les facturations de la fin de la période d'étude.

Enfin pour ce qui est des facturations prises en compte, le partenariat avec la clinique vétérinaire des Lizardais a permis de récolter les données directement sur le logiciel interne. La fiabilité de ces données était donc grande puisque ces données ont servi à la facturation des clients et ont été vérifiées lors de la comptabilité de l'entreprise. Toute erreur entraînait une irrégularité d'un point de vue comptable.

Nous pouvons donc considérer que notre étude repose sur des données en quantité limitée mais fiables.

C. Discussion sur la méthode d'analyse

Les résultats présentés ont été obtenus à partir d'une enquête épidémiologique avant/après et en utilisant un modèle univarié. Ce choix nous a permis de limiter la variabilité intra-ferme mais ne nous a pas permis de nous affranchir de l'effet de plusieurs facteurs de confusion sur les variables à expliquer. Ainsi des facteurs autres que la mise en place du contrat pourraient expliquer les différences obtenues. Pour limiter l'impact de ces facteurs de confusion, il aurait été intéressant de choisir un modèle multivarié : en plus d'une comparaison avant/après pour chaque ferme, nous aurions pu comparer des fermes en contrat et des fermes qui ne sont pas en contrat.

D. Discussion sur les résultats

1. Augmentation du chiffre d'affaires global

Le chiffre d'affaires global de la clinique vétérinaire vis-à-vis des exploitations agricoles en contrat a augmenté de 20 % l'année après la mise en place du contrat par rapport à l'année précédente. Le chiffre d'affaires global a diminué pour une seule exploitation agricole. Le contrat semble donc être un levier intéressant pour augmenter le chiffre d'affaires global de la structure vétérinaire. Nous n'avons trouvé aucune étude à laquelle comparer notre résultat. Il serait donc intéressant de savoir si ce résultat est observable dans d'autres structures vétérinaires qui proposent de la contractualisation individuelle, avec la limite de la diversité des contrats.

Ce résultat peut cependant être nuancé car il a pu être influencé par des facteurs non contrôlables. En effet ce résultat a été observé en comparant l'année avant la mise en place du contrat et l'année d'après. Or il arrive que certaines années des épidémies apparaissent au sein des élevages et impliquent une sollicitation plus importante du vétérinaire. Pour éviter l'effet de tels événements sur le chiffre d'affaires de la structure vétérinaire, il serait pertinent d'ajouter à nos données les années antérieures et postérieures à la période d'étude. Cela permettrait notamment de voir si les effets positifs du contrat sur le chiffre d'affaires global de la structure vétérinaire perdurent dans le temps. Un second facteur est l'augmentation globale du chiffre d'affaires des structures vétérinaires en France. Ainsi selon l'INSEE, le chiffre d'affaires global du secteur vétérinaire spécialisé dans le soin aux animaux de rente a

augmenté de 31% entre 2000 et 2016, soit en moyenne 2% par an (BOUZIANI, 2018). En extrapolant ce résultat jusqu'en 2020, nous pouvons dire que sur les 20% d'augmentation moyenne du chiffre d'affaires global de la clinique des Lizardais pour l'activité de rural grâce au contrat, 2% sont liés à des facteurs autres que le contrat.

Qui dit augmentation du chiffre d'affaires global pour l'entreprise vétérinaire, dit aussi frais supplémentaires pour l'exploitation agricole. Pourtant, il est possible que grâce au contrat, l'éleveur compense ces frais supplémentaires par une meilleure santé des animaux, une meilleure productivité de l'atelier lait et/ou une diminution des pertes animales, jusqu'à potentiellement dépasser le surcoût financier lié au prix du contrat. Cependant nous n'avons trouvé aucune étude approfondie permettant d'évaluer l'impact du contrat sur les revenus de l'éleveur. Nous aurions beaucoup aimé pouvoir tester ces hypothèses dans le cadre du travail expérimental de cette thèse, mais l'investissement nécessaire dans un temps limité ne nous a pas permis de mener à bien cette étude.

2. Revalorisation de l'acte vétérinaire par rapport à la vente de médicaments

a. Le chiffre d'affaires sur la vente de médicaments

Le chiffre d'affaires sur la vente de médicaments a augmenté pour neuf des 11 élevages entre l'année avant la mise en place du contrat et l'année après la mise en place du contrat. Cette augmentation s'expliquait par une augmentation du chiffre d'affaires dans les deux catégories suivantes : antibiotiques et préventif. Les raisons de ces résultats seront développées dans les parties correspondant à ces catégories.

b. Le chiffre d'affaires sur les actes

Le chiffre d'affaires sur les actes a augmenté pour huit des 11 élevages entre l'année avant la mise en place du contrat et l'année après la mise en place du contrat. Cela s'explique essentiellement par l'augmentation du chiffre d'affaires sur les visites liée au forfait du contrat.

L'augmentation du chiffre d'affaires sur les actes était en moyenne de 5 € par vache et par an. Si par rapport à la vente de médicaments, cela représentait une augmentation deux fois moins importante en valeur en euros (augmentation en moyenne de 13 € par vache et

par an pour la vente de médicaments), cela représentait en termes de pourcentage une augmentation bien plus importante (61% contre 13% pour les médicaments). Ainsi, malgré l'augmentation du chiffre d'affaires sur la vente de médicaments, la part des actes dans le chiffre d'affaires global a repris 4% à la vente du médicament. Le contrat de la clinique vétérinaire des Lizardais a donc permis de revaloriser l'acte par rapport à la vente du médicament mais cette augmentation reste modeste. Si nous n'avons trouvé aucune étude à laquelle comparer ce résultat, nous pouvons tout de même noter que ce dernier semble valider les hypothèses des différents témoignages de la partie bibliographique au sujet de la contractualisation. A savoir que « dans le cadre de la contractualisation, le conseil est rémunéré bien au-delà : qu'il soit donné par téléphone ou en visite, qu'il concerne la reproduction, une pathologie courante ou un problème d'épizootie, il est rémunéré » (LE TUAL, 2019), mais aussi que le contrat est une « solution au problème de la rémunération du conseil vétérinaire en élevage » (SULPICE et al. 1999).

Si la volonté des vétérinaires de la clinique des Lizardais est de revaloriser les actes par rapport à la vente du médicament, comment optimiser le contrat dans cette voie ? La restauration du prix des chirurgies pourrait être une première solution.

c. La marge sur coûts spécifiques sur les chirurgies

Le chiffre d'affaires sur les chirurgies a diminué en moyenne de 55 % sur les 11 exploitations de notre étude. Cette évolution était due à une diminution du prix du service : en moyenne de 40 % avec une variation entre 28 % et 52 %. Elle était également due à une diminution des volumes de services vendus puisqu'en contrat, 28 % de chirurgies ont été réalisées en moins. Les coûts spécifiques pour l'activité des chirurgies n'ont pas varié sur les deux périodes d'étude. Il était donc possible de considérer que la marge sur les chirurgies a diminué de 55 %.

La diminution du prix des chirurgies n'a pas augmenté la demande des éleveurs comme il est possible de l'imaginer. Par exemple dans le cas d'une omphalo-phlébite chez un veau, nous pouvons imaginer qu'il est plus aisé de recourir à une opération à moitié prix plutôt que d'attendre une amélioration qui reste incertaine. Deux éléments peuvent expliquer ce phénomène. Tout d'abord Pierre Mathevet explique que la diminution du prix de vente d'un produit ou d'un service impacte directement la marge, et qu'il est donc extrêmement difficile

de compenser une diminution du prix de vente par une augmentation des ventes (MATHEVET, 2021). Ensuite il est possible que l'augmentation du nombre de chirurgies ait été limitée par une amélioration de certaines pratiques d'élevage grâce au contrat : par exemple une meilleure gestion du tarissement, une bonne hygiène du local d'élevage des veaux, etc. Cela permet notamment de réduire l'incidence des déplacements de caillette, des omphalophlébites, etc. (GOFF, 2006) (FORDYCE et al., 2018).

Il existe cependant deux biais à l'observation de cette évolution. Le premier biais tient au fait que la fréquence d'un certain nombre de chirurgies n'est pas impactée par la mise en place du contrat. C'est notamment le cas des césariennes où de nombreux facteurs peuvent influencer leur fréquence, tels que la race du taureau, l'âge de la vache, des dystocies antécédentes, le sexe du veau, une gestation prolongée, etc. (NOAKES, PARKINSON, ENGLANG, 2001). Un autre biais pourrait être une amélioration des pratiques d'élevage liée à la formation de l'éleveur ou à un changement de la personne gérant le troupeau. C'est un facteur indépendant de la mise en place du contrat mais qui peut diminuer le recours à la chirurgie.

d. Le nombre de visites et la marge sur coûts spécifiques sur les visites

Le chiffre d'affaires sur les visites a augmenté pour toutes les exploitations agricoles de l'étude entre l'année avant la mise en place du contrat et l'année après la mise en place du contrat. Cette augmentation était en moyenne de 10 € par vache et par an, et représentait en pourcentage une augmentation de 161 % par vache et par an. Cette augmentation permet de compenser les pertes sur les chirurgies et contribue ainsi fortement à l'augmentation du chiffre d'affaires sur les actes.

Il est important d'observer parallèlement à cela la variation du nombre de visites annuelles. Nous avons pu observer que le nombre de visite par vache et par an est multiplié par 1,8 avec la mise en place du contrat, avec un passage de 0,24 à 0,43 visites par vache et par an. Cette tendance est également observée dans les structures vétérinaires en contractualisation collective avec 0,47 visites par vache et par an (SULPICE et al., 1999). Malgré cette augmentation du nombre de visites, la structure vétérinaire n'a pas eu à embaucher de

nouveaux vétérinaires, mais seulement à mieux s'organiser dans les tournées de visites (LE TUAL, communications personnelles, 23 février 2021).

Le fait que la facturation du contrat soit indépendante du nombre de visites pourrait laisser imaginer une possible surconsommation des visites de la part des éleveurs. Dans notre étude, un seul éleveur a augmenté fortement sa demande en déplacements vétérinaires après la mise en place de son contrat, avec un passage de 0,48 à 1,33 visites par vache et par an. Cette augmentation du nombre de visites a eu un fort impact sur les charges du vétérinaire : 1 379 € de charges supplémentaires. Cela impacte de manière non négligeable la marge supplémentaire totale générée sur les 11 exploitations grâce au contrat qui, nous le rappelons, était de 4 984 €. La structure vétérinaire est ainsi en perte de 37 € par vache et par an pour cette exploitation alors que la moyenne globale est à + 1 € de marge par vache et par an. Nous pouvons donc imaginer que sans la surconsommation de la ressource vétérinaire par cette exploitation, l'augmentation moyenne de la marge par vache serait bien supérieure à 1 €. Après discussion avec les vétérinaires de la clinique, il est à noter que cette sursollicitation a été résolue par des échanges avec l'éleveur.

3. Favoriser le préventif par rapport au curatif

a. Le chiffre d'affaires sur la vente d'antibiotiques

Le chiffre d'affaires sur la vente d'antibiotiques a augmenté pour neuf des 11 élevages entre l'année avant la mise en place du contrat et l'année après la mise en place du contrat. Cette augmentation était en moyenne de 12%.

Nous avons fait l'hypothèse que le contrat permettrait de réduire la consommation d'antibiotiques par l'intervention plus précoce du vétérinaire et le développement du préventif. Elle n'est pas vérifiée ici, bien au contraire. En comparaison selon l'ANSES, entre 1999 et 2018, l'ALEA (Animal Level of Exposure to Antimicrobials) a diminué de 25,5 % chez les bovins. L'ALEA estime le niveau d'exposition des animaux aux antibiotiques. Entre 2017 et 2019, l'ALEA a diminué de 2,8 %. (URBAN, CHEVANCE, MOULIN, 2019). Notre résultat n'est donc pas dans la tendance nationale à la diminution de l'utilisation des antibiotiques chez les bovins laitiers et allaitants.

Pour expliquer cette observation, nous pouvons faire l'hypothèse que l'intervention du vétérinaire est plus précoce avec l'administration d'un traitement qui n'aurait pas

forcément été réalisé par l'éleveur hors contrat, par souci de compétences notamment. Nous pouvons également émettre comme autre hypothèse que les échanges permis par le contrat entre l'éleveur et le vétérinaire offrent un meilleur suivi des traitements antibiotiques qui sont prescrits. Il semble d'ailleurs qu'il y ait une marge de progression concernant l'observance des traitements antibiotiques : dans une étude réalisée sur 9160 bovins de 88 exploitations, la durée des traitements antibiotiques réalisés par l'éleveur est inférieure à la durée prescrite dans 34% des cas (CHATELLET, 2007).

Il est important de prendre en compte que le calcul de la part de « l'effet prix » et de « l'effet volume » dans l'augmentation du chiffre d'affaires sur la vente d'antibiotiques était entaché d'un biais par le fait que seulement 22 références sur les 84 au total ont été prises en compte. Cependant ces 22 références représentaient plus de 87% du montant total des achats d'antibiotiques et la différence entre les deux effets est importante : pour rappel, la variation du prix de vente des antibiotiques était entre + 3,52 % et + 3,64 % en fonction des années et l'augmentation imputable aux quantités vendues et aux deux phénomènes combinés était de 12 %.

b. Le chiffre d'affaires sur la vente du préventif

Le chiffre d'affaires sur la vente du préventif a augmenté pour sept des 11 élevages entre l'année avant la mise en place du contrat et l'année après la mise en place du contrat. Cette augmentation était en moyenne de 66 % par vache et par an.

Si la différence d'augmentation de chiffre d'affaires par vache et par an n'est que de 1,58 € entre la vente d'antibiotiques (4,75€) et la vente de préventif (6,33€), en termes de pourcentage la variation pour la vente de préventif est bien plus importante que pour celle de la vente des antibiotiques (respectivement 66 % contre 12 %).

Cette augmentation du recours au préventif pourrait s'expliquer tout d'abord par le fait que la qualité des échanges entre le vétérinaire et l'éleveur constitue une forme de recours à la prévention. En effet, le vétérinaire peut dénormaliser de mauvaises pratiques zootechniques liées au phénomène de « cécité agricole » (fait selon lequel la routine rend normales aux yeux de l'éleveur des choses qui sont anormales). Le vétérinaire doit cependant soigner son discours s'il ne veut pas mettre l'éleveur dans l'inconfort face à ses propres croyances (MEE, 2020). L'amélioration des échanges entre l'éleveur et le vétérinaire permise

par la contractualisation pourrait donc permettre de lutter contre les mauvaises pratiques zootechniques. La prévention des pathologies peut donc passer par le conseil, et le vétérinaire est reconnu pour être un interlocuteur incontournable, comme c'est le cas par exemple pour la santé de la mamelle (LAM et al., 2011). Enfin il semblerait que dans le cas de la contractualisation, il est dans l'intérêt du vétérinaire de développer le recours au préventif pour diminuer au maximum le nombre d'interventions dans les élevages. Nous pouvons ainsi émettre l'hypothèse que l'augmentation du chiffre d'affaires sur la vente du préventif est liée à une mise en place plus facile des plans de prévention dans les élevages, que ce soit par la vaccination, l'utilisation d'antiparasitaires ou de compléments alimentaires. Cette hypothèse est toutefois limitée par le fait que la plupart des éleveurs en contrat étaient dans un état d'esprit favorable aux moyens de prévention au moment du passage en contrat voire même avant. Ainsi pour certains, le passage en contrat n'a rien changé à leur consommation de préventif puisqu'ils en consommaient déjà une quantité importante. Pour d'autres, le contrat a été un élément déclencheur à l'utilisation du préventif sans être un réel levier.

Il existe un biais similaire au cas des antibiotiques qui s'observe dans le calcul de part de « l'effet prix » et de « l'effet volume » dans l'augmentation du chiffre d'affaires sur la vente du préventif. En effet nous avons pris en compte toutes les références mais certaines références de compléments alimentaires étaient regroupées et n'ont pas pu être isolées les unes des autres. C'est le cas par exemple des produits basés sur l'apport d'oligo-éléments à l'animal qui sont tous regroupés dans une même catégorie. Cependant la différence d'augmentation observée entre ces deux effets était non négligeable, avec seulement 4% au maximum pour « l'effet prix » contre 66% pour « l'effet volume » combiné à « l'effet prix + volume ». Même s'il est difficile de montrer si cette différence est significative ou non, son importance est ici non négligeable.

Si dans le cadre de la clinique vétérinaire des Lizardais, le contrat n'a pas su limiter l'utilisation des antibiotiques, il a tout de même permis de favoriser l'utilisation du préventif.

4. Diminuer le nombre de visites sur les horaires de garde

Dans le cas de la clinique vétérinaire des Lizardais, le nombre moyen de consultations en garde par vache et par an a diminué de 54 % après la mise en place du contrat. Ce résultat est très intéressant, notamment vis-à-vis des attentes des futurs vétérinaires qui souhaitent

mieux organiser leur temps en faveur de leur vie personnelle (BOUISSY et al., 2017). Nous n'avons trouvé aucune étude permettant de comparer ce résultat, en revanche ce phénomène s'observe également dans le cas du conventionnement alors que les visites de garde ne sont pas facturées en supplément. Cela s'expliquerait par un appel plus précoce des éleveurs (SULPICE, communications personnelles, 14 mai 2020). Pour expliquer notre résultat, nous pouvons émettre l'hypothèse que dans le cadre du contrat, les éleveurs hésitent moins à appeler, et de ce fait cherchent à ce que les visites se réalisent au maximum en dehors des horaires de garde. L'exemple du conventionnement permet d'émettre l'hypothèse que sans supplément de garde les éleveurs n'exploitent pas abusivement cette offre et que le nombre de visites de garde diminue tout autant (SULPICE, 1999).

5. Facteurs de confusion

Notre étude repose sur un modèle univarié de comparaison avant/après pour un même groupe d'élevages. Ce choix nous a permis de limiter la variabilité intra-ferme mais implique qu'un certain nombre de facteurs de confusion peuvent influencer nos variables à expliquer. Parmi ces facteurs nous pouvons citer l'inflation, un changement rapide des pratiques d'élevage sur l'exploitation agricole suite à des formations suivies par l'éleveur ou encore un épisode d'épidémie dans l'élevage.

V. La contractualisation, et pourquoi pas vous ?

La contractualisation est aujourd'hui une réelle opportunité pour les structures vétérinaires dans leur activité rurale, non seulement parce que ce système semble rentable pour l'entreprise vétérinaire, mais aussi parce qu'il offre au vétérinaire l'opportunité de créer un réel partenariat avec ses clients éleveurs tout en faisant face aux menaces de demain. Si après cette lecture il vous reste quelques doutes, laissez-moi vous les ôter.

Tout d'abord je suis conscient que la mise en place d'un contrat n'est pas simple et c'est pourquoi nous avons tenté de donner quelques pistes pour initier les réflexions dans la troisième partie de notre étude bibliographique. Cette mise en place nécessite également du temps mais considérez-le comme un investissement et non pas comme une charge.

Je suis également bien conscient que ce système ne conviendra pas à tous les éleveurs, et c'est ainsi pour n'importe quel nouveau « service » proposé par une structure vétérinaire. Référez-vous à la troisième partie de notre étude bibliographique et proposez le contrat aux éleveurs avec qui vous aimez le plus travailler.

Enfin je suis conscient que des abus de la ressource « vétérinaire » par les éleveurs sont possibles, avec de potentielles pertes financières pour l'entreprise vétérinaire en conséquence. C'est ce que nous avons pu observer dans notre étude expérimentale. Cependant, comme dans toute activité, des contrôles sont nécessaires, notamment en début d'activité contractuelle. Quelques échanges cordiaux permettent généralement de corriger le cap en rappelant qu'aucun des partenaires ne doit pâtir de la nouvelle relation construite. Les échanges seront d'autant plus simples que vous serez proche de vos éleveurs.

A présent voici trois bonnes raisons de vous lancer dans la contractualisation. Tout d'abord notre étude a montré que pour des élevages de vaches de race Prim Holstein aux effectifs légèrement plus grands que la moyenne, la mise en place d'un contrat est rentable pour la structure vétérinaire. J'ai également l'intime conviction que le contrat est rentable pour l'entreprise agricole, car l'augmentation des charges en frais vétérinaires peut être compensée par une diminution des pertes animales et une augmentation de la productivité. Ensuite au-delà de l'intérêt financier, la démarche de la mise en place d'un contrat vaut le coup, ne serait-ce que parce qu'elle initie une réflexion entre le vétérinaire et l'éleveur sur leur manière de travailler ensemble. A plus long terme, la contractualisation entretient un réel partenariat entre l'éleveur et le vétérinaire avec comme objectif commun de favoriser la prévention et réduire le nombre d'interventions vétérinaires. Les quatre vétérinaires interrogés dans cette étude, et qui pratiquent la contractualisation, ne souhaitent d'ailleurs en aucun cas revenir sur leur démarche (docteurs Camille Pommereul, Julien Le Tual, Sylvain Coursager et Oliver Lecarte). Enfin j'ai l'intime conviction qu'il y a un troisième gagnant dans le contrat : l'animal. Il est le grand absent de notre étude et mériterait un travail à part entière. Mais nous pouvons déjà imaginer qu'avec une fréquence plus élevée du passage du vétérinaire dans l'élevage et un encouragement du recours au préventif, la santé des animaux d'élevage s'en voit améliorée.

Nombre de ces éléments restent encore des hypothèses. J'invite donc les structures vétérinaires qui pratiquent déjà la contractualisation à davantage diffuser leur manière de

travailler, que ce soit au travers de publications dans des revues vétérinaires, sur les réseaux sociaux, ou encore en proposant des travaux de thèses aux étudiants. J'invite également les structures vétérinaires intéressées par la contractualisation à engager des réflexions et franchir le pas. Ces nouvelles expériences constitueront toujours plus de matière pour aider d'autres structures vétérinaires à faire de même.

Enfin si vous êtes éleveur et que vous lisez ce travail, proposez la contractualisation à votre vétérinaire. Il sera d'autant plus en mesure d'y réfléchir si le contrat est une demande de la part de sa clientèle.

Vous avez à présent de nombreuses clés en mains, il ne tient qu'à vous de vous lancer dans l'aventure.

CONCLUSION

L'avenir de la profession d'éleveur bovin laitier, les enjeux sanitaires et les problématiques du maillage vétérinaire en milieu rural amènent à repenser la relation entre l'éleveur et le vétérinaire. Pour certains, cela se matérialise par le concept de la contractualisation. Si les études manquent à ce sujet, la curiosité des praticiens vétérinaires est de plus en plus grande et les témoignages de réussite de plus en plus nombreux.

La liberté du contenu du contrat offre une diversité remarquable et le modèle unique n'existe pas. Le succès de la mise en place d'un contrat nécessite de construire un contenu adapté au contexte de l'entreprise et aux attentes de l'éleveur et du vétérinaire.

Notre étude expérimentale montre que le contrat permet aux vétérinaires d'augmenter les performances économiques de leur entreprise, mais aussi de revaloriser l'acte vétérinaire par rapport à la vente de médicaments et de favoriser le préventif par rapport au curatif. Elle apporte également aux futurs praticiens une solution à leur souhait de réduire le nombre de leurs déplacements en horaires de garde.

Pour évaluer la pérennité de la contractualisation, il serait nécessaire de mesurer si l'intérêt économique perdure pour l'entreprise vétérinaire et s'il se vérifie pour l'entreprise agricole. Il serait également essentiel d'évaluer l'impact du contrat sur la relation entre l'éleveur et le vétérinaire et leur bien-être respectif.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Bastide L (2019). Les attentes des éleveurs bovins vis-à-vis du vétérinaire : étude à partir d'une enquête menée dans une clientèle des Deux-Sèvres. Thèse de doctorat vétérinaire. Toulouse : Université Paul-Sabatier. 90 pages.

Baussier M, Estival H, Gaviglio V. (2010). Que pensez-vous du colisage des médicaments vétérinaires ?. La Semaine vétérinaire. (1417).

Beaufils F (2020). Graph'Agri 2020. AGRESTE. 220 pages.
Disponible sur : <https://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/disaron/GraFra2020Integral/detail/>

Bossière S (2017). Une nouvelle relation entre le vétérinaire et l'éleveur. L'Agriculteur Normand. Disponible sur: <https://www.agriculteur-normand.com/une-nouvelle-relation-entre-le-veterinaire-et-leleveur>

Boudet S et al. (2019). Livre Blanc - Le renouvellement des générations en élevage bovin, ovin et caprin. Confédération Nationale de l'Élevage .
Disponible sur :
https://idele.fr/?eID=cmis_download&oID=workspace://SpacesStore/e3b53d9e-060e-4b72-a10c-e5808d8ad1bb

Bouissy M et al. (2017). VetFuturs Junior Lyon 2017 : Les attentes des étudiants vétérinaires vis-à-vis de leur futur professionnel.
Disponible sur: <http://vetfutursfrance.fr/wp-content/uploads/2018/02/Rapport-VetFuturs-Jr-Lyon.pdf>

Bourély C (2013). Faut-il interdire aux vétérinaires le droit de délivrer le médicament vétérinaire ? Village-justice
Disponible sur: <https://www.village-justice.com/articles/interdire-veterinaires-droit-delivrer,15539.html#:~:text=Le%20d%C3%A9couplage%20permettrait%20aux%20docteurs,des%20m%C3%A9dicaments%20inutiles%20ou%20inadapt%C3%A9s.>

Bourrigan X, Thomas G (2020). IDELE - Résultats du contrôle laitier - espèce bovine - 2019. 115 pages.

Bouziani Z (2018). L'activité des vétérinaires : de plus en plus urbaine et féminisée. INSEE.
Disponible sur: <https://www.insee.fr/fr/statistiques/3621973#tableau-figure3>

Buhot C (2018). Livre Bleu VETFUTURS France : comprendre anticiper les mutations.
Disponible sur: http://vetfutursfrance.fr/wp-content/uploads/2018/07/livre-bleu-VF_versionBDef_04072018.pdf

Chambon T (2018). Le découplage prescription délivrance n'est plus d'actualité. La dépêche vétérinaire. (1444).
Disponible sur: https://www.depecheveterinaire.com/uevp-le-decouplage-prescription-delivrance-n-est-plus-d-actualite_679E4F833572B3.html

Chatellet M-C (2007). Modalités d'utilisation des antibiotiques en élevage bovin : enquête en Anjou. Faculté de médecine de Créteil
Disponible sur: <http://theses.vet-alfort.fr/telecharger.php?id=138>

Code Civil (2016a). Article 1100.

Disponible sur:

https://www.legifrance.gouv.fr/codes/section_lc/LEGITEXT000006070721/LEGISCTA000006090271/2016-12-20/#LEGISCTA000006090271

Code Civil (2016b). Article 1100-1.

Disponible sur:

https://www.legifrance.gouv.fr/codes/section_lc/LEGITEXT000006070721/LEGISCTA000006090271/2016-12-20/#LEGISCTA000006090271

Code Civil (2016c). Article 1101.

Disponible sur: <https://www.legifrance.gouv.fr/codes/id/LEGIARTI000032006708/2016-10-01/>

Code Civil (2016d). Article 1172.

Disponible sur: <https://www.legifrance.gouv.fr/codes/id/LEGIARTI0000>

Code civil (2016e). Article 1121.

Disponible sur: <https://www.legifrance.gouv.fr/codes/id/LEGIARTI000032006710/2016-10-0132006710/2016-10-01>

Code Rural et de la Pêche maritime (2011). Article 243

Disponible sur: <https://www.legifrance.gouv.fr/jorf/id/JORFTEXT000023456319/>

Conseil National de l'Ordre des Vétérinaires (2018). Atlas démographique de la profession vétérinaire en 2018.

Disponible sur : https://www.veterinaire.fr/fileadmin/cru-1630581397/user_upload/Ressources_documentaires/Communication/publications/ATLAS-natio-2018.pdf

Damaisin O (2020). Identification et accompagnement des agriculteurs en difficulté et prévention du suicide.

Disponible sur : <https://agriculture.gouv.fr/remise-du-rapport-sur-lidentification-et-laccompagnement-des-agriculteurs-en-difficulte-et>

De Baynast A, Lendrevie J, Levy J. (2017). Mercator - 12ème édition : Tout le marketing à l'ère digitale. 12 ème édition. Dunod. 984 pages.

Debacker E et al. (2019). La performance des élevages bovins allaitants dans les circuits de commercialisation alternatifs.

Disponible sur: https://www.chaire-management-risques-agriculture.org/PDF/2019/Jul/VIANDE_BOVINE_FINAL.pdf

Fordyce A et al. (2018). The effect of 4 antiseptic compounds on umbilical cord healing and infection rates in the first 24 hours in dairy calves from a commercial herd. Journal of Dairy Science. 101(6). Disponible sur: [https://www.journalofdairyscience.org/article/S0022-0302\(18\)30259-5/fulltext](https://www.journalofdairyscience.org/article/S0022-0302(18)30259-5/fulltext)

Legouyader C (2021). Notes prises dans le cadre du cours de Droit du Master Management et Communication des Structures Vétérinaires Libérales. Cours 1 du Module de Droit.

Le Monde (2020). La condition animale, sujet légitime de débat public. Le Monde. Disponible sur: https://www.lemonde.fr/idees/article/2020/08/19/la-condition-animale-sujet-legitime-de-debat-public_6049336_3232.html

Lépine S (2021). Notes prises dans le cadre du cours d'Analyse des coûts du Master Management et Communication des Structures Vétérinaires Libérales.

Mathevet P (2010). Le marché des services-conseils vétérinaires en élevage bovin.

Mathevet P (2020). Les enjeux de la vente de services en clientèles rurales. Proceeding Journées Nationales des Groupements Techniques Vétérinaires 2020. 28 et 29 octobre 2020. Poitiers.

Mathevet P (2021). Notes prises dans le cadre du cours de Relation client du Master Management et Communication des Structures Vétérinaires Libérales.

Mee J (2020). Denormalizing poor dairy youngstock management: dealing with "farm-blindness". Journal of Animal Science. 98(No. Suppl. 1).

Ministère de l'agriculture et de l'alimentation (2019). Écoantibio 2 : plan national de réduction des risques d'antibiorésistance en médecine vétérinaire (2017 - 2021). Disponible sur: <https://agriculture.gouv.fr/le-plan-ecoantibio-2-2017-2021>

Neveux M (2018). Les chiffres clés de l'activité vétérinaire. La semaine vétérinaire. (1779).

Noakes D, Parkinson T, Englang G (2001). Arthur's Veterinary reproduction and obstetrics - 8ème volume. 8. 868 pages.

Perrin L (2019). La contractualisation : nouvelle modalité de rémunération. Proceeding Journées Nationales des Groupements Techniques Vétérinaires 2019. 15 au 17 mai 2019. Nantes.

Pluvinage P (2021). Echanges par mails avec Philippe Pluvinage.

Poingt G (2020). «Il se sentait seul et isolé» : pourquoi 600 agriculteurs se suicident chaque année ?. Le Figaro. Disponible sur: <https://www.lefigaro.fr/social/il-se-sentait-seul-et-isole-pourquoi-600-agriculteurs-se-suicident-chaque-annee-20201201#:~:text=605.,leurs%20jours%20cette%20ann%C3%A9e%2Dl%C3%A0>.

Pommereul C, Rouquet G, Legoupil V (2020). L'offre de suivi global : un exemple de rémunération. Proceeding Journées Nationales des Groupements Techniques Vétérinaires 2020. 28 et 29 octobre 2020. Poitiers.

RICHARD T (2015). Baromètre de l'activité productions animales des structures vétérinaires. La dépêche vétérinaire. (1316).

Santé Publique France. (2019). Suicide et tentative de suicides : données nationales et régionales. Disponible sur: <https://www.santepubliquefrance.fr/les-actualites/2019/suicide-et-tentative-de-suicides-donnees-nationales-et-regionales>

Sulpice P (2021). Echanges par mails avec Philippe Sulpice.

Sulpice P et al. (1999). Le conseil en élevage dans la pratique quotidienne vétérinaire. L'expérience des groupes vétérinaires conventionnés. Rencontres autour des Recherches sur les Ruminants.

Tirado A, Poisson F, Vanhoye B (2019). Rapport n°18119 du CGAAER : Installation et maintien de l'exercice vétérinaire dans les territoires ruraux.

Disponible sur: <https://agriculture.gouv.fr/installation-et-maintien-de-l'exercice-veterinaire-dans-les-territoires-ruraux>

Urban D, Chevance A, Moulin G (2020). Anses 2020 - Suivi des ventes de médicaments vétérinaires contenant des antibiotiques en France en 2019.

Disponible sur: <https://www.anses.fr/fr/system/files/ANMV-Ra-Antibiotiques2019.pdf>

Vandaële E (2010). François Mestrallet et ses associés sanctionnés aussi sur la prescription-délivrance. La Semaine Vétérinaire. (1412).

Vetjob (2021). Salaires vétérinaires en 2021.

Disponible sur: <https://www.vetjob.fr/page/salaires-en-2021-117.html>

Zuora (2019). The end of ownership. 42 pages.

Annexe 1: Détails des catégories du logiciel MyVetApps utilisé dans la gestion des activités de la clinique vétérinaire des Lizardais

Production

Médicament

Gastro-entérologie

Gastro-entérologie canine

Gastro-entérologie rurale : *Spasmipur, Estocelan, Ornipural, Calmagine, ...*

Cardiologie

Hormone

Hormone Canine

Hormone Rurale : *Planipart, Cystoreline, Estrumate, Chorulon, Prid Delta, ...*

Anti-inflammatoire

Anti-inflammatoire Canine

Corticoïde Canine

Non Stéroïdien Canine

Anti-inflammatoire Rurale

Corticoïde Rurale : *Dexafort, Diurizone, Rapidexon, Dexadreson, ...*

Non Stéroïdien Rurale : *Métacam, Tolfine, ...*

Topique

Topique Canine

Topique Rurale : *Ubroseal, Orbeseal, Intra hoof fit repiderma, Vetebiol, Dermaflon, Compagel chevaux, Dermidol, Mammiseal, Lotagen, Huv, Aluspray, Oxylis, Teinture d'iode, Préparation magistrale, Cleanombyl, Essence térébenthine, Platinium uddercare, Transcut, ...*

Antibiotiques

Antibiotiques Canine

Antibiotiques Rurale

Antibiotique injectable : *Amphoprim, Pen hista strep, Oxytétracycline 10%, Stop M, Longicine, Shotapen, Intramicine, Forcyl, Ubrolexin, Albiotic, Orbenin, Mastijet, ...*

Antibiotique oral : *Baytril, Colistine, Oxytétracycline, ...*

Tarissement : *Cépravin, Mastitar, Orbenor, ...*

Antibiotique intramammaire : *Mastijet, Orbenin, ...*

Compléments alimentaires

Complément alimentaire Canine

Complément alimentaire Rurale : *Acido-digest sachet, Benfital Plus, Biocalphos, Biocolost, Biodyl, Bolutech magnesium, Bolutech niacine, Covafit, Colostromix, Drench dig, Drench lact, ...*

Divers

Divers Canine

Divers Rurale : *Candilat veau, Hemoced, ...*

Anesthésie

Anesthésie Canine

Anesthésie Rurale : *Exagon, Ketamidor, Laocaine, Procamidor, Sédaxylan, Sedivet, Sédamido, ...*

Dose Vaccin

Vaccins rurale : *Bovilis, Rispoval, Imocolibov, Locatim, Rotavec corona, Trivacton, Bovela, ...*

Autres vaccins

Homéopathie

Homéopathie Rurale : *Wombyl, Traumsedyl, Hemostatyl, Cervicyl, ...*

Homéopathie Canine

Antiparasitaires

Antiparasitaire externe

Antiparasitaire externe canine

Antiparasitaire externe rurale : *Deltanil, Ectodex, Imaveral, ...*

Antiparasitaire interne

Antiparasitaire interne canine

Antiparasitaire interne rurale : *Carbesia, Cesticur, Cydectine, Douvistome, Halocur, Panacur, Toltranil, Vecoxan, ...*

Endectocides : *Eprinex, Ivomec*

Perfusion

Perfusion Canine

Perfusion Rurale : *Lodévil, Magnesiocalcique, Rehydex 2414, ...*

Aliments

Aliment physiologique

Aliment thérapeutique

Aliment Equin

Matériel

Matériel inf 5

Matériel 5-10

Matériel sup 10

Matériel Canine

Actes

Biologie

SCIL

Médecine

Vaccins

Consultation

Canine

Chirurgie

Convenance chien

Convenance chat

Vaccins

Vaccins canins

Vaccins félins

Médecine

Imagerie

Echographie

Radiologie

Hospitalisation

Anesthésie

Rurale

Chirurgie

Césarienne

Caillette

Visite

Prophylaxie

Obstétrique

Biologie

Bactériologie du lait

Bilan sanitaire

Equine

La contractualisation, un partenariat rémunérateur pour le vétérinaire en pratique rurale

Auteur

COURDENT Nicolas

Résumé

Les éleveurs bovins laitiers et les vétérinaires ruraux font face à de nombreuses problématiques, qui ne sont pas sans impact sur leur relation. Aujourd'hui certains tentent de réinventer cette relation en proposant diverses solutions. Sans jamais avoir percé, l'une d'elle fait son chemin depuis bien des décennies déjà : la contractualisation.

Pourtant il existe encore peu de données sur cette manière de travailler. Notre travail a ainsi présenté le concept de la contractualisation depuis ses fondements légaux jusqu'à sa mise en application en passant par la mise en perspectives des besoins des éleveurs et des vétérinaires et les apports du contrat. Notre travail a ensuite permis de montrer, au travers d'une étude menée sur 11 élevages de bovins laitiers, que le contrat peut être rentable pour une structure vétérinaire.

Cette production aspire plus largement à offrir aux praticiens vétérinaires les principales clés pour pouvoir initier une réflexion avec leurs clients éleveurs, voir lancer leurs premiers contrats.

Mots-clés

Contrats, Rentabilité, Relations avec la clientèle, Service de garde

Jury

Président du jury : **Dr MION François**

1er assesseur : **Dr LEDOUX Dorothée**

2ème assesseur : **Dr BECKER Claire**