

Impayés : « une incivilité qui progresse »

Michel JEANNEY

>> Enquête

Les praticiens vétérinaires sont inégalement exposés aux impayés, si l'on en croit les résultats d'un sondage réalisé par *La Dépêche* auprès de quelque 8 900 vétérinaires en mars dernier. Les praticiens exerçant en productions animales semblent y être plus fréquemment confrontés, et pour de plus grosses sommes, que leurs

confrères équins et surtout canins. Ils apparaissent aussi avec les vétérinaires équins comme les plus sinistrés en termes de montants définitivement non recouverts.

Une incivilité qui progresse, le plus souvent liée à la mauvaise foi : c'est le jugement que portent une large majorité de confrères au problème auquel tous ont été un jour confrontés : l'impayé.

L'impayé n'est pas du tout un mythe, comme pouvait le laisser entendre le titre quelque peu provocateur du questionnaire adressé par *La Dépêche Vétérinaire*, le 2 mars dernier, par voie électronique, à plus de 8 900

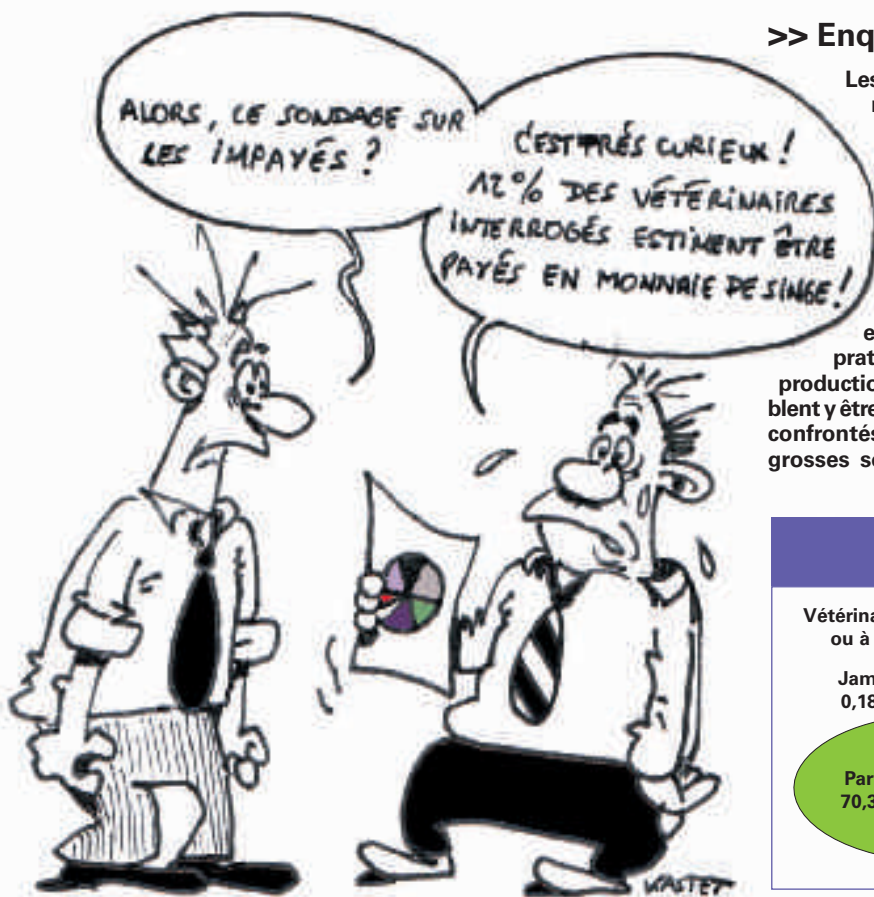
vétérinaires : « Impayés : mythe ou réalité ? ».

Les confrères ont été près de 760 (dont 96 % de praticiens libéraux) à avoir répondu, soit un taux de retour honorable de près de 9 %.

Les praticiens vétérinaires sont plus d'un tiers (35 %) à être confrontés souvent ou très souvent à des impayés dans le cadre de leur activité et 64 %, parfois.

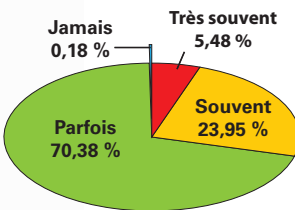
Les règlements immédiats et différés sont concernés chez les ruraux

On relève une nette différence de fréquence selon le secteur

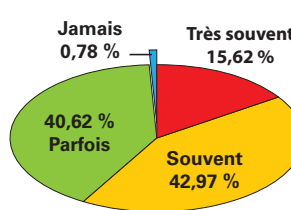


Question n° 1. Que votre activité concerne la canine ou les productions animales, êtes-vous confrontés à des impayés dans le cadre de votre exercice libéral ?

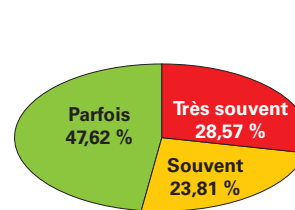
Vétérinaires à activité canine ou à dominante canine



Vétérinaires à activité rurale ou à dominante rurale

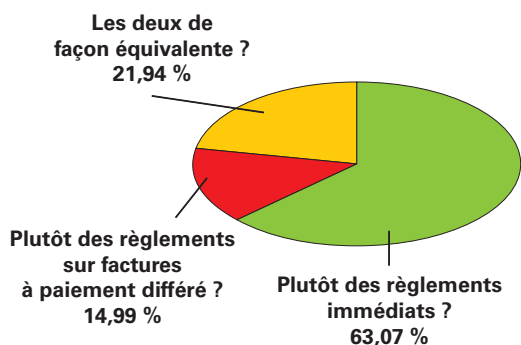


Vétérinaires à activité équine ou à dominante équine

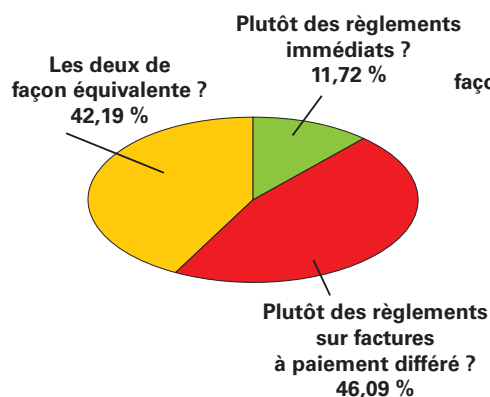


Question n° 2. Ces impayés, s'ils existent, concernent-ils :

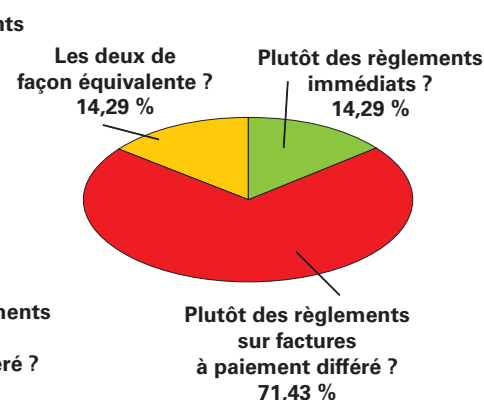
Vétérinaires à activité canine ou à dominante canine



Vétérinaires à activité rurale ou à dominante rurale



Vétérinaires à activité équine ou à dominante équine



>> GROS PLAN

Les femmes adeptes du devis, moins procédurières et légèrement moins confrontées au problème

Tandis que 39 % des hommes déclarent être très souvent ou souvent confrontés aux impayés, les femmes ne sont que 28 % dans ce cas. Ce phénomène est peut-être lié au fait qu'elles exercent pour la très grande majorité d'entre elles, dans le secteur canin qui semble en effet moins touché par les impayés que les autres secteurs. Mais ce facteur ne suf-

fit pas à expliquer à lui seul cet impact moindre.

Elles sont par ailleurs plus nombreuses à percevoir les impayés « plutôt comme une incivilité qui progresse ». Les hommes sont, en effet, un peu plus nombreux à les considérer « plutôt comme un élément normal de l'activité économique ».

La pratique du devis est nette-

ment liée au genre. Les consœurs sont en effet majoritaires à pratiquer le devis à titre préventif (66 %*), une mesure beaucoup moins en usage du côté des hommes (43 % d'entre eux).

Plus fortes pour le recouvrement à l'amiable

Elles semblent réussir un peu mieux à recouvrer les sommes

impayées à la faveur d'une démarche amiable mais rencontrent plus d'échecs en cas de démarche contentieuse (peut-être parce qu'alors, les cas sont plus difficiles).

Elles sont, de toutes façons, moins promptes à la démarche contentieuse : 33 %** ne recourent « jamais » à un cabinet spécialisé, à un huissier ou au tribunal en cas d'impayés, contre

seulement 20 % des hommes.

Le montant de leurs impayés, exprimé en pourcentage de leur chiffre d'affaires, est légèrement moins élevé que celui des hommes, de même que le montant des sommes définitivement non recouvrées. **M.J.**

*56 % dans le secteur canin ou à dominante canine.

**26 % dans le secteur canin ou à dominante canine.

Vie de la profession



d'activité, les moins fréquemment touchés étant les canins ou les mixtes à dominante canine (29 % sont souvent ou très souvent concernés par le problème, 70 % parfois).

À l'opposé, les plus exposés sont les confrères ruraux et les mixtes à dominante rurale : une nette majorité (59 %) est souvent ou très souvent confrontée au problème. Ce pourcentage est légèrement inférieur (52 %) pour les confrères ayant une activité équine pure ou à dominante équine, même si, dans ce secteur également, le phénomène touche, fréquemment, une majorité de confrères.

Les équins sont surtout confrontés à des impayés liés à des règlements sur factures à paiement différé. 71,43 % estiment en effet que c'est plutôt ce type de règlement qui est touché.

La situation est inverse dans le secteur canin, les confrères canins étant 63 % à déclarer que

le phénomène implique plutôt les règlements immédiats.

Pas de chance pour les ruraux et mixtes à prédominance rurale, ils sont impactés pour les deux types de règlements.

Pratique du devis répandue chez les canins

Pour la quasi-totalité des confrères (91 %), l'impayé est lié à la mauvaise foi du client plutôt qu'à l'échec thérapeutique ou aux difficultés relationnelles. Sur ce point, les confrères sont tous à peu près d'accord, même si les ruraux et mixtes à dominante rurale ainsi que les confrères du secteur équin sont légèrement plus partagés.

Pour une nette majorité de confrères (68 %), l'impayé est perçu « plutôt comme une incivilité qui progresse ». Seuls les équins sont nettement plus nuancés : 43 % seulement ont cette perception tandis que 33 % considèrent le problème

« plutôt comme une menace pour la trésorerie » et 24 % « plutôt comme un élément normal de l'activité économique ».

Quelles sont les mesures préventives adoptées par les confrères pour prévenir les impayés ? La stratégie mise en œuvre varie d'un secteur d'activité à l'autre.

La pratique du devis est ainsi une mesure qu'une majorité de confrères canins ou à dominante canine (56 %) dit appliquer à titre préventif, associée à l'analyse préalable du risque financier présenté par le client, c'est-à-dire, plus prosaïquement, la chasse aux mauvais payeurs (43 %).

Les confrères ruraux ou à dominante rurale à 59 % lui préfèrent l'incitation par l'escompte pour un paiement immédiat (suivie de la chasse aux mauvais payeurs, 36 %). Quant aux confrères équins ou à dominante équine, ils optent à la fois pour la chasse aux mauvais payeurs (48 %) et la réalisation d'un devis (33 %).

18 % n'appliquent aucune mesure préventive

À noter que 18 % des confrères déclarent n'appliquer aucune mesure pour prévenir les impayés !

Une nette majorité de confrères (71 %) pratique des relances moins de deux mois après l'échéance de paiement prévue, les confrères ruraux ou prédominance rurale étant un peu moins réactifs dans cette situation (36 % attendent plus de deux mois !).

L'étalement du paiement est pratiqué par une majorité de confrères « pour n'importe quel montant », quel que soit le secteur (61 % des confrères de l'échantillon total).

En cas d'impayés, le taux de recouvrement à l'issue d'une démarche amiable est très variable, certains confrères réussissant nettement mieux que d'autres : globalement 34 % recouvrent moins de 25 % des

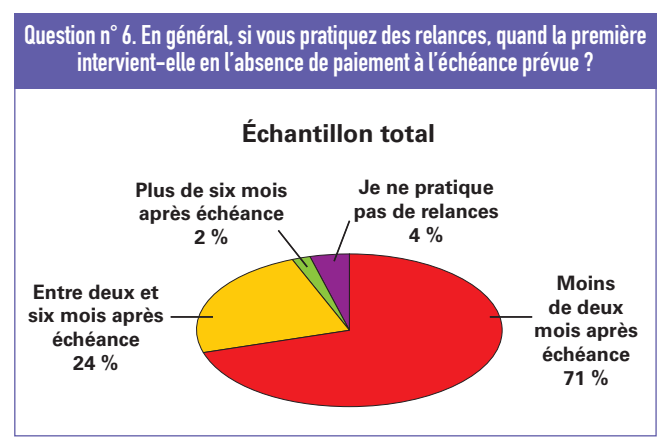
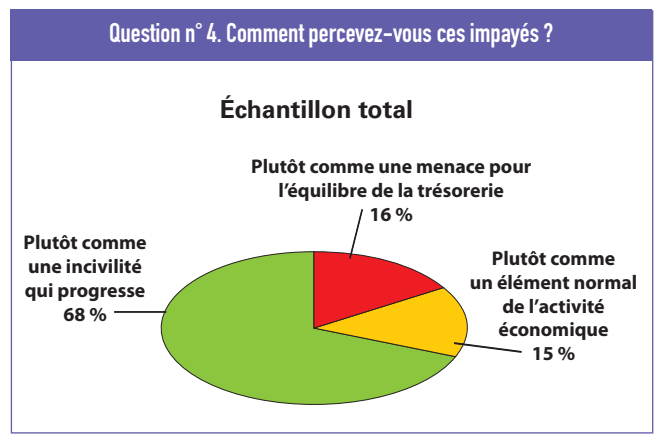
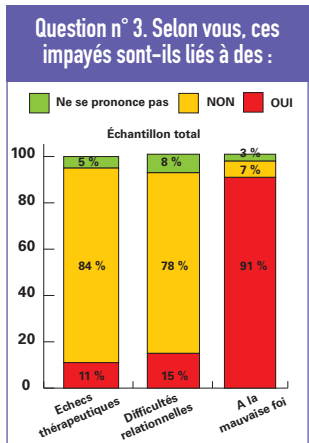
impayés, 39 % entre 25 et 50 % et 27 % entre 50 et 100 % !

La démarche amiable semble fonctionner nettement mieux chez les équins et les ruraux ou mixtes à dominante rurale que chez les canins purs ou mixtes à dominante canine.

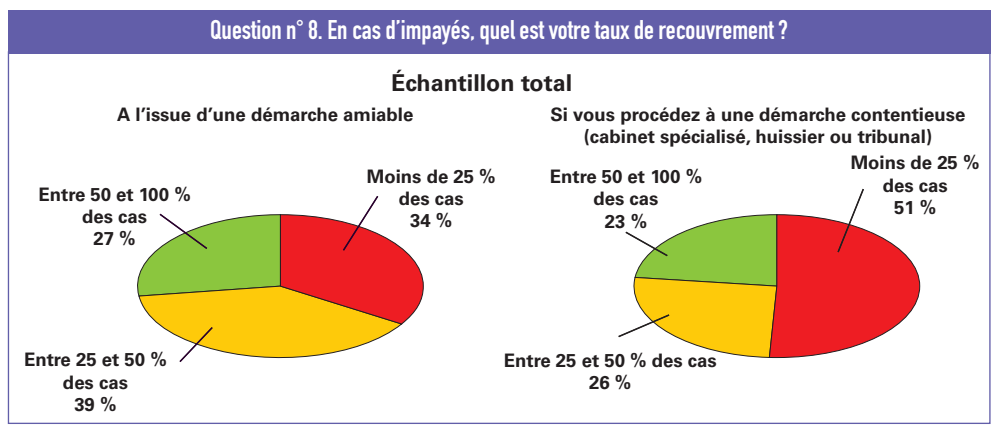
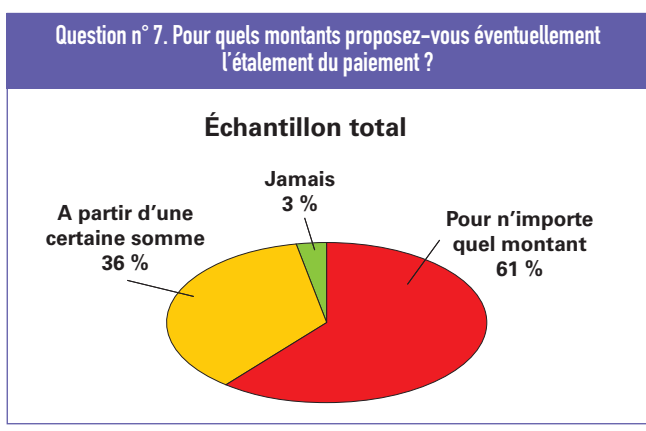
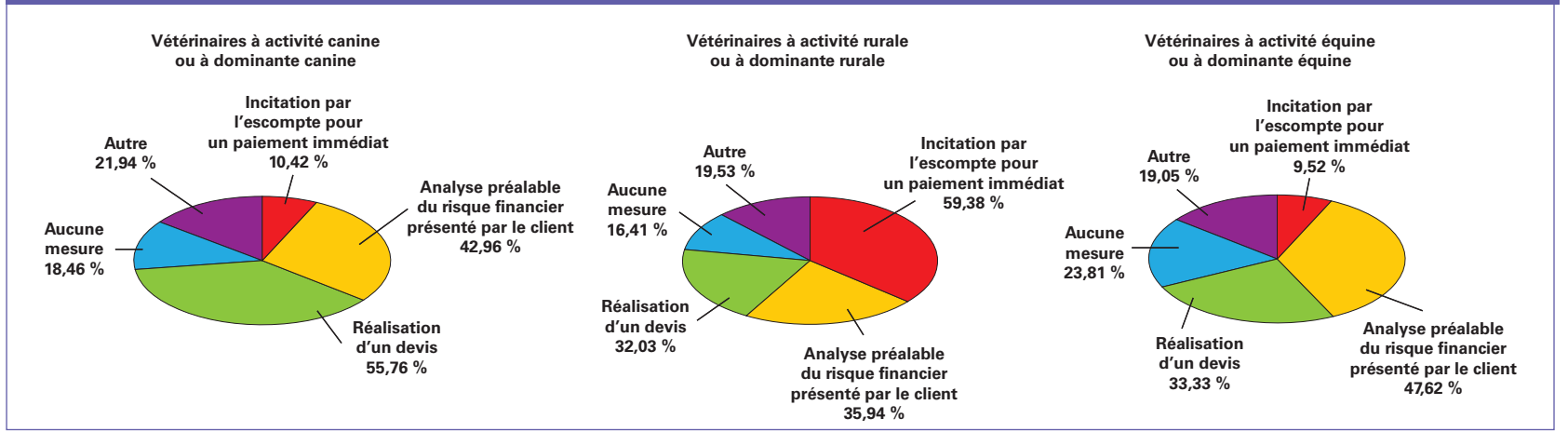
Les confrères équins plus procéduriers

La démarche contentieuse est encore plus aléatoire : globalement 51 % des confrères obtiennent un résultat dans moins de 25 % des cas ! Seuls les équins semblent avoir un peu plus de succès avec la démarche contentieuse puisque, tout de même, 38 % réussissent à recouvrer entre 50 et 100 % de leurs impayés dans un tel cas.

Les confrères équins ou à dominante équine sont aussi les plus procéduriers. Ils sont 57 % à entamer toujours ou souvent une démarche contentieuse par l'in-



Question n° 5. Quelles mesures appliquez-vous pour prévenir les impayés ?



Vie de la profession



termédiaire d'un cabinet spécialisé, d'un huissier ou auprès d'un tribunal en cas d'échec d'une tentative de recouvrement à l'amiable. Pour les autres secteurs, ce pourcentage est d'un peu moins de 51 %.

Quel est le montant des impayés après échéance de recouvrement ? Sans surprise, les ruraux ou mixtes à dominante rurale sont ceux qui affichent le pourcentage de chiffre d'affaires le plus élevé : 21 % d'entre eux déclarent un montant d'impayés supérieur à 10 % de leur chiffre d'affaires (contre 14 % des équins ou mixtes à dominante équine et... 2 % des canins ou mixtes à dominante canine).

Quant au montant total des impayés considérés comme définitivement non recouvrables ? Dans ce cas, les plus sinistres sont les vétérinaires équins ou à dominante équine et leurs confrères des productions animales. Chez les premiers, ces impayés définitivement non recouverts représentent plus de 5 % de leur chiffre d'affaires pour 10 % d'entre eux ! Pas très loin derrière, 6 % des confrères ruraux ou à dominante rurale déclarent être dans cette situation. Les canins ou mixtes à dominante canine sont moins touchés : 2 % « seulement » sont dans ce cas. ■

>> GROS PLAN

Les jeunes plus exposés

Les jeunes vétérinaires de moins de 41 ans semblent légèrement plus exposés au phénomène des impayés : 40 % (versus 33 %) déclarent y être très souvent ou souvent confrontés.

Du fait probablement d'une relative insécurité économique, ils sont plus nombreux à percevoir les impayés comme une menace pour l'équilibre de leur trésorerie (20 % d'entre eux contre 15 % des 41 ans et plus).

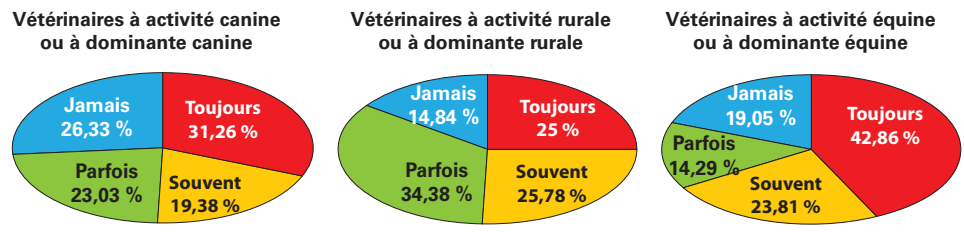
La pratique du devis semble aussi une affaire de génération, les jeunes vétérinaires étant 63 % à adopter cette mesure à titre préventif (contre 45 % des 41 ans et plus).

Alors que l'aspect économique de ces impayés revêt pour eux une importance plus grande, ils semblent cependant moins prompts à pratiquer une relance.

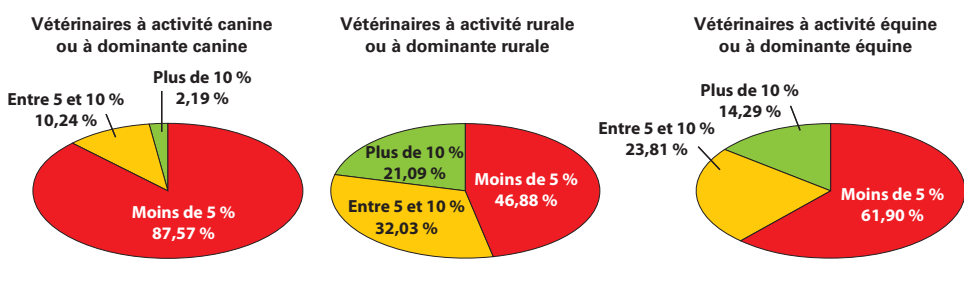
Ils sont en outre moins enclins à étaler le paiement pour n'importe quel montant, réservant cette mesure à des sommes plus importantes.

Résultat peut-être d'un certain laxisme quant à la rapidité de la relance, le montant total des impayés définitivement non recouverts, exprimé en pourcentage de leur chiffre d'affaires annuel, est plus élevé que celui des autres confrères. **M.J.**

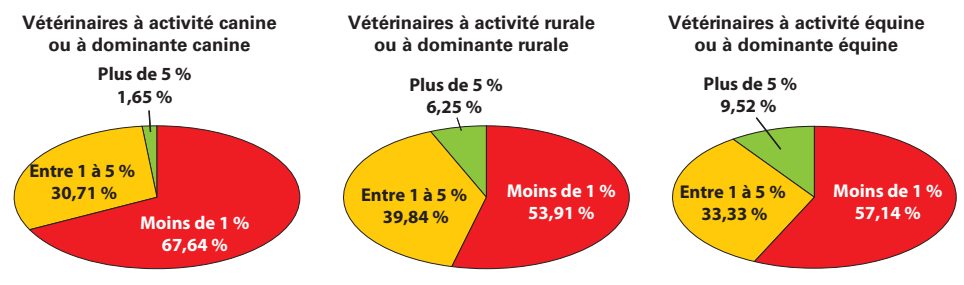
Question n° 9. En cas d'échec d'une tentative de recouvrement à l'amiable, entamez-vous alors une démarche contentieuse par l'intermédiaire d'un cabinet spécialisé, d'un huissier ou auprès d'un tribunal ?



Question n° 10. En général, que représente, en pourcentage de votre chiffre d'affaires, le montant total des impayés après échéance de recouvrement ?



Question n° 11. En général, que représente, en pourcentage de votre chiffre d'affaires annuel, le montant total des impayés que vous considérez comme définitivement non recouvrables ?



Les étudiants vétérinaires nantais supporters du XV de France contre le Pays de Galles

>> Sport

Grâce à la participation de *La Dépêche Vétérinaire* et à la motivation de leur capitaine, Ronan Chapuis, des étudiants vétérinaires nantais des équipes de rugby masculine et féminine, le XV véto Nantes, ont pu assister,

le 19 mars, à la dernière rencontre du tournoi des VI nations opposant le XV de France au XV du poireau, l'équipe du Pays de Galles.

Durant la rencontre, les étudiants vétérinaires ont soutenu leur équipe nationale, notamment

en arborant une banderole avec le message « *Le XV véto aime le XV de France* ».

Après la victoire de l'équipe de France sur le score de 28 à 9, les étudiants vétérinaires ont réussi à faire dédicacer leur banderole par deux joueurs parmi

leurs idoles, William Servet et Vincent Clerc, ce dernier ayant d'ailleurs marqué un des trois essais français de la soirée.

Nos futurs confrères se sont donné rendez-vous pour la finale du top 14 et pour le tournoi des VI nations 2012. **P.E.**



▲ Durant la rencontre, les étudiants vétérinaires ont soutenu leur équipe nationale, notamment en arborant une banderole avec le message « Le XV véto aime le XV de France ».



▲ Les étudiants vétérinaires ont réussi à faire dédicacer leur banderole par deux joueurs parmi leurs idoles, William Servet et Vincent Clerc (photo).

Précision* Centrale de référencement : ni d'exclusive ni exclusion

Les vétérinaires clients d'un distributeur en gros qui ne serait pas actionnaire de la centrale de référencement en cours d'élaboration entre le SNVEL et les centrales d'achats à capitaux exclusivement vétérinaires pourront néanmoins utiliser les services de cette nouvelle structure de négociation.

La seule condition au service rendu est imposée par des contraintes opérationnelles : la centrale d'achats devra traiter et communiquer les statistiques concernant ces vétérinaires selon les modalités prévues. ■

*Suite à l'article paru dans *La Dépêche Vétérinaire* intitulé « Feu vert massif des délégués du SNVEL à la création d'une centrale de référencement » (DV n° 1117 page 2).