

Cliniques vétérinaires

Elles soignent aussi leur rentabilité

Entre fonds d'investissement et industriels de l'agroalimentaire, une course de vitesse est lancée pour mettre la main sur le maximum de cabinets de véto. Une financiarisation du secteur que les instances déontologiques aimeraient voir mieux encadrée.

4
MILLIARDS
D'EUROS
Taille du marché
des soins vétérinaires
en France

700 000
EUROS
Chiffre
d'affaires minimal
des cliniques
rachetées

+ 3%
Hausse
des dépenses
en soins
vétérinaires
en 2023 et 2024

Sources : Insee, Xerfi, cabinet Phylum





x 3
Les prix
d'acquisition
des cliniques
ont triplé
en huit ans

24%
Part des vétérinaires
qui travaillaient
au sein d'un groupe
de cliniques,
en 2022

A 60 ans, **Jérôme Muguet** peut enfin souffler. Après avoir racheté, géré puis revendu trois cliniques au cours de sa vie professionnelle, ce docteur vétérinaire en a fini avec le mode d'exercice libéral. Il y a deux ans, il a en effet cédé sa dernière affaire à des confrères, avant de déménager à Lyon pour se faire embaucher, en tant que salarié, à la clinique de Lyon Croix-Rousse, membre du groupe Argos Vétérinaire, un des leaders du secteur des soins animaliers en France. Et il ne le regrette pas : «Je peux enfin me consacrer 100% à mon métier, que j'exerce en toute liberté, assure-t-il. Et j'ai aussi du temps pour me former, tout en prenant mes cinq semaines de congés annuels.»

Mais quelle mouche a donc piqué nos véto ? A l'instar de Jérôme Muguet, 24% de ces professionnels travaillaient l'an passé pour de tels groupes centralisés de cliniques, selon Phylum, un cabinet de conseil spécialisé dans les filières alimentaires et la santé animale. A peine cinq ans plus tôt, en 2017, ces praticiens n'étaient pourtant que... 2% à avoir fait ce choix. Et les réseaux eux-mêmes regroupent désormais 16% des quelque 6000 établissements recensés en France, contre 1% seulement voilà cinq ans. Certains de ces groupes sont même devenus des géants, pesant de 100 à 200 millions d'euros de chiffre d'affaires.

Le leader du secteur, le britannique IVC Evidensia, regroupe par exemple 256 établissements en France, pour 2600 collaborateurs, vétérinaires et auxiliaires spécialisés inclus. Il est talonné par le rouennais Mon Vêto, avec près de 200 cliniques et plus de 1 000 collaborateurs, ainsi que par Sevety's, qui compte environ 200 cliniques,

et la particularité d'être dirigé par **Daniel Einhorn**, un ancien financier. Ce palmarès de tête inclut aussi le français Argos Vétérinaire (105 cliniques et 690 collaborateurs) et AniCura (18 établissements et plus de 550 collaborateurs en France), un réseau d'origine suédoise qui vient de nommer **Cédric Malié** comme directeur général pour la France. Autant de groupes engagés dans une course de vitesse : en cinq ans, Mon Vêto, dirigé par le vétérinaire **David Beciani**, a absorbé 168 cliniques, dont 80 rien que ces douze derniers mois, tandis que Sevety's a avalé près d'une centaine d'établissements en 2022. Même les grosses affaires indépendantes cèdent désormais aux sirènes de la consolidation, à l'image de la clinique Kupfer, qui, avec huit vétérinaires, était l'une des plus grandes de Paris intra-muros, avant de passer dans le giron d'AniCura en 2022.

Les fonds financiers Eurazeo et Ardian viennent de débarquer dans le secteur

Logiquement, les prix d'acquisition de ces établissements s'en ressentent. «Ils ont été multipliés par trois par rapport aux usages qui faisaient référence il y a encore sept ou huit ans», indique **Philippe Baralon**, fondateur et associé de Phylum. Et la surenchère ne risque pas de se calmer, car des acteurs extérieurs au secteur, attirés par ses perspectives de croissance, pointent le bout de leur nez. C'est ainsi que, en mai dernier, le spécialiste de l'investissement non coté Ardian a pris une participation minoritaire de 100 millions d'euros dans Mon Vêto, ce qui valoriserait ce réseau à plus de 500 millions d'euros selon certaines sources. Le groupe Sevety's, lui, s'est adossé en 2022 à la société d'investissement Eurazeo, en

échange d'un ticket de 250 millions d'euros. Des géants de l'agroalimentaire sont aussi entrés dans la danse : le suisse Nestlé, arrivé au capital d'IVC Evidensia en 2019, en détient ainsi 20%, tandis qu'AniCura a été racheté par l'américain Mars en 2018.

Ces prédateurs ne s'attaquent cependant pas à n'importe quelle proie. Ils se concentrent sur les cliniques de taille respectable, qui dégagent un chiffre d'affaires d'au minimum 700 000 euros, et font travailler au moins trois vétérinaires. Et ne s'intéressent qu'aux établissements tournés vers les animaux d'agrément, plutôt qu'à ceux axés sur les élevages fermiers. Il faut dire que les Français n'ont jamais été aussi nombreux à posséder un compagnon à quatre pattes, avec près de 15 millions de chats (deuxième pays de l'Union européenne, selon l'institut Statista) et 7,5 millions de chiens (sixième plus importante population canine d'Europe). La vague des NAC (ces nouveaux animaux de compagnie), comme les lapins, rongeurs ou reptiles) devrait encore élargir ce marché des soins vétérinaires, évalué à 4 milliards d'euros par l'Insee, et supposé croître, selon le cabinet Xerfi, de 3% cette année et en 2024. Une progression qui s'explique par la hausse du nombre d'animaux domestiques, mais aussi par la tendance à l'anthropomorphisation, qui pousse les propriétaires d'animaux à les traiter comme un membre de la famille, et prédispose donc ces maîtres à dépenser davantage pour leur santé et à demander des soins toujours plus sophistiqués.

Le développement éclair de ces groupes tient aussi au fait qu'ils trouvent une oreille attentive au sein de cette population de professionnels libéraux. «Les vétérinaires seniors veulent valoriser leur capital, tout en assurant la pérennité de leur établisse-

Ces patrons chapeautent des centaines de cliniques



PATRICK GOVART
Président
France d'IVC
Evidensia

256
établissements
2 600
collaborateurs



DAVID BECIANI
Président
de Mon Vêto

200
établissements
plus de **1 000**
collaborateurs



EMERIC LEMARIGNIER
Président d'Argos
Vétérinaire

105
établissements
690
collaborateurs

ment. Et certains quadragénaires tiennent à s'extraire des contraintes de gestion. Par souci d'un meilleur équilibre entre vies privée et professionnelle, ils aspirent à travailler comme salariés plutôt qu'en libéral», détaille **Emeric Lemarignier**, fondateur et président d'Argos Vétérinaire, et président du Syndicat des groupes d'exercice vétérinaire (Syngev). La qualité de vie pèse aussi dans leur choix de vendre pour se salarier. «Je me coltinai toute la comptabilité et la gestion du personnel. Difficile dès lors de dégager du temps pour me former, et de trouver des remplaçants pour partir en vacances», indique par exemple Jérôme Muguët, notre vétérinaire lyonnais. Mais les raisons de céder son affaire peuvent être tout simplement financières. «Très peu de vétérinaires aspirent aujourd'hui à s'endetter pour fonder ou racheter une clinique, comme l'avaient fait leurs aînés», constate Emeric Lemarignier.

Du côté des groupes, ces rachats successifs permettent bien évidemment de dégager des synergies, en mettant en commun les fonctions support, telles que la prise de rendez-vous, l'informatique ou la comptabilité. Idem avec les achats d'équipements très coûteux, dans un contexte de spécialisation accrue des soins, comme avec les scanners et l'IRM. Ce faisant, les réseaux ambitionnent d'optimiser les marges opérationnelles du métier, qui oscillent entre 10 et 20%. «Leur objectif est de porter les établissements rachetés vers le haut de cette fourchette», résume Philippe Baralon.

Cette concentration irait aussi de pair avec la modernisation du métier. AniCura, par exemple, privilégie les rachats d'établissements ayant des projets de développement. La clinique parisienne Kupfer envisageait ainsi, suite à son intégration au sein du groupe, de quasiment doubler ses espaces de soins, de 330 à 600 mètres carrés. Egalement pas-

sée dans le giron d'AniCura, sa consœur Armonia, dans la banlieue de Lyon, s'apprête, elle, à passer de 700 à 1 700 mètres carrés. La puissance financière de ces réseaux permettrait en complément d'étendre l'offre de prestations, à une époque où les animaux de compagnie souffrent davantage de cancers et de maladies complexes. Des soins de kinésithérapie, une rééducation souvent prescrite après des interventions de chirurgie orthopédique, peuvent par exemple être proposés. Bref, la tendance n'aurait que des atouts. «Le modèle d'IVC Evidensia est bénéfique à la fois pour les vétérinaires, pour les animaux et pour leurs propriétaires», assure ainsi son président, le vétérinaire **Patrick Govart**.

Mais tout le secteur ne l'entend pas de cette oreille. Et certains professionnels défendent bec et griffes leur modèle d'indépendance vis-à-vis de tout actionnaire extérieur, garant selon eux du respect de la déontologie. Bien sûr, ces véto à leur compte doivent aussi gagner de l'argent. Et ils perçoivent une rémunération encore plus directement liée à la performance économique de leur établissement que leurs homologues salariés. Mais il n'empêche. «Les exigences de retour sur investissement sont moindres, car nous n'avons pas à rémunérer d'actionnaire extérieur», pointe Thomas, associé au sein d'une clinique toujours indépendante, en Bourgogne. Les partisans de ce modèle font aussi valoir que l'exercice libéral incite les praticiens à plus de vigilance, sous peine de sanctions personnelles en cas de faute professionnelle.

Pas étonnant dans ces conditions que le Conseil national de l'Ordre des vétérinaires ait décidé de s'intéresser de près à ces groupes. «Soumis à une logique de financiarisation, le secteur de la santé peut connaître des dérives, comme on l'a vu avec les maisons de retraite et les réseaux dentaires. Il est donc indispensable de bien

Les industriels investissent aussi

➔ Le géant de l'agroalimentaire Mars a misé dès 2018 sur le secteur des soins animaliers, suivi par Nestlé en 2019. Une diversification qui a fait réagir le Conseil national de l'Ordre des vétérinaires, alors que ces groupes possèdent des filiales d'alimentation animale dont les produits sont vendus dans les cliniques.



réguler ces activités», prévient son président, **Jacques Guérin**. Le Conseil instruit d'ailleurs en ce moment un dossier disciplinaire contre un de ces réseaux, dont il tient à taire le nom, au sein duquel les vétérinaires salariés participaient à un challenge visant à récompenser par des primes ceux qui pratiquaient le plus de détartrages de dents sur les chiens.

Les vétérinaires peuvent vendre des aliments pour animaux dans leurs cliniques

L'organe de tutelle a également décidé de porter devant le Conseil d'Etat les cas de Nestlé et de Mars, respectivement présents au capital d'IVC Evidensia et d'AniCura. Motif : ces géants détiennent également des filiales d'alimentation animale (avec les marques Purina, Fido ou Friskies d'un côté, Royal Canin, Pedigree ou Whiskas de l'autre), alors même qu'une loi de 2013 a expressément interdit aux fabricants de pet food (ainsi qu'aux laboratoires de santé animale) de devenir actionnaires de cliniques vétérinaires. Les véto ont en effet la possibilité, dans leurs établissements, de prescrire et de vendre eux-mêmes des médicaments, ainsi que des aliments

LES ANIMAUX DE COMPAGNIE LES PLUS POSSÉDÉS PAR LES FRANÇAIS

Source : Statista



Poissons
26 millions



Chats
15 millions



Chiens
7,5 millions



Hamsters ou cochons d'Inde
3,6 millions



Tortues ou serpents
3,3 millions

Les établissements rachetés adoptent souvent **les tarifs les plus élevés du secteur**

→ pour animaux. Gare dès lors au mélange des genres! Mais les juges administratifs viennent tout juste de considérer, dans un arrêt pris début juillet, qu'aucun conflit d'intérêts ne pouvait être reproché, dans la mesure où c'étaient Nestlé et Mars en direct, et non leurs filiales d'alimentation animale, qui avaient investi au capital des groupes de cliniques. Seule une part marginale de l'activité de ces établissements serait d'ailleurs réalisée avec la vente de croquettes. «Il est absurde d'affirmer que les fabricants de pet food rachètent des établissements pour en écouler plus», assure Philippe Baralon, du cabinet Phylum.

Les montages juridiques de certains groupes sont contraires au Code rural

Mais il y a un combat sur lequel le Conseil de l'Ordre a, pour l'heure, obtenu gain de cause: toujours en juillet dernier, le Conseil d'Etat a confirmé le bien-fondé de sa décision de radier quatre cliniques de soins, appartenant aux groupes AniCura, IVC Evidensia et Mon Vêto. Selon l'instance disciplinaire, les montages juridiques adoptés par ces réseaux contrevenaient au

Code rural, qui stipule que le capital d'un établissement de soins ainsi que les droits de vote rattachés doivent être en majorité détenus par des vétérinaires en exercice, qui doivent en plus assurer le service à la clientèle, au moins à temps partiel. Les groupes visés avaient poussé loin la structuration des pactes d'actionnaires ou des statuts des sociétés. C'est ainsi que des clauses indiquaient que l'actionnaire minoritaire, financier en l'occurrence, devait donner son approbation à des décisions prises à une majorité qualifiée par les vétérinaires. Dans d'autres cas, les praticiens actionnaires s'engageaient à voter favorablement toute proposition concernant la distribution des bénéfices. Le Conseil d'Etat a aussi reconnu la validité de la radiation des cliniques dans lesquelles les vétérinaires actionnaires n'exerçaient plus vraiment et avaient accepté de se cantonner à la gestion, ou de déléguer leur exercice à des praticiens salariés.

Voilà qui a donné un sacré os à ronger aux réseaux... Dans la foulée de cet arrêt, IVC Evidensia a annoncé «travailler à la mise en place d'une organisation juridique alternative». Cette révision de statuts est d'autant plus urgente que le Conseil na-

tional de l'Ordre a radié quelque 120 cliniques supplémentaires, qui ont elles aussi fait appel auprès de la justice administrative. «Si le Conseil d'Etat reconnaît le bien-fondé de notre décision, les établissements concernés sauront certainement user de la même intelligence pour se mettre en conformité avec la loi que celle qu'ils ont déployée pour la contourner», ironise à ce propos Jacques Guérin. Dans l'attente des jugements, l'instance professionnelle a en tout cas laissé les cliniques radiées poursuivre leur activité.

La concurrence entre réseaux fait grimper le salaire des jeunes véto diplômés

Et les propriétaires de nos petits compagnons, qu'ont-ils à gagner dans ce panier de crabes? Ils doivent sans doute s'attendre à une hausse de leur facture de soins. Rappelons que, à l'inverse de celle des médecins, la tarification d'actes par les vétérinaires n'est pas encadrée. Or les cliniques rachetées par des groupes, souvent plus grosses et mieux équipées, tendent à s'aligner sur le haut de la fourchette de prix dans leur zone de chalandise. Et la pénurie chronique de compétences n'arrange rien. «L'irruption de réseaux pousse les salaires des collaborateurs à la hausse, notamment ceux des jeunes diplômés, ce qui renchérit les coûts d'exploitation», observe Thomas, notre associé d'une clinique indépendante en Bourgogne. A ce rythme, il ne faudrait pas que soigner nos amies les bêtes devienne un luxe...

FRÉDÉRIC BRILLET



Des services qui s'étendent jusqu'à la crémation de nos petits compagnons

→ Certains propriétaires d'animaux se préoccupent de leur compagnon... jusque dans la mort. Et, plutôt qu'un équarrissage, choisissent de procéder à un enterrement, quand ce n'est pas à une incinération, afin de conserver leurs cendres dans une urne personnalisée, ou derrière la stèle d'un cimetière animalier. Ils ont de fortes chances, alors, de passer par le groupe français Veternity, opérateur leader en

France, sous la marque commerciale Esthima. La société anime un réseau de 14 crématoriums et de 4 agences funéraires, pour un chiffre d'affaires de 65,6 millions d'euros en 2022, en hausse de 20% sur un an. Dans le crématorium de Cuers (Var), qui couvre la zone du Sud-Est, près de 90 crémations sont organisées en moyenne chaque jour. L'opérateur a développé une offre pour n'importe quel animal: félin, canidé, rongeur, reptile, oiseau,

mais aussi équidé. Tarifs à prévoir, pour un chat ou un chien: de 82,50 euros dans le cas d'une crémation collective, incluant la prise en charge de l'animal décédé à domicile ou chez un vétérinaire partenaire, à 345 euros pour une crémation privée, avec un temps de recueillement. Et comme, chez les vétérinaires, les synergies ne semblent pas avoir de limites, c'est le groupe IVC Evidensia qui a racheté le réseau, en 2021.