

# Veterinary Practice Management

## Gestion d'une clinique vétérinaire

### Improve your management with your complimentary CVMA practice diagnostic report

Une meilleure gestion grâce au rapport diagnostique de clinique gratuit de l'ACMV

Darren Osborne

The results of the provincial Economic Surveys are available and members of the Canadian Veterinary Medical Association from across Canada are discovering how their practice compares with those of their provincial colleagues. One of the many benefits for respondents is a personal Practice Diagnostic Report, which compares individual hospital production, scheduling, staffing, finances, and fees to the average and top performing hospitals in their province. This information is critical for hospital owners and managers to evaluate hospital management and performance.

Les résultats des sondages financiers provinciaux sont disponibles et les membres de l'Association canadienne des médecins vétérinaires de toutes les régions du Canada découvrent comment leur clinique se compare à celle de leurs collègues dans la province. L'un des nombreux avantages dont bénéficient les répondants est un rapport diagnostique de la clinique qui compare la production individuelle de la clinique, l'horaire, la dotation, les finances et les honoraires aux cliniques moyennes et à celles qui sont les plus performantes de la province. Ces renseignements sont essentiels pour permettre aux propriétaires et aux gestionnaires d'une clinique d'évaluer la gestion et le rendement de la clinique.

Les extraits suivants sont tirés des rapports diagnostiques de clinique de différentes provinces. Chaque rapport provincial compare séparément les cliniques pour animaux de compagnie et les cliniques mixtes. De plus, les provinces qui possèdent des taux de réponse adéquats pour les cliniques équine ou les cliniques pour animaux de consommation recevront des rapports particuliers aux espèces.

Afin de tenir compte des différences entre le nombre de vétérinaires par clinique, une grande partie du matériel est présenté comme un D.M.V. équivalent temps plein (ETP). Un ETP représente 2000 heures de travail d'un vétérinaire. Afin de déterminer le nombre de D.M.V. ETP dans votre clinique, additionnez toutes les heures vétérinaires puis divisez ce chiffre par 2000. Par exemple, un vétérinaire qui travaille 2000 heures par année équivaldrait à un D.M.V. ETP. Si deux vétérinaires ont travaillé chacun 1500 heures par année et que deux autres



Dr. Clayton MacKay from Hill's Pet Nutrition Canada Inc. (left) with CVMA President, Dr. Paul Boutet. Hill's is a sponsor of the CVMA Business Management Program.

Le Dr Clayton MacKay, des Aliments pour animaux domestiques Hill's Canada Inc., (à gauche) avec le président de l'ACMV, le Dr Paul Boutet. Hill's est un commanditaire du Programme de gestion commerciale de l'ACMV.

This article is provided as part of the CVMA Business Management Program, which is co-sponsored by Hill's Pet Nutrition Canada Inc., Petplan Insurance, Schering-Plough Animal Health, and Scotiabank.

Address all correspondence to the CVMA Business Management Committee; e-mail: [admin@cvma-acmv.org](mailto:admin@cvma-acmv.org)

Le présent article est rédigé dans le cadre du Programme de gestion commerciale de l'ACMV, qui est cocommandité par Les aliments pour animaux domestiques Hill's Canada Inc., Petplan Insurance, Schering-Plough Santé Animale et la Banque Scotia.

Veuillez adresser toute correspondance au Comité de la gestion commerciale de l'ACMV; courriel : [admin@cvma-acmv.org](mailto:admin@cvma-acmv.org)

The following excerpts are from the Practice Diagnostic Reports of different provinces. Each provincial report compares companion animal and mixed animal practices separately. Provinces having appropriate responses from equine and food producing animal hospitals will receive species-specific reports in addition.

To account for differences in the number of veterinarians (DVMs) per hospital, much of the material is presented as a per full-time equivalent (FTE) DVM. An FTE represents 2000 h of veterinary time. To determine the number of FTE DVMs in your practice, add all of the veterinary hours and divide by 2000. For example, 1 veterinarian working 2000 h/y would equal 1 FTE DVM. If 2 veterinarians worked 1500 h/y each and another 2 veterinarians in the same practice worked 500 h/y each, then the number of FTEs would be  $(1500 + 1500 + 500 + 500) \div 2000 \text{ h} = 2 \text{ FTE DVMs}$ .

### Comparison of appointment schedules

In British Columbia, the practising veterinarian has an efficient appointment schedule. On average, the DVM spends 75% of his/her time on available appointment times (see *Percentage of available appointment times utilized*), leaving 25% nonbillable appointment times (Table 1).

**Table 1.** The average weekly appointment schedule per FTE veterinarian in companion animal practice in British Columbia

|   |            |
|---|------------|
| Total number of available exam room appointments per week | 73         |
| Total number of scheduled appointments per week           | 50         |
| Total number of nonscheduled/emergency appointments       | 5          |
| Total number of appointments seen per week                | 55         |
| <b>Percentage of appointment times utilized</b>           | <b>75%</b> |
| Total number of surgeries per week                        | 6.2        |
| Total number of dentistry per week                        | 1.9        |

Ideally, this number should be 100%, but when the emergency element of veterinary medicine is considered, it is acceptable to have a buffer that allows for setbacks in regular scheduled appointments and the occasional emergency case.

Deviation from these averages may not be desirable, but necessary for some hospitals. In a hospital with a high staff to DVM ratio, it may be appropriate to schedule more appointments per FTE DVM by reassigning staff. Conversely, if the staff to DVM ratio is low, or appointments last longer than the average, it may be better to schedule fewer appointments per week and spend more time with each client. There is no right way; each hospital has a personality and the appointment schedule should suit its personality.

### Comparison of clients

In Alberta, on average, the DVM will see 1306 clients each year. Those same clients will visit the hospital 4.4 times/y and spend \$366/y for medical care and retail purchases (Table 2).

**Table 2.** Average statistics for clients of companion animal practices in Alberta

|   |         |
|---|---------|
| Number of clients (by head count) per FTE DVM seen per year | 1306    |
| Number of new clients per FTE DVM per year                  | 298     |
| Annual visits per client                                    | 4.4     |
| Average revenue per transaction                             | \$81.52 |
| Annual revenue per client                                   | \$366   |

vétérinaires de la même clinique ont travaillé 500 heures par année, alors le nombre d'ETP serait  $(1500 + 1500 + 500 + 500) \div 2000 \text{ heures} = 2 \text{ D.M.V. ETP}$ .

### Comparaison des horaires de rendez-vous

En Colombie-Britannique, le vétérinaire praticien dispose d'un horaire de rendez-vous efficace. En moyenne, le D.M.V. consacre 75 % de son temps aux heures de rendez-vous (voir *Pourcentage des heures de rendez-vous utilisées*), ce qui lui laisse 25 % d'heures de rendez-vous non facturables (tableau 1).

**Tableau 1.** Horaire de rendez-vous hebdomadaires moyens par vétérinaire ETP dans une clinique pour animaux de compagnie de la Colombie-Britannique

|  |             |
|--|-------------|
| Nombre total de rendez-vous disponibles dans la salle d'examen par semaine | 73          |
| Nombre total de rendez-vous par semaine                                    | 50          |
| Nombre total de rendez-vous de dernière minute ou d'urgence                | 5           |
| Nombre total de rendez-vous par semaine                                    | 55          |
| <b>Pourcentage des heures de rendez-vous utilisées</b>                     | <b>75 %</b> |
| Nombre total de chirurgies par semaine                                     | 6,2         |
| Nombre total de dentisteries par semaine                                   | 1,9         |

Idéalement, ce nombre devrait être de 100 %, mais, lorsque l'on tient compte de l'élément d'urgence de la médecine vétérinaire, il est acceptable d'avoir un tampon qui permet de reporter des rendez-vous réguliers et de s'occuper des cas d'urgence occasionnels.

Une dérogation de ces moyennes peut ne pas être souhaitable, mais nécessaire pour certaines cliniques. Dans une clinique avec un ratio élevé d'employés par vétérinaire, il peut être approprié de prendre plus de rendez-vous par D.M.V. ETP en réaffectant le personnel. À l'inverse, lorsque le ratio d'employés par D.M.V. est faible ou si les rendez-vous durent plus longtemps que la moyenne, il peut être préférable de prendre moins de rendez-vous par semaine et de passer plus de temps avec chaque client. Il n'y a pas de façon idéale; chaque clinique a sa personnalité propre et son horaire de rendez-vous devrait répondre à ses besoins.

### Comparaison des clients

En Alberta, le D.M.V. verra en moyenne 1306 clients par année. Ces mêmes clients visiteront la clinique 4,4 fois par année et dépenseront 366 \$ par année en soins médicaux et en achats (tableau 2).

**Tableau 2.** Statistiques moyennes pour les clients de cliniques pour animaux de compagnie en Alberta

|   |          |
|---|----------|
| Nombre de clients (par tête) par D.M.V. ETP vus par année | 1306     |
| Nombre de nouveaux clients par D.M.V. ETP par année       | 298      |
| Visites annuelles par un client                           | 4,4      |
| Recettes moyennes par transaction                         | 81,52 \$ |
| Recettes annuelles par client                             | 366 \$   |

Il existe beaucoup de variations au niveau des statistiques des clients d'une clinique à l'autre en raison des philosophies différentes. Par exemple, une clinique avec un volet prospère de vente au détail peut avoir un nombre semblable de clients mais présentera des recettes réduites par transaction en raison du plus grand nombre d'achats. Chaque fois que cette vieille petite dame entre pour acheter une boîte de conserve de nourriture pour

There is much variation in client statistics from hospital to hospital because of the variation in hospital philosophy. For example, a hospital with a thriving retail component may have a similar number of clients but will have a lower revenue per transaction because it has a greater number of small retail purchases. Every time that little old lady comes in to purchase a can of cat food, the average revenue per transaction is lowered. The same hospital may have a greater number of annual visits per client and a higher annual revenue per client because of the same retail purchases. That little old lady may be lowering the average revenue per transaction, but at the same time, she is increasing both the visits per client and the annual revenue per client.

Beware! Lower average revenue per transaction along with lower annual revenue per client is often a result of low fees and offering a lower standard of care. Hospitals with the best statistics often have higher fees and practise higher standards of care.

### Comparison of revenues

Revenue per veterinary hour is one of the most important statistics for a veterinary practice to track. If revenue per veterinary hour is below average, there are generally 2 possible explanations: there is not enough revenue, or there are too many veterinarians. Both problems deserve immediate attention. Revenue per "team hour" shows revenue generation for the entire staff complement (Table 3). Comparing revenue per team hour can show how a staff works as a unit, and over time, revenue per team hour can show weak links in the employment chain. For example, if an additional technician is hired to improve productivity, revenue per team hour should go up measurably. If it doesn't, the new policy may not be working.

**Table 3.** Average team production revenue in companion animal practice in Nova Scotia

|  |          |
|--|----------|
| Revenue per veterinary hour                                | \$196.80 |
| Revenue per team hour (revenue divided by all staff hours) | \$51.70  |

### Comparison of staffing levels

Non-DVM staff complements may vary from hospital to hospital, but on a per DVM standard, there is more consistency. Per DVM hour, the average mixed animal practice has a staff complement of 1.4 staff hours (Table 4). This may seem low compared with companion animal hospitals that have twice the staff of mixed animal hospitals (2.7 staff per DVM), but when you consider that the average mixed animal practitioner is on the road (generally alone) half the time, the mixed animal staff numbers begin to make sense.

**Table 4.** Average non-DVM staff hours per DVM hour in mixed animal hospitals in Ontario

|                                       |            |
|---------------------------------------|------------|
| Receptionist                          | 0.4        |
| Practice management                   | 0.2        |
| AHT/RHT                               | 0.3        |
| Nonregistered technician              | 0.3        |
| Kennel assistant                      | 0.1        |
| Groomer                               | 0.0        |
| Student                               | 0.1        |
| Other (bookkeeper, maintenance, etc.) | 0.1        |
| <b>All non-DVM staff combined</b>     | <b>1.4</b> |

chat, les recettes moyennes par transaction baisseront. La même clinique peut avoir un nombre supérieur de visites annuelles par client et un revenu annuel plus élevé par client en raison de ces mêmes achats. Cette vieille petite dame peut abaisser les recettes moyennes par transaction, mais, en même temps, elle augmente les visites par client et les recettes annuelles par client.

Prenez garde! Des recettes moyennes inférieures par transaction et des recettes annuelles inférieures par client découlent souvent d'honoraires bas et d'une prestation de soins d'une qualité inférieure. Les cliniques avec les meilleures statistiques ont souvent des honoraires supérieurs et offrent des soins d'une qualité supérieure.

### Comparaison des recettes

Les recettes par heure vétérinaire sont l'une des statistiques les plus importantes à suivre pour une clinique vétérinaire. Si les recettes par heure vétérinaire tombent sous la moyenne, il y a généralement deux explications possibles : il n'y a pas assez de recettes ou il y a trop de vétérinaires. Il faut immédiatement se pencher sur les deux problèmes. Les recettes par «heure d'équipe» montre la production de recettes pour l'ensemble de l'effectif (tableau 3). La comparaison des recettes par heure d'équipe peut montrer comment le personnel travaille en tant qu'unité et, au fil du temps, révéler les maillons faibles de la chaîne d'emploi. Par exemple, si un technicien additionnel est embauché pour améliorer la productivité, les recettes par heure d'équipe devraient augmenter considérablement. Sinon, la nouvelle politique peut ne pas fonctionner.

**Tableau 3.** Production moyenne de recettes dans une clinique pour animaux de compagnie en Nouvelle-Écosse

|   |           |
|---|-----------|
| Recettes par heure vétérinaire  | 196,80 \$ |
| Recettes pour une heure de travail de l'équipe (recettes divisées par toutes les heures du personnel) | 51,70 \$  |

### Comparaison des niveaux d'effectif

Les effectifs non vétérinaires peuvent varier d'une clinique à l'autre, mais il y a plus d'uniformité si l'on considère seulement le nombre de vétérinaires. Pour une heure de D.M.V., une clinique mixte moyenne possède un effectif de 1,4 heure de personnel (tableau 4). Cela peut sembler faible par rapport aux cliniques pour animaux de compagnie qui ont deux fois plus de personnel (2,7 employés par D.M.V.), mais lorsque vous considérez que le praticien moyen dans une clinique mixte travaille sur la route (habituellement seul) la moitié du temps, le nombre d'employés d'une clinique mixte s'explique plus facilement.

**Tableau 4.** Heures moyennes du personnel non vétérinaire par heure de D.M.V. dans des cliniques mixtes en Ontario

|  |            |
|--|------------|
| Réceptionniste                               | 0,4        |
| Gestion de la clinique                       | 0,2        |
| TSA/TV                                       | 0,3        |
| Technicien non agréé                         | 0,3        |
| Préposé au chenil                            | 0,1        |
| Soigneur d'animaux                           | 0,0        |
| Étudiant                                     | 0,1        |
| Autre (tenue de livres, entretien, etc.)     | 0,1        |
| <b>Ensemble du personnel non vétérinaire</b> | <b>1,4</b> |

In addition to staffing ratios, the Practice Diagnostic Report highlights average wages for non-DVM staff, associate veterinarians, and practice owners.

### Comparison of expenses

Expenses are presented in Table 5 for the average mixed animal practice in Saskatchewan. Total non-DVM expenses in an average practice equals 74.7% of the gross revenue (the average practice spends \$0.75 to earn \$1.00 and \$0.25 of every dollar is left to compensate staff and associate and owner DVMs). The greatest expenses for mixed animal practices in Saskatchewan are “drugs and supplies” (51.9% of gross revenue). Non-DVM wages are the 2nd greatest expense (9.5% of gross revenue). Vehicle expenses are 3rd (2.1% of gross revenue), followed by rent and depreciation (each 1.8% of gross revenue). All other expenses are less than 2% of gross revenue, with many being less than 1% (Table 5).

A total net income of 25.3% for DVM salaries is too low. By any other industry standard, this level of net income would be unacceptable. If one assumes that DVMs were paid an average of 23% of gross income, there is only 2.3% left for profit (1). Given the risk, investment, and time required to operate a veterinary hospital, the profit margin should be higher. Comparing expenses to provincial benchmarks is the 1st step in lowering expenses. With this information, practices can set expense targets, start budgeting, and work on controlling costs.

Other areas of focus for the Practice Diagnostic Report include comparing revenue and comparing fees; 2 factors that are closely tied. The Practice Diagnostic Report can show veterinarians the effects that a fee increase would have on their net incomes.

**Table 5.** Average expenses as a percentage of gross revenue for mixed animal hospitals in Saskatchewan

|                                     |                 |
|-------------------------------------|-----------------|
| Drugs and supplies                  | 51.9%           |
| Wages (non-DVM)                     | 9.5%            |
| Wages (associate DVMs) <sup>a</sup> | included in net |
| Rent                                | 1.8%            |
| Office                              | 1.0%            |
| Professional and locum              | 0.3%            |
| Bank charges                        | 0.4%            |
| Depreciation                        | 1.8%            |
| Utilities                           | 1.3%            |
| Repair and maintenance              | 0.6%            |
| Laboratory                          | 1.7%            |
| Professional dues                   | 0.2%            |
| Other                               | 0.1%            |
| Advertising                         | 0.5%            |
| Equipment rental                    | 0.0%            |
| Bad debt                            | 0.6%            |
| Vehicle                             | 2.1%            |
| Grooming expense                    | 0.0%            |
| Continuing education                | 0.2%            |
| Insurance                           | 0.7%            |
| <b>Total expenses</b>               | <b>74.7%</b>    |

<sup>a</sup> see net income

En plus des ratios de dotation, le rapport diagnostique de la clinique indique les salaires moyens pour le personnel non vétérinaire, les vétérinaires salariés et les propriétaires de la clinique.

### Comparaison des dépenses

Les dépenses sont présentées dans le tableau 5 pour une clinique mixte moyenne en Saskatchewan. Le total des dépenses non vétérinaires dans une clinique moyenne équivaut à 74,7 % des recettes brutes (la clinique moyenne dépense 0,75 \$ pour gagner 1 \$ et il reste 0,25 \$ pour rémunérer le personnel et les vétérinaires salariés et propriétaires). En Saskatchewan, la plus grande dépense des cliniques mixtes est «médicaments et fournitures» (51,9 % des recettes brutes). Les salaires non vétérinaires représentent la deuxième plus grande dépense (9,5 % des recettes brutes). Les dépenses de véhicule viennent en troisième lieu (2,1 % des recettes brutes), suivies du loyer et de la dépréciation (qui représentent chacune 1,8 % des recettes brutes). Toutes les autres dépenses sont inférieures à 2 % des recettes brutes et beaucoup représentent moins de 1 % (tableau 5).

Un bénéfice net total de 25,3 % pour les salaires de D.M.V. est trop bas. Selon les normes de n'importe quelle industrie, ce niveau serait inacceptable. Si l'on présume que les D.M.V. sont payés en moyenne 23 % du revenu brut, il reste seulement 2,3 % de profit (1). Compte tenu du risque, de l'investissement et du temps requis pour gérer une clinique vétérinaire, la marge de profit devrait être supérieure. La comparaison des dépenses aux points de référence provinciaux représente la première étape de la réduction des dépenses. Avec ces renseignements, les cliniques peuvent fixer des objectifs de dépenses, commencer à budgétiser et travailler au contrôle des coûts.

D'autres domaines d'intérêt du rapport diagnostique de clinique incluent la comparaison des recettes et des honoraires, deux éléments qui sont étroitement liés. Le rapport diagnostique de clinique peut montrer aux vétérinaires l'incidence d'une hausse des honoraires sur leur bénéfice net.

**Tableau 5.** Dépenses moyennes en tant que pourcentage du revenu brut pour les cliniques mixtes en Saskatchewan

|   |                             |
|---|-----------------------------|
| Médicaments et fournitures                    | 51,9 %                      |
| Salaires (non vétérinaires)                   | 9,5 %                       |
| Salaires (vétérinaires salariés) <sup>a</sup> | Inclus dans le bénéfice net |
| Loyer   | 1,8 %                       |
| Bureau  | 1,0 %                       |
| Professionnels et remplaçants                 | 0,3 %                       |
| Frais bancaires                               | 0,4 %                       |
| Dépréciation                                  | 1,8 %                       |
| Services publics                              | 1,3 %                       |
| Réparations et entretien                      | 0,6 %                       |
| Laboratoire                                   | 1,7 %                       |
| Honoraires professionnels                     | 0,2 %                       |
| Autres  | 0,1 %                       |
| Publicité                                     | 0,5 %                       |
| Location d'équipement                         | 0,0 %                       |
| Mauvaises créances                            | 0,6 %                       |
| Véhicule                                      | 2,1 %                       |
| Dépenses liées aux soins                      | 0,0 %                       |
| Formation permanente                          | 0,2 %                       |
| Assurance                                     | 0,7 %                       |
| <b>Total des dépenses</b>                     | <b>74,7 %</b>               |

<sup>a</sup> voir bénéfice net

## References

1. OVMA. 2006 OVMA/CVMA survey of associate compensation and benefits. Report on compensation benefits for associate veterinarians, Ontario Veterinary Medical Association, 2006.

*Thank you to all CVMA members who took the time to complete their provincial Economic Survey. If you have not yet completed the Survey, please contact the CVMA (Shaely Williams; e-mail: swilliams@cvma-acmv.org; phone: 1-800-567-2862 ext. 125). Please remember that, at any time, you can also go online at [www.canadianveterinarians.net](http://www.canadianveterinarians.net) and update personal data in the CVMA National Benchmarking Program tools to obtain instant feedback.* ■

## Renvois

1. OVMA. 2006 OVMA/CVMA survey of associate compensation and benefits. Report on compensation benefits for associate veterinarians, Ontario Veterinary Medical Association, 2006.

*Nous remercions tous les membres de l'ACMV qui ont pris le temps de remplir le sondage financier provincial. Si vous n'avez pas encore rempli le sondage, veuillez communiquer avec l'ACMV (Shaely Williams; courriel : swilliams@cvma-acmv.org; téléphone : 1-800-567-2862 poste 125). Veuillez vous rappeler que vous pouvez aussi aller en ligne à n'importe quel moment au [www.veterinairesauCanada.net](http://www.veterinairesauCanada.net) et mettre à jour les données personnelles dans les outils du Programme d'analyse comparative de rendement financier afin d'obtenir une rétroaction immédiate.* ■

## National Comparison of Common Fees\*/Comparaison nationale des honoraires courants

|   | CANADA | BC<br>C.B. | AB<br>Alb. | SK<br>Sask. | ON<br>Ont. | QC<br>Québec | NS<br>N.-É. | PE<br>Î.-P.-É. |
|---|--------|------------|------------|-------------|------------|--------------|-------------|----------------|
| <b>COMPANION ANIMAL FEES</b>  |        |            |            |             |            |              |             |                |
| HONORAIRES POUR ANIMAUX DE COMPAGNIE  |        |            |            |             |            |              |             |                |
| Consultation (complete physical examination)                                      | 47.41  | 49.55      | 54.17      | 48.57       | 54.43      | 39.54        | 49.81       | 35.80          |
| Consultation (examen physique complet)  |        |            |            |             |            |              |             |                |
| Canine distemper and rabies/Rage et distemper canins                              | 71.91  | 76.26      | 80.23      | 74.02       | 78.41      | 65.26        | 71.75       | 57.40          |
| Feline distemper and rabies/Rage et distemper félins                              | 70.91  | 77.44      | 80.45      | 73.30       | 77.01      | 61.51        | 69.23       | 57.40          |
| X-ray fee for set-up/2 plates   | 112.08 | 117.15     | 124.81     | 97.42       | 140.08     | 93.77        | 133.45      | 77.91          |
| Frais de radiographie pour installation/2 plaques                                 |        |            |            |             |            |              |             |                |
| CBC (includes differential — does not include collection)                         | 44.15  | 40.19      | 46.36      | 36.89       | 48.21      | 47.52        | 53.36       | 36.50          |
| FSC (inclut le différentiel mais non le prélèvement)                              |        |            |            |             |            |              |             |                |
| Fecal floatation/Flottation des selles  | 21.95  | 24.06      | 27.15      | 21.43       | 25.07      | 19.30        | 20.92       | 15.70          |
| Heartworm test/Test pour le ver du cœur   | 39.48  | 46.56      | 44.97      | 39.50       | 36.92      | 33.32        | 43.71       | 31.40          |
| Complete urinalysis/Analyse d'urine complète                                      | 41.11  | 38.17      | 46.81      | 38.23       | 47.01      | 41.13        | 45.48       | 30.96          |
| Anaesthetic (induction and 30 minutes of gas)                                     | 122.71 | 136.71     | 150.95     | 95.08       | 165.93     | 99.12        | 123.19      | 88.00          |
| Anesthésie (induction et 30 minutes de gaz)                                       |        |            |            |             |            |              |             |                |
| Canine spay (all inclusive fee)   | 200.45 | 165.40     | 234.14     | 206.53      | 261.33     | 167.53       | 209.52      | 158.70         |
| Stérilisation canine, femelle (forfait)   |        |            |            |             |            |              |             |                |
| Canine neuter (all inclusive fee)   | 171.63 | 141.16     | 202.07     | 185.54      | 222.72     | 142.80       | 173.79      | 133.30         |
| Stérilisation canine, mâle (forfait)  |        |            |            |             |            |              |             |                |
| Feline spay (all inclusive fee)   | 157.16 | 129.22     | 185.60     | 177.17      | 208.30     | 115.51       | 162.56      | 121.79         |
| Stérilisation féline, femelle (forfait)   |        |            |            |             |            |              |             |                |
| Feline neuter (all inclusive fee)   | 96.03  | 82.45      | 114.86     | 96.40       | 131.36     | 75.74        | 98.41       | 73.00          |
| Stérilisation féline, mâle (forfait)  |        |            |            |             |            |              |             |                |
| Surgery rate per hour/Taux horaire pour la chirurgie                              | 305.52 | 352.10     | 344.50     | 307.23      | 420.25     | 240.99       | 304.70      | 168.90         |
| Dentistry (dental exam, feline prophyl, hospitalization, anaesthesia)             | 208.54 | 235.37     | 297.58     | 176.90      | 276.25     | 151.06       | 167.16      | 155.50         |
| Dentisterie (examen dentaire, prophylactique féline, hospitalisation, anesthésie) |        |            |            |             |            |              |             |                |
| Cystocentesis/Paracentèse de la vessie  | 23.20  | 22.82      | 26.19      | 21.31       | 24.81      | 28.90        | 22.94       | 15.42          |
| Ear flush (does not include medication)   | 36.00  | 40.36      | 46.46      | 36.22       | 56.66      | 21.59        | 33.16       | 17.58          |
| Lavement d'oreille (n'inclut pas les médicaments)                                 |        |            |            |             |            |              |             |                |
| IV catheterization (set up and administer over 24 hours)                          | 93.64  | 97.96      | 110.12     | 82.51       | 113.01     | 83.52        | 95.87       | 72.48          |
| Cathétérisation intraveineuse (installation et administration pendant 24 heures)  |        |            |            |             |            |              |             |                |
| Euthansia (DVM/staff time, cephalic catheter, medication)                         | 79.38  | 70.28      | 91.54      | 78.12       | 108.55     | 82.13        | 77.66       | 47.35          |
| Euthanasie (temps du DMV et du personnel, cathéter céphalique, médicaments)       |        |            |            |             |            |              |             |                |
| Hospitalization (half day hospitalization for 14 kg dog)                          | 24.84  | 25.14      | 33.86      | 18.16       | 38.79      | 23.21        | 21.82       | 12.88          |
| Hospitalisation (hospitalisation d'une demi-journée pour un chien de 14 kg)       |        |            |            |             |            |              |             |                |
| Pet food markup (cost x)/Frais d'alimentation (coût x)                            | 1.39   | 1.39       | 1.42       | 1.44        | 1.42       | 1.42         | 1.25        | 1.37           |
| Dispensing fee (enter zero if no dispensing fee)                                  | 9.32   | 9.91       | 8.50       | 8.88        | 12.89      | 7.19         | 9.68        | 8.23           |
| Honoraires de pharmacien (entrer zéro s'il n'y en a pas)                          |        |            |            |             |            |              |             |                |
| Pharmacy markup (cost x)/Frais de pharmacie (coût x)                              | 1.99   | 2.03       | 2.07       | 1.88        | 2.02       | 1.79         | 2.13        | 2.02           |

## National Comparison of Common Fees\* (continued)

### Comparaison nationale des honoraires courants (suite)

|   | CANADA     | BC<br>C.B. | AB<br>Alb. | SK<br>Sask. | ON<br>Ont. | QC<br>Québec | NS<br>N.-É. | PE<br>Î.-P.-É. |
|---|------------|------------|------------|-------------|------------|--------------|-------------|----------------|
| <b>COMPANION ANIMAL FEE INDEX</b><br>(100 = National Average)   | 100        | 100        | 118        | 99          | 127        | 83           | 101         | 73             |
| <b>INDICE DES HONORAIRES POUR ANIMAUX</b><br><b>DE COMPAGNIE (100 = Moyenne nationale)</b>                  |            |            |            |             |            |              |             |                |
| <b>PROVINCIAL COL ADJUSTED FEE INDEX</b><br>(100 = National Average)  | 100        | 98         | 105        | 114         | 111        | 100          | 120         | 92             |
| <b>INDICE DES HON. PROV. RAJUSTÉS POUR</b><br><b>LE COÛT DE LA VIE (100 = Moyenne nationale)</b>            |            |            |            |             |            |              |             |                |
| <b>URBAN COL ADJUSTED FEE INDEX</b><br>(100 = National Average)   | na/s.o.    | 92         | 100        | 101         | 99         | 96           | 99          | 90             |
| <b>INDICE DES HONORAIRES URBAINS RAJUSTÉS</b><br><b>POUR LE COÛT DE LA VIE</b><br>(100 = Moyenne nationale) |            |            |            |             |            |              |             |                |
| <b>BOVINE FEES/HONORAIRES BOVINS</b>  |            |            |            |             |            |              |             |                |
| Call fee/Frais d'appel  | 51.17      | 54.48      | na         | na          | 49.13      |              |             | 49.90          |
| Mileage rate (per km)/Frais de kilométrage (par km)   | 1.93       | 1.96       | 1.97       | 1.85        | 1.85       |              |             | 1.70           |
| Examination fee/Frais d'examen  | 48.59      | 50.91      | 62.52      | 53.91       | 45.63      |              |             | 30.00          |
| Regular hourly rate/Taux horaire régulier   | 138.52     | 137.84     | 141.61     | 157.44      | 138.70     |              |             | 117.00         |
| Calf (68 kg) laparotomy   | 226.91     | 285.10     | 226.84     | 164.51      | 231.18     |              |             | 191.66         |
| Laparotomy pour un veau (68 kg)   |            |            |            |             |            |              |             |                |
| Caesarean/Césarienne  | 338.68     | 338.37     | 316.02     | 296.84      | 376.69     |              |             | 365.48         |
| Dystocia (medium difficulty)  | 137.20     | 139.14     | 141.58     | 138.85      | 129.21     |              |             | 115.88         |
| Dystocie (degré moyen de difficulté)  |            |            |            |             |            |              |             |                |
| Adult post mortem/Autopsie adulte   | 107.66     | 113.10     | 83.88      | 79.55       | 124.27     |              |             | 137.50         |
| Bovine markup on medications (indexed)  | 100        | 110        | 96         | 102         | 102        |              |             | 91             |
| Marque sur les médicaments bovins (indexée)   |            |            |            |             |            |              |             |                |
| <b>BOVINE FEE INDEX</b>   | <b>100</b> | <b>106</b> | <b>99</b>  | <b>91</b>   | <b>103</b> |              |             | <b>93</b>      |
| <b>INDICE DES HONORAIRES BOVINS</b>   |            |            |            |             |            |              |             |                |
| <b>EQUINE FEES/HONORAIRES ÉQUINS</b>  |            |            |            |             |            |              |             |                |
| Examination fee/Frais d'examen  | 51.63      | 49.01      | 62.68      | 50.95       | 47.25      |              |             | 48.25          |
| Mileage rate (per km)/Frais de kilométrage (par km)   | 1.93       | 1.94       | 2.05       | 1.85        | 1.88       |              |             |                |
| Professional fee per hour/Taux horaire des honoraires   | 149.32     | 169.57     | 147.61     | 158.88      | 153.02     |              |             | 117.50         |
| Equine markup on medications  | 100        | 112        | 100        | 98          | 104        |              |             | 87             |
| Marge sur les médicaments équins  |            |            |            |             |            |              |             |                |
| <b>EQUINE FEE INDEX</b>   | <b>100</b> | <b>109</b> | <b>105</b> | <b>104</b>  | <b>100</b> |              |             | <b>82</b>      |
| <b>INDICE DES HONORAIRES ÉQUINS</b>   |            |            |            |             |            |              |             |                |

\*Additional information that should have accompanied the March issue of the Practice Management column. The editors apologize for the omission, and trust that veterinarians will find this information useful./Renseignements additionnels qui auraient dû accompagner la rubrique de mars de la *Gestion d'une clinique vétérinaire*. Les rédacteurs s'excusent de cette omission et espèrent que les vétérinaires trouveront ces renseignements utiles.

## Index of Advertisers

### Index des annonceurs

|  |          |  |               |  |     |
|--|----------|--|---------------|--|-----|
| Advanced Monitors Corporation.....           | 552      | Ideal Scientific .....                   | 551           | Thompson River University.....               | 550 |
| Bayer Healthcare.....                        | 465      | Idexx Laboratories Inc. ....             | 500, 501, 546 | Universal Medical Systems, Inc. ....         | 522 |
| Bredin Institute .....                       | 548      | Merial Canada Inc. ....                  | OBC           | University of Guelph .....                   | 550 |
| Canadian Veterinary Medical Association..... | 480, 536 | Novartis Animal Health .....             | IBC           | University of Prince Edward Island.....      | 547 |
| CDMV Inc. ....                               | 462      | Pfizer Animal Health, Inc. ....          | 450, 461      | University of Saskatchewan.....              | 546 |
| Concord Veterinary Supplies, Ltd. ....       | 551      | Practice One Management Consultants..... | 552           | Vétoquinol Canada Inc. ....                  | 452 |
| Elecompack Systems Inc. ....                 | 552      | Ross University.....                     | 549           | Vetlaw.....                                  | 552 |
| Gallant Custom Laboratories, Inc. ....       | 552      | Sable Industries Inc. ....               | 551           | Vetlink Employment Services.....             | 552 |
| Greenies.....                                | 458      | Schering-Plough Animal Health, Inc. ...  | 449           | Vetsurge Veterinary Instrument Supplies..... | 552 |
| HED Insurance and Risk Services.....         | 518      | Stephen J. Epstein Insurance Agency....  | 551           | WhereTechsConnect .....                      | 549 |
| Hill's Pet Nutrition Canada Inc. ....        | IFC, 466 | Summit Veterinary Pharmacy .....         | 456           | World Veterinary Congress 2008 .....         | 540 |
| Hoptech, Inc. ....                           | 552      | Terry A. Jackson .....                   | 551           | Wyeth Animal Health .....                    | 457 |

The participation of advertisers in the CVJ is an indication of their commitment to the advancement of veterinary medicine in Canada. We encourage our readers to give their products and services appropriate consideration. — Ed.

Le support des annonceurs démontre leur engagement pour l'avancement de la médecine vétérinaire au Canada. Nous vous encourageons à prendre connaissance de leurs services et produits. — NDLR