



Vétos-Entraide

Le vétérinaire et l'argent, une relation passionnée ?

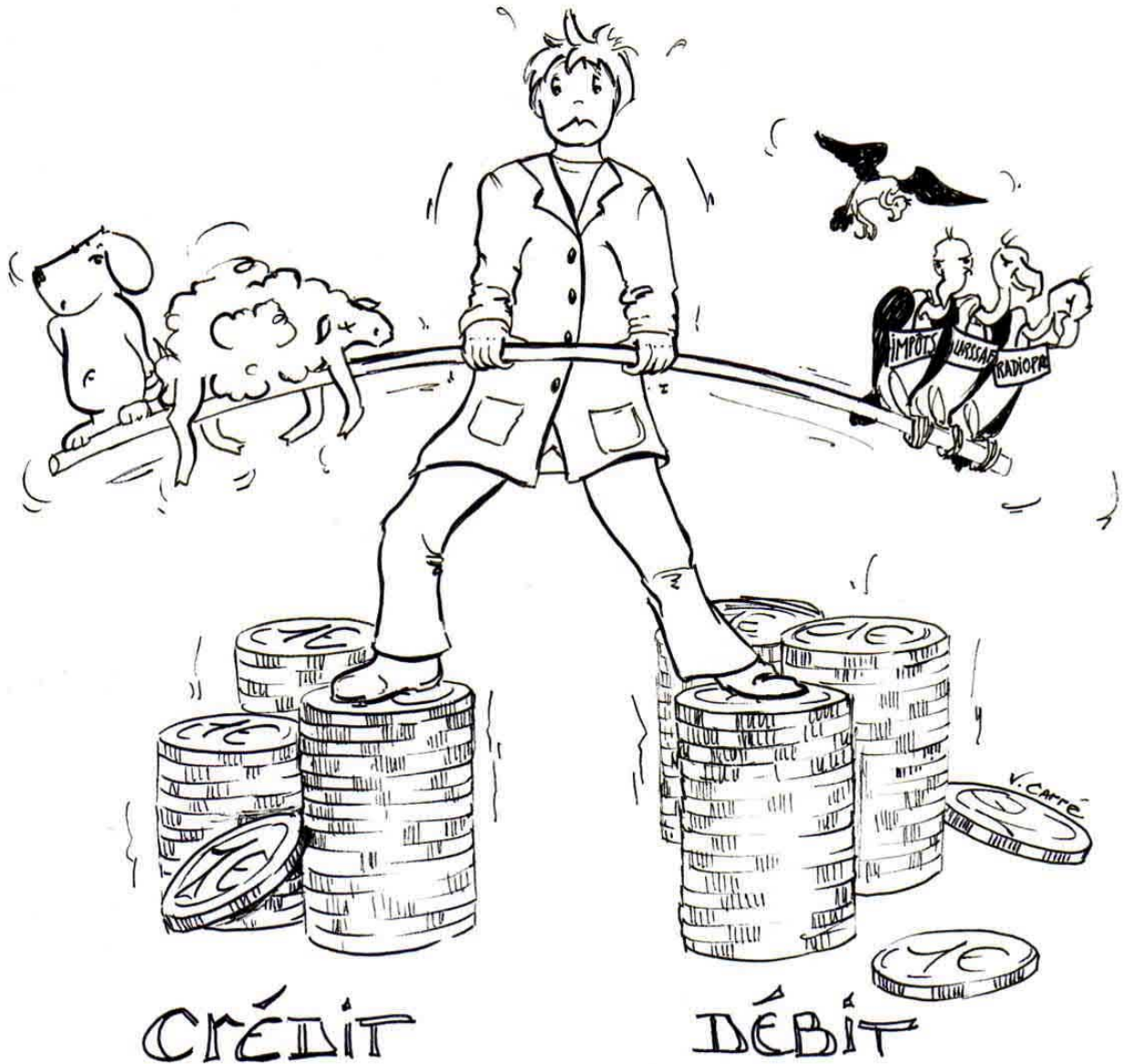


Table des matières

Générosité et principe de réalité.....4	Budget vie privée.....11
I. Le travail vétérinaire et ses motivations. .4	I. Objectif : Permettre aux vétérinaires de quantifier leur budget personnel.11
A. Une profession libérale, scientifique et médicale.....4	II. But : pouvoir remplir un tableau de ventilation
B. Les valeurs de travail.....411
1. Définition.....4	A. Postulats de départ :.....11
2. Les cinq grandes valeurs de travail.....4	B. Utilisation du tableau rempli :.....12
3. Conséquences.....4	III. Modes de remplissage :.....12
C. Sens au travail.....4	IV. Rubriques et
1. Les orientations de carrière.....4	sous-rubriques : précisions et notice
2. Conséquences.....5	d'utilisation.....12
D. Vétérinaire : une vocation ?.....5	A. Logement.....12
1. Recherche de l'identité vétérinaire.....5	1. Résidence principale.....12
2. La relation d'aide.....5	2. Résidences annexes.....13
3. Confraternité et solidarité.....6	B. Impôts.....13
II. La reconnaissance.....6	C. Emprunts.....13
A. Par qui ?.....6	D. Déplacements.....13
B. Comment ?.....6	E. Alimentation et habillement.....13
1. La reconnaissance sociale.....6	F. Pensions Alimentaires.....13
2. La reconnaissance affective.....6	G. Education.....13
3. La reconnaissance financière.....6	H. Santé.....13
III. Le sentiment de justice.....7	I. Autres biens et services.....13
A. Naissance du sentiment d'injustice...7	1. Assurances.....13
B. L'équité distributive.....7	2. Vie extra-professionnelle.....14
C. Le modèle du déséquilibre efforts/récompenses.....7	3. Finances.....14
IV. L'Argent.....8	J. Divers.....14
A. Définitions et préambules.....8	V. Estimation des différentes rubriques moyennes14
1. Notion de transaction et d'honoraires :.....8	VI. Boite à outil: Money Manager EX.....14
2. Notion de don et de contre don : ...8	
3. La gratuité existe-t-elle ?.....8	Le découvert.....15
4. Conséquences.....8	I. Anselme est blême.....15
B. Besoins et buts financiers.....9	II. Analyse d'une situation financière Ou que faire en cas de découvert ?.....18
1. De l'argent pourquoi et pour qui ?..9	A. Les bases de la réflexion.....18
2. Responsabilités.....9	B. L'équilibre, vertu divine.....19
C. Le rapport à l'argent.....9	C. La trésorerie : un faux ami.....19
1. Le soignant sauveur et grand cœur.....9	D. Résumons-nous dans un tableau : analyse d'un découvert chronique.....20
2. Le vétérinaire est-il un chef d'entreprise ?.....10	E. Quelle solution dans ce cas de figure ?.....21
V. Conclusion.....10	F. Conclusion.....21



Générosité et principe de réalité

Par Thierry Jourdan

I. Le travail vétérinaire et ses motivations



A. Une profession libérale, scientifique et médicale

La profession de vétérinaire est souvent décrite tant par le grand public que par les professionnels eux-mêmes comme une vocation. De la biologie à la flore ou à la faune, de la chimie à la physique, de la psychologie à la sociologie, les intérêts scientifiques et intellectuels sont nombreux. Si nous n'avions pas été vétérinaires, nous aurions été médecins, ou dans des métiers proches du vivant, de la nature et de l'environnement, ou dans des laboratoires de recherche.

Vétérinaire fait partie des métiers de l'altruisme et s'inscrit dans une relation d'aide, qui correspond au besoin de se rendre utile mais aussi de soigner.

Il s'agit d'une profession indépendante, correspondant à un esprit d'entreprise permettant une organisation à son image, et une autonomie corollaire de la responsabilité.

Les revenus sont honorables et si on travaille plus on gagne plus ; inversement si on veut plus de temps libre, on gagne moins.

C'est une profession qui recèle beaucoup de nouveautés et d'activités variées. Il est possible de se former, de croître, de se renouveler voire de se reconverter.

Le contact avec le public, ses pairs, ses employés permet un lien social important et les possibilités d'être reconnu, apprécié, estimé, récompensé sont en regard de nombreux secteurs d'activité encore possibles. Néanmoins des efforts sont nécessaires et il n'existe plus de rente de situation pour la profession vétérinaire tant en termes pécuniaires qu'en termes de notabilité.

B. Les valeurs de travail

1. Définition

Il s'agit d'une forme particulière de représentation de la réalité qui correspond au degré d'importance qu'une personne accorde à des modalités d'être ou d'agir, caractéristiques d'un domaine d'activité. Les valeurs de travail sont des aspirations générales qui orientent les conduites professionnelles. Il ne faut pas les confondre avec les valeurs du travail qui est la signification générale accordée au travail en terme de ressources et de contraintes.

Le travail s'entend ici comme une activité structurée en dehors de la sphère personnelle ou de loisirs.

2. Les cinq grandes valeurs de travail

• La réalisation de soi

Celle-ci s'épanouit dans la créativité, la découverte, l'utilisation des ressources personnelles, l'expression de soi, la persévérance et la participation active.

• Le risque

Il correspond à la recherche de défis à relever, à la confrontation avec des situations imprévues ou compétitives, au fait de faire preuve d'audace dans ses projets.

• L'autonomie

Elle est définie par la possibilité d'établir ses propres règles, l'indépendance ou le fait d'être perçu comme différent des autres.

• Le climat

Il est lié à l'attitude de compréhension des pairs, à la compétence perçue par la hiérarchie ou les usagers, au caractère agréable et bien organisé de l'environnement de travail.

• Le statut social

Il est caractérisé par le fait d'être considéré, populaire ou reconnu, d'être influent, d'occuper un poste élevé.

3. Conséquences

Par rapport à un travail donné, l'individu va confronter ses valeurs avec la perception qu'il a de ce travail et établir un choix entre plusieurs types de travail. Pour un étudiant, il s'agit d'un imaginaire de travail.

Dans un travail donné la satisfaction va se mesurer grâce au degré de congruence entre les valeurs de travail de la personne, et ce qu'elle perçoit de sa situation au travail.

La recherche d'une meilleure évolution ou adaptation de la personne ne peut se faire sans sa participation à une confrontation entre ses aspirations, les contraintes objectives de l'environnement, et la perception qu'elle en a. En clair, il se produit un processus de négociation et de maturation interne qui doit aboutir à faire des choix par rapport à son travail. Dans un collectif ou une profession confraternelle, il s'agira de partage des valeurs, de consensus ou d'entente sur celles-ci, ou de nouvelles valeurs, en équilibrant espoir et principe de réalité.

C. Sens au travail

1. Les orientations de carrière

On distingue quatre types d'orientations de carrière dans les professions de relation d'aide :

Le Vétérinaire et l'argent, une relation passionnée?

• **L'activiste social**

C'est le modèle du militant. Il espère transformer sa profession, est peu soucieux de son statut. Il cherche à amener un changement social et à améliorer la situation de ses clients. Le travail est dans ce cas plus un engagement qu'un emploi. L'adhérent de *Vétérinaire Pour Tous* (VPT) est un exemple d'activiste social.

• **Le carriériste**

Il cherche le succès conventionnel par le prestige, la sécurité financière, la reconnaissance sociale, la responsabilité. Soucieux de respectabilité et de valorisation personnelle, les efforts sont dirigés vers des objectifs de promotion sociale.

• **L'artisan**

L'individu valorise le développement de ses compétences. Il désire acquérir des connaissances, exercer ses capacités, rester indépendant. Le travail est l'occasion d'exercer et de développer un savoir faire. Le contenu de l'activité professionnelle doit permettre de satisfaire les aspirations du professionnel.

• **L'autocentré ou l'égoïste**

L'important est de satisfaire sa vie personnelle, hors travail. La sphère privée, familiale ou de loisirs est plus importante qu'une profession qui n'est qu'un moyen de subvenir à ses besoins.

Ces quatre types peuvent nous toucher successivement dans le cadre de notre vie professionnelle, ou bien simultanément en diverses proportions.

2. Conséquences

Au niveau pratique, il convient de promouvoir au maximum le professionnel « artisan », de valoriser « l'activiste » et de relativiser au maximum les deux autres catégories dont on sait au niveau du stress professionnel ainsi que du burn out qu'elles ne protègent pas correctement les professions médicales (quelques solides études sociologiques et psychologiques existent pour étayer ces propos).

Chez les médecins on note chez les jeunes générations, mais aussi en cours de carrière désormais, une forte progression du type auto-centré ainsi qu'une forte diminution de l'activisme.

Ce que chacun accorde comme sens au travail aboutit collectivement par consensus social, à la formation d'une identité professionnelle. Sans ce consensus, l'identité est éclatée, la solidarité aléatoire. Cette identité se construit au delà de la profession par l'image que la société nous donne, et qui crée la motivation des enfants ou adolescents qui voudraient devenir vétérinaires. Cela aboutit à une réflexion sur le message que les instances mais aussi tous les vétérinaires veulent donner au grand public. Cela aboutit aussi à une réflexion sur l'éventualité de la rédaction d'une lettre de motivation à l'entrée du cursus vétérinaire accompagné d'un entretien individuel dont la note serait à faible coefficient. Cela aboutit aussi à ce que chaque vétérinaire réfléchisse régulièrement à la

manière dont il pense sa profession et son cheminement personnel.

Ces données ont des conséquences sur l'implication des praticiens dans une profession que celle-ci soit syndicale, ordinale ou associative !

D. Vétérinaire : une vocation ?

L'objectif de ce paragraphe est de parvenir à une congruence maximale entre les désirs et rêves d'enfants ou d'adolescents, et la réalité du quotidien d'un praticien. En effet trop de rêves peuvent créer en se frottant à la réalité une légitime déception, puis une baisse de motivation, voire une envie de reconversion très précoce.

1. Recherche de l'identité vétérinaire

Aujourd'hui, le fait d'avoir rêvé de sauver des animaux, d'être un Daktari, de s'occuper de la faune sauvage, des dauphins, ne serait plus une qualité mais au contraire un handicap définitif.

Souvent est stigmatisé l'enseignement vétérinaire (qui doit s'occuper de tout avec des moyens limités), de ne pas avoir permis à ces élèves de concilier l'idéal et la réalité, de ne pas faire d'eux à la fois des êtres humains remarquables et des chefs d'entreprise particulièrement agressifs.

En vérité cet enseignement vétérinaire gagnerait beaucoup à ce qu'enfin, les besoins de la société, l'élève, l'enseignant puis le professionnel soient placés au cœur des réformes. Ainsi progressivement pour l'élève, la réalité se révélerait à lui sans que ses idéaux de base ne soient trahis. C'est une richesse que d'avoir un idéal et c'en est une autre que de savoir l'adapter à sa vie professionnelle. Il est nécessaire d'apprendre à faire des concessions sans compromissions. C'est un objectif compliqué dans les écoles vétérinaires qui ont besoin de financements externes, et donc permettent l'entrée des laboratoires pour des raisons ou des causes qui ne sont pas toujours justes et adéquates.

Ensuite, il s'agit pour la profession toute entière d'accueillir avec bienveillance les jeunes pousses, pour leur permettre d'embrasser au plus vite l'identité vétérinaire.

Enfin, il est important d'entretenir la passion et de se renouveler dans son exercice quel que soit son âge. Néanmoins il conviendra de se protéger en ne confondant pas vocation et sacerdoce.

L'épanouissement professionnel se traduira par le sentiment « d'être à sa place » et nécessitera de petits ajustements progressifs tout au long de la trajectoire professionnelle.

2. La relation d'aide

Vétérinaire est une profession reposant sur la relation d'aide à l'instar des professions de santé, des secouristes ou des pompiers. Cette relation est ressentie comme telle par le grand public, ce qui induit une très bonne image, mais aussi des contraintes et

des décalages entre les demandes de ce grand public parfois consumériste et la réalité de nos possibilités physiques et psychiques. Pour que cette relation d'aide ne soit pas malade (syndrome de l'épuisement professionnel ou burn out), nous devons canaliser cette aide, la valoriser à l'intérieur de notre profession, et remercier les acteurs qui chaque jour aident les usagers de soins vétérinaires. Comme les urgentistes nous devrions communiquer avec le grand public sur les abus que nous vivons régulièrement, afin d'éviter toute démotivation à vivre pleinement cette relation d'aide. Cette dernière est aussi au cœur du métier d'auxiliaire vétérinaire, et la profession vétérinaire doit intégrer son personnel dans ses projets et ses objectifs.

3. **Confraternité et solidarité**

Si la confraternité est inscrite dans le code de déontologie, fait partie de l'histoire et qu'elle revêt parfois une réalité, parfois un imaginaire, la solidarité est pour l'instant le fait d'individus ou d'événements fédérateurs plutôt rares. VPT fait partie de ces mouvements solidaires. La pérennité de la confraternité passe par une meilleure solidarité et une prise en considération des autres vétérinaires : la saine émulation, la nécessaire concurrence pour progresser, pour proposer de meilleurs services, pour proposer de nouvelles compétences, dans un marché stagnant crée des frictions logiques. Sans solidarité, l'individualisme tant décrié ne cessera de progresser et la confraternité deviendra une valeur désuète dans un monde de pur marché économique qui n'a rien à voir avec l'identité vétérinaire.

Une identité doit reposer sur des motivations communes à un groupe donné, sur une interdépendance (nous avons besoin des qualités et des compétences de chacun) sur des prises de décision collectives qui reposent sur le consensus certes, mais en acceptant des controverses productives menant à des concertations puis à des décisions : notre profession ne doit pas s'enfermer sur elle-même et par ses valeurs de qualité doit rester ouverte sur la société. Une identité professionnelle est une manière de se situer dans le champ social. Nos valeurs sont des valeurs d'avenir qui induisent de la confiance durable.

En conclusion, une identité collective professionnelle n'est pas figée : elle doit évoluer, se diffuser et s'ajuster par touches successives. Que voulons nous vivre ensemble demain ?

II. **La reconnaissance**



A. **Par qui ?**

- Ses clients
- Ses pairs, ses associés, ses amis syndicaux, associatifs (de formation continue ou non), ordinaires
- L'état
- Les collectivités locales, les partenaires
- Sa famille

B. **Comment ?**

1. **La reconnaissance sociale**

Le vétérinaire était très souvent un notable, un responsable politique local. Il reste un point d'appui fort dans le monde rural. Il reste aussi un lien social de proximité pour les personnes démunies, les personnes âgées et les personnes seules qui possèdent des animaux. Il continue à participer à de nombreuses associations locales. Néanmoins il faut bien avouer que toutes les professions ont subi une dévalorisation, que le respect même pour des professions comme pompier ou infirmière a largement disparu, et que même si certaines professions comme la nôtre sont très populaires, la réalité est que le quotidien du contact avec le public est difficile.

Le rééquilibrage logique et nécessaire entre le thérapeute et l'usager et qui doit continuer à être promu dans le monde hospitalier, ou dans le contexte du spécialiste dont l'agenda est surchargé, tire aujourd'hui pour un grand nombre de vétérinaires ou de médecins généralistes vers un rapport de force de plus en plus important, où le professionnel peut se retrouver perdant. Les professionnels, s'ils conservent le savoir scientifique et la maîtrise technique, sont aujourd'hui soumis à des demandes contradictoires, des injonctions ou des ordres inappropriés, des chantages affectifs ou financiers, et des incivilités plus nombreuses. Le consentement éclairé et diverses procédures ne suffisent pas. Une minorité de notre clientèle altère toute la reconnaissance sociale qu'une majorité nous accorde encore.

2. **La reconnaissance affective**

Au delà de la transaction médicale et financière, ce qui lie durablement vétérinaires et clients, ce sont les petits dons ou contre dons. Auparavant il s'agissait de cadeaux, de produits alimentaires ou bien de fleurs. Aujourd'hui il faut se contenter de remerciements, de lettres, de nouvelles ou bien tout simplement de civilités qui détonnent par rapport au quotidien. Ce type d'échange est en train de disparaître car notre client devient un consommateur utilitariste. Il peut être intéressant de savoir ce qui peut être proposé par les vétérinaires, pour restaurer et favoriser un lien sincère qui introduit de la fidélité et de « l'économie durable », sans que cela pèse sur l'économie de l'entreprise vétérinaire.

3. **La reconnaissance financière**

Les revendications « salariales » sont plus fréquentes quand les autres types de reconnaissance s'estompent. Pour les médecins c'est arrivé début 2003 au travers des gardes et de la revalorisation de la consultation. Pour nous cela survient maintenant car l'État se désengage tout en le niant, notre clientèle devient plus consumériste, nos familles nous demandent d'être plus présents au niveau privé et ont aussi des besoins matériels, nos amis nous réclament les WE. Dans le même temps, la représentation du vétérinaire qui gagne bien sa vie court toujours, et cela a des répercussions sur nos aspirations à un certain niveau de vie !

III. Le sentiment de justice



A. Naissance du sentiment d'injustice

Les vétérinaires ont le sentiment d'avoir fait de longues et dures études, d'avoir sacrifié un peu de leur jeunesse pour y arriver, d'avoir lourdement investi, de s'être continuellement formé, de sacrifier leur vie de famille, de prendre parfois des risques pour eux-mêmes tels que les chevaux ou bovins difficiles, les clients conflictuels, le kilométrage sur la route, et de ne pas obtenir suffisamment de contreparties.

Dans les échanges sociaux, il est nécessaire qu'un équilibre s'installe dans les relations avec les clients, les collègues, les partenaires professionnels. Chaque interaction est un échange de récompenses psychologiques (reconnaissance, statut), de punitions (insultes, arrêt de la relation), de biens matériels (argent) qui participe au sentiment de justice qui est une des composantes du bien-être.

B. L'équité distributive

Parce que le sentiment d'injustice progresse au travers d'un décalage entre l'idée que l'on se faisait de la profession et sa réalité, d'un décalage entre les efforts produits et les faibles récompenses, d'un décalage entre les revenus de professions pas plus compétentes, pas plus travailleuses et les nôtres, les réactions sont vives au sein de la profession.

Le vétérinaire comme tout professionnel se pose les deux questions suivantes :

« reçois-je des récompenses en fonction de mes contributions ? »

« reçois-je autant que les autres dans des circonstances similaires de travail ? »

S'il ressent un déséquilibre, on parle d'inéquité distributive. Pour rétablir l'équité, le vétérinaire peut diminuer ses investissements en travaillant moins, en passant moins de temps auprès des clients, en faisant moins d'efforts pour trouver les meilleures solutions. Néanmoins ces stratégies ont pour conséquence un cynisme qui participe au phénomène de l'épuisement professionnel.

Dans le cadre d'une relation d'aide qui fait partie de notre identité professionnelle, les interactions avec les clients sont à priori déséquilibrées puisque l'un donne et l'autre reçoit. En fait, les professionnels de l'aide attendent en retour de la reconnaissance, de la coopération, de la satisfaction au travers de la réussite d'un traitement, un allègement de la souffrance ou des désagréments. Coûts et gains ne sont pas obligatoirement de même nature.

Il est évident que le manque de reconnaissance, les comportements agressifs, les incivilités, la non observance des prescriptions aboutissent à un sentiment de déséquilibre, épuisant progressivement les ressources émotionnelles du professionnel. Les études concernant l'épuisement professionnel montrent

chez les médecins que le sentiment d'inéquité est plus délétère que la charge de travail.

Le sentiment d'inéquité est fort aussi lorsque les vétérinaires libéraux se comparent aux pharmaciens ou aux groupements qui sans compétences supérieures, avec des contraintes inférieures, avec une rigueur législative moindre concernant le médicament vétérinaire, gagnent mieux leur vie.

Le sentiment d'injustice est fort également concernant les droits sociaux des vétérinaires en terme de couverture maladie, de chômage, de risques professionnels. Il convient de relativiser avec pédagogie les différences réelles avec le statut de salarié du privé ou du public.

Les vétérinaires ressentent également de l'injustice à effectuer la continuité de soins quand des médecins ou dentistes libéraux, quand des dispensaires et des groupements sont introuvables la nuit, les dimanches et jours fériés.

C. Le modèle du déséquilibre efforts/récompenses

Ce modèle s'inscrit dans les relations avec l'organisation. Pour ce qui concerne notre secteur d'activité, cette organisation s'appelle La Vétérinaire.

Dans ce modèle, les besoins essentiels tels que l'estime de soi et le sentiment d'efficacité personnelle trouvent satisfactions, grâce à la structure sociale qui permet de développer son sentiment d'appartenance, la réalisation de performances, et l'obtention de renforcements positifs. Pour que le travailleur bénéficie de ces renforcements, il doit produire des efforts.

La transmission des récompenses se réalise par l'argent, l'estime (respect, soutien, justice) et les opportunités de carrière (sécurité du travail, sécurité au travail, adéquation entre qualification et profil du poste, perspective de promotion). Si les attentes ne sont pas satisfaites, le stress professionnel augmente.

Beaucoup de travailleurs continuent à accepter durablement le déséquilibre en raison de la menace du chômage, de la précarité, parfois parce qu'ils pensent obtenir bientôt une promotion, ou parce que certains font face aux exigences et adoptent une stratégie de surengagement permettant d'augmenter les récompenses.

Chez les vétérinaires, il existe de nombreux points communs avec les infirmières, les pédiatres, les urgentistes, et nombreux sont les professionnels qui ont l'habitude de faire face et qui compensent sur un autre niveau de récompense qui est celui de s'engager et d'exercer avec conscience et probité son activité (les efforts servent à conserver l'estime de soi par l'image que l'on a de soi-même).

VPT est un moyen et un but permettant de canaliser une demande en provenance de propriétaires impécunieux et d'instaurer un sentiment de justice mutuel dans la relation d'aide.

IV. L'Argent



Nous avons abordé précédemment les notions de reconnaissance, d'estime de soi et de sentiment de justice. Ces notions sont utiles pour faire prendre conscience de la légitimité à se faire correctement rétribuer, puis des moyens de lever ses propres résistances à ne pas le faire. Bien entendu toute personne qui philosophiquement ou pour des raisons de conscience personnelle, désire pratiquer des tarifications faibles, peut le faire. Cette partie a pour objectif de prendre conscience de la difficulté à concilier soins et finances.

A. Définitions et préambules

1. Notion de transaction et d'honoraires :

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, et correspondent à des appointements (rétribution fixe, mensuelle ou annuelle qui est attachée à une place ou à un emploi régulier) ou à des émoluments (rétribution représentant un traitement fixe ou variable)

2. Notion de don et de contre don :

Le don est l'action d'abandonner gratuitement à quelqu'un la propriété ou la jouissance de quelque chose. Il s'agit aussi de l'action de se dévouer entièrement à quelqu'un ou quelque chose. En fait au niveau anthropologique, le don est systématiquement associé à un contre don. Marcel Mauss l'a amplement prouvé dans son « essai sur le don » : dans un don on ne négocie pas, on ne fixe pas de prix et la démarche commence par une offre et non par une demande. Pour autant le don n'est pas une pratique libre mais une obligation pour chacun des partenaires : l'obligation de donner d'un côté, l'obligation de rendre de l'autre côté. S'il est difficile de refuser un cadeau, il est aussi difficile quand on le reçoit de ne pas escompter en faire un plus tard. Ce concept de réciprocité est une des composantes de la sociabilité humaine.

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. Une transaction marchande réussie libère les partenaires de toute dette. En terme de don et de contre-don, plus il y a d'échanges plus il y a de liens.

Le concept de don est donc un système d'échange capable d'assurer la circulation à grande échelle de biens utiles ou inutiles, dans un esprit fondé sur des valeurs immatérielles telles que le prestige, la popularité, la loyauté, l'amitié, la solidarité. Le don charitable est un geste facultatif qui fonde sa valeur sur son caractère volontaire et qui crée du lien.

De nombreux travaux philosophiques, anthropologiques et économiques ont eu lieu pour savoir si le don est une forme archaïque de la transaction marchande, si les deux concepts se superposent ou bien si ce sont deux formes différenciées d'échanges.

On pourrait considérer que le don serait relié à la sphère privée et personnelle, tandis que le marché fonctionnerait dans la sphère publique et institutionnelle. En réalité les sphères s'entremêlent et le travail domestique en est un exemple. L'économie du don aujourd'hui recouvre les services entre proches, le travail domestique, les donations et services rendus entre générations, les invitations et cadeaux entre voisins et amis, les activités bénévoles, sportives, culturelles ou religieuses, et le don aux inconnus.

De manière plus globale, l'économie dite du « care » c'est à dire du soin aux personnes malades ou en dépendance subit une dévalorisation systématique en terme pécuniaire aussi bien dans les pays anglo-saxons que dans les pays latins. De nombreuses réflexions sont menées afin d'attirer un personnel compétent, soucieux d'éthique par une revalorisation financière et par une reconnaissance accrue.

Au delà de la logique de créer du lien, il semblerait que le don dans nos sociétés modernes soit une recherche de reconnaissance de soi par autrui.

3. 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.

4. Conséquences

Il est nécessaire d'articuler nos valeurs et nos besoins dans le cadre de nos relations avec les usagers. L'argent ne fait pas tout et il est nécessaire de conjuguer logique de don et logique marchande dans nos structures. Nous avons simplement à permettre à chacun de bien faire le distinguo entre ces deux notions, puis à clarifier leurs fonctions en insistant sur les niveaux différents d'intervention.

En clair 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. Lorsqu'un usager discute les prix, ou que nous pensons à la place de nos clients en termes de pouvoir d'achat, nous nous inscrivons dans une logique marchande. Le don doit se situer sur un autre niveau :

Le vétérinaire fait don de son temps car la durée de travail est chez lui élevée. Il fait aussi don de son temps, s'il explique de la manière la plus adéquate une pathologie à un client et répond à toutes questions avec patience. Il fait don de son temps au travers de la continuité des soins.

Le Vétérinaire et l'argent, une relation passionnée?

Le vétérinaire fait don de lui-même par son empathie, par son aménité, par ses qualités humaines au-delà de la technique et de la compétence.

Le vétérinaire fait don de conseils ou de recommandations qui parfois ne sont pas dans son propre intérêt économique et vont au-delà de la simple transaction commerciale.

Le vétérinaire peut faire des petits cadeaux « gratuits » ou d'échantillons à des clients avec qui il a des rapports privilégiés ou d'estime réciproque.

Le vétérinaire peut faire don de médicaments qui seront bientôt périmés ou bien qui ont été donnés ou rendus par des propriétaires de nos clientèles.

Le vétérinaire peut 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. En aucun cas se présenter comme impécunieux et considérer comme un fait acquis la gratuité des soins ne doit entraîner un don. Nous pouvons agir par devoir pour l'animal, par contraintes déontologiques, par envie personnelle. Un indigent qui arriverait de manière sincère en demandant ce que l'on peut faire avec 20 ou 30 euros pour les problèmes de son animal et qui réfléchirait avec le vétérinaire aux solutions pour son animal s'inscrit lui dans une logique de don. Il serait malsain de ne pas y répondre au nom d'une logique financière pure.

Don « gratuit » et échange marchand sont indissociables dans notre exercice.

VPT peut aider à articuler toutes ces notions qui sont en nous et que nous avons du mal à analyser.

B. Besoins et buts financiers

1. De l'argent pourquoi et pour qui ?

L'argent est un moyen et pas un but. Néanmoins 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. Il faut dire et répéter qu'en moyenne pour 100 euros gagné dans le cadre de notre travail, seuls 25 euros constitueront notre revenu véritable. Il est important d'apprendre à provisionner et à rapidement estimer des besoins financiers personnels, puis de les traduire en terme de besoins pour l'entreprise.

2. Responsabilités

Nous avons des responsabilités qui dépassent notre personne. Nous devons assurer les ressources ou une partie des ressources familiales, envisager la protection de nos proches d'aujourd'hui et de demain, prendre des

vacances et des week-ends avec eux, payer les études des enfants.

Nous avons des responsabilités vis-à-vis de nos employés. Notre première responsabilité est de les respecter, de les rétribuer justement, de tenir compte de leurs besoins et de leurs initiatives. Notre deuxième responsabilité est de leur assurer un avenir en termes d'emploi et un cadre de travail sécurisant.

Nous avons aussi des responsabilités en termes de qualité d'un service, de plateau technique pour les soins, d'investissements pour la pérennité de l'entreprise. Nous avons des besoins pour notre formation, pour mettre aux normes le cadre de travail, pour proposer une compétence au service de la société.

C. Le rapport à l'argent

La culture latine et catholique occulte l'argent contrairement à la culture anglo-saxonne et protestante. Qui plus est quand on en parle, c'est pour asseoir une position dominante ou inversement pour obtenir des subsides. L'état et nos clients nous enferment dans une logique culpabilisante, en nous jetant à la figure notre vocation et les devoirs qui nous incombent et ainsi s'assurent une main d'œuvre à bas coût qui ne compte pas ses heures. Par l'éclairage des chapitres précédents, nous subissons l'injonction de donner sans espoir de retour parce que c'est notre devoir et que la « nation » nous est reconnaissante. La reconnaissance doit être sincère pour être efficiente.

1. Le soignant sauveur et grand cœur

Un vétérinaire exerce une profession soignante, où le professionnel peut faire don de soi.

Ce n'est surtout pas 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. Et si on veut investir il faut obtenir des marges de manœuvre suffisante en tarifant de manière juste et justifiée ses honoraires (on en revient à cette notion de tarification « industrielle » qui sera mieux acceptée par cette frange importante même si minoritaire de vétérinaires).

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 pour un soignant sauveur. Le partage de soi c'est savoir se préserver un temps pour soi en dehors du temps professionnel, pour la sphère familiale, pour d'autres activités sportives, culturelles, associatives. Dissocier les deux sphères privées et professionnelles, c'est s'enrichir et se ressourcer au profit des deux sphères.

Enfin, il est nécessaire de posséder des marges de manœuvre pour que notre générosité aille vers les plus

nécessiteux, et les propriétaires qui même impécunieux privilégient leur animal plutôt que tout autre objet de consommation.

2. Le vétérinaire est-il un chef d'entreprise ?

Les uns regrettent que les vétérinaires ne se comportent pas comme des chefs d'entreprise ; les autres ont peur de perdre leur identité à le devenir et surtout se rendent compte que la charge de travail inhérente aux tâches administratives, juridiques, fiscales et normatives ne cesse d'augmenter. De nombreux métiers et professions en dehors des entrepreneurs souffrent de cette situation et quand un chercheur perd du temps pour obtenir du matériel de bureau au lieu de poursuivre son programme de recherche ou une infirmière regrette de cocher des croix dans le cadre d'évaluations plutôt que d'accorder son temps aux malades, ils sont en butte à des troubles identitaires. Quand un entrepreneur passe plus de temps avec ses partenaires bancaires, avec les normes et avec les problèmes de personnel, il préférerait se consacrer à la production et à la distribution de ses produits.

C'est à la profession à démontrer qu'être un chef d'entreprise est un exercice de responsabilité et que l'identité d'une entreprise de petite ou moyenne taille n'est pas celle d'une multinationale sans cœur ni âme. Être un chef d'entreprise n'est ni une qualité ni une insulte ! Chacun doit considérer que des valeurs humanistes sont présentes quand il s'agit de s'occuper de son personnel au travers du code du travail, d'une convention collective ou d'un document d'évaluation des risques. Chacun doit considérer que la responsabilité est présente quand la société demande des normes et que nous sommes contraints de les respecter. Chacun doit considérer ses capacités d'adaptation quand notre clientèle a des besoins. Il convient en fait d'ajuster progressivement les contraintes de notre société sécuritaire et qui tend à la procédure écrite, en l'intégrant dans l'identité vétérinaire le plus tôt possible dans la trajectoire étudiante puis professionnelle. La maîtrise de la gestion de son entreprise est une garantie de pérennité qui est noble quand nous créons de l'emploi en temps de chômage, quand nous créons de la sécurité pour nos familles et ces mêmes employés, quand nous parvenons à investir pour permettre une meilleure offre de soins et de prévention. Il est néanmoins sage de limiter désormais ces contraintes normatives sous peine d'aliénation progressive de toutes les ressources humaines d'un secteur d'activité. En effet plus la latitude décisionnelle et l'autonomie dans un exercice se restreignent par le biais de procédures lourdes, plus le plaisir au travail disparaît.

V. Conclusion



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 donner des vacances à sa famille, pour payer les études des enfants, pour investir dans du matériel utile à la médecine et à la chirurgie des animaux 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 quand des clients qui le valent bien ont des événements de vie négatifs et sont dans l'ornière.

VPT est un outil précieux permettant de concilier générosité et principe de réalité, pour que nous restions des soignants pour tous au sein de nos entreprises.



Budget vie privée

Par Vincent Dattée, Christel Latil, Pascal Romand

Le tableau Excel utilisé dans cet article peut être téléchargé à l'adresse:

<http://www.vetos-entraide.com/page/budget>

Un fac-similé de ce tableau est disponible pour aperçu en annexe de ce document.

I. Objectif : Permettre aux vétérinaires de quantifier leur budget personnel.



Nous sommes habitués à dresser le bilan comptable de nos activités de libéraux ou à consulter le bilan de nos entreprises. Le budget privé en revanche est souvent géré à l'intuition, sans avoir réellement conscience de l'ampleur des différents postes. Faire le bilan financier de sa vie privée : un exercice fastidieux mais très instructif voire indispensable en cas de changement notable de situation (perte d'emploi, séparation, etc.).

Évaluer les besoins réels du foyer permet d'anticiper un éventuel coup dur, en se donnant les moyens de se protéger. Une telle estimation n'est valable qu'à un instant donné, mais permet à chacun des membres du foyer de prendre conscience des différents postes budgétaires. Elle peut s'avérer un outil précieux en cas d'événement majeur de la vie, et faciliter le travail d'accompagnement des différents intervenants de la profession.

II. But : pouvoir remplir un tableau de ventilation



Ce tableau (cf. tableau 1), comme tout bilan comptable, ne concerne que les douze derniers mois. Il permet de se faire une idée de sa situation actuelle, situation qui

peut radicalement changer à la suite d'un retournement de conjoncture économique (crise pétrolière...), d'une modification de la structure familiale (naissance, enfant parti étudier dans une autre ville...), voire d'un drame.

Pour les modifications prévues ou prévisibles, un autre tableau peut être rempli sur des bases futures connues ou estimées, ce qui permet d'anticiper un éventuel déséquilibre financier familial pour trouver une solution professionnelle (autres sources de revenus, ...), financière (emprunt,...) ou familiale (changement de mode de vie).

A. Postulats de départ :

- Séparation complète du compte « professionnel » et du compte « familial » : soit c'est déjà le cas, soit cela implique d'ouvrir réellement ou virtuellement un tel compte, en considérant que le compte « familial » ne concerne que les aspects "non véto" : tout ce qui touche au métier est payé par le compte « professionnel » (URSSAF, RSI, CARPV, Indemnités Journalières, téléphone portable utilisé pour les gardes et astreintes, taxe professionnelle, épargne et prévoyance « loi Madelin », voiture à strict usage professionnel...), et le solde qui correspond au « salaire net » est versé sur le compte « familial » pour payer les dépenses du foyer.
- Toute la vie familiale est payée par ce compte « familial » (prélèvement automatique, chèque, carte bancaire). Toutes les dépenses de la vie courante (pain, journal, fruits au marché, parc/mètre, quête...) doivent être payées à partir de ce compte « familial » (et non du compte professionnel, même pour de très faibles sommes).
- Toute la vie privée familiale est financée par ce compte « familial », alimenté par le « salaire net » décrit plus haut, et par les autres revenus du foyer. Ce qui n'empêche pas le vétérinaire ou les membres de sa famille d'avoir d'autres comptes pour gérer ses dépenses strictement personnelles (cadeaux ...) ou des sommes particulières (héritage, tutelle d'un proche...).


POSTES	MOIS												TOTAL	EVOLUTION	
	janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	septembre	octobre	novembre	décembre			
Logement															
Impôts															
Emprunts															
Déplacements															
Alimentation habillement															
Education															
Santé															
Assurances et banques															
Vie sociale et extraprofessionnelle															
Dépenses exceptionnelles															

Tableau 1: Ventilation mensuelle

B. Utilisation du tableau rempli :

- Comparaison des besoins financiers mensuels moyens avec les ressources financières du foyer (« salaire net » du vétérinaire, salaires éventuels des autres membres du foyer, indemnités maladie, allocations diverses - APL, allocations familiales, RMI....-, ressources régulières autres (location d'un appartement, rente...), voire rentrées exceptionnelles d'argent certaines (vente de biens mobiliers ou immobiliers) ou irrégulières (vente d'une portée de chiots, héritage ou donation d'un proche).
- Ce tableau, réalisé à l'instant t , n'est qu'une photo des dépenses et ressources de la famille à l'instant $t-1$, les prix du fuel, de l'alimentation, des loyers, etc. changeant sans cesse. Quelques taux moyens d'inflation par poste sur les dernières années (source INSEE) sont indiqués. De plus, l'INSEE met à disposition de chacun un indicateur personnalisé d'inflation en fonction de ses propres dépenses : http://www.insee.fr/fr/indicateur/indic_cons/indic_sip.htm
- Il est possible d'utiliser ce tableau à titre prévisionnel en adaptant les données de l'année n à l'année $n+1$ (inflation, changements importants d'un ou plusieurs postes, en plus ou en moins)
- La comparaison de la situation de chacun avec la moyenne des français du même âge et de la même catégorie socioprofessionnelle permet de connaître ses points économes « fourni » et ses points dépensiers « cigale ».

III. Modes de remplissage :

- Prendre tous les relevés bancaires des douze derniers mois des comptes utilisés dans la vie familiale et répartir chaque ligne de débit dans les rubriques détaillées et expliquées ci-dessous, 
- soit de manière globale par période (impôt sur le revenu directement dans la case « total ») ou par rubrique (remboursements d'emprunts) ;
- soit de manière détaillée, mois par mois, et pour chaque sous-rubrique.

Il faut environ 2-3 heures pour remplir un tableau annuel complètement détaillé pour un foyer qui compterait 2 comptes en banque.

Un remplissage sur une base mensuelle permet de compléter progressivement ce tableau, sans se soucier du rythme des différentes factures. Il permet également de prévoir une éventuelle période difficile où plusieurs dépenses importantes sont à régler en même temps. Le remplissage sur une base annuelle est

un peu plus rapide, et est suffisant pour un diagnostic global de sa situation financière familiale.

Le tableau final proposé ne prend en compte que le total annuel. On peut aisément le transformer en tableau mensuel en le remplissant mois par mois pour les dépenses courantes, et en incluant un douzième des dépenses annuelles dans chaque case mensuelle pour les dépenses uniques (taxe foncière par exemple).

- Remplir les cases non connues par des valeurs approximatives, estimées en fonction de l'importance respective des différentes rubriques trouvées auprès d'organismes officiels (voir plus bas : « Estimation des différentes rubriques »).

IV. Rubriques et sous-rubriques : précisions et notice d'utilisation



A. Logement

1. Résidence principale

- Loyer et charges locatives (pour les locataires), ou échéances d'emprunt assurance comprise (pour les propriétaires). Pour un propriétaire qui a fini ses remboursements, il faudrait théoriquement inclure un loyer virtuel afin de pouvoir se comparer aux statistiques nationales. Pour un simple auto-diagnostic personnel, on peut s'en dispenser. (inflation moyenne : + 2.6 % à + 4.7 %)
- eau, gaz, électricité et autres combustibles de chauffage (fuel, bois, charbon) (inflation moyenne : + 0.5 % à + 28.4 %)
- téléphonie et télévision (téléphone fixe des différents opérateurs, téléphones mobiles, accès Internet, câble TNT et Canal Plus). La téléphonie à usage professionnel (téléphone portable pour les gardes, transfert d'appel pour le cabinet, connexion Internet si la clinique n'en a pas) est payée par le compte professionnel. (inflation moyenne : - 5.2 % à + 0.2 %)
- mobilier (achat et réparation), travaux d'entretien ou d'aménagement payés comptant, outillage, vaisselle, électroménager, revêtements de sol, etc (inflation moyenne : + 0.8 % à + 1.3 %)

En cas d'utilisation mixte du logement familial (une partie professionnelle, une partie privée) chacun de ces postes est pris en compte au prorata des surfaces respectives, la partie professionnelle étant payée par le compte professionnel. En cas d'utilisation du garage familial pour le véhicule strictement professionnel, penser à déduire de son revenu professionnel un « loyer » pour ce garage.

2. Résidences annexes

Résidence(s) secondaire(s) et logement(s) d'autre(s) membre(s) de la famille (internat d'un enfant, résidence d'étudiant rattachée aux parents, logement hebdomadaire du conjoint travaillant loin, etc.) : mêmes sous-rubriques que la résidence principale. Ces résidences annexes peuvent être comptabilisées à part de la résidence principale, ou bien les différentes rubriques cumulées pour toutes les résidences.

Les frais liés à un investissement locatif, certes incompressibles, sont déduits des loyers encaissés, et le solde positif (ou négatif) est ajouté (ou retranché) des revenus nets de la famille.

B. Impôts

- impôts sur le revenu et ISF éventuel
- impôts locaux (redevance télé, taxe foncière, taxe d'habitation)

C. Emprunts

- gros travaux et gros mobiliers achetés à crédit
- crédits revolving
- crédits à la consommation (vente à distance, cartes d'enseigne, achats à débit différé, etc.)

D. Déplacements

- achat du (des) véhicule(s) : leasing ou emprunt pour l'acquisition des véhicules à usage personnel (le véhicule à usage strictement professionnel est payé par le compte professionnel)
(inflation moyenne : + 1.2 % à + 3 %)
- entretien du (des) véhicule(s) : révisions, pneus, réparations...
- assurance du (des) véhicule(s)
- carburant
(inflation moyenne : + 4.5 % à + 15.5 %)
- abonnements aux transports collectifs RATP, SNCF, etc.) et aux parkings payants
(inflation moyenne : + 2.3 % à + 4.5 %)
- voyages exceptionnels (avion, train de grandes lignes...)

Pour l'utilisation ponctuelle d'un véhicule familial pour un besoin professionnel (visite ponctuelle à domicile, réunion à la DSV, formation continue, congrès, soirée labo...) penser à déduire de son revenu professionnel les indemnités kilométriques (aller + retour) forfaitaires correspondantes selon le barème de l'administration fiscale, même si tous les frais du véhicule ne sont payés que par le compte familial.

E. Alimentation et habillement

Certaines de ces dépenses ne peuvent pas être connues directement mais estimées, en considérant que les dépenses en grande surface rentrent toutes

dans cette catégorie.

- courses alimentaires et de produits ménagers
(inflation moyenne : + 0.4 % à + 3.1 %)
- cantine scolaire, repas quotidiens sur le lieu de travail...
- retraits d'espèces à la banque (commerces de proximité, petites dépenses quotidiennes : pain, journal, parcmètre)
- vêtements et chaussures
(inflation moyenne : + 0.7 % à + 0.9 %)

F. Pensions Alimentaires

- pension alimentaire judiciaire (divorce)
- sommes allouées aux enfants étudiants.

En fonction de l'année précédente, le départ d'un membre de la famille peut être considéré soit comme une nouvelle dépense supplémentaire, soit comme le simple déplacement neutre de dépenses d'une rubrique à l'autre (de « courses alimentaires » vers « pension alimentaire » par exemple).

G. Éducation

- frais de scolarité des enfants
- assurances scolaires
- manuels et fournitures scolaires
(inflation moyenne : + 2.6 % à + 3 %)

H. Santé

Les remboursements Sécurité Sociale et éventuelle Complémentaire maladie ne sont pas comptés, – et sont donc considérés comme un « bonus » qui compensera certaines erreurs - car ils sont déjà en partie intégrés dans le tiers-payant qui n'apparaît pas dans les dépenses, et sont aléatoires pour certains actes (lunettes...) et variables dans leur remboursement (médicament déremboursé, médecin non conventionné...).

(inflation moyenne : - 0.2 % à + 0.5 %)

- médecin, pharmacien, dentiste, orthodontiste, infirmier, laboratoire d'analyse, kiné, opticien, prothésiste, etc. (les soins aux animaux de la famille sont considérés comme offerts par le cabinet du praticien)
- forfait journalier, chambre individuelle... en cas d'hospitalisation

I. Autres biens et services

1. Assurances

- assurance de la maison
- complémentaire maladie
- assurances décès obligatoires (assurance d'une autorisation de découvert à la banque, assurance d'un prêt non intégrée aux mensualités d'emprunts...)

2. Vie extra-professionnelle

- hygiène et soins non médicaux à la personne : coiffeur, manucure, maroquinerie (inflation moyenne : + 2 % à + 3.1 %)
- adhésions aux associations diverses (club sportif, syndicat, dons aux œuvres...)
- loisirs quotidiens (livres, disques, fournitures sportives, consommables informatiques, équipements de loisirs, papeterie, équipement audio-visuel, cinéma, théâtre, concert...) (inflation moyenne : - 0.2 % à - 1.1 %)
- cadeaux « sociaux » (anniversaires, Noël, baptêmes, mariages...)
- restaurants et hébergements de vacances (hôtels, campings...)
(inflation moyenne : + 2.1 % à + 2.7 %)
- services à la personne (femme de ménage, nounou, crèche...)

3. Finances

- agios bancaires
- frais bancaires autres (cotisation CB et autres services plus ou moins forfaitaires)
- prévoyance personnelle (PERP, PEE, assurances-vie...)
- épargne régulière programmée

J. Divers

Tout le reste, dépenses exceptionnelles non prévisibles ou très ponctuelles, même si leur montant peut être très élevé.

Remarque : pour certains très « inorganisés » ou vraiment malchanceux, ... beaucoup de choses peuvent rentrer dans cette rubrique, qui est alors considérée comme une dépense régulière d'une année sur l'autre.

V. Estimation des différentes rubriques moyennes



L'INSEE établit la ventilation des dépenses des ménages (hors impôts et emprunts) en fonction de l'âge, du revenu, de la catégorie socioprofessionnelle, de la structure familiale.

Les différentes rubriques du tableau sont regroupées pour faciliter les comparaisons avec les données nationales.

(cf tableau:

- une feuille pour le budget personnel - ne remplir que les cases colorées, la proportion INSEE indiquée étant une valeur nationale
- une feuille pour les statistiques nationales, détaillées selon la structure familiale).

On peut, de manière rapprochée, compléter quelques cases du tableau si on ne les connaît pas en proportion des dépenses connues et de leur rapport dans les

statistiques INSEE selon une simple règle de trois :

Exemple : on ne connaît pas ses frais de santé, mais on connaît tous les autres.

Plutôt que de mettre 0 dans la case « santé », on met 3,5/28,8 × « dépenses d'autres biens et services », ou 3,5/26,4 × « dépenses de logement », en fonction du chiffre connu le plus fiable.

On peut aussi affiner cette approximation en remplaçant les valeurs moyennes nationales de l'INSEE par une valeur INSEE plus précise, fonction de la classe d'âge, du revenu, de la catégorie socioprofessionnelle, de la structure familiale.

VI. Boîte à outil: Money Manager EX



Money Manager EX est un gestionnaire de finances libre et gratuit sous Windows® et Linux, publié sous licence GPL. Il permet de remplir les besoins de 90% des personnes utilisant un logiciel de comptabilité personnelle, à savoir :

- gérer différents comptes épargnes ou non, de différentes devises
- gérer les débits, crédits et transfert d'argent par catégories personnalisées, en précisant ou non les bénéficiaires,
- créer des transactions régulières
- rapprocher les comptes
- gérer les actions et investissements
- voir les différentes facettes de votre budget sous forme de graphique et de camembert : par catégorie, revenus/dépenses, par bénéficiaires
- de faire un budget à l'année et de voir son évolution au cours du temps
- d'imprimer les informations.

Money Manager EX est jeune, et nul doute qu'il évoluera en fonction des demandes de ses utilisateurs. Il est particulièrement intéressant pour un usage personnel et familial.

Site officiel:

http://www.thezeal.com/software/index.php?Money_Manager_Ex

Téléchargez le tableur Excel utilisé dans cet article:

<http://www.vetos-entraide.com/page/budget>

son fac-similé est disponible en annexe de ce document.



Le découvert

Par Laurent Sochat et Artagnan Zilber

Comment le prévenir comment s'en sortir

Comment peut-on se sentir bien lorsque l'on est harcelé par son banquier ?

Comment diable ne plus avoir ce sentiment d'injustice engendré par l'impression que plus on travaille et moins on a d'argent sur le compte ?

Qui ne s'est pas dit : « quelle chance ils ont les salariés : ça rentre tous les mois » ?

Qui n'a pas répondu à son conjoint : « prends patience, demain ça ira mieux et nous pourrons faire ce dont nous rêvons » tout en ne sachant pas si ce sera vrai ?

Ces questions et bien d'autres ont amené les responsables de Vétos-entraide à considérer que l'aide à la gestion trouvait pleinement sa place dans le soutien que souhaite dispenser l'association.

Ils m'ont alors demandé de m'y atteler ce que je fais avec enthousiasme, moi dont les connaissances en ce domaine trouvent leurs origines, dans la main que l'on m'a tendue lorsque j'étais en difficulté.

Ce qui me semble le plus important à démontrer en ce qui concerne les difficultés financières est que ça nous arrive à tous et que nous avons en chacun de nous la possibilité de mettre en œuvre les solutions.

Anselme et Bérénice les deux héros les plus célèbres du monde vétérinaire, mis en scène par Artagnan Zilber, illustreront un exemple que nous analyserons ensuite avec des outils de gestion simples et appropriés.

I. 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'explosa 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-

Le Vétérinaire et l'argent, une relation passionnée?

demain, corrigea-t-elle après avoir jeté un coup d'œil 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 !

L'ASV entra et regarda par terre autour d'elle.

- Qu'est-ce qu'il y a ? vous avez encore cassé quelque chose ?

- Non, mais ça ne saurait tarder si vous continuez à vous foutre de ma gueule. Comment ça se fait que vous vous y connaissez en compta, d'abord ?

Bérénice sautilla jusqu'au bureau.

- Ah çà, c'est une sacrée histoire. En fait, je voulais prendre des cours du soir. A la mairie, il y en a plein sur quantité de sujets et j'hésitais entre l'archéologie précolombienne et la mécanique quantique, d'autant que ma voiture arrête pas de tomber en panne. Finalement, comme il y avait plus de place j'ai pris compta, vu que le type qui donne les cours est super-canon, ajouta-t-elle avec un air gourmand.

Anselme eut une pensée émue pour le pauvre type qui subissait les assauts de Bérénice depuis plusieurs mois.

- Bon. Je veux bien que vous regardiez ma compta mais à condition que vous oubliiez tout après, OK ?

- D'accord. Qu'est-ce que vous venez de me dire, déjà ? non, je rigole... Bon ouvrez-moi la machine et je m'y mets...

Anselme regarda avec stupéfaction les doigts de son ASV courir sur le clavier, se demandant en passant pourquoi ils ne couraient pas aussi vite quand elle lui faisait les cerfa rage.

- Bon, ça, c'est votre bilan sur l'année en cours. Putain, vous vous faites un maximum de blé ! comment vous faites pour en garder si peu ?

- C'est précisément la question que je me pose. Si c'est pour me faire ce genre de réflexion, c'est pas la peine.

Bérénice fit défiler lentement le bilan.

- Ça va, on se calme. Votre bilan vous permet d'analyser votre situation à un moment donné. Vous regardez les différents postes en recettes et dépenses et voyez si l'un d'entre eux peut expliquer votre découvert. Ce qu'on peut faire aussi, ajouta Bérénice en pianotant de plus belle, c'est comparer d'une année à l'autre. Tenez, là, par exemple, si on compare le poste des salaires entre l'an dernier et cette année, on est sûr que ce n'est pas avec mon augmentation que vous courez à la faillite...

Anselme haussa les épaules. Bérénice siffla.

- Par contre vous avez vu vos achats ? vous vous préparez à la troisième guerre mondiale, ou quoi ?

- Ben quoi ? je ne vois pas le problème, répondit Anselme qui ne voyait en fait pas grand-chose.

- Par rapport à la même période de l'an dernier, vous en êtes déjà à vingt pour cent de mieux alors que vos recettes stagnent : il faut lever le pied, mon vieux.

Le Vétérinaire et l'argent, une relation passionnée?

Anselme devint écarlate.

- Je ne suis pas votre vieux ! hurla-t-il.

- Ça va, ne vous énervez pas et arrêtez de me crier dans les oreilles. Ce n'est quand même pas moi qui ai commandé deux mille euros de Frontline la semaine dernière !

- Je sais ce que je fais ! en plus, il y avait trente pour cent de remise en produits : il aurait fallu être bien con de refuser une occasion pareille !

Bérénice ricana.

- À part si on n'a pas les moyens de payer. Et puis si c'est pour que j'en foute la moitié à la poubelle dans six mois parce que ce sera périmé...

- Bon, admettons. Donc j'achète moins et c'est bon, c'est ça ?

Bérénice regarda Anselme en plissant le front.

- J'ai peur que ce ne soit pas aussi simple. Si on analyse votre trésorerie depuis un an, on constate que vous êtes régulièrement en découvert et que ça a tendance à s'aggraver...

- Et c'est parce que je commande de plus en plus de Frontline ?

Bérénice joignit ses mains sur les bouts des doigts.

- À vrai dire, je pense qu'il serait erroné d'imputer la totalité de votre déséquilibre budgétaire aux excédents d'un seul poste de dépenses, surtout s'il s'agit des achats de médicaments. Quoi qu'il en soit, l'augmentation d'un déficit de trésorerie doit conduire à considérer en priorité le compte de résultat plutôt que le bilan qui lui, est davantage adapté à la mise en évidence d'un déficit constant.

Anselme contempla Bérénice d'un regard fixe. La mouche passa en loopings successifs et se posa sur le tapis de souris TVM. Bérénice fit un geste de la main droite et alla mettre la mouche dehors.

- Vous comprenez le problème ? demanda-t-elle quand elle revint.

- Couci-couça.

Bérénice soupira bruyamment.

- Tenez... Prenons votre résultat pour l'année dernière. Vous sortez un bénéfice correct, mais vos prélèvements personnels sont déjà excessifs par rapport à ce bénéfice. Et si l'on regarde sur les trois premiers mois de cette année, on constate que vous sortez encore plus des clous !

- Et alors ?

- Putain ! vous êtes bouché ! vous vous mettez trop de pognon dans les fouilles, là ! c'est clair, maintenant ?

Anselme regarda son ASV d'un air soupçonneux.

- Ce n'est pas parce que vous êtes jalouse qu'il faut que vous soyez désagréable. C'est quand même normal que je gagne davantage que vous. Après tout,

j'ai quand même fait un paquet d'études !

- Pas en compta, manifestement.

Anselme ouvrit la bouche puis se ravisa.

- Bon alors, qu'est-ce que je dois faire ?

Bérénice pianota encore quelques minutes tout en émettant des sons qui laissaient entrevoir à Anselme l'étendue de la catastrophe financière. Il sentit bien malgré lui la sueur qui lui coulait dans le dos.

- À mon avis, le mieux est de provisionner.

"Visionner", Anselme connaissait : il visionnait un DVD de temps en temps à la maison. En revanche, "provisionner" ne lui parlait guère. Il prit un air ennuyé en regardant Bérénice qui soupira de plus belle.

- Si l'on regarde les deux années précédentes, on constate que vous dégagez un bénéfice avant impôt qui représente environ 25 % de votre chiffre d'affaires. Chaque mois, 30 % de cette somme doit être mis de côté pour payer les charges sociales. Ce qui reste est à vous pour les dépenses personnelles. Vous pouvez donc estimer à peu près de combien vous disposez chaque mois. Et si par hasard, il vous arrive de dépasser cette somme...

- ... Pendant les soldes, par exemple, hasarda Anselme.

- Par exemple. Eh bien vous faites plus gaffe le mois d'après et c'est marre. Bon, si vous avez à peu près compris, je vais y aller moi, parce que j'ai encore la livraison à étiqueter et après ce que j'ai vu, il y a peu de chances que vous me payiez mes heures supp.

Anselme regarda son ASV s'éloigner et ressentit d'un coup une angoisse terrible lui nouer l'estomac.

- Attendez ! hurla-t-il. Il reprit contenance en voyant l'air ahuri de Bérénice. Je... Je fais comment pour les six mille à l'envers ?

Bérénice revint en se dandinant.

- Ça va, flippez pas. Vous avez une facilité de caisse à votre banque ?

- Euh oui, de cinq mille, je crois.

- Bon déjà, ça doit pouvoir se négocier pour passer à sept ou huit mille. Commencez par me faire un récapitulatif des factures que vous avez envoyées et qui ne sont pas encore réglées. Sans compter celles que vous n'avez pas envoyées. Elle a payé, la mère Bultex ?

Anselme fit la grimace.

- Tiens non, ça fait deux mois qu'elle me doit.

- Ben tiens ! ricana Bérénice, avec son élevage de Spitz à mille cinq cents euros pièce, c'est sûr qu'elle doit être dans la misère ! quand on a un nom de matelas, vous n'allez pas me dire qu'elle ne met rien de côté...

- Je...

Le Vétérinaire et l'argent, une relation passionnée?

- Vous êtes marrant, vous ! il faut les gérer, les impayés, plutôt que de les digérer. Ah ! tiens, pendant que j'y pense, il faut que je vérifie un truc...

Bérénice revint à grandes enjambées devant l'ordinateur, bousculant Anselme dont le fauteuil roula deux mètres en arrière.

- Ben tiens ! j'en étais sûre ! Et la développeuse ?

Anselme leva l'index en l'air, comme pour demander une permission.

- Ah non ! ça, c'était normal ! je l'ai achetée en décembre et j'avais largement de quoi à ce moment-là !

- Gros malin ! la trésorerie, ça marche dans les deux sens : c'est pas parce que c'est en dessous que c'est forcément mauvais et c'est pas parce que ça vous dit que vous avez plein de pognon que vous pouvez en dépenser.

- Ben oui, mais elle est là, maintenant, la développeuse, fit Anselme sur un ton plaintif.

Bérénice tapa du plat de la main sur le bureau faisant s'écrouler d'un coup le mobile Hill's.

- Un achat, ça se finance. Fallait faire un emprunt. D'ailleurs, c'est pas trop tard. Et puis appelez aussi la centrale pour supprimer le prélèvement automatique à la quinzaine parce que si c'est pour avoir un escompte de deux pour cent et vous payer des agios de quinze pour cent, il n'y a pas besoin de sortir de l'ENA pour se douter que c'est pas top. Allez, je retourne à mes colis.

Et elle claqua la porte.

Anselme resta assis quelques minutes en silence. Puis il ouvrit son fichier clients pour en extraire les factures en cours de règlement et les impayés. Le téléphone sonna, mais il le perçut un peu comme dans un rêve.

L'entrée de Bérénice le sortit de sa torpeur.

- C'est Vendredi 13, fit-elle en lui tendant le téléphone.

C'était le surnom qu'elle avait trouvé à Anne-Françoise depuis une fameuse splénectomie dont les dégâts collatéraux avaient été qualifiés de majeurs. En l'occurrence, l'arme du jour, qui épouvantait par avance Anselme, était la carte bleue.

- Oui ?

- Non rien, c'est juste pour te dire que je me suis trouvée une super petite robe. Tu vas être soufflé !

Par quoi ? pensa Anselme.

- Euh, tu sais, les soldes, ce n'est pas trop le moment, là.

- Non, non, t'inquiète, elle n'était pas soldée, celle-là.

Et elle raccrocha.

Anselme se leva et fit nerveusement les cent pas dans sa salle de consultation. Les morceaux de verre de Patagonie crissèrent sous ses chaussures.

- Bérénice !

L'ASV arriva au pas de charge.

- Encore un souci, patron ?

- Ouais ! nettoyez-moi ce bordel ! c'est quand même nul une ASV qui n'est pas foutue de maintenir un semblant de propreté dans cent mètres carrés !

II. Analyse d'une situation financière Ou que faire en cas de découvert ?

A. Les bases de la réflexion



Nous sommes habitués à raisonner sur le biologique et je vais essayer de mettre en parallèle le raisonnement économique avec nos habitudes afin qu'il soit aussi normal pour nous de prendre des décisions économiques que de prendre une décision médicale. Un ensemble économique (une entreprise, une famille...) présente deux facettes distinctes :

- Sa situation au moment donné ; c'est le bilan et il est à mettre en parallèle avec l'aspect structurel précis de l'animal que l'on observe.
- Le bilan présente l'état de l'actif (ce que l'on a) et du passif (ce que l'on doit) à un moment donné.

Les deux parties sont toujours équilibrées, et c'est pour cela que l'on a un découvert lorsqu'on a acheté une maison (actif), avec un emprunt trop juste (passif), ou bien que l'on a acheté des médicaments (actif), et qu'on les a payés avant de les avoir vendu.

Son fonctionnement sur une certaine période ; c'est le compte de résultat.

Il est évident que si l'on dépense plus que ce que l'on gagne, à la fin de la période, le bilan sera modifié. Il est de même difficile d'avoir un bon compte de résultat avec un mauvais bilan (par exemple des dettes bancaires qui oblitèrent les résultats).

On comprend bien ainsi, que pour analyser une situation économique, comme nous ferions un examen clinique, il faut d'abord faire le bilan ; c'est-à-dire faire l'inventaire de tous les actifs et de tous les passifs AUJOURD'HUI. Dans notre pratique, c'est ce que nous ferions en regardant autant que faire ce peut, tous les organes de l'animal et leur état.

Ensuite, en clinique, nous regarderions si le « fonctionnement » de l'animal est adapté à l'état clinique constaté au bilan ; Est-ce que ce cardiaque peut aller à la chasse ? Mais aussi : est-ce que le fait de promener cet animal va dégrader son état ?

En économie, on se posera le même problème, c'est-à-dire ai-je un compte de résultat à même de maintenir mon bilan ? (Ne pas augmenter mes dettes) ou bien dois-je faire évoluer mes actifs (vente d'une maison...) en fonction de ce que je suis capable de gagner.

B. L'équilibre, vertu divine

Une chose à bien comprendre en économie y compris familiale est que la balance ne devrait pas être le symbole de la justice mais bien celui de la finance.

En effet, dans un ensemble économique tout sera toujours équilibré,

- Que ce soit à un instant T (bilan) où chaque actif sera équilibré par une dette

- Ou bien sur une certaine période (compte de résultat) où chaque dépense sera équilibrée par une rentrée d'argent (résultat professionnel ou dette bancaire).

Le principe de base de la bonne gestion est que, comme l'équilibre se fera de toute façon, on doit équilibrer entre elles des choses comparables.

Expliquons :

Il faut équilibrer une dette immédiatement exigible (facture auprès d'un fournisseur...) par un actif immédiatement disponible (argent sur le compte...) et l'on comprend assez facilement qu'EDF coupera le courant si on doit attendre d'avoir revendu la voiture pour payer la facture.....

De même, l'achat de quelque chose de difficile à vendre rapidement comme une maison, doit être financé par un emprunt stable dont le remboursement anticipé ne peut être demandé.

Mais il faut aussi équilibrer des dépenses de fonctionnement par de l'argent gagné par l'activité, car si on le finance par un apport bancaire (découvert) le trou va s'aggraver.

C. La trésorerie : un faux ami

La trésorerie dont dispose (ou ne dispose pas) le professionnel libéral est souvent la seule fenêtre d'observation en temps réel qu'a le vétérinaire sur sa situation financière.

De plus, c'est elle qui est à la source de tout le stress :

- Relevé bancaire catastrophique et coup de fil du banquier
- Impossibilité de payer une grosse facture
- Impression de ne rien gagner parce que l'on a « rien devant soi »

Mais c'est aussi elle qui peut amener à faire des bêtises quand elle est positive :

- Dépenses personnelles trop importantes en puisant sur le compte professionnel
- Surveillance imprécise des rentrées et des remises en banque.....

C'est dire s'il est important de bien comprendre ce qu'elle représente et donc de garder un certain recul.

Nous allons plus particulièrement nous intéresser à la signification d'un compte bancaire à découvert.

Sur le plan du bilan, comme nous l'avons vu plus haut, il s'agit d'une dette que nous avons envers la banque.

La première chose à faire est de se demander si ce trou est chronique et constant, ou s'il s'aggrave progressivement car la signification n'est pas la même :

Un trou constant sur plusieurs mois voire années, signifie que cette dette compense un actif qui n'a pas été financé par ailleurs (besoin fond de roulement, stock, prélèvement perso exceptionnel.....)

Pour respecter la vertu d'équilibre, il faut en trouver l'origine et « mettre en face » de « l'actif » ainsi débusqué une dette cohérente et pas ce fourre-tout qu'est le découvert bancaire (attention, du point de vue de l'entreprise, un prélèvement personnel du vétérinaire trop important est un actif, puisque c'est de l'argent qu'il lui doit.....).

Si l'on trouve des travaux ou du matériel acheté « comptant » et sans crédit alors que l'on doit les amortir en comptabilité, il peut être pertinent de faire un crédit moyen terme de ce montant.

Si l'on trouve que le stock de médicaments n'est pas financé, parce que l'on paye la centrale avant que nous ayons encaissé l'argent de nos clients, alors on peut calculer le coût des agios par rapport à ce que nous rapporte l'escompte qu'accorde la centrale pour prélèvement rapide, et éventuellement choisir de payer la centrale après un délai.

Si l'on trouve un prélèvement personnel trop important, après s'être bien posé la question du caractère exceptionnel de celui-ci (ça peut être le rattrapage de charges sociales personnelles qui a eu lieu 3 ans après l'installation), on peut soit choisir de le rembourser avec de l'argent personnel (pas forcément facile.....), soit choisir de prélever plus parcimonieusement quelque temps, soit encore ne rien faire immédiatement mais être bien conscient du problème, et faire en sorte que cela ne s'aggrave pas.

Un trou qui s'aggrave plus ou moins vite signe un problème de compte de résultat, c'est-à-dire les rentrées sont insuffisantes par rapport aux sorties. Il faut donc en trouver l'origine, mais ce sera beaucoup moins net que dans les cas précédents car des dépenses supplémentaires accompagnent une augmentation de chiffre d'affaires. Aussi les deux choses vont se mélanger et nous vous proposons une autre approche :

Ai-je une possibilité importante d'augmenter mes recettes ? C'est une question à se poser bien sur dans un contexte de concurrence mais aussi surtout sur un plan personnel parce que si le développement d'une clientèle est théoriquement possible, il faut que sur le plan personnel ce soit possible (famille, environnement, état de santé, conjoncture locale ou nationale...).

Si j'ai cette possibilité, alors il faut orienter tous les efforts vers la rentabilité des actes afin que le trou se stabilise ; s'il n'est pas du tout grave d'avoir dépensé trop d'argent pendant quelque temps avant que l'activité ne soit rentable, il convient en revanche que cela ne

Le Vétérinaire et l'argent, une relation passionnée?

dure pas trop longtemps, sous peine d'épuisement physique ou psychique.

Si je n'ai pas cette possibilité à court terme, alors il faut réduire les dépenses personnelles (de préférence) ou professionnelles, en faisant très attention de ne pas supprimer ce qui nous permet de réaliser notre CA (par exemple, attention à ne pas supprimer une ASV qui joue un rôle important dans les ventes).

Très souvent la solution de ce cas de figure se trouve dans les dépenses personnelles ou dans un coût trop lourd de l'épargne. En effet, l'acquisition de son local professionnel par exemple qui sera sans doute une bonne affaire à échéance de 20 ans peut être beaucoup trop lourd pour un jeune vétérinaire qui s'installe.

D. Résumons-nous dans un tableau : analyse d'un découvert chronique

Découvert plus ou moins constant ou qui revient régulièrement à la même valeur

Travaux ou matériel non financé : mise en place d'un crédit bancaire moyen terme

Décalage de trésorerie entre le règlement des médicaments et celui des clients calculer le coût des agios et le comparer à celui de l'escompte central et éventuellement alors, décaler le règlement des factures.

Prélèvement personnel trop important mais exceptionnel : rendre l'argent, ou bien se faire un échéancier personnel de remboursement en prélevant moins, ou bien en dernière solution faire un emprunt « de restructuration ». Découvert augmentant de plus en plus.

L'activité peut et doit augmenter à court terme : augmenter la rentabilité en traquant les activités peu rentables etaugmenter les prix. C'est-à-dire stabiliser par une gestion quotidienne le découvert afin de le ramener au cas précédent.

Une augmentation importante d'activité est peu envisageable : diminuer les dépenses de fonctionnement, d'abord personnelles puis éventuellement professionnelles. Faire le point de tous les prélèvements que l'on supporte.

À ce stade, l'important n'est pas de boucher le trou mais surtout de le stabiliser afin de remonter au cas N° 1

Bien sûr, comme toute synthèse, cette analyse semblera incomplète ou insuffisante à certains, mais elle poursuit un but simple : prendre en main son destin financier. Dans ce cadre, nous pouvons évoquer ici les stratégies à mettre en place afin d'éviter que le découvert ne s'installe.

Il faut ADAPTER LES PRELEVEMENTS PERSONNELS A SON ACTIVITE. Pour cela nous pouvons disposer d'un excellent outil qui est le « tableau de bord »

Il s'agit de contourner la difficulté affectant les professions libérales dont les revenus disponibles réellement ne sont connus en pratique que plusieurs mois après avoir fourni le travail. On peut le faire en raisonnant en pourcentage du chiffre d'affaires réalisé :

- On fixe un pourcentage du chiffre d'affaires correspondant au résultat d'exploitation de l'entreprise vétérinaire, soit en se basant sur les bilans des années précédentes, soit en se basant sur les chiffres moyens de la profession (de 25 à 35% du CA HT)
- On retire 30% de cette somme que l'on met de côté pour payer les charges sociales.
- On considère le solde comme étant notre « salaire » et on le vire sur le compte perso.

Ces calculs sont faits tous les mois dans un tableau qui donc fait apparaître au fur et à mesure la somme disponible et la somme à mettre de côté pour ses charges sociales.

Voici par exemple le tableau du Dr Anselme qu'il a rempli après avoir fait ses comptes du mois de juillet :

PREVISIONNEL DU Dr ANSELME					
Mois	CA TTC	CA HT	Résultat d'exploitation	charges	DISPO
Janvier	11 456,00 €	9 578,60 €	2 873,58 €	862,07 €	2 011,51 €
février	11 562,00 €	9 667,22 €	2 900,17 €	870,05 €	2 030,12 €
mars	13 852,00 €	11 581,94 €	3 474,58 €	1 042,37 €	2 432,21 €
avril	14 235,00 €	11 902,17 €	3 570,65 €	1 071,20 €	2 499,46 €
mai	9 568,00 €	8 000,00 €	2 400,00 €	720,00 €	1 680,00 €
juin	12 543,00 €	10 487,46 €	3 146,24 €	943,87 €	2 202,37 €
juillet	12 023,00 €	10 052,68 €	3 015,80 €	904,74 €	2 111,06 €
août		0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
septembre		0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
octobre		0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
novembre		0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
décembre		0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Total	85 239,00 €	71 270,07 €	21 381,02 €	6 414,31 €	14 966,71 €

Tableau 2: Prévisionnel

Le Vétérinaire et l'argent, une relation passionnée?

Si Anselme a pris la précaution de ne virer sur son compte perso que 15 000 Euros depuis le 1er Janvier et de mettre de côté sur un compte épargne 6500 Euros, il est alors à peu près certain que son compte bancaire ne sera pas à découvert.

On peut rajouter une colonne supplémentaire avec les prélèvements personnels réellement faits et comparer. Ainsi si les aléas de la vie nous obligent à prélever un peu plus, il sera facile d'en prendre conscience et de se rattraper les mois d'après.

Il faut aussi MAITRISER LES SOURCES DE DECOUVERT DE L'ACTIVITE. Ces sources sont principalement le décalage entre le paiement des fournisseurs et le règlement des factures par les clients. Cela peut-être très important, surtout en rurale et en équine.

Il ne s'agit pas ici de détailler toutes les techniques existantes afin de récupérer les sommes dues mais d'aider à maîtriser l'influence financière de ce décalage.

Le plus important est sans doute de FAIRE LES FACTURES LE PLUS VITE POSSIBLE, en effet tant sur le plan légal que psychologique, le retard de paiement ne court qu'à partir de la réception de la facture par le client. Ensuite, faire un tableau pour estimer en temps réel le décalage afin de le faire financer par la banque, car en rajoutant la valeur du stock il s'agit du BESOIN EN FOND DE ROULEMENT.

Voilà le tableau d'Anselme qu'il vient de remplir après avoir fait ses comptes de juillet.

On voit donc qu'Anselme a besoin de 16 000 Euros de fond de roulement ; le découvert est donc logique s'il souhaite dépenser tout l'argent qu'il a gagné.

E. Quelle solution dans ce cas de figure ?

Il peut demander à sa banque, soit une facilité de caisse, soit un crédit moyen terme et comme il tient à jour son tableau ci-dessus, celle-ci devrait facilement le lui accorder.

La tenue de ce tableau va lui permettre dans le même temps de se déculpabiliser à propos de son découvert et le surveiller en évitant son augmentation (en mettant en place une procédure hebdomadaire de récupération de créances par exemple).

F. Conclusion

Ce qu'il faut retenir :

- **Le découvert bancaire est une dette, mais n'est qu'une dette.**
- Soit elle est liée à un excès de prélèvement personnel par rapport à l'argent gagné.
- Soit elle est liée à un financement (emprunt, crédit-bail.....) inadapté.

Dans tous les cas, un découvert permanent doit au maximum être comblé car c'est une dette coûteuse financièrement certes mais aussi moralement : la solution est à notre portée. ■

BESOIN EN FOND DE ROULEMENT DU Dr ANSELME			
Mois	Fact HT émises non réglées	fact HT médicaments non payées	DIFF
ANNEE 2003	4 250,00 €		
janvier	230,00 €		
février	1 250,00 €		
mars	845,00 €		
avril	925,00 €		
mai	1 890,00 €		
juin	2 845,00 €		
juillet	3 995,00 €	3 250,00 €	
août			
septembre			
octobre			
novembre			
décembre			
Total	16 230,00 €	3 250,00 €	12 980,00 €
		STOCK MOYEN permanent	1 300,00 €
		Besoin en fond de roulement	16 230,00 €

Tableau 3: Besoin en fond de roulement

ANNEXES

Tableur "Budget Vie Privée"

A télécharger sur <http://www.vetos-entraide.com/page/budget>

	total	ventilation Insee	moyenne nationale	évolution annuelle
RESIDENCES	0 €		26,4%	
résidence principale	0			
"loyer" net				0
eau gaz électricité combustibles				0
téléphonie et télévision				0
mobilier, travaux comptants, outillage et aménagement				0
résidences annexes	0			
"loyer" net				0
eau gaz électricité combustibles				0
téléphonie et télévision				0
mobilier, travaux comptants, outillage et aménagement				0
IMPOTS	0			
Impôts sur le revenu et ISF				0
impôts locaux				0
EMPRUNTS	0			
gros travaux				0
crédit revolving				0
crédit à la consommation				0
DEPLACEMENTS	0 €		15,3%	
achat des véhicules				0
entretien des véhicules				0
assurances des véhicules				0
carburant				0
transports collectifs				0
voyages exceptionnels				0
ALIMENTATION ET HABILLEMENT	0 €		25,2%	
alimentation et produits ménagers				0
cantines				0
espèces retirées				0
vêtements et chaussures				0
PENSIONS ALIMENTAIRES				
pensions alimentaires judiciaires				0
enfants hors du foyer				0
EDUCATION	0 €		0,7%	
frais de scolarité				0
assurances scolaires				0
manuels et fournitures scolaires				0
SANTE	0 €		3,5%	
médecin pharmacien dentiste				0
autres praticiens de santé				0
hospitalisation				0
AUTRES BIENS ET SERVICES	0 €		28,8%	
Assurances	0			
maison				0
compl maladie				0
ass décès obligatoire				0
Vie extra-professionnelle	0			
soins et hygiène de la personne				0
associations				0
loisirs quotidiens				0
cadeaux				0
restaurants et hébergement de vacances				0
nounou crèche femme de ménage				0
Finances	0			
agios				0
frais bancaires				0
prévoyance personnelle				0
épargne programmée				0
DIVERS				
total	0 €	soit un budget mensuel moyen de		0 €

Statistiques nationales "ventilation des dépenses des ménages"

N° Classe INSEE	intitulé	Ensemble 2006	Moins de 25 ans	De 25 à 44 ans	De 45 à 64 ans	65 ans et plus	De 0 à 10689 euros	De 10690 à 14452 euros	De 14453 à 18427 euros	De 18428 à 25044 euros	Plus de 25044 euros
1	alimentation	17,5	12,8	15,7	17,9	21,5	18,6	19,4	19,5	17,3	15,3
2	habillement chaussures	7,7	7,3	9,0	7,7	5,0	6,9	6,6	7,0	7,5	7,8
3	logement	15,7	27,0	16,1	13,5	17,8	24,2	19,6	16,7	14,6	10,9
4	ameublement	7,1	5,7	6,9	7,1	8,0	5,6	6,3	6,7	7,3	8,7
5	santé	3,5	1,9	2,9	3,5	5,2	3,0	4,1	3,4	3,3	3,8
6	transports	15,3	15,6	16,5	16,5	10,3	11,0	14,7	15,5	16,0	16,0
7	communications	3,6	4,8	3,7	3,6	3,0	4,6	4,0	3,9	3,8	3,1
8	loisirs et culture	11,3	9,1	10,8	11,9	11,2	8,2	8,9	10,4	11,7	14,6
9	éducation	0,7	1,6	0,6	1,0	0,0	0,7	0,6	0,5	0,6	0,6
10	hôtels cafés restaurants	5,3	5,6	6,2	5,4	3,1	3,5	4,4	5,2	5,6	6,6
11	autres biens et services	12,2	8,5	11,7	11,8	14,8	11,8	11,4	12,3	12,3	12,6

répartition selon l'âge

répartition selon les revenus

résidences	3+4+7	26,4	37,5	26,7	24,2	28,8	34,4	29,9	27,3	25,7	22,7
déplacements	6	15,3	15,6	16,5	16,5	10,3	11,0	14,7	15,5	16,0	16,0
alim habillement	1+2	25,2	20,1	24,7	25,6	26,5	25,5	26,0	26,5	24,8	23,1
éducation	9	0,7	1,6	0,6	1,0	0,0	0,7	0,6	0,5	0,6	0,6
santé	5	3,5	1,9	2,9	3,5	5,2	3,0	4,1	3,4	3,3	3,8
autres	8+10+11	28,8	23,2	28,7	29,1	29,1	23,5	24,7	27,9	29,6	33,8

N° Classe INSEE	intitulé	Agriculteur	Artisan, commerçant	Cadre	Profession intermédiaire	Employé	Ouvrier	Retraité	Autre inactif	Couple sans enfant	Couple avec enfant(s)	Famille mono parentale	Autre type de ménage
1	alimentation	21,5	19,4	15,2	17,6	18,9	21,6	23,6	21,4	17,3	16,1	17,3	18,5
2	habillement chaussures	6,6	8,5	8,0	7,5	6,9	6,8	4,5	6,0	8,9	6,1	9,0	8,3
3	logement	13,3	14,9	14,2	14,8	18,8	16,2	17,7	24,6	12,6	23,3	21,4	15,5
4	ameublement	6,4	7,3	6,8	6,1	5,2	5,4	7,5	6,1	6,9	6,8	5,6	7,0
5	santé	6,6	3,6	4,1	4,0	3,6	3,9	6,2	4,0	3,1	3,5	3,1	4,3
6	transports	15,3	14,8	16,9	18,4	17,1	18,1	12,7	11,1	17,4	11,7	11,7	15,1
7	communications	2,4	2,8	2,7	2,6	3,1	2,8	2,7	3,8	3,6	3,9	4,5	4,0
8	loisirs et culture	6,7	7,7	9,9	9,4	8,4	7,8	7,8	7,9	11,2	10,8	9,9	10,5
9	éducation	0,8	0,8	0,9	0,5	0,4	0,3	0,1	0,8	1,1	0,3	1,0	0,6
10	hôtels cafés restaurants	5,6	7,7	9,9	8,1	6,6	6,0	4,1	4,5	6,2	5,0	5,2	5,6
11	autres biens et services	14,9	12,4	11,4	11,1	11,1	10,9	13,1	9,8	11,8	12,4	11,3	10,8

répartition selon la catégorie socio-professionnelle

répartition selon la structure familiale

résidences	3+4+7	22,1	25,0	23,7	23,5	27,0	24,3	27,9	34,5	23,1	34,0	31,5	26,5
déplacements	6	15,3	14,8	16,9	18,4	17,1	18,1	12,7	11,1	17,4	11,7	11,7	15,1
alim habillement	1+2	28,1	27,9	23,2	25,1	25,8	28,4	28,1	27,4	26,2	22,2	26,3	26,8
éducation	9	0,8	0,8	0,9	0,5	0,4	0,3	0,1	0,8	1,1	0,3	1,0	0,6
santé	5	6,6	3,6	4,1	4,0	3,6	3,9	6,2	4,0	3,1	3,5	3,1	4,3
autres	8+10+11	27,1	27,8	31,2	28,5	26,2	24,8	25,0	22,1	29,2	28,2	26,4	26,9

Le Vétérinaire et l'argent, une relation passionnée?

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 recueil 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

