

Modèles économiques des structures vétérinaires en zone rurale et réglementation du médicament vétérinaire

Business models of the French veterinary structures in rural areas and regulation of veterinary drug delivery

Minviel J.J. (1), Boluda C. (1), Portal J. (1), Ferchiou, A. (1), Raboisson D. (1)
(1) IHAP, Université de Toulouse, INRA, ENVT, Toulouse, France

INTRODUCTION

Le contexte institutionnel de l'activité vétérinaire en productions animales se modifie, avec une pression croissante pour réduire la dépendance des cabinets vétérinaires à la délivrance des médicaments, afin de contenir le problème de l'antibiorésistance. En France, les vétérinaires sont autorisés à prescrire et à délivrer des médicaments. Cette situation est souvent critiquée au motif qu'elle crée un conflit d'intérêt favorisant une sur-prescription et donc une sur-utilisation des antibiotiques en élevage, ce qui est susceptible de contribuer au développement de l'antibiorésistance. Le vétérinaire pourrait en fait être incité à accroître ses prescriptions, de manière à augmenter le profit généré par la vente des médicaments. Ainsi, des appels en faveur d'un découplage de la prescription et la délivrance des médicaments vétérinaires se multiplient.

Dans ce contexte, cette communication analyse le modèle économique des cabinets vétérinaire français afin d'anticiper des solutions pour garantir leur durabilité économique en cas de réduction ou de fin de la délivrance des médicaments.

1. MATERIEL ET METHODES

Des données structurelles et comptables de 20 structures vétérinaires françaises de différents secteurs (animaux d'élevage, équidés, animaux de compagnie ...) ont été collectées sur 3 ans. Ces données comprennent toutes les factures, les achats de médicaments, le matériel et les accessoires, les coûts d'exploitation, les charges de travail, etc. Une base de données originale a été construite sous SQL.

En utilisant la méthode de l'entropie maximale généralisée (GME), le modèle économétrique d'allocation de charges suivant a été estimé :

Où x_{ij} représente les dépenses en input i du cabinet j , y sont les recettes de l'activité k du cabinet j ; β_{ijk} est un paramètre variable qui représente les dépenses en à l'input i , engagées par le cabinet j , pour générer une unité d'activité k , et μ_{ij} est un terme résiduel stochastique. L'estimateur GME est largement utilisé dans les problèmes où le nombre de paramètres inconnus dépasse le nombre d'observations, et dans les modèles avec de petites tailles d'échantillons.

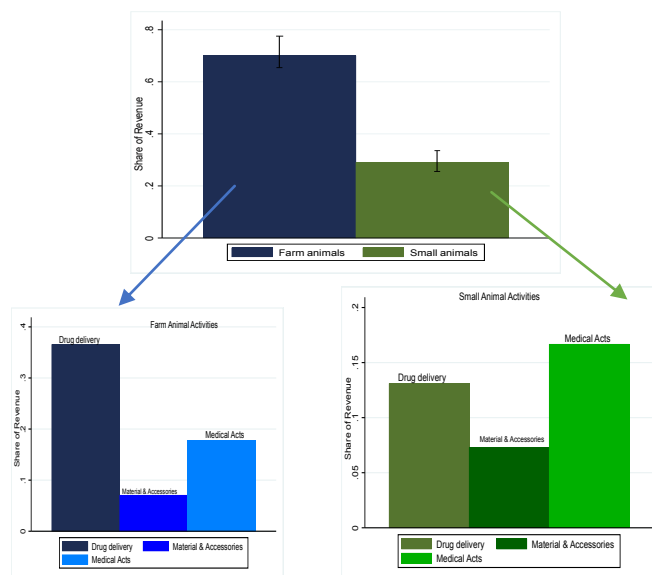
Les coûts estimés sont utilisés pour déterminer les marges nettes par secteur (animaux d'élevage, animaux de compagnie, ...) et par type d'activité (actes médicaux, délivrance de médicaments, ...).

2. RESULTATS

Les résultats montrent que 70% des revenus des cabinets vétérinaires proviennent des activités liées aux animaux d'élevage. Par ailleurs, la figure 1 indique qu'environ 50% de leurs revenus proviennent de la délivrance de médicaments dont environ 40% de la délivrance de médicaments en milieu

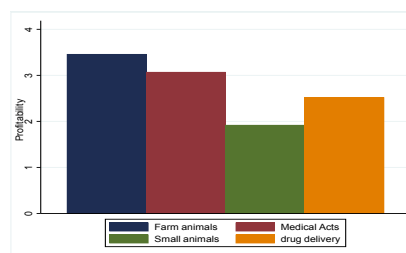
rural. Donc, en cas de découplage de la délivrance de médicaments de la prescription, les vétérinaires rencontreront des difficultés pour compenser une bonne partie de leurs revenus.

Fig. 1. Composition du revenu des cabinets vétérinaires



En termes de rentabilité, les résultats (Fig. 2) indiquent que 1 euro dépensé dans les activités liées aux animaux d'élevage génère plus de 3 euros alors que 1 euro dépensé dans les activités liées aux animaux de compagnie génère moins de 2 euros. Les activités liées aux animaux d'élevage sont donc plus rentables que les activités liées aux animaux de compagnie. Cependant, la rentabilité des activités liées aux animaux d'élevage est surtout due aux revenus générés par la vente des médicaments (voir Fig. 1).

Fig. 2. Rentabilité des cabinets vétérinaires



CONCLUSION

Nos résultats ont mis en évidence un risque élevé pour les vétérinaires de négliger le secteur des animaux d'élevage en cas de restrictions élevées sur la délivrance des médicaments par les vétérinaires, en absence d'incitations compensatrices. Cela conduira à une probable réorientation des vétérinaires vers les activités autour des animaux de compagnie. En fait, la Figure 1 indique que, en "Canine", les revenus des cabinets proviennent surtout des actes médicaux et de la vente de matériel et accessoires.