

Le vétérinaire rural

Mon expérience de la profession

J'ai exercé cette profession de 1989 à ce jour, après avoir été enseignant chercheur (1977-1987). Mon cabinet se situe dans les Doukkala. L'activité privée est ventilée en bovins 50 %, aviculture 35 %, ovins 10%, équins 4 %, autres 1%. Il s'y ajoute, jusqu'à présent, le contrat de prophylaxie étatique.

Ma clientèle est très dispersée, sur un rayon de 25 à 30 km. Elle se compose de très petits (1 à 3 têtes de bovins), de petits (3 à 5 têtes) et de moyens éleveurs (6 à 25 têtes). J'essaye de maintenir des frais de déplacement uniques. Depuis 2005, les petits éleveurs jouissent d'un dégrèvement d'une partie des honoraires.

Les recettes (hors prophylaxie étatique) proviennent des honoraires (55 %), des plus-values sur la vente des médicaments (40 %), et des plus-values sur les frais de déplacement (5 %).

Les dépenses (hors achat de médicaments et véhicule, déjà comptabilisés), sont constituées par les salaires (3 employés), l'amortissement de l'achat et de l'aménagement du cabinet et les frais généraux. Le cabinet a été autofinancé à 70 % ; les deux crédits bancaires ont servi à l'achat du premier véhicule et une partie des constructions.

J'ai toujours essayé de tenir une comptabilité régulière, pour différencier les dépenses privées de celles du cabinet. Depuis 2000, je confectionne un « tableau de bord » hebdomadaire qui reprend les Chiffres d'Affaire (bovins et médicaments) de la semaine, la somme des factures dues aux fournisseurs et la somme des engagements bancaires.

J'ai également une activité de formation de stagiaires étudiants vétérinaires ou vétérinaires récemment diplômés, ainsi que, depuis 2002, des étudiants des Centres de Qualification Agricole.

J'ai également développé un petit site Internet qui reprend certaines de mes observations (<http://lucyin.walon.org/lv/index-fr.html#veterinaire>).

Les satisfactions et inconvénients de la vie de vétérinaire rural

Un grand avantage est la liberté d'organisation de sa vie, et de la détermination personnelle de ses revenus, de l'installation jusqu'à la mort. Ceci dans les limites des obligations de disponibilité dans les 5 premières années, où il faut créer sa clientèle. Ces revenus peuvent être très conséquents, en comparaison avec les diplômé(e)s de même niveau d'études. Mais, comme ils consistent en de l'argent liquide à prélever sur un chiffre d'affaire beaucoup plus élevé, en liquide, lui aussi, le risque de mauvaise utilisation est grand.

On peut aussi se féliciter d'une vie saine dans la campagne, meilleur marché pour les dépenses de base, relativement peu stressante si elle est bien organisée.

Les inconvénients viennent des difficultés d'organisation de la vie familiale, de l'absence de « produits culturels » publics, de l'obligation de se vêtir en fonction des milieux où on exerce, différents du monde des bureaux.

Les qualités nécessaires pour réussir dans la profession

Il est indispensable de connaître et d'aimer la société rurale. Il faudra s'exercer, en début de carrière, à connaître la langue technique des éleveurs, variable d'une région à l'autre. Il faut bien comprendre l'économie rurale de la région.

Il faut essayer d'établir un diagnostic avant de traiter les patients. Pour cela, il faut lister les symptômes et éléments d'anamnèse indiscutables, en éliminant les observations qui commencent par « chouia ». Il ne faut suivre les opinions exprimées dans l'anamnèse que si les symptômes objectifs vont dans le même sens. Il faut tenir compte des connaissances épidémiologiques qu'on va rassembler au cours de sa carrière, si on traite rationnellement et qu'on suit le cas, au moins par téléphone. Après 10 ans de carrière, les données épidémiologiques interviennent pour plus de 60 % dans l'établissement du diagnostic, et sont prépondérantes par rapport aux données de l'anamnèse et de l'examen clinique ensemble.

Il faut essayer d'effectuer un traitement ayant le meilleur rapport qualité-prix, et non pas couvrir toutes les possibilités qui se sont présentées à l'esprit pendant l'examen clinique.

La facturation doit être rationnelle. Elle comprend le déplacement, les honoraires, et le prix de cession des médicaments. Celui-ci devrait être le prix public de la quantité réellement fournie, plus une marge de déconditionnement pour un calcul rapide. Chacun des deux postes ne devrait pas dépasser le tiers du prix de base.

Il est préférable d'avoir une expérience suffisante de l'obstétrique et de la chirurgie élémentaire avant de s'installer, car c'est un critère d'évaluation important de la part des éleveurs. C'est le seul domaine où nous ne sommes pas concurrençables par des autres acteurs, légaux ou illégaux, de la santé animale.

Les filles peuvent exercer la médecine rurale sans trop de problèmes en s'adaptant aux exigences de chaque clientèle. Mais il faudra organiser la vie familiale avec ces contraintes supplémentaires.

Les choses à améliorer pour la profession dans les années à venir

Le temps entre l'acquisition du diplôme et le moment où on peut légalement exercer est trop long. Il devrait être ramené à une semaine. Les délais effectifs actuels sont dus à des dispositions que les vétérinaires ont fixées eux-mêmes, l'Etat leur ayant délégué cette organisation administrative. Ils peuvent être modifiés du jour au lendemain, par simple changement du règlement intérieur de l'Ordre des Vétérinaires.

Il faudrait organiser des services de garde, pour être crédible auprès des éleveurs, surtout ceux qui sont bien organisés.

Il faudrait trouver des systèmes pour permettre les associations de vétérinaires, qui sont très très rares actuellement, 35 ans après le début de développement de la profession.

Toutes ces améliorations sont de notre capacité.