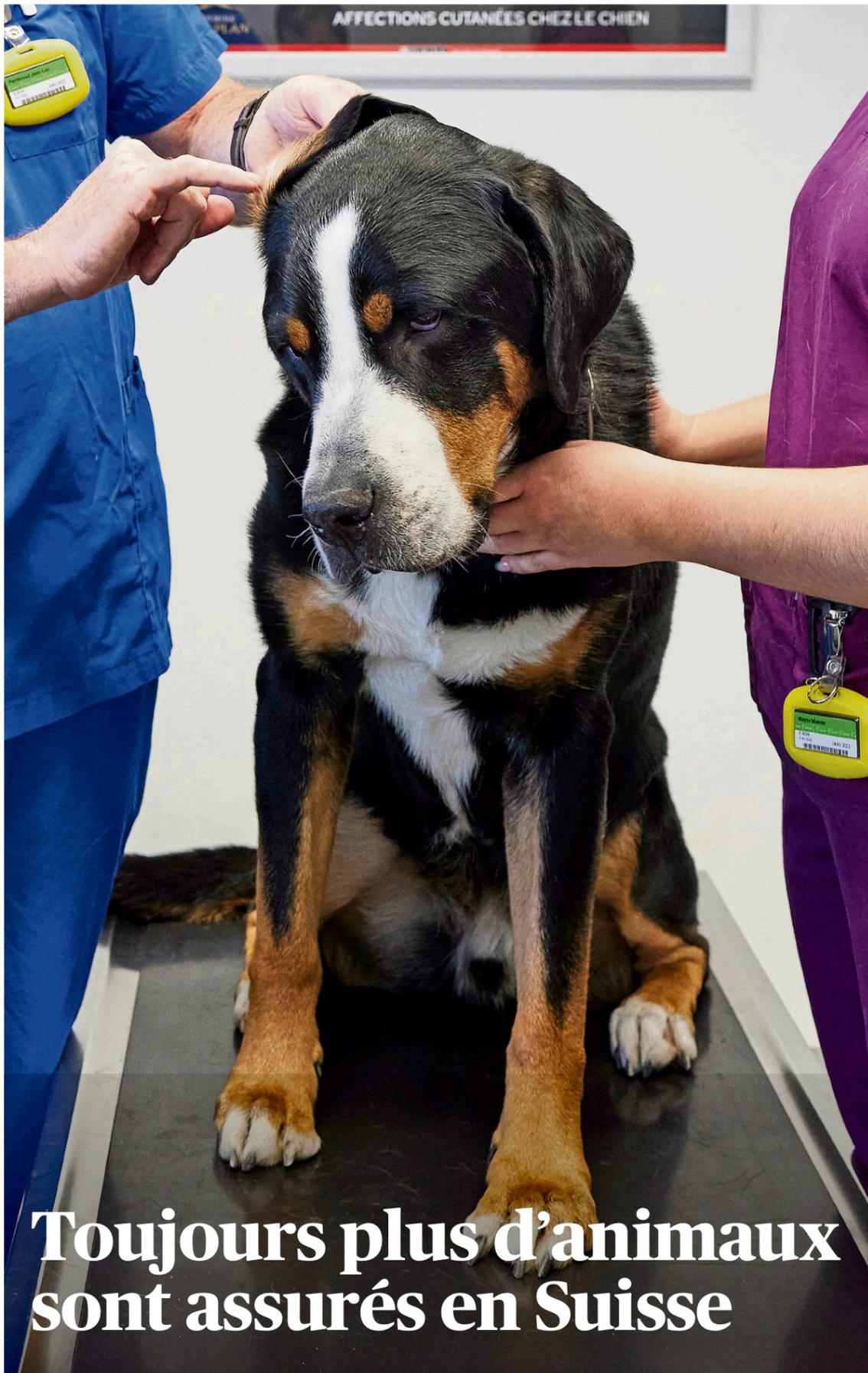


● Les assurances pour animaux sont en pleine expansion





Toujours plus d'animaux sont assurés en Suisse

Les soins pour animaux se sont développés ces dernières années: la médecine vétérinaire suit, avec un peu de retard, la médecine humaine. Yvain Genevay

● Ce marché, bien développé dans certains pays nordiques, reste encore confidentiel chez nous. Mais la tendance est clairement à la hausse, et plusieurs acteurs s'intéressent désormais à ce secteur.

CAROLINE ZUERCHER
caroline.zuercher@lematindimanche.ch

Le bouledogue de Yvan*, Ethan, est décédé récemment, à l'âge de 15 ans. Durant ses dernières années de vie, il a accumulé les problèmes de santé: hernie discale, soucis aux yeux, au cœur, aux reins... Yvan a découvert que les chiens font des exercices sur un tapis roulant en piscine comme les humains, qu'il y a des ophtalmologues pour les bêtes et que nos fidèles compagnons peuvent prendre nos médicaments pour se soigner. Le quadragénaire estime avoir dépensé plus de 6000 francs pour ces traitements. «J'aurais probablement déboursé moins d'argent si j'avais contracté une assurance, même en la payant durant toute la vie d'Ethan.»

Ce récit n'est pas unique. Selon Fediaf, l'organisme qui représente l'industrie européenne des aliments pour animaux de compagnie, on compte quelque 544'000 chiens et 1,85 million de chats en Suisse (chiffres 2021). La Société des vétérinaires suisses (SVS), pour sa part, a estimé en 2019 que plus de 90% d'entre eux n'étaient pas assurés. Autre chiffre: Epona, l'un des principaux acteurs du marché repris en 2022 par la Vaudoise, couvre quelque 39'000 animaux, dont environ 32'000 chats et chiens (les «pets», dans le jargon). Cela paraît peu? Certes, mais la directrice de la compagnie, Julie Besson, précise que la croissance annuelle est d'environ 20%.

Adoptions en hausse

La Mobilière, active dans ce secteur depuis 2009, ne fournit pas de telles statistiques, mais enregistre «une croissance constante». «Les assurances animalières ont connu un grand boom au cours des vingt dernières années», abonde Charles Perraudin, responsable d'Animalia sur le site Allnews. Selon lui, le Groupe Vaudoise Assurances a plus que doublé le nombre d'animaux assurés depuis qu'il a repris Animalia en 2016.

Comment expliquer cet intérêt du public? Les gens adoptent de plus en plus d'animaux, qui deviennent des membres à part entière de la famille. Yvan, qui avait suffisamment de moyens, ne s'était d'ailleurs pas fixé de limite financière pour soigner son bouledogue. «J'avais uni- ➔

→ quemement décidé de l'euthanasier le jour où je sentirais qu'il souffrait trop ou qu'il n'arrivait plus à faire les choses seul. C'est ce que j'ai fini par faire, probablement un peu trop tard d'ailleurs.» Comme lui, les propriétaires veulent désormais le meilleur pour leur protégé, et pas uniquement en matière de santé. «En fait, tout ce secteur est en plein boom... Jusqu'aux croquettes!» relève Marie Müller, vétérinaire dans l'Emmental (BE) et vice-présidente de l'Association suisse pour la médecine des petits animaux (ASMPA).

«L'offre [de soins] est toujours plus importante, les méthodes de diagnostic s'améliorent et tout cela à un prix, qui peut s'élever rapidement.»

Marie Müller, vétérinaire dans l'Emmental (BE) et vice-présidente de l'Association suisse pour la médecine des petits animaux

Mais tout le monde n'a pas les moyens d'Yvan. Or les soins pour animaux se sont développés ces dernières années. «La médecine vétérinaire suit, avec un peu de retard, la médecine humaine», résume Jean-Luc Perrenoud, vétérinaire au cabinet Animalis, à Puidoux (VD). Désormais, l'oncologie est pratiquée et votre fidèle compagnon peut bénéficier d'un scanner. «L'offre est toujours plus importante, les méthodes de diagnostic s'améliorent et tout cela à un prix, qui peut s'élever rapidement, confirme Marie Müller. Il arrive souvent que les propriétaires soient surpris par le montant de la facture et ils peuvent avoir du mal à la régler en une seule fois.» Cette évolution, ajoute Jean-Luc Perrenoud, entraîne régulièrement une question: jusqu'où aller et vaut-il la peine d'effectuer un examen supplémentaire? «Les interrogations autour de cette limite font partie de notre quotidien. Pour les propriétaires qui ont une assurance, les choses sont plus faciles.»

Du bétail aux chats et chiens

Les assurances se sont, elles aussi, adaptées (*lire ci-dessous*). L'histoire d'Epona est révélatrice de ce changement. À sa création, il y a plus de cent ans, la compagnie assurait les chevaux et le bétail, avec une couverture en cas de décès. Par la suite, la prise en charge des frais de traitements s'est développée. Les chats et les chiens ont été ajoutés dans les années 2000. Depuis 2016, la croissance est là, mais le marché commence seulement à s'ouvrir. «Ce secteur est particulier, résume Julie Besson. Dans les autres assurances, le taux de pénétration est en général bon et, du coup, il y a peu de possibilités de croissance.»

Pas de grille tarifaire

«Aujourd'hui, nous avons un gros problème avec des gens qui ne prévoient pas le cas où leur animal sera malade, et qui n'ont pas d'assurance ni les fonds nécessaires pour faire face aux coûts», commente Stéphane Crausaz, porte-parole de la Société vaudoise de protection des animaux (SVPA). Selon la Société des vétérinaires suisses (SVS), l'inflation complique encore la donne et les clients sont de plus en plus nombreux à demander des paiements échelonnés ou des offres préalables.

La SVPA conseille donc de se doter d'une assurance. Pour les vétérinaires aussi, ces produits sont une sécurité. «Cela signifie que nous serons bel et bien payés», résume Jean-Luc Perrenoud.

«Il arrive que des gens, surtout s'ils ne viennent qu'une fois chez nous, ne règlent pas ce qu'ils doivent, renchérit

Marie Müller. Pour l'éviter, certains soignants demandent d'ailleurs de payer la facture directement au cabinet.»

Selon le site Comparis, le traitement d'une fracture osseuse pour un chien peut coûter de 500 à 5000 francs. Et si votre chat a une infection dentaire, il vous faudra déboursier entre 500 et 1000 francs.

Mais ces chiffres ne sont que des fourchettes car, contrairement à ce qui se pratique pour la médecine humaine, il n'y a pas de grille tarifaire en médecine vétérinaire. Cette situation est liée à une exigence de la commission de la concurrence, précise Jean-Luc Perrenoud. Avant de conclure qu'en théorie, un praticien pourrait demander plusieurs centaines de francs pour un vaccin, «et les obtenir si le propriétaire est d'accord de les payer».



Le Dr Jean-Luc Perrenoud ausculte «Largow» avec son assistante Manon Mayor. Yvain Genevay

Les entreprises espèrent que la Suisse suivra la pratique de certains pays nordiques, où les animaux sont bien plus assurés. Ana Spasojevic, qui a été vétérinaire en Angleterre, en sait quelque chose. «Dans les quartiers riches de Londres, presque huit propriétaires sur dix ont une assurance. On trouve de nombreux produits, et il y a de tout - des grandes assurances, des sites internet et même des banques où des magasins s'y mettent.»

Avec les chats et les chiens, il reste beaucoup à faire en Suisse. Mieux, un nouveau marché pourrait se profiler, celui des NAC (nouveaux animaux de compagnie, tels les rongeurs). De quoi, aussi, attirer des concurrents. Deux start-up, Simpego et Calingo Insurance, viennent d'annoncer qu'elles s'associaient pour s'attaquer à l'un des rares marchés suisses de l'assurance qui est encore en plein développement. Et selon Julie Besson, des grands groupes sont aussi sur les rangs.

Ce développement, toutefois, ne se fait pas sans heurts. Dans certains cas, des propriétaires assurés chez Epona se sont vu proposer une double augmentation de prime et de franchise. «Cette assurance est en train d'assainir ses portefeuilles», résume Malika Pessard, juriste auprès de FRC Conseil. Elle précise que, comme il s'agit d'une assurance privée, sa marge de manœuvre est élevée. «Il y a surtout eu un problème de communication et des assurés n'ont pas bien compris ce qu'il se passait. L'entreprise s'est engagée à clarifier les choses auprès des clients, et nous avons moins de réclamations depuis la reprise par La Vaudoise.»

Adaptation des prix

«Le problème est que des personnes payaient leur assurance entre 100 et

«Dans les quartiers riches de Londres, presque huit propriétaires sur dix ont une assurance. On trouve de nombreux produits, et il y a de tout - des grandes assurances, des sites internet et même des banques où des magasins s'y mettent.»

Ana Spasojevic, qui a été vétérinaire en Angleterre

«Ce secteur est particulier. Dans les autres assurances, le taux de pénétration est en général bon et, du coup, il y a peu de possibilités de croissance.»

Julie Besson, directrice générale de l'assurance Epona

300 francs par année, alors que la moindre facture chez le vétérinaire représente le double, explique Julie Besson. Nous avons des obligations de rentabilité ou, au moins, d'équilibre.» Outre le prix des soins qui est à la hausse, les propriétaires n'hésitent apparemment pas à consulter. Cette tendance, qui s'est encore accrue durant le Covid, n'avait pas été anticipée. Pour redresser la barre, la compagnie a adapté l'ensemble de ses prix, avec

des hausses qui oscillent entre 0 et 40%. En outre, des mesures qualifiées de «plus strictes» ont été prises pour un «petit nombre de clients dont la consommation est particulièrement élevée».

On l'a compris: si ce marché est une opportunité, croissance ne rime pas encore forcément avec rentabilité. La Mobilière annonce que, comme d'autres acteurs de ce marché, elle a revu ses produits, en termes d'étendue des prestations et de primes. «C'est toute la difficulté d'un marché immature, conclut Julie Besson. Il nous faut trouver le bon niveau de couverture au juste prix pour que cela reste intéressant pour le preneur d'assurance de couvrir son risque tout en permettant à l'assureur d'être rentable.» Selon elle, il y a finalement un enjeu technologique: certains actes de gestion doivent être automatisés pour maîtriser les coûts et absorber la croissance. Un peu comme les assurances maladie pour les humains, en somme.

*Prénom fictif

Un marché particulièrement complexe

Selon la Société des vétérinaires suisses (SVS), les assurances admettent les chiens et les chats dès le 3^e mois. Il y a en général un âge maximal pour l'admission. Plusieurs compagnies proposent des couvertures, dont on peut comparer les produits sur différents sites, comme Comparis, Bonus ou Moneyland.

La SVS précise qu'il existe deux familles de produits. Le modèle «caisse maladie» fonctionne sur le même principe que celui pour les humains. Les coûts sont en général pris en charge à 90%, sous déduction de la franchise et jusqu'à la somme de couverture maximale. Dans l'autre modèle, l'assurance est un complément à l'assurance ménage. Elle prend intégralement les coûts, jusqu'au montant maximal. La franchise est déduite pour chaque sinistre.

Couverture, prestations, franchise, montant de la prime... il faut bien s'informer! Les produits peuvent être très différents les uns des autres, souligne la Fédération romande des consommateurs, qui a publié l'an dernier des tableaux comparatifs. Sans oublier que le montant des primes varie selon le type d'animal, son âge ou sa race. Grosso modo, la SVS estime qu'avec une franchise de 500 francs, la prime annuelle sera de 125 à 250 francs pour un chat, et de 250 à 500 francs pour un chien.

Si la plupart des produits comprennent une assurance maladie et une autre accidents, ce n'est pas toujours le cas. Des compagnies proposent en outre les thérapies alternatives. À l'inverse, la stérilisation ou la vaccination ne sont pas toujours prises en charge. D'autres exclusions

sont possibles, comme les maladies héréditaires ou liées à la race.

La SVS recommande de demander plusieurs offres et d'en comparer les conditions. «Un conseil est de vérifier les frais vétérinaires des dernières années», détaille l'organisation. Il faut ensuite comparer les coûts que vous avez eus et que vous auriez dû supporter avec une assurance donnée, en tenant compte des différentes franchises.

«Il est important d'être au clair sur ce qui est pris en charge et ce qui ne l'est pas, conclut Marie Müller. Cela dit, il y a toujours des discussions avec les assureurs, comme dans la médecine humaine.» La vétérinaire conclut que l'alternative à une assurance peut être d'ouvrir un compte pour son animal, puis d'y verser de l'argent tous les mois.