


ÉCONOMIE CONDITION ANIMALE

Les cliniques vétérinaires, leur business très convoité et leurs dérives

La passion des Français pour leurs animaux – dont 17 millions de chats et 10 millions de chiens – a fait des établissements de santé qui leur sont consacrés un secteur ultrarentable. L'activité attire fonds d'investissement et multinationales de l'agroalimentaire, qui les transforment en machines à cash.

Par Thomas Lestavel

Publié aujourd'hui à 05h15 • Lecture 6 min.

 Article réservé aux abonnés



Au centre hospitalier vétérinaire AniCura Nordvet, à La Madeleine (Nord), le 26 janvier 2024.
FLORENT MOREAU/VOIX DU NORD/MAXPPP

Une entreprise d'une santé éclatante ! Et pas seulement pour ses clients à quatre pattes. La clinique vétérinaire AniCura Saint-Roch, à La Rochelle, qui accueille chaque année 27 000 « patients », a inauguré, fin mars, des locaux entièrement rénovés sur une surface quasi doublée, de 900 à 1 600 mètres carrés. Le site dispose d'un service de cardiologie, d'un pôle d'imagerie équipé d'un scanner de dernière génération, d'une salle d'endoscopie, d'un pôle d'oncologie flambant neuf, pour les chimiothérapies, et d'un espace de rééducation pour accompagner les animaux après une intervention chirurgicale.

Mené sur près de trois ans, le chantier représente un investissement de quelque 2 millions d'euros. A la manœuvre : le réseau AniCura, filiale... du groupe américain Mars. Celui-là même qui possède les marques M&M's, Snickers, Mars, mais aussi Royal Canin, Sheba et Whiskas. De la barre chocolatée à la collerette, il n'y a qu'un pas. Le géant, basé en Virginie, se targue sur son site de « *prendre soin de la moitié des animaux de compagnie de la planète* ».

La santé animale est devenue un business convoité, et pour cause. On compte rien qu'en France 16,6 millions de chats et près de 10 millions de chiens. Plus d'un Français sur deux (55 %) a un animal de compagnie, d'après la Fédération des fabricants d'aliments pour chiens, chats, oiseaux et autres animaux familiers. Surtout, le rapport des Français aux animaux de compagnie a beaucoup changé.

« Avec la déstructuration des schémas familiaux, la hausse du célibat et le vieillissement de la population, beaucoup considèrent leur animal comme leur meilleur ami. Ils sont prêts à payer très cher ses aliments et les soins qui lui sont nécessaires. En étant un peu cynique, je dirais que le pricing power [la capacité à demander des prix hauts] est comparable pour un animal et un bébé : le client ne négocie pas, il met le prix », décrypte Pierre Tegnér, analyste financier chez Oddo. Une rupture des ligaments croisés, par exemple, coûte en moyenne 929 euros, d'après une étude de janvier 2024 menée par l'IFOP pour l'assureur Fidanimo. Compter aussi environ 3 000 euros pour une prothèse de la hanche et 1 000 euros pour le traitement d'une torsion de l'estomac chez le chien.

Résultat, un marché en France de 4,3 milliards d'euros, qui englobe

aussi bien les croquettes, pâtés, litières et divers accessoires (de la tente pour chien au coussin à mémoire de forme) que les soins médicaux.

« *Le marché de la médecine vétérinaire est en croissance, de l'ordre de 4 % par an* », indique Philippe Baralon, vétérinaire et associé du cabinet de conseil Phylum, près de Toulouse.

Mouvement de concentration

Car les animaux, eux aussi, vieillissent. D'après AniCura, 31 % des chiens et 33 % des chats en Europe sont des « seniors ». Et qui dit vieillissement dit consultations plus fréquentes et actes chirurgicaux plus coûteux. L'offre est montée en gamme. « *Au début de ma carrière, on ne trouvait pas de scanner chez les vétérinaires. Aujourd'hui, on en compte 130 en France. On fait désormais des scanners sur des lapins, et de la chirurgie sur des poules* », détaille Philippe Baralon.

La croissance du secteur a alléché financiers et multinationales, d'autant que « *les soins aux animaux de compagnie constituent une activité universelle, facile à comprendre pour les investisseurs* », poursuit le spécialiste. Un mouvement de concentration s'est enclenché en 1994 aux Etats-Unis, en 1999 au Royaume-Uni, et plus récemment en France. Le groupe Mon Vêto, leader avec 316 cliniques, est aujourd'hui détenu à 20 % par le fonds d'investissement tricolore Ardian.

Ses compatriotes Eurazeo et InfraVia ont respectivement pris une participation dans Sevetys (près de 200 cliniques) et Univet, tandis que le suédois EQT est actionnaire majoritaire d'IVC Evidensia (260 cliniques), dont Nestlé détient 20 %. En 2019, seulement 2 % des vétérinaires en France travaillaient dans des groupes. Ils sont désormais plus de 21 % (la grande majorité restent indépendants). Le cabinet Phylum prévoit que la moitié des vétérinaires canins exerceront dans des groupes en 2028.

Le modèle ? Constituer un réseau en rachetant des cliniques déjà rentables, dont les vétérinaires s'engagent à rester en poste quelques années après la vente. Après une période d'euphorie en 2020-2021, pendant la pandémie de Covid-19, le rythme des acquisitions s'est ralenti, mais IVC Evidensia, Univet et Sevetys restent dynamiques. « *Historiquement, un vétérinaire vendait sa clinique pour l'équivalent de deux années de bénéfices. Les groupes n'hésitent pas à mettre sur la table dix années de bénéfices, voire plus* », expose David Quint, vétérinaire et président du Syndicat national des vétérinaires d'exercice libéral (SNVEL). Des cabinets de taille moyenne peuvent se négocier entre 2 millions et 3 millions d'euros.

500 000 euros pour un appareil IRM

Afin de rentabiliser l'acquisition, les acquéreurs déploient ensuite des mesures visant à doper les profits : nouvelles prestations, hausse des tarifs, recrutement d'assistants pour concentrer le vétérinaire sur son cœur de métier, etc.

Les groupes fournissent en outre des services : « *Une mutualisation des tâches administratives, une assistance en matière de recrutement dans un secteur tendu, un accès à des formations de qualité et une aide au financement pour l'achat de matériel de pointe ou l'aménagement de la*

clinique », énumère une porte-parole d'IVC Evidensia.

Deux cliniques sur trois font ainsi l'objet d'investissements (rénovation, extension ou nouveaux équipements) après leur rachat, d'après un rapport publié en avril 2023 par Asterès, un bureau d'études mandaté par le Syndicat des groupements d'établissements vétérinaires (Syngev). « *Les cliniques du Syngév consacrent 5 % de leurs ventes à l'investissement, contre 1,5 % à 2 % pour les établissements indépendants. Il faut savoir qu'un appareil IRM coûte environ 500 000 euros, un scanner 200 000 euros* », indique Jacques Bonin, président d'AniCura France et du Syngév. AniCura, précisément, se spécialise dans les centres hospitaliers vétérinaires de grande taille, qui pratiquent les soins les plus techniques. Une opération à cœur ouvert peut représenter une facture de 30 000 euros.

Des prix qui ont fini par faire tiquer les autorités. Dans un avis publié le 24 octobre, l'Autorité de la concurrence, qui avait été saisie, en 2024, par le ministère de l'économie, relève « *une augmentation globale des tarifs des soins* », plus marquée chez « *les vétérinaires ayant rejoint un réseau corporate* », c'est-à-dire détenu majoritairement par une entreprise commerciale ou financière. Elle s'inquiète aussi de cette tendance à la concentration qui, dans certains territoires, peut réduire la concurrence au détriment des clients.

Ces nouveaux acteurs ne font pas non plus l'unanimité du côté des praticiens. « *J'ai quitté mon établissement quand il a été vendu à un groupe. Les financiers imposent une logique qui peut conduire à des excès* », témoigne David Quint, qui exerce à Brive-la-Gaillarde (Corrèze). « *Nous ne devrions pas devenir salariés : un vétérinaire doit rester pleinement responsable de ses actes et de ses décisions* », abonde Géraldine Blanchard, docteure en médecine vétérinaire à l'École nationale vétérinaire d'Alfort (ENVA), à Maisons-Alfort (Val-de-Marne).

« *La "protocolisation" des soins tend à priver le professionnel de son approche clinique, qui repose plus sur un savoir-faire que sur des algorithmes et une accumulation d'examens coûteux* », tacle Dominique Grandjean, également enseignant-chercheur à l'ENVA. Le Conseil national de l'ordre des vétérinaires confirme : « *Les établissements rachetés se sont fortement équipés au niveau technologique, et c'est une bonne chose. Mais la tentation est grande de vouloir amortir le matériel en multipliant les actes* », indique son président, Jacques Guérin.

La Fondation Droit animal (LFDA), présidée depuis septembre par Laurence Parisot, ancienne présidente du Medef, dénonce elle aussi une logique de plus en plus commerciale. « *La problématique de l'indépendance des vétérinaires est un sujet éthique extrêmement important et qui s'est aggravé avec l'évolution du secteur* », estimait, auprès du Monde, en septembre, Louis Schweitzer, l'ex-patron de Renault devenu président d'honneur de LFDA, mort le 6 novembre. « *Les professionnels qui ont fait le choix de rejoindre notre réseau conservent une totale autonomie en matière de diagnostic, de soins et de prescriptions, dans l'intérêt de leurs patients et en accord avec les propriétaires d'animaux* », répond la porte-parole d'IVC Evidensia.

Une « pression commerciale bien réelle »

Les règles d'indépendance des vétérinaires ont d'ailleurs été

réaffirmées par le Conseil d'Etat, en juillet 2023, à l'issue d'un contentieux entre l'ordre national des vétérinaires et certaines sociétés. A la suite de cette décision, une conciliation a été engagée, aboutissant à l'adoption d'une « doctrine d'emploi » commune. « Toutes nos cliniques sont conformes et inscrites à l'ordre des vétérinaires. Le conflit est derrière nous et c'est une bonne nouvelle », commente Jacques Bonin, d'AniCura. « Les relations restent tendues entre les groupes et l'autorité ordinale », glisse néanmoins Philippe Baralon. Contacté par *Le Monde*, le groupe Nestlé n'a pas donné suite.

Autre ombre au tableau : les conditions des rachats, qui se font souvent à prix d'or, apportent leur lot de contraintes. « Certains contrats prévoient une clause qui interdit au cédant d'exercer à moins de 100 kilomètres », témoigne David Quint, du SNVEL. Une clinicienne, qui souhaite garder l'anonymat, a vendu à IVC Evidensia son établissement, qu'elle a quitté deux ans après la cession. « Je recevais du groupe des recommandations sur les prix et les fournisseurs tout en n'étant, sur le papier, obligée à rien. En pratique, la pression commerciale était bien réelle. Par exemple, pour les pompes funèbres, on nous incitait fortement à passer par l'un des acteurs les plus chers du marché, qui appartient à... IVC Evidensia. Quand j'ai demandé du budget, on m'a répondu : "Vous nous mettez en difficulté en ne suivant pas nos recommandations, nous n'allons pas faire d'efforts pour vous." Ils ont fini par me licencier, sans justification. »

Ce témoignage ne surprend pas Caroline Dabas, qui préside le Syndicat des structures et établissements vétérinaires indépendants de France : « Des confrères et consœurs sortent brisés de ces expériences. Mais, tenus par des clauses de confidentialité, ils ne peuvent pas s'exprimer publiquement. » Une contrepartie des montants élevés touchés par les vétérinaires qui ont cédé leur clinique.

Thomas Lestavel

