



Connaissez-vous Vétos-Entraide ?

Cette association loi 1901, née en novembre 2002, veut créer et amplifier le lien social entre tous les vétérinaires. Elle s'adresse aussi aux conjoints de vétérinaires, aux étudiants.

Chacun peut la contacter pour une aide ponctuelle, ou prendre part à ses missions, au service des autres, en devenant adhérent. L'association a pour but :

- D'apporter une aide psychologique, via une écoute anonyme et confidentielle (par courrier électronique ou postal, téléphone), la liste de discussion électronique, le miniforum sur Internet.
- De donner du sens : restaurer ou instaurer l'identité du vétérinaire, valoriser et promouvoir l'éthique, la déontologie, les missions des vétérinaires.
- De mettre des mots sur les maux, sur les sentiments (dépression, anxiété, burn-out...).
- De donner de l'énergie pour s'en sortir.

Qui sont les membres du bureau de Vétos-Entraide ?

Vincent Dattée (Président)
Laurent Orduna (Vice-Président)
Cyril Richard (Trésorier)
Timothée Audouin (Secrétaire)



EDITO

Le vétérinaire et l'argent, une relation passionnée

Mon client ne pourra jamais payer cette somme... J'aimerais pouvoir soigner cet animal et faire plaisir à ce client ... J'aimerais mieux gagner ma vie... "

Ces pensées quotidiennes de nombreux vétérinaires peuvent sembler discordantes. Beaucoup pensent qu'un cercle vicieux s'installe et qu'il est difficile d'en sortir.

Nos clients ont besoin de nous et nous aiment. Nous les apprécions aussi, bien souvent. Y aurait-il un hiatus entre l'affect et l'argent ? Vétos-Entraide vous propose de réfléchir différemment.

L'argent est au service de la relation au client.

L'argent est le carburant d'une relation durable et de qualité avec nos clients (et nos fournisseurs). L'argent n'est pas sale ni propre. L'argent est un moyen, pas un but. Et nous avons une obligation de moyens !

Bien au-delà de l'argent, la valorisation de notre métier passe par le plaisir et les relations humaines que nous y tissons. Elles sont parfois plus importantes que des revenus supplémentaires, plus compliquées également.

Ce second numéro du « Journal de Vétos-Entraide » met à votre disposition l'ensemble des travaux que l'association a réalisés sur le thème du vétérinaire et de l'argent.

Elle intervient également au sein du groupe Valovet pour transmettre au vétérinaire des pistes pour l'aider à valoriser son travail.

A l'heure où la société remet en question le rôle du vétérinaire et accroît nos responsabilités, il est urgent d'agir tous dans le même sens : prenons conscience de nos valeurs pour apprécier notre valeur. Cette communion de valeurs, cette cohésion, réussie à l'échelon institutionnel doit se décliner à l'échelon local, individuel. Apprenons à nous connaître, à dialoguer entre voisins pour progresser ensemble.

Pour Vétos-Entraide, les chiffres, c'est simple : 1+1 = 3 !
Ensemble, nous irons plus loin. ■

Vincent Dattée,
Président de Vétos-Entraide

Pour contacter Vétos-Entraide ou demander l'envoi postal d'un document ou d'un article de l'association :

Vétos-entraide

« Maison des Vétérinaires »

10 place Léon Blum - 75011 Paris

Pour tout renseignement téléphonique, contactez :

Alexandra Beck au 06 63 29 14 03

Vincent Dattée au 06 08 05 57 68

Site Internet : www.vetos-entraide.com



Comment contacter l'espace confidentiel d'écoute ?
En cas de besoin, vous pouvez envoyer un message Internet (e-mail) aux vétérinaires écoutants qui vous répondront très rapidement : ecouter@vetos-entraide.com

Vous pouvez également les contacter par téléphone :

- Jean-Claude Gansel : 06 63 76 20 74
- Artagnan Zilber : 06 12 49 45 68
- Bénédicte Oudart : 06 75 74 61 46

Ou encore écrire à :

Entraide Vétérinaire
145, route d'Avignon
30000 NIMES



Pas facile de concilier soins vétérinaires et finances !

Notre compétence, nos lourdes responsabilités, notre prise de risque d'assumer une entreprise libérale, notre charge de travail méritent une juste récompense financière qui nous permet des marges de manœuvre pour avoir un train de vie honorable, pour offrir des vacances à sa famille, pour payer les études des enfants, pour investir dans du matériel utile et stimulant pour nous, pour payer notre retraite et nous assurer une bonne couverture médicale, pour créer de l'emploi, pour donner du temps à la profession, aux associations ou pour tout simplement pouvoir assumer une générosité choisie à des clients qui le valent bien.

Transaction, honoraires, don et contre-don
La transaction en terme marchand est un contrat entre un acheteur et un vendeur. Les honoraires sont une rétribution accordée aux personnes exerçant en profession libérale, en échange de services. Le don est l'action d'abandonner gratuitement à quelqu'un la propriété ou la jouissance de quelque chose. Il est systématiquement associé à un contre-don.

Ce qui distingue le don d'une autre forme d'échange comme la transaction, c'est que le don crée une obligation mutuelle tandis que l'échange marchand libère les partenaires de toute obligation future. Le don charitable est un geste facultatif qui fonde sa valeur sur son caractère volontaire et qui crée du lien. Au-delà de cette logique, il semblerait que le don dans nos sociétés modernes soit une recherche de reconnaissance de soi par autrui.

La gratuité existe-t-elle ?
De la gratuité à l'acte gratuit il n'y a qu'un pas ! Ce qui se donne sans qu'on n'exige rien possède-t-il une valeur ? On sait aussi que la gratuité dans une société consumériste induit un effet d'aubaine. Le don implique soit une dette personnelle envers un individu ou une société, soit un appel à un retour. La gratuité n'est qu'une apparence et, sans retour, le sentiment d'injustice naît.

L'argent ne fait pas tout...

Il est nécessaire d'articuler nos valeurs et nos besoins dans le cadre de nos relations avec les usagers.

Comment quantifier son budget personnel ?

Si les vétérinaires sont habitués à dresser le bilan comptable de leur activité de libéraux ou à consulter le bilan de leur entreprise, le budget privé est en revanche souvent géré à l'intuition, sans avoir réellement conscience des différents postes. Une nouvelle initiative de Vétos-Entraide menée par Vincent Dattée, Christel Latil et Pascal Roman offre désormais aux praticiens tous les moyens de remplir un tableau « budget vie privée », et les conseils associés. Un outil précieux pour anticiper les besoins du foyer, en cas notamment d'événement majeur de vie.

Pour lire l'intégralité du dossier « Budget de vie privée » rendez-vous sur le site Internet de l'association : <http://www.vetos-entraide.com> ou commandez notre document « Le vétérinaire et l'argent » (voir p.3).

Le don dans notre profession doit s'établir dans le cadre d'une relation précise et non pas dans le cadre d'une négociation de prix.

Le don doit se situer sur un autre niveau : le vétérinaire fait don de son temps, de lui-même (par son empathie, ses qualités humaines au-delà de la technique et de la compétence), de conseils qui ne sont pas parfois dans son propre intérêt économique. Le vétérinaire peut aussi faire des petits cadeaux « gratuits », de médicaments bientôt périmés (ou rendus par la clientèle) ou d'échantillons à des clients nécessiteux ou avec qui il a des rapports privilégiés ou d'estime réciproque. Il peut en outre donner des facilités de paiements dans le cadre d'événements de vie malheureux à ses clients, ou bien ne pas compter certaines de ses prestations. Il ne faut pas galvauder ces facilités : ce sont vraiment des personnes dans le besoin et qui sont sincères qui doivent obtenir ce don car elles se sentiront redevables.

En aucun cas, une gratuité de soins sous la contrainte est un don. Il s'agit d'un rapport de force.

Savoir plutôt que croire

Dans le cadre d'une profession libérale il y a une très nette différence entre l'argent encaissé et l'argent réellement gagné. Ce décalage peut être les premières années source de graves problèmes de trésorerie, de découvert, et source d'un laxisme au niveau de la gestion : en moyenne pour 100 euros gagnés dans le cadre de notre travail, seuls 25 euros constitueront notre revenu véritable.

Nous avons des responsabilités financières qui dépassent notre personne : auprès de nos familles, de nos employés mais aussi en terme de qualité de service, de mise aux normes et de plateau technique pour les soins et de formation continue.

Le soignant, un sauveur au grand cœur ?
Un vétérinaire exerce une profession soignante, où le professionnel peut faire don de soi.

Ce n'est pas à un défaut et donc il faut communiquer sur le fait que le vétérinaire soignera d'autant mieux les animaux, satisfera d'autant plus le propriétaire que le bon diagnostic aura été posé : pour cela il faut avoir la possibilité d'investir dans un matériel qui permet au chevet de l'animal d'être le meilleur soignant possible.

D'autre part, il est préférable dans une société consumériste de transmettre qu'il vaut mieux, pour durer, faire un partage de soi plutôt qu'un don de soi. Le risque d'épuisement professionnel et de dépression est très grand





MIEUX VAUT EN RIRE...

Anselme est blême

L'animal se tenait immobile, prêt à bondir. Embusqué à quelques pas, le chasseur savait parfaitement qu'il ne disposerait pas d'une seconde chance. Sa main serra un peu plus son arme. Il la releva avec une lenteur extrême afin de ne pas attirer l'attention du monstre tapi dans l'ombre. Puis il avança d'un pas afin de placer sa cible dans une ligne de mire qui ne lui laisserait aucune chance. Le mouvement était à peine amorcé que l'animal se dressa imperceptiblement. Immédiatement, le chasseur interrompit son mouvement et attendit d'être sûr qu'il n'avait pas été repéré. Une goutte de sueur perla sur son front. L'animal relâcha ses muscles puissants et le chasseur put enfin avancer. Il compta mentalement jusqu'à trois et le coup partit.

La mouche s'envola du bureau. Anselme atteignit de plein fouet le pot à crayons Virbac que son exemplaire de la Semaine Vétérinaire soigneusement roulé envoya à l'autre bout de la pièce où il s'exploda contre le carrelage mural. « Vous voyez, docteur, avait précisé le délégué, il est en verre de Patagonie, c'est presque aussi précieux que du cristal. Une affaire pour seulement mille euros de commande... ». Pas de problème, Anselme voyait parfaitement.

- Putain de merde !

La porte du chenil s'ouvrit et Bérénice parut.

- Vous m'avez appelée ? merde... qu'est-ce que c'est que ce bordel ? fit-elle en voyant les crayons éparpillés et en piétinant les morceaux de verre de Patagonie.

- C'est rien, je ramasserai. Et puis je vous ai déjà dit de surveiller votre langage : si les clients vous entendent depuis la salle d'attente, ils ne vont pas être déçus !

- Vu l'affluence, ça risque pas, répliqua Bérénice en rigolant et elle repartit aussi sec dans le chenil, emportant par la même occasion quelques fragments de Patagonie sous ses semelles.

Anselme ne pouvait pas dire le contraire. Cela faisait quelques journées que le cahier de rendez-vous ne comportait que quelques noms, à tel point qu'il avait même tendance à les écrire de plus en plus gros pour faire illusion. Il jeta un regard noir à la mouche qui venait de décoller du calendrier Pfizer pour plonger illico sur la pendule Ceva et décida d'effectuer un petit état des lieux.

Anselme pianota et obtint rapidement le chiffre d'affaires des vingt premiers jours du mois. Il évalua le résultat du mois et s'empressa de le comparer à celui de l'an dernier.

- Nom de Dieu !

Pas de doute, après la baisse de dix pour cent du mois précédent, on s'acheminait inexorablement vers la catastrophe. La mouche quitta la pendule et partit en loopings jusqu'au presse-papiers en véritable plexiglas de Merial et le téléphone sonna. Bon, c'était toujours un rendez-vous de plus.

Bérénice ouvrit la porte et tendit le téléphone :

- C'est Anne-Françoise...

Et merde.

- Ouais ?

- Apparemment, il n'y a pas foule, estima Anne-Françoise.

- Si, si, mais je suis obligé de souffler de temps en temps, sinon je ne vais pas tenir toute la matinée.

- Ha, ha. Bon, dis-donc, s'il n'y a pas de chir, je vais en profiter pour aller faire les soldes. Tu m'appelles sur le portable en cas de besoin.

- Hmmpf, répondit Anselme, particulièrement inspiré.

Il rendit le téléphone à Bérénice.

- Bah faites pas cette tête, fit l'ASV, y'a personne aujourd'hui et il y aura du monde demain... ou après-demain, corrigea-t-elle après avoir jeté un coup d'oeil sur l'agenda.

Anselme haussa les épaules.

- Ça se voit que c'est pas vous qui faites la compta : là, virtuellement, je suis à moins six mille : ça vous dit quelque chose ? et pendant ce temps-là, madame va faire les soldes ! alors je fais la tête que je veux !

Bérénice siffla.

- Putain ! moins six mille ! quand je pense que moi, quand je suis à moins vingt, le banquier menace de m'envoyer le GIGN... Si j'avais su, j'aurais fait véto... Et votre bilan, il est comment ?

Anselme regarda Bérénice comme si elle venait de lui parler en tchèque.

- Mon bilan ? qu'est-ce qu'il peut vous foutre, mon bilan ?

- Le prenez pas comme ça ! un découvert de six mille, c'est bien joli, mais ça dépend du bilan. Et puis éventuellement du compte de résultat. Je peux y jeter un coup d'oeil, si vous voulez...

Anselme ricana.

- Vous êtes malade ? vous voulez que je vous laisse regarder dans ma compta ? vous laisseriez votre plombier vous faire un examen gynécologique, vous ?

- Ben s'il est plus délicat que le dernier toubib qui s'est chargé de cette tâche, ça ne me dérangerait pas plus que ça. Maintenant, pour ce que j'en dis...

Bérénice reprit le chemin de l'arrière-boutique. Elle ajouta avant de refermer la porte :

- D'autre part, je vous signale qu'il y a pas beaucoup de soldes à mi-avril, mais si vous êtes aussi nul en marketing qu'en compta, c'est normal que vous sachiez pas ça.

Anselme regarda pendant une bonne minute la porte close en tapotant nerveusement son bureau avec la Semaine Vétérinaire. Mais qu'est-ce qu'elle se croit, celle-là ? même pas fichue de coller les étiquettes de prix toujours du même côté des boîtes de médicaments et elle voudrait lui faire sa compta ? On rêve. Il était bien capable de l'analyser tout seul, sa compta.

Déjà, six mille de découvert, on a beau dire, c'est quand même du solide. Anselme ne voyait pas très bien comment, dans cette situation, on pouvait lui affirmer que tout allait bien. Il ouvrit à tout hasard le logiciel de comptabilité. Jusqu'à présent, il n'avait strictement utilisé que les registres "recettes" et "dépenses", filant le tout à la fin de l'année à un copain comptable qui lui faisait son bilan en échange d'une bonne bouteille. Il constata qu'il existait effectivement un menu "bilan" et un autre appelé "compte de résultat". Il les essaya l'un après l'autre, regardant les chiffres affichés avec l'intérêt d'une vache pour un train de marchandises. Puis il quitta l'application et ouvrit la Semaine. À la page du Vet 40.

" C'EST LE PRINTEMPS : LES CANINS EN PROGRESSION DE 50 %"

Font chier ! Bérénice ! ■

Artagnan Zilber

Pour lire la suite de cette nouvelle, rendez-vous sur le site Internet de l'association : <http://www.vetos-entraide.com> ou commandez notre document « Le vétérinaire et l'argent » (voir p.3).



Vétos-Entraide