

JDLIA – 30ème Saison



Comment communiquer
avec mon client de plus
en plus « connecté » ?

Comment
optimiser
mes ventes ?

Quelle forme
juridique me
correspond ?

Quels avantages
du statut de
collaborateur libéral
versus le salariat ?

Comment être bien
protégé dans mon
exercice ?

ALCYON

Vous êtes dans chacune de nos décisions

JDLIA – 30ème Saison



PARIS 31 MAI 2022

ALCYON

Vous êtes dans chacune de nos décisions

PROGRAMME DE LA JOURNÉE



MATIN : j -240 jours

Définir et préparer son projet

Première partie : étude de la faisabilité

APRÈS MIDI : j -120 jours

Les moyens

Deuxième partie : mise en œuvre

SOMMAIRE : MATIN

1 DÉFINIR LES PROJETS
ÉTUDIER SON MARCHÉ

2 CONNAÎTRE LES CHIFFRES
CLÉS (VALOVET)

3 ESTIMER LA VALEUR DE
LA CLIENTÈLE

4 DISTINGUER LES
STRUCTURES JURIDIQUES

5 ACHETER OU LOUER DES
LOCAUX

6 FINANCEMENT

SOMMAIRE : APRÈS-MIDI

1 DÉVELOPPER SA
_ CLIENTÈLE

2 ASSURER SES ACTIVITÉS
_ ET SES SALARIÉS

3 LA CENTRALE DANS
_ VOTRE PROJET

4 PRÉVOIR LES
_ DÉMARCHES DIGITALES

5 _ FIXER SES TARIFS

6 COMMUNIQUER AVEC
_ SES CLIENTS

Utilisateur : alcyon
Mot de passe : jdlia20052018





Questionnaire de satisfaction

JDLIA Paris du

OR :

EMAIL :

Notes de 1 à 10

SURVEILLANCE	QUALITÉ DE L'INTERVENTION	COMMENTAIRES
Définir le projet & étudier de marché @kratiOFF		
Estimer la valeur de la clientèle (SNVEL)		
Connaitre les chiffres clés (SNVEL)		
Recrutement et contrat de travail (SNVEL)		
La collaboration libérale (SNVEL)		
Distinguer les structures juridiques (INTERFIMO)		
Acheter ou louer les locaux (INTERFIMO)		
Budgéter le projet (INTERFIMO)		
Développer sa clientèle (PIL'S)		
Les assurances (GROUPE PASTEUR MUTUALITÉ)		
La centrale vétérinaire (ALCYON)		
Démarches & fixation des prix (Hubert KratiOFF)		
Communiquer avec ses clients hubert@kratiOFF.com		

ORGANISATION

Qualité de l'accueil			
Restauration			

AUTRES QUESTIONS

Cette journée a-t-elle répondu à vos attentes ? : ☐ Oui : ☐ Non

Souhaitez-vous voir développer d'autres sujets ? : Si oui, le(s)quel(s) ?

Souhaitez-vous être recontacté(e) par un de nos partenaires ? Si oui, le(s)quel(s) ?

Note globale de 0 à 10 :

COMMENTAIRES

ALCYON

POUR PLUS D'INFORMATIONS SUR NOS SERVICES

ENQUÊTE EN LIGNE



ALCYON

Vous êtes dans chacune de nos décisions

1

ÉTUDE DE FAISABILITE : DÉFINIR LES PROJETS





Pour faire le bon
choix....



...il faut avoir un
choix

COMPARER DEUX PROJETS : ARBITRAGE



Grille d'arbitrage en 3 étapes :

- 1- définir ses critères
- 2- coefficienter les critères
- 3- noter chaque item

CRITÈRES

Critères professionnels intrinsèques :

- Mode d'exercice : seul ou associé
- Type d'activité : canine, mixte, équine, spécialisée ou généraliste...
- Chiffre d'affaires attendu
- Temps de travail : quantité & répartition (dont gardes)
- Style de clientèle
- Autre activité concomitante

Critères professionnels extrinsèques

- Potentiel de développement
- Intensité concurrentielle dans les 10 années à venir
- Marché de l'animal de compagnie (par spécialité...)
- Tendance de consommation ...



CRITÈRES



Critères familiaux :

- Préférence personnelle pour une région
- Préférence contrainte familiale : conjoint (travail), enfant (école)
- Réseau de connaissances
- Pratique d'une activité spécifique (non professionnelle)

Critères financiers :

- Apport financier personnel ou non
- Rémunération
- Caution

GRILLE D'AIDE À LA DECISION : PROJET A



Projet A d'installation ou d'association	Note	Coef	Total
Critères professionnels			
- Mode	2/5	3	6
- Type	4,5/5	10	45
...			
Critères familiaux			
- Région/Ville/Rurale	1/5	2	5
- Famille	5/5	6	30
...autres			
TOTAL B			86

GRILLE D'AIDE À LA DECISION : PROJET B



Projet B d'installation ou d'association	Note	Coef	Total
Critères professionnels			
- Mode	5/5	3	15
- Type	1/5	10	10
...			
Critères familiaux			
- Région/Ville/Rurale	4/5	2	8
- Famille	2/5	6	12
...autres			
TOTAL A			45

Intérêts du plan B

1/ négociation

2/ au cas où...

3/ conscience

1 BIS ÉTUDE DE FAISABILITÉ :

ÉTUDIER SON MARCHÉ / BUSINESS PLAN



ÉTUDIER SON MARCHÉ



Une obligation dans tous les cas

- L'estimation de clientèle est le reflet des actions passées
- Le business plan est une prévision des recettes futures en fonction d'un potentiel
- Business plan obligatoire dans tous les cas
- Simple à réaliser et non délégable

ÉTUDIER SON MARCHÉ



ÉTUDIER SON MARCHÉ



ÉTUDIER SON MARCHÉ



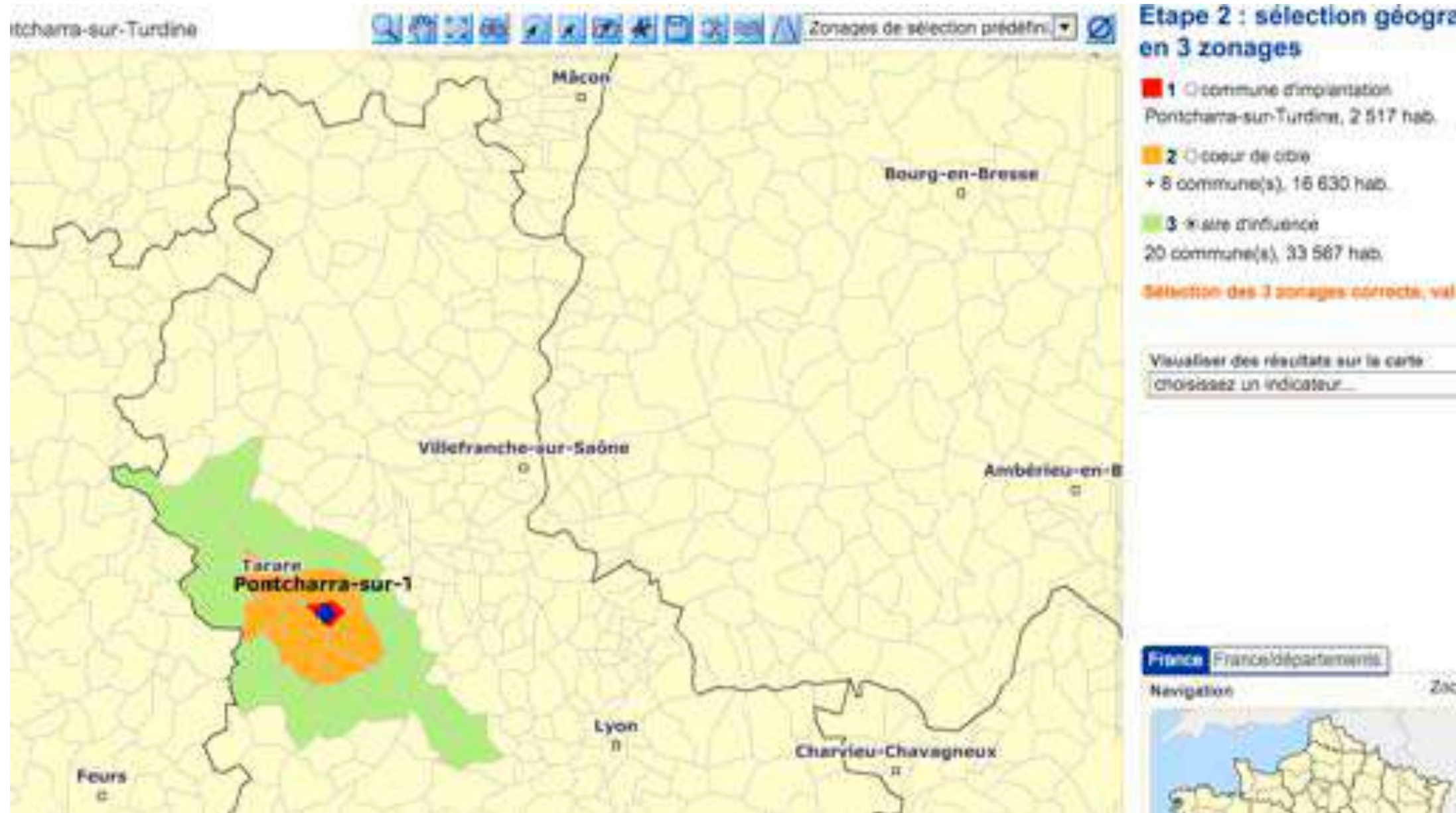
Calcul de la zone de chalandise

- Liste des noms de communes (pas de codes postaux)
- Carte de calcul de potentiel :
 - Zone d'implantation
 - Cœur de cible
 - Aire d'influence
 - Tenir compte des axes de circulation entre les zones
- Le calcul de la zone de chalandise a pour objectif de déterminer la zone géographique dans laquelle se trouvent vos clients potentiels

ÉTUDIER SON MARCHÉ : 2022

Cartographie géomarketing ODIL

(Outil d'aide au
Diagnostic
d'Implantation
Locale)



Les grandes tendances du marché en 2020

Forte accélération

En hausse continue depuis plusieurs années, le marché des animaux de compagnie a progressé de plus de 6 % en 2020. Générant plus de 5 milliards d'euros de chiffre d'affaires, sa taille a été multipliée par 3,5 en 30 ans.

Si cet engouement a bénéficié à toutes les familles d'animaux, le chat continue d'être le premier moteur de croissance avec des ventes en progression de 8 % en un an.

Le « pet food » représente plus de 70 % du chiffre d'affaires des professionnels de l'animalerie, contre un quart pour le non alimentaire (accessoires, produits d'équipement, consommables) et 3 % pour le vivant.

Animaleries et e-commerce à la vitesse supérieure

La croissance a été partagée par quasiment tous les circuits, même si Internet et les animaleries forment toujours l'indéniable tandem de tête.

Près de 15 % des ventes de produits pour animaux se font désormais sur le Web.

Le saviez-vous ?

La France compte 76,4 millions d'animaux de compagnie (chats, chiens, rongeurs, animaux d'aquarium, de terrariums et de bassin-cour).

La population animale a tendance à diminuer globalement, même si le nombre de chats, de chiens et de rongeurs est en augmentation sur les deux dernières années.

Le volume des adoptions a connu un nouvel élan dans le contexte de la pandémie, qui a favorisé un mode de vie plus propice à la possession d'un animal et mis en lumière leurs besoins sur le bien-être de leurs propriétaires.



ÉTUDIER SON MARCHÉ



Liste des communes

- 1- Saint Cyr
- 2- Saint-Didier
- 3- Ecully
- 4- Tassin
- 5- Marcy l'étoile

...

12 communes... en moyenne

ÉTUDIER SON MARCHÉ

Actualités | Agendas | Contacter l'Insee | FAQ | Aide | Liens | English | Home page

 Institut national de la statistique et des études économiques

Chercher avec 

1 Travaux et la statistique publique

Thèmes

Bases de données

Publications et services

Régions

Définitions et méthodes

Accès par public

Thèmes

- Agriculture
- Commerce
- Comptes nationaux - Finances publiques
- Conditions de vie - Société
- Conjoncture
- Economie
- Enseignement - Education
- Entreprises
- Industrie - IAA - Construction
- Population
 - Évolution et structure de la population
 - Fécondité - Espérance de vie - Mortalité
 - Famille - Situation matrimoniale
- Revenus - Salaires
- Santé
- Services - Tourisme - Transports
- Territoire
- Travail - Emploi

Accueil > Thèmes > Population > Résultats d... > Résultats des enquêtes annuelles de recensement de 2004 à 2007 pour les grandes villes

Résultats des enquêtes annuelles de recensement de 2004 à 2007 pour les grandes villes

1 Estimations de population et chiffres-clés

Accès alphabétique :
A · B · C · D · E · F · G · H · I · J · K · L · M · N · O · P · Q · R · S · T · U · V · W · X · Y

Estimations de population : Source  Mise en ligne : janvier 2008

Chiffres clés : Source  Mise en ligne : juillet 2008

2 Carte

3 Évolution annuelle moyenne récente de la population pour les grandes villes

Source :  Mise en ligne : janvier 2008

4 Tableaux de synthèse

 Estimations de population pour les grandes villes (format XLS, 132 ko)

Source :  Mise en ligne : janvier 2008

 Chiffres clés issus des enquêtes de 2004 à 2007 pour les grandes villes (format XLS, 415 ko)

Source :  Mise en ligne : juillet 2008

Légende des sources

Enquête annuelle de recensement 2004 :  | 2005 :  | 2006 :  | 2007 : 

5 «Grandes villes» classées par ordre alphabétique

A · B · C · D · E · F · G · H · I · J · K · L · M · N · O · P · Q · R · S · T · U · V · W · X · Y

Code commune	Nom de la commune	Estimation de population au 1er juillet 2005 Mise en ligne : janvier 2008	Chiffres clés 12 Mise en ligne : juillet 2008
80001	Abbeville	24000	

1 Zoom sur la rubrique

Le dispositif d'échantillonnage du recensement est conçu pour optimiser la production des résultats sur un cycle de cinq années pour les communes de 10 000 habitants ou plus. Cependant, les quatre premières enquêtes annuelles de recensement réalisées en 2004, 2005, 2006 et 2007 ont permis de produire une **estimation de population** pour l'année de huit cents « grandes villes » dont la taille et la structure de l'échantillon rendant possible une extrapolation à l'ensemble de la commune. Ces estimations de population sont complétées par des chiffres clés, constitués d'un ensemble d'indicateurs caractérisant la population et les logements. Ces indicateurs sont également construits à partir des données collectées lors des enquêtes annuelles de recensement de 2004, de 2005, de 2006 et de 2007. La date de référence de ces estimations et des indicateurs des chiffres clés, le 1er juillet 2005, correspond au milieu de la période couverte par les quatre premières enquêtes. Chaque année, les données collectées lors des enquêtes annuelles de recensement déjà réalisées sont cumulées pour affiner ces résultats.

Avertissement :
Les populations légales issues du nouveau recensement seront autorisées chaque année à partir de 2006 par un décret publié au Journal officiel. D'ici là, ce sont les populations légales issues du recensement de 1999 (éventuellement modifiées à la suite de recensements

ÉTUDIER SON MARCHÉ



Habitants > foyers

Coefficient 0,45 pour
conversion des habitants
en foyers

ÉTUDIER SON MARCHÉ



Nombre de chiens et chats
en France en millions

Possession d'animaux de compagnie

51% des foyers français possèdent un animal de compagnie

ÉTUDIER SON MARCHÉ



Médicalisation

- Moyenne nationale pour les chats : 50%
- Moyenne nationale pour les chiens : 75 %
- Moyenne globale : 60 %
- Ces moyennes sont sujettes à des variations en fonction des régions, de la taille de l'agglomération, prix de l'immobilier, salaire moyen, type d'habitat, type de famille...

ÉTUDIER SON MARCHÉ



Calcul du CA 1ère approche

Principe du calcul :

Nombre de foyers de la zone de chalandise

- x taux de possession
- x taux de médicalisation
- x dépenses vétérinaires
- x nb vétérinaires ETP

ÉTUDIER SON MARCHÉ

Ratios simples

Pour passer de la population totale aux clients potentiels :

- trouver le nombre de foyers (0,45)
- multiplier par le taux de possession d'animaux de compagnie (0,51)
- multiplier par le taux de médicalisation (0,60)
- multiplier par la dépense moyenne 110 € HT
- diviser par le nombre de vétérinaires équivalent temps plein canin de la zone de chalandise
(ex : 1 confrère à temps plein + VOUS = 2)



ÉTUDIER SON MARCHÉ



Ratios simples

exemple de calcul cas de Saint Cyr

$6400 \times (0,45 \times 0,51 \times 0,60 \times 110\text{€}) / 2 \text{ ETP}$

$6400 \times 15 / 2$

48 500 € / an

ÉTUDIER SON MARCHÉ



Business plan obligatoire dans tous les cas

Un calcul inversé par rapport à la canine

- 1- Nombre d'exploitations et d'animaux de rente
- 2- CA moyen par animaux
- 3- Extrapolation mathématique
- 4- Mandat sanitaire et prophylaxie

ÉTUDIER SON MARCHÉ



Statistiques rurales & équines :
www.haras-nationaux.fr (OBSERVATOIRE
ÉCONOMIQUE ET SOCIAL DU CHEVAL &
Système d'Informations Relatif aux
Equidés SIRE)



www.agreste.agriculture.gouv.fr

ÉTUDIER SON MARCHÉ



Statistiques équines

850 000 équidés

Taux de médicalisation 75%

70€ de médicament par animal

(principalement vaccin et API)

95% des vaccins & 60% des API chez les vétérinaires

ÉTUDIER SON MARCHÉ



Populations rurales

<i>Avicole :</i>	<i>262 millions</i>
Bovins :	20 millions (dont Génisse : 8 millions)
Porcins :	15 millions
Ovins :	8 millions
Caprins :	1,3 million
Lapins :	0,7 million

50 € de médicament par animal en moyenne fournis par différents ayant droit

SSP- Enquêtes Cheptel réalisées chaque année au mois de novembre.

ÉTUDIER SON MARCHÉ

ETUDE DE MARCHÉ CLINIQUE DU CHENE VERT

Les données relatives à la méthode de calcul de prix de référence sont
exposées ci-dessous. Selon le plan d'investissement proposé, le
prix de référence est de 100 000 €.

COMPOSANT	ANNEE 2008	Prix de réf.	Prix de réf. avec taux de remise en pourcent	Prix de réf. avec taux multiplicatif	LA part de prix	Concom- rance	LA part de prix
BASE DE PRIX		100	100	100	100		
VITE 1	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 2	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 3	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 4	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 5	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 6	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 7	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 8	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 9	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 10	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 11	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 12	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 13	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 14	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 15	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 16	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 17	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 18	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 19	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 20	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 21	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 22	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 23	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 24	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 25	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 26	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 27	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 28	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 29	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 30	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 31	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 32	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 33	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 34	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 35	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 36	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 37	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 38	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 39	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 40	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 41	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 42	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 43	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 44	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 45	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 46	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 47	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 48	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 49	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 50	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 51	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 52	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 53	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 54	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 55	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 56	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 57	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 58	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 59	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 60	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 61	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 62	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 63	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 64	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 65	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 66	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 67	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 68	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 69	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 70	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 71	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 72	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 73	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 74	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 75	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 76	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 77	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 78	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 79	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 80	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 81	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 82	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 83	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 84	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 85	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 86	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 87	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 88	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 89	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 90	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 91	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 92	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 93	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 94	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 95	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 96	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 97	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 98	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 99	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
VITE 100	100	100	100	100	100 000 €	1	100 000 €
TOTAL		10000	10000	10000	10000	1000000 €	1000000 €

- VITE 100 : 10000
 - VITE 101 : 10000
 - VITE 102 : 10000
 - VITE 103 : 10000
 - VITE 104 : 10000
 - VITE 105 : 10000
 - VITE 106 : 10000
 - VITE 107 : 10000
 - VITE 108 : 10000
 - VITE 109 : 10000
 - VITE 110 : 10000

- VITE 111 : 10000
 - VITE 112 : 10000
 - VITE 113 : 10000
 - VITE 114 : 10000
 - VITE 115 : 10000
 - VITE 116 : 10000
 - VITE 117 : 10000
 - VITE 118 : 10000
 - VITE 119 : 10000
 - VITE 120 : 10000
 - VITE 121 : 10000
 - VITE 122 : 10000
 - VITE 123 : 10000
 - VITE 124 : 10000
 - VITE 125 : 10000
 - VITE 126 : 10000
 - VITE 127 : 10000
 - VITE 128 : 10000
 - VITE 129 : 10000
 - VITE 130 : 10000
 - VITE 131 : 10000
 - VITE 132 : 10000
 - VITE 133 : 10000
 - VITE 134 : 10000
 - VITE 135 : 10000
 - VITE 136 : 10000
 - VITE 137 : 10000
 - VITE 138 : 10000
 - VITE 139 : 10000
 - VITE 140 : 10000
 - VITE 141 : 10000
 - VITE 142 : 10000
 - VITE 143 : 10000
 - VITE 144 : 10000
 - VITE 145 : 10000
 - VITE 146 : 10000
 - VITE 147 : 10000
 - VITE 148 : 10000
 - VITE 149 : 10000
 - VITE 150 : 10000
 - VITE 151 : 10000
 - VITE 152 : 10000
 - VITE 153 : 10000
 - VITE 154 : 10000
 - VITE 155 : 10000
 - VITE 156 : 10000
 - VITE 157 : 10000
 - VITE 158 : 10000
 - VITE 159 : 10000
 - VITE 160 : 10000
 - VITE 161 : 10000
 - VITE 162 : 10000
 - VITE 163 : 10000
 - VITE 164 : 10000
 - VITE 165 : 10000
 - VITE 166 : 10000
 - VITE 167 : 10000
 - VITE 168 : 10000
 - VITE 169 : 10000
 - VITE 170 : 10000
 - VITE 171 : 10000
 - VITE 172 : 10000
 - VITE 173 : 10000
 - VITE 174 : 10000
 - VITE 175 : 10000
 - VITE 176 : 10000
 - VITE 177 : 10000
 - VITE 178 : 10000
 - VITE 179 : 10000
 - VITE 180 : 10000
 - VITE 181 : 10000
 - VITE 182 : 10000
 - VITE 183 : 10000
 - VITE 184 : 10000
 - VITE 185 : 10000
 - VITE 186 : 10000
 - VITE 187 : 10000
 - VITE 188 : 10000
 - VITE 189 : 10000
 - VITE 190 : 10000
 - VITE 191 : 10000
 - VITE 192 : 10000
 - VITE 193 : 10000
 - VITE 194 : 10000
 - VITE 195 : 10000
 - VITE 196 : 10000
 - VITE 197 : 10000
 - VITE 198 : 10000
 - VITE 199 : 10000
 - VITE 200 : 10000

BOURNE & BOURNE 100 000 000 000 000

Réunissez la totalité de votre calcul dans un tableau de synthèse

2

CONNAÎTRE LES CHIFFRES CLÉS (VALOVET)

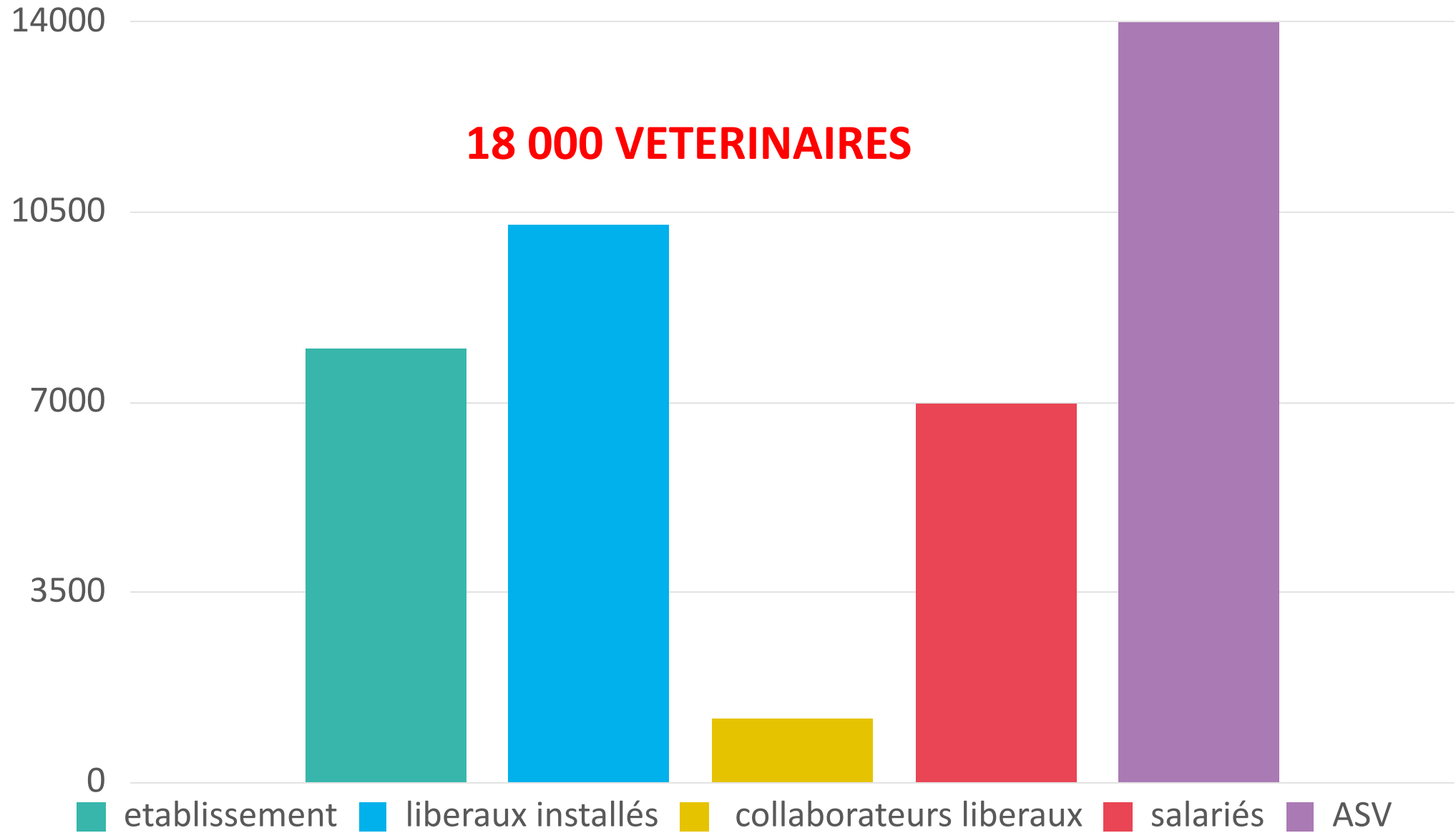




La Profession Vétérinaire

en quelques chiffres

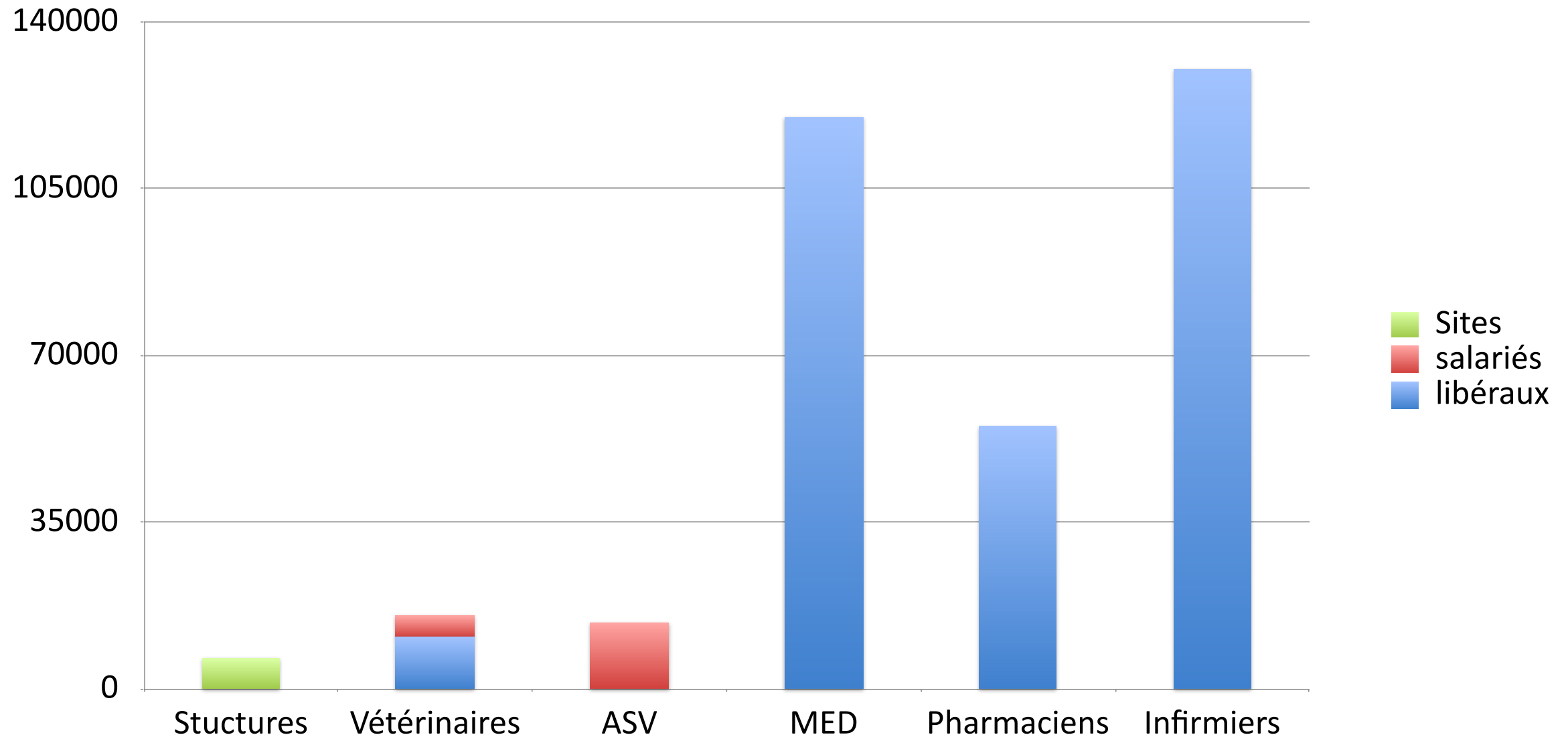
Les vétérinaires





Début Février 2017 la parité
était de mise

Parmi Les autres



Peu nombreux

➤ Mais !

- Pas de numéros clausus à l'installation
- Profession réglementée soumise à la libre concurrence
- Maillage sanitaire national = « GIGN » prêt à intervenir en cas d'épidémie
- Pas de prise en charge par la sécu...
- Contraintes économiques mais éthique de prescription
- **Bien-être animal**
- **« One Health »**

Constitution du bénéfice

Que deviennent 100 €
payés par le client
au vétérinaire ?

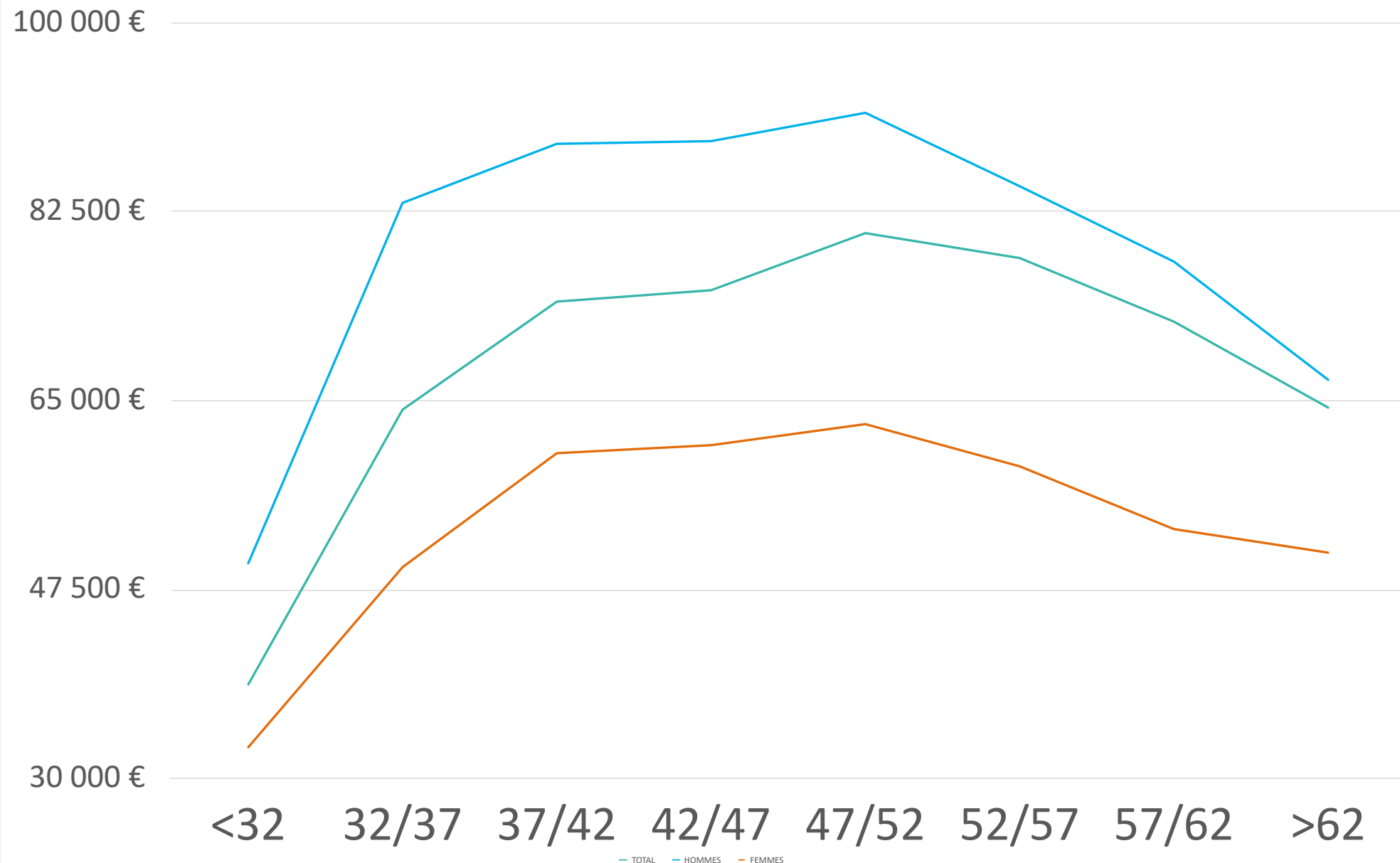


	Montant TTC	Pourcentage HT
Ce que paye le client	100,00	
TVA reversée à l'Etat	16,67	
Ce que perçoit réellement le vétérinaire	83,33	100%
Ce que paye le vétérinaire		
Achats de produits HT	27,64	33,17%
Salaires et charges des employés	13,19	15,83%
Loyer du local	4,08	4,90%
Amortissements	1,59	1,91%
Charges sociales obligatoires du vétérinaire	4,85	5,83%
Autres couts	9,75	11,71%
Ce que gagne le vétérinaire	22,23	26,67%
Rapport (payé par client/gagné par le vétérinaire)	4,5	

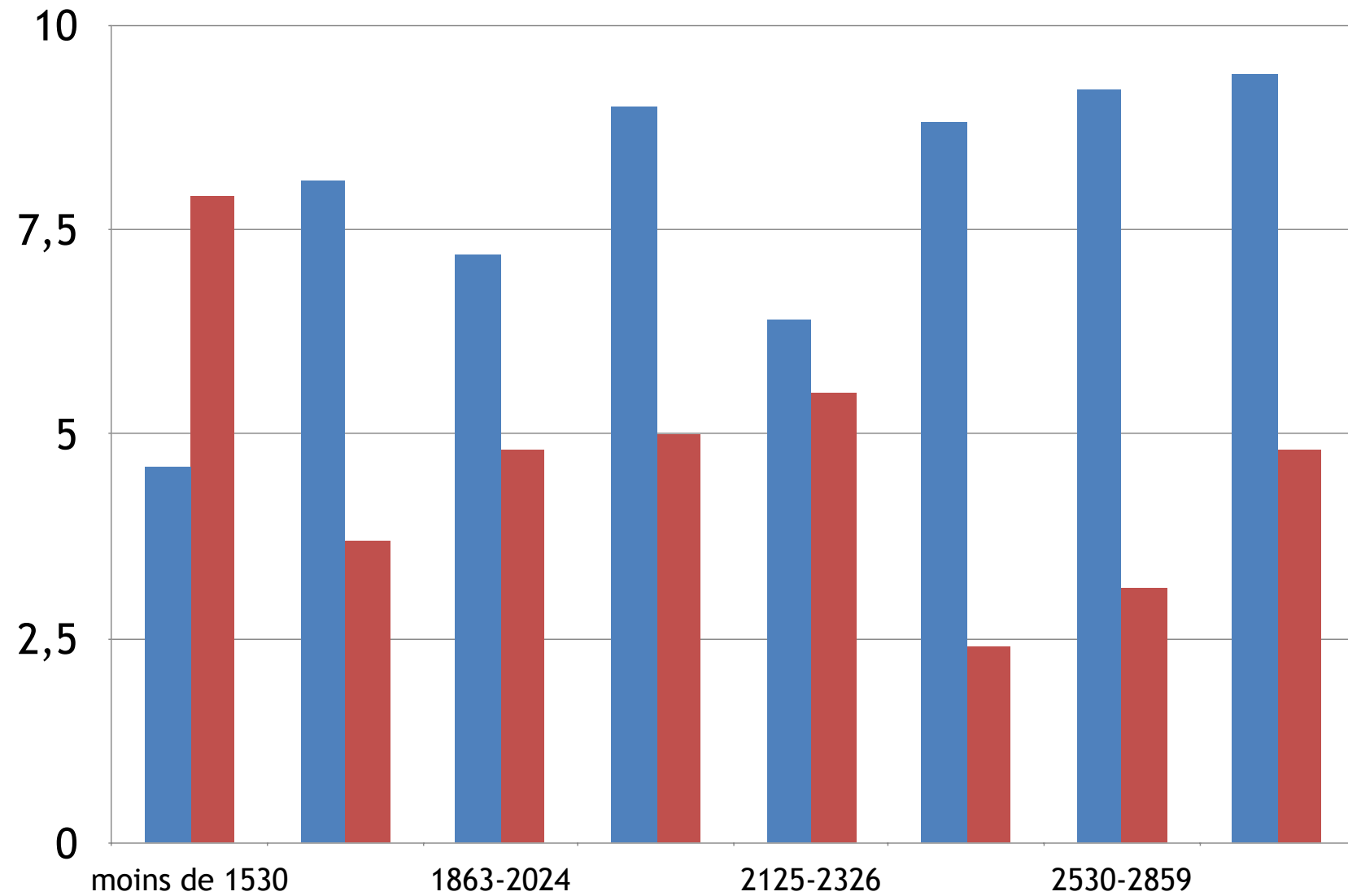
Revenu moyen

	2016	2017	2018	2019	Variation 2019/2018
	ENSEMBLE DES VETERIAIRES LIBERAUX				
Moyenne tous	67 097 €	69 049 €	72 403 €	72 992 €	0,81%
Médiane tous	59 342 €	60 736 €	63 387 €	64 321 €	1,47%
	VETERINAIRES LIBERAUX HOMMES				
Moyenne hommes	77 959 €	78 582 €	83 663 €	84 001 €	0,40%
Médiane hommes	70 418 €	71 164 €	75 175 €	75 986 €	1,08%
	VETERINAIRES LIBERAUX FEMMES				
Moyenne femmes	49 558 €	51 564 €	55 921 €	57 619 €	3,04%
Médiane femmes	43 200 €	44 415 €	48 803 €	50 688 €	3,86%

MOYENNE REVENUS PAR AGE ET GENRE VETERINAIRES LIBERAUX 2019

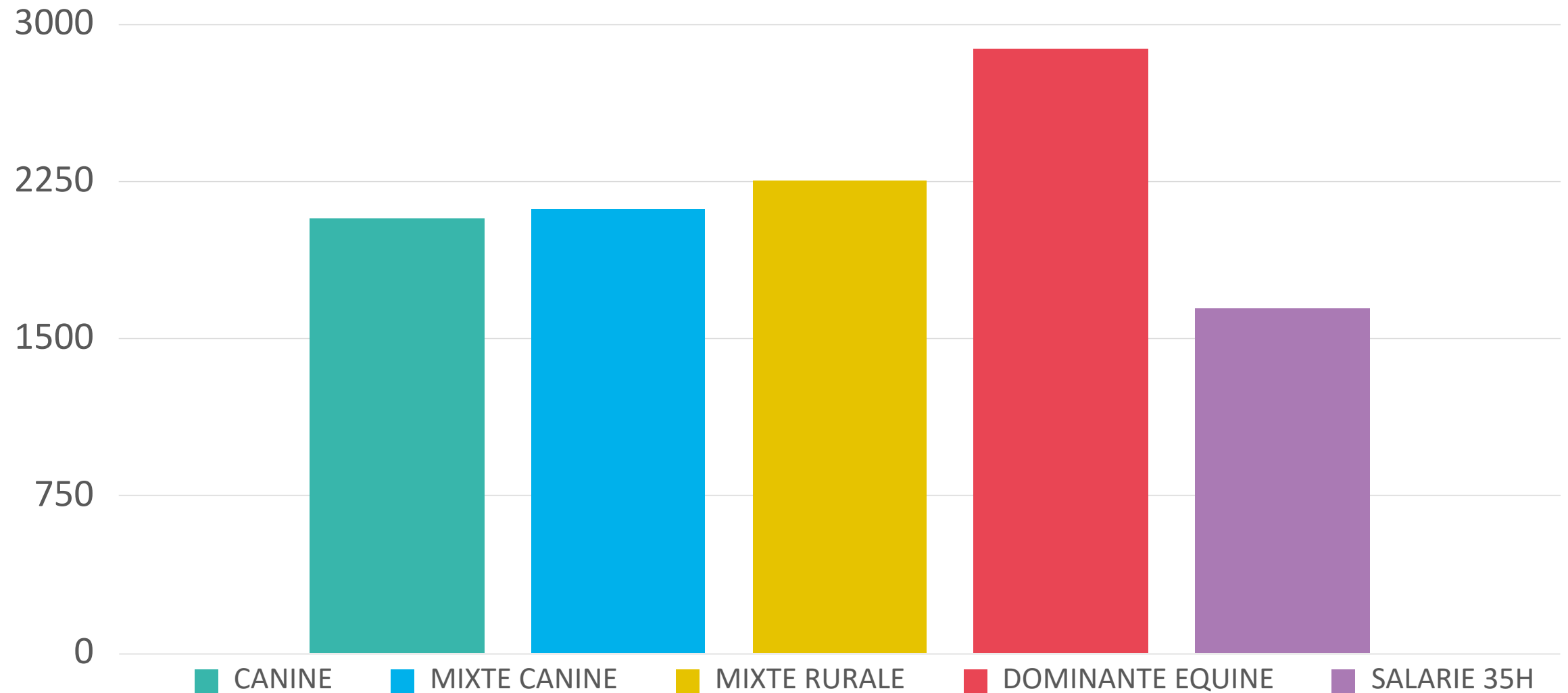


Sexe et temps de travail (source Valovet 2015)



■ homme ■ femme

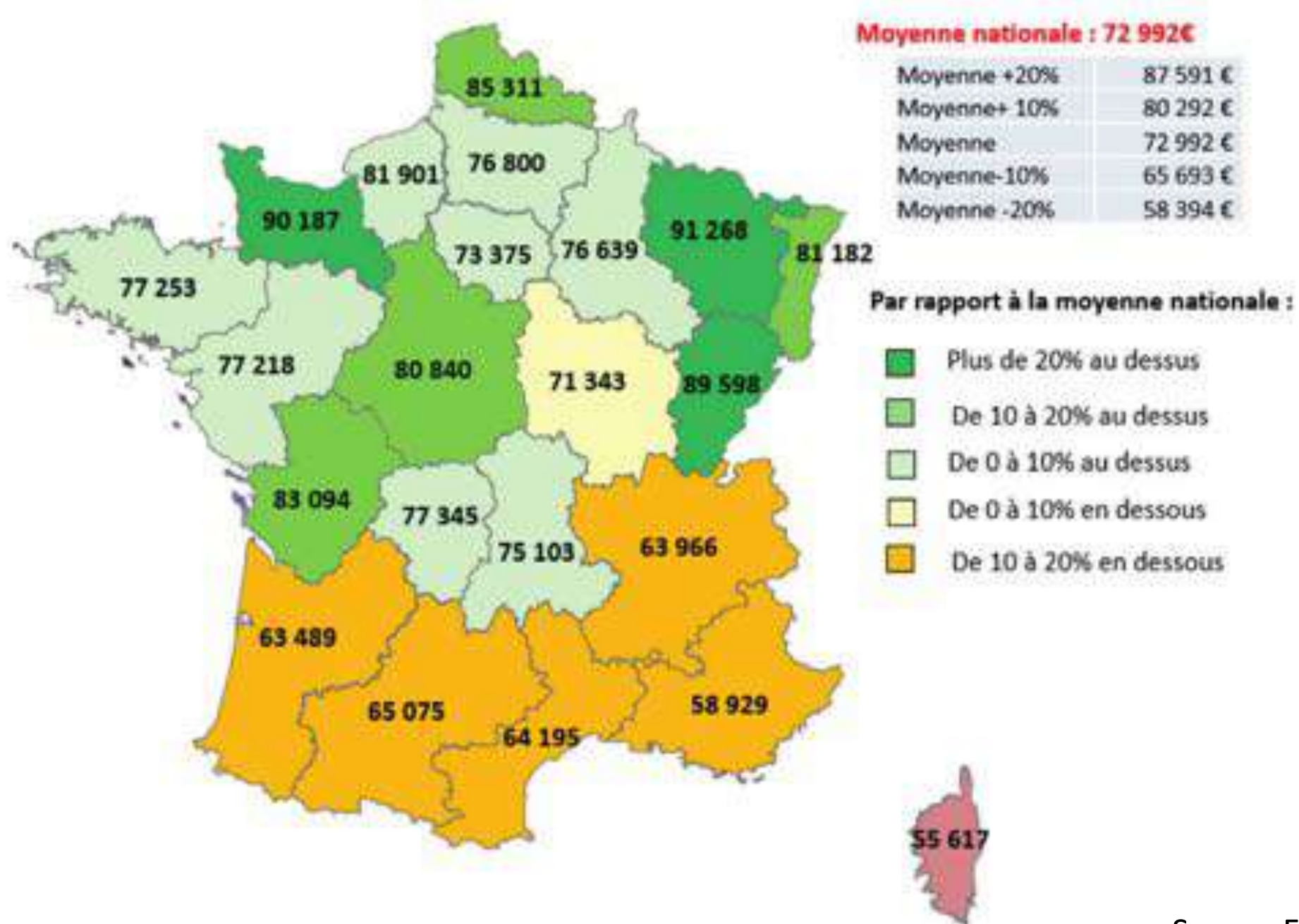
Heures annuelles par activité



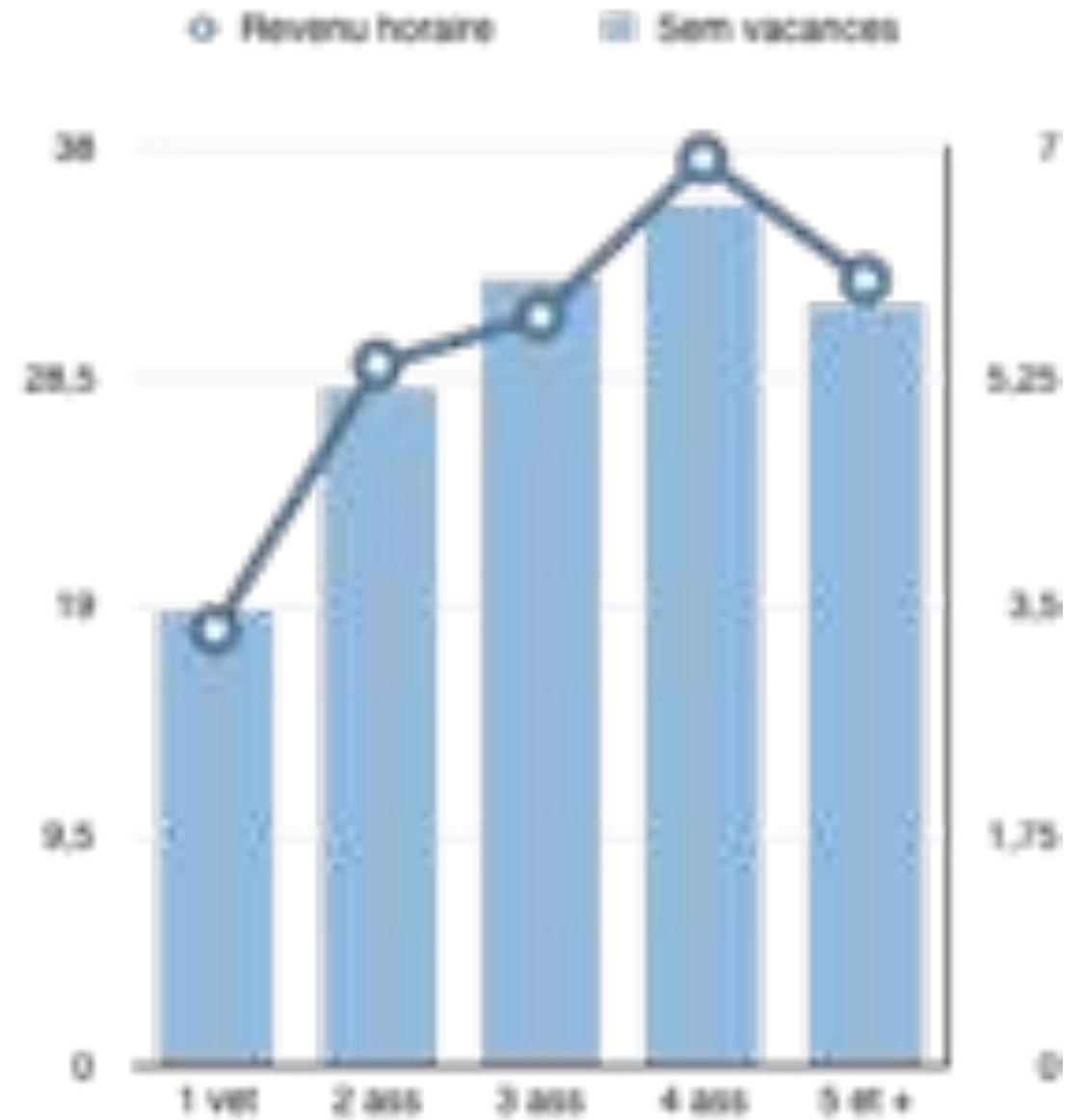
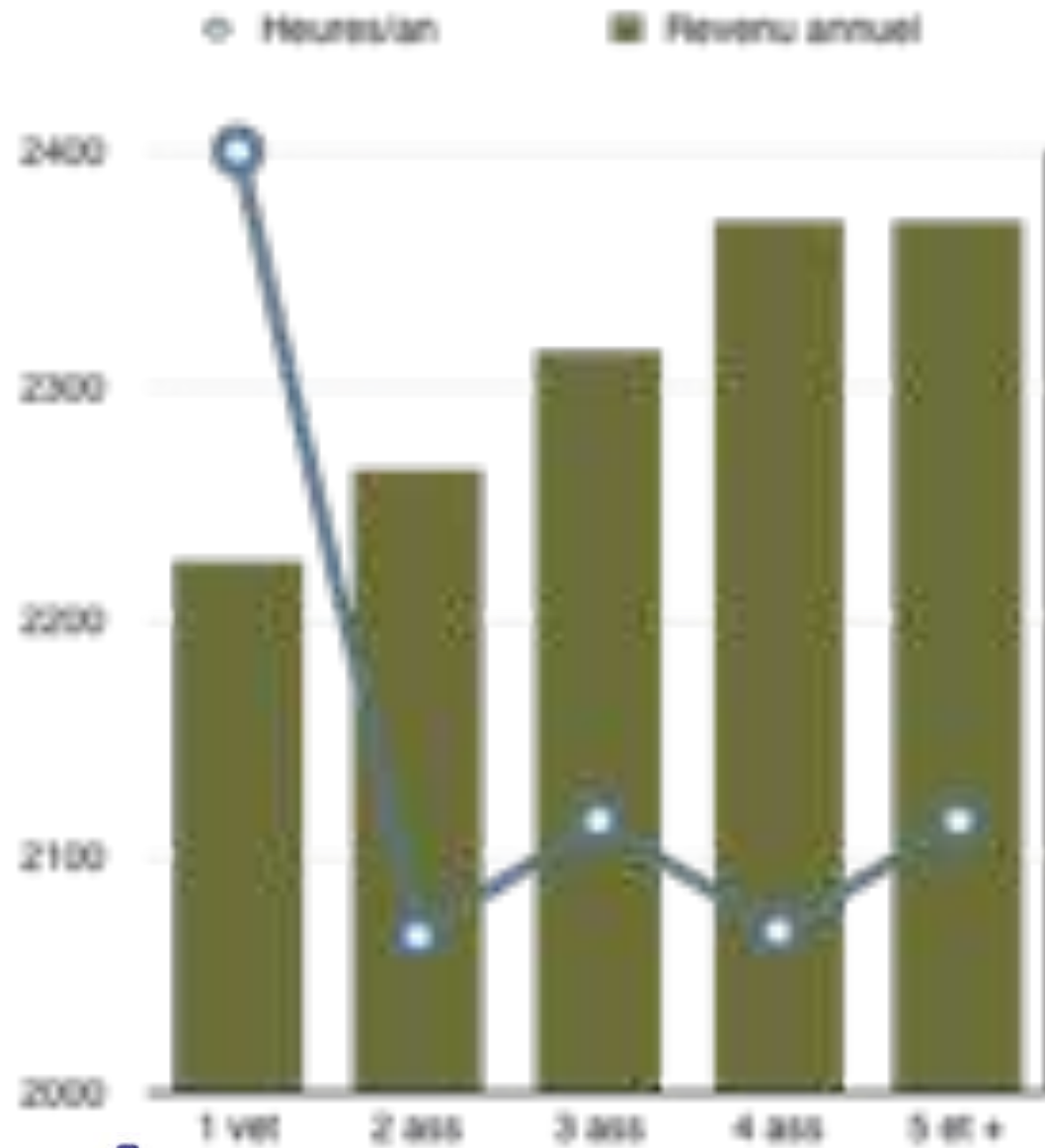
Médiane = 2115 heures par an, soit 45 h/sem (hors astreintes & gardes)

Source VALOVET 2015

Revenus par région



Disparités de revenu



Le SNVEL, un syndicat professionnel

La mission

Le SNVEL représente les vétérinaires d'exercice libéral*. Il s'engage pour leurs intérêts actuels et futurs et ceux de leurs entreprises.

Nous, SNVEL, nous voulons pour demain des vétérinaires experts de l'animal et de ses interactions avec l'homme et l'environnement, dans une société qui met en œuvre leurs recommandations.

La vision

Les valeurs

- Respect de l'homme
- Respect de l'animal
- Respect de l'environnement



Défend les intérêts collectifs des vétérinaires

Accompagne votre exercice libéral, écoute vos besoins

■ **SNVEL** : Syndicat National des vétérinaires d'Exercice libéral

■ **OVT** : Organisation des vétérinaires techniques

■ **CNOV** : Conseil National de l'Ordre des vétérinaires

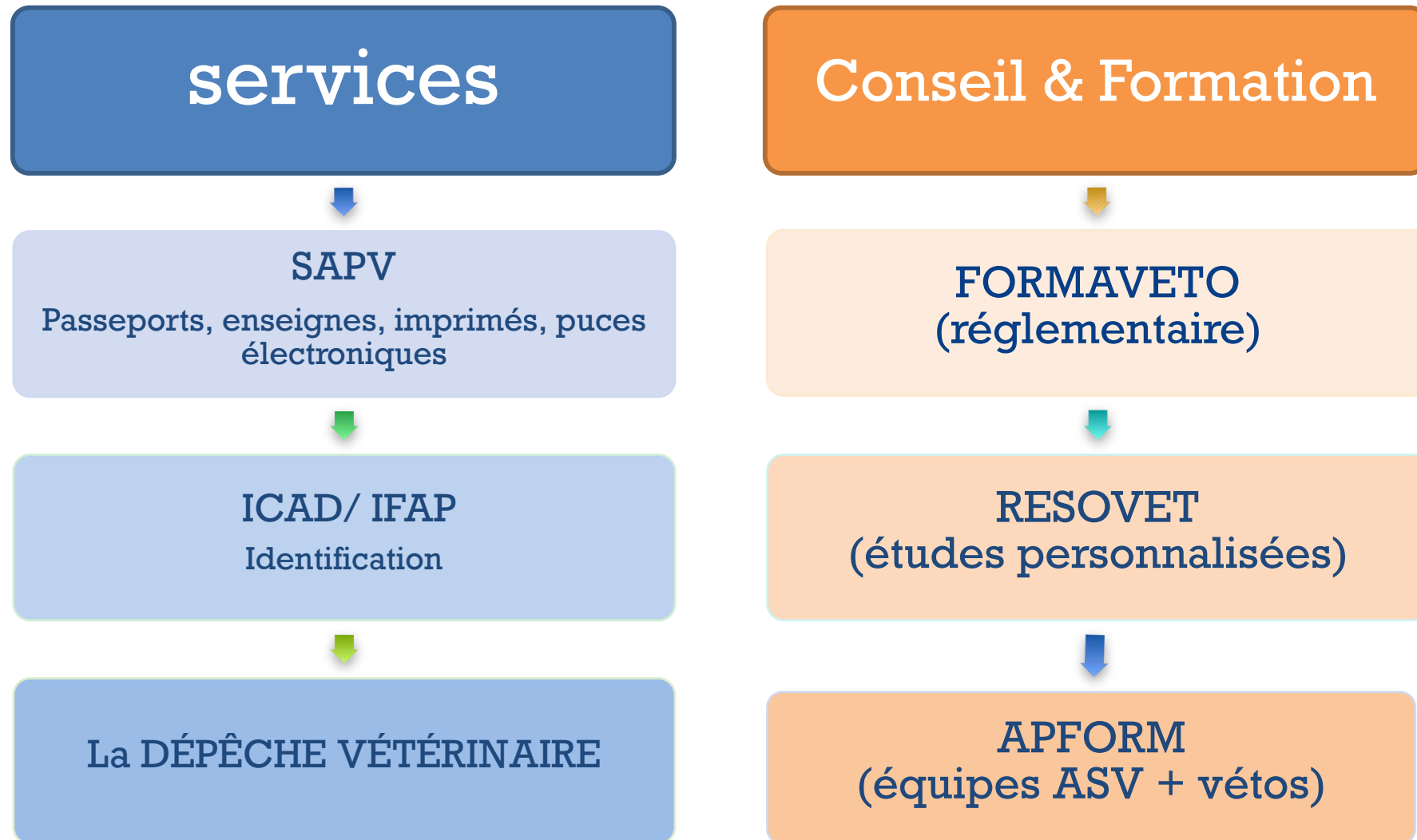


Assurent votre formation technique



Protège les usagers, en garantissant la qualité des services et défend les intérêts moraux des vétérinaires

Le groupe snvel



3

ESTIMER LA VALEUR DE LA CLIENTÈLE



ALCYON
Vous êtes dans chacune de nos décisions

Estimer une clientèle

Un service du SNVEL

Dans le cadre d'une
transaction entre
vétérinaires exerçant

Constituants d'une clientèle

1. Incorporels : Droit de présentation à la clientèle
2. Corporels :
 - ☐ Matériel et aménagements
 - ☐ Petit matériel
 - ☐ Stock
 - ☐ Créances clients (facturées non encore payées)
 - ☐ Dettes (fournisseurs, sociales, ...)
3. Certains contrats (SPA, parcs ...)
4. Locaux : évalués à part
 - ☐ À évaluer si détenus en propre
 - ☐ Représentés par le loyer si détenus par le biais d'une SCI ou à un tiers

L'estimation

- Simple base de référence
- Lois de l'offre et demande

Différentes méthodes

➤ Valeur de rendement de l'investissement:

depend des « moyens » de l'acheteur, son apport personnel, son train de vie souhaité
Le rendement souhaité de cet investissement.

Méthode très « grands entreprises » et peu applicable à une transaction entre libéraux

➤ Possibilité pour l'acheteur de rembourser son emprunt :

Application d'un coefficient à partir des données économiques de l'entreprise :

Méthode choisie par le SNVEL

Quelle base

- Pourcentage du chiffre d'affaires :
 - Trop grande variabilité :
 - Pour un même C.A. , taux de marge brute de 55 à 75 %
 - Estimations SNVEL comprises entre 15 et 60 % du C.A.
- A partir du :
 - BÉNÉFICE pour les BNC
 - BILAN pour les SEL

Quelle base ?

➤ Questionnaire d'une 20^aaine de pages :

- Données comptables
- Structure juridique
- Variation de l'activité
- Locaux
- Personnel
- Indicateurs de gestion
- Environnement
- Contexte (ambiance)
- Circonstances (transmission)

Valeur du droit de présentation à la clientèle

$$V = C \times (B1 + B2 + B3) / 3$$

B : bénéfice « corrigé » des 3 dernières années
(inflation, conjoncture, et choix de gestion du vendeur)

C : calculé selon 25 paramètres (notés de + 10 à -10)

$$0,8 < 1 < C < 1,5 < 2,2$$

Bénéfice « Corrigé »

➤ Seront réincorporés :

- Salaires et charges de l'assistant futur associé
- Cotisations sociales facultatives (MADELIN)
- Amortissements
- Montant épargne salariale
- Les réductions ZRR ou ZFU

➤ Seront à déduire :

- Cotisations sociales obligatoires
- Salaire et charges d'un nouveau collaborateur
- Valeur du loyer si les locaux sont mis à disposition gratuitement
- Salaires et charges sociales du conjoint bénévole

But : neutraliser choix de gestion du vendeur

Aide au montage du projet Resovet

- Conseils juridiques : Choix des formes de société, rédaction des statuts, des baux professionnels ou commerciaux
- Conseils comptables : optimisation de la gestion
- Étude de projet personnalisée : audit, choix de carrière, ...
- Étude patrimoniale
- Accessible à tous, adhérents snvel et non adhérents

Site : www.resovet.org

Philippe Mirepoix
contact@resovet.org
01 55 01 08 34

Conclusion

- Méthode éprouvée mais sur dossier
- Base de négociation
- Tenir compte des problèmes qualitatifs
 - Environnement de la structure
 - Démographie, concurrence, emploi dans région
 - Ambiance, personnel (motivation, ancienneté)
 - Tenue du fichier client, existence de statistiques
 - Fidélité de la clientèle



Exercez votre
droit de véto !



Vétérinaire chef d'entreprise

Les ressources humaines

Bases Légales du salariat

Contraintes

mais aussi **protection** du salarié ET de l'employeur

1. le code du travail
2. les conventions collectives nationale 3282 et 3332
3. des avenants modifient au fur et à mesure les conventions collectives
4. le contrat de travail
5. les échelons 1 à 5 = définition des emplois,
6. la valeur du point réévaluée chaque année = minima

- **snvel.fr : grilles de salaire avec minima**
- **Hotline sociale : social@snvel.fr**

La rémunération

tableau des salaires minimum conventionnels des auxiliaires

Auxiliaires vétérinaires

Echelons	Coefficient	Valeur du point	Salaire minimum brut	Taux horaire
I	102	16,16	1 648,32 €	10,87 €
II	105		1 696,80 €	11,19 €
III	107		1 729,12 €	11,40 €
IV	110		1 777,60 €	11,72 €
V	117		1 890,72 €	12,47 €

La rémunération

Veterinaires praticiens salariés : cadres intégrés

Échelons	Coefficient	Valeur du point	Salaire minimum conventionnel brut (35h/sem.)	Rémunération horaire minimale	Astreinte : Taux horaire minimum	Garde de nuit, dimanche et jours fériés : Taux horaire minimum
1	130	16,16	2 100,80 €	13,85 €	2,77 €	16,62 €
2	150		2 424,00 €	15,98 €	3,20 €	19,18 €
3	180		2 908,80 €	19,18 €	3,84 €	23,01 €
4	210		3 393,60 €	22,38 €	4,48 €	26,85 €
5	240		3 878,40 €	25,57 €	5,11 €	30,69 €

La rémunération

Vétérinaires praticiens salariés : cadres autonomes ayant conclu une convention de forfait en jours

Échelons	Coefficient	Valeur du point	Salaire minimum conventionnel annuel brut (216 jours)	Salaire mensuel lissé	Astreintes : forfait pour 12 heures	Astreintes : forfait pour 6 heures	Taux horaire minimum des interventions durant les astreintes
2	2160	16,16	34 905,60 €	2 908,80 €	38,78 €	19,39 €	15,98 €
3	2592		41 886,72 €	3 490,56 €	46,86 €	23,43 €	19,18 €
4	3024		48 867,84 €	4 072,32 €	54,94 €	27,47 €	22,38 €
5	3456		55 848,96 €	4 654,08 €	63,02 €	31,51 €	25,57 €

Le coût salarial

Le salaire brut (SB)

Moins : Les cotisations sociales salariales (CSS) $CSS \approx 22\% \text{ du SB}$

= Le salaire net (SN) $SB - CSS = SN$

Le salaire brut (SB)

Plus : Les cotisations sociales patronales (CSP) $CSP \approx 43\% \text{ du SB}$

= Le coût salarial (CS) $SB + CSP = CS$

$$CS \approx SN \times 1,85$$

ASV $\pm$ 32.000 €/an

ALD $\pm$ 60.000 €/an

Obligations de l'employeur

- Déclaration préalable à l'embauche (DPAE)
- Registre du personnel
- Contrat de travail
- Copie de la DPAE remise au salarié
- Visite médicale d'embauche
- Bulletin de salaire
- Déclarations et paiements des cotisations sociales (URSSAF, retraite, chômage, prévoyance, accident du travail, etc...)
- Déclaration annuelle des données sociales (DADS)

Externalisez

- ✓ les bulletins de salaire
- ✓ les déclarations trimestrielles et annuelles

www.letese.urssaf.fr

C'est gratuit !

Ou votre comptable

La Collaboration Libérale

Définition

- Un travailleur indépendant et dépend du régime des Travailleurs Non Salariés (TNS)
- Son revenu : «Bénéfice Non Commercial» (BNC)
- Responsabilité de ses actes : RCP
- Soumis à la TVA
- 1200 Collaborateurs libéraux : en augmentation constante

Pas de lien de subordination

Pas de lien de subordination

Le degré de subordination est évalué à travers une série de critères (liste non exhaustive)

1. la possibilité de se constituer sa propre clientèle
2. la prise de responsabilité et le pouvoir de décision
3. La possibilité d'avoir comme clients plusieurs structures
4. le fait de pouvoir organiser librement son temps de travail, tout en respectant l'organisation de la structure
5. l'absence de «discriminations» entre collaborateurs libéraux et titulaires en matière de répartition des périodes de repos, de congés, de formation, de gardes et d'astreintes.

La Collaboration Libérale

Bases légales

Ce contrat doit, à peine de nullité, être établi par écrit et préciser :

1. sa durée, indéterminée ou déterminée (dans ce cas, son terme et éventuellement les conditions de son renouvellement)
2. les modalités de la rémunération
3. les conditions d'exercice de l'activité, et notamment les conditions dans lesquelles le collaborateur libéral peut satisfaire les besoins de sa clientèle personnelle
4. les conditions et les modalités de sa rupture, dont un délai de préavis

Art 18 de la loi des Petites et Moyennes Entreprises (PME) 2/08/2005

La Collaboration Libérale

Avantages - Inconvénients

- Sortir du carcan du droit du travail
- **diminuer le coût du travail**, donc gagner plus
- **Impliquer** le collaborateur dans le développement de l'entreprise vétérinaire
- Faire **la transition** entre l'état de salarié et celui de chef d'entreprise
- Rester libéral entre deux périodes d'une carrière (ou avant la retraite)
- Absence d'allocations chômage
- Indemnités journalières d'arrêt de travail à prévoir
- Activité soumise à la conjoncture (en + ou en -)
- Appel des charges rétroactif (faire l'écureuil)
- Rémunération des congés à intégrer dans le temps de travail

La Collaboration Libérale

Légendes urbaines

- ✓ On gagne plus en collaboration qu'en salariat
- ✓ Le salariat offre une meilleure couverture sociale
- ✓ Le collaborateur s'expose à une baisse de son revenu en cas de diminution du CA de la clinique
- ✓ La constitution d'une clientèle personnelle est consubstantielle à la collaboration libérale

La Collaboration Libérale

La rémunération

1. Elle est souvent variable, ou mixte (part fixe + part variable)
2. Elle peut être adossée à différents supports
 1. CA généré par le collaborateur
 2. CA de l'entreprise
 3. CA des actes
 4. BNC de l'entreprise
 5. ...
3. Il est possible de définir un plancher et/ou un plafond
4. **Pour être durable elle doit être intéressante pour les deux parties**

La Collaboration Libérale quel revenu ?

- Le montant HT reçu en rémunération
- Moins 30% de charges à prévoir
- Moins 10% pour les congés à prévoir
- Moins un « coussin de sécurité »
- À comparer au salaire net de la CC

La collaboration libérale coûte elle moins cher que le salariat ?

Salaire			Collib						
Salaire brut	Net à payer	Coût total	Redevance	Net disponible avant IRPP					
				Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Moyenne
18 000	13 939	19 698	19 698	14 803	11 743	9 264	12 561	12 939	12 262
21 600	16 727	26 245	26 245	21 350	16 964	11 624	16 989	18 612	17 108
24 000	18 586	30 611	30 611	25 716	20 446	13 484	19 750	21 937	20 266
28 800	22 303	39 478	39 478	34 582	27 517	16 197	24 696	29 576	26 514
26 190	20 228	34 757	34 757	29 862	23 752	13 535	23 072	25 751	23 194
31 428	24 274	43 283	43 283	38 388	30 552	18 445	27 578	32 319	29 456
42 000	32 473	57 832	57 832	52 937	42 155	23 607	36 947	43 396	39 808
48 000	37 157	68 959	68 959	64 064	51 028	28 464	46 581	50 177	48 063
54 000	41 842	77 566	77 566	72 671	57 892	33 547	53 807	57 192	55 022
72 000	55 897	103 386	103 386	98 491	78 484	47 081	74 064	75 137	74 651
78 000	60 582	111 993	111 993	107 098	85 348	52 164	79 575	82 444	81 326
84 000	65 267	120 600	120 600	115 705	92 212	57 247	86 802	87 744	87 942



Vétérinaire chef d'entreprise

Définir des règles

Statuts

Obligations réglementaires
Structure du capital

Fait

Pacte des associés

Règlement intérieur

Rarement fait

- Règles de rémunération
- Règles de sorties

- Emploi du temps
- Vacances
- Maladie

= prévention des conflits

LE PACTE D'ASSOCIÉS

Modalité de rémunération

- Rémunération du temps de travail
- Rémunération du capital

Modalité de sortie de la société

- Retraite
- Choix personnels
- Conflits
- Décès

LE RÈGLEMENT INTÉRIEUR

C'est un mode d'emploi de la structure

- Le temps de travail
- Le choix des vacances
- Les maladies (surtout les arrêts de maladie)

En un mot :

tout ce qui, un jour, peut conduire à un conflit

Pour des associées à parts égales, il est possible

Moduler le type de travail

- Faire plus de Gardes pour libérer des journées, ou pour gagner plus
- Intégrer des revenus extérieurs, un revenu de spécialiste

Moduler le temps de travail

- Temps partiel
- Finir plus tôt ou plus tard
- Enfants
- Loisirs

Le Système par points permet de répartir le bénéfice entre associés (exemple)

1 journée = 10pts

1 nuit = 3pts

1 jour de formation = 8 points

L'association autorise la modulation du travail

Thèse Lucie Février. Toulouse



Exercez votre
droit de veto !

4

DISTINGUER LES STRUCTURES JURIDIQUES



ALCYON
Vous êtes dans chacune de nos décisions

L'installation du vétérinaire libéral



L'installation du vétérinaire libéral



I. Quel projet ?

II. Comment exercer ?

III. Comment financer ?

L'installation du vétérinaire libéral



I. Quel projet ?

II. Comment exercer ?

III. Comment financer ?

I. Quel projet

Les scénarios d'installation possibles



1. Création d'une clinique

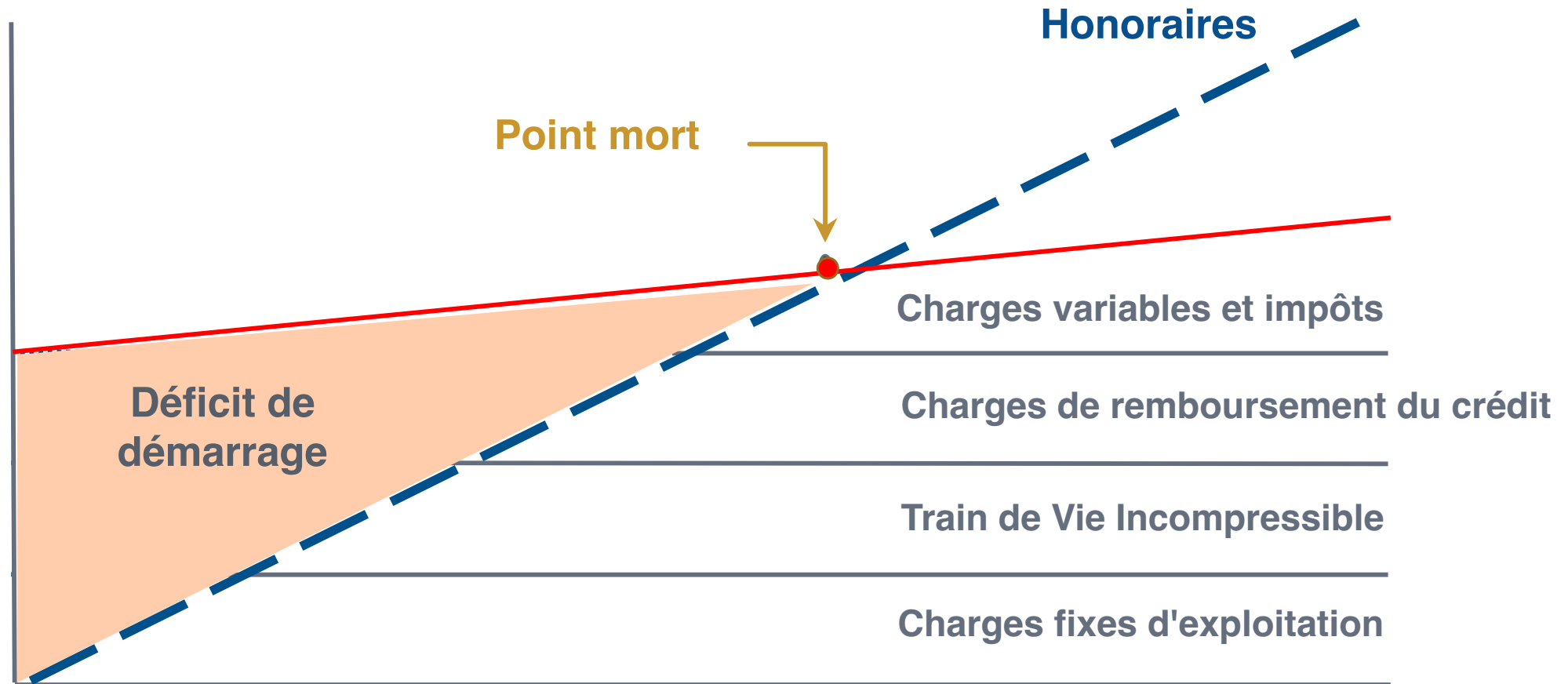
Dépenses de base

- Matériel
- Travaux d'aménagements
- Véhicule
- Besoin en fonds de roulement

Questions dominantes

- Honoraires prévisionnels
- Point Mort (cf schéma slide suivant)
- Étude du marché, de l'environnement et de la concurrence

Point mort et déficit de démarrage



2 et 3. Acquisition ou intégration d'une clinique vétérinaire

	Dépenses de base	Questions dominantes
2. Acquisition d'une clinique existante	• Prix de cession • Droits d'enregistrement • Matériel, aménagements • BFR	• Risque d'évasion de la clientèle • Sécurité juridique • Valeur du fonds libéral • Fiscalité prévisionnelle
3. Intégration dans un groupe	• Parts de société* (S.C.P., SEL...) • Droits d'enregistrement	• Valeur des parts • Rémunération, droit aux dividendes

Prix de marché selon activité
Prix selon rentabilité

* SCP : société civile professionnelle
SEL : société d'exercice libéral

Ces scénarios
(création, acquisition ou intégration d'une clinique)
peuvent se conjuguer
avec l'acquisition ou la construction
du local de la clinique

Achat ou construction du local de la clinique

	Dépenses de base	Ressources	Garanties
Achat du local	- Prix d'acquisition - Frais (taxes fiscales et notaire) - Travaux ?	quel % ? - Apport personnel : droits et frais en général - Crédit sur une durée jusqu' à 15 ans voire 20 ans	- Hypothèque sur le bien financé - Caution des associés si Sté emprunte
Achat terrain et construction	- Achat du terrain - Frais (taxes fiscales et notaire) - Coût de la construction		
PARTS de SCI (société civile immobilière)	- Prix des parts - Frais (taxes fiscales et notaire)	Crédit jusqu'à 10 ans	- Garantie sur les parts (nantissement) - Hypothèque (selon le cas)

Comment détenir le local

Incidences sur le plan fiscal

► *Local dans le patrimoine professionnel*

Dans la structure d'exploitation

- à l'IR (praticiens nom propre, SCP..)
- à l'IS (SEL...)

- ✓ pas de loyer
- ✓ amortissement du bien
- ✓ intérêts d'emprunt

► *Local ds le patrimoine privé*

Achat et location à soi-même

- ✓ l'exploitant déduit dans le cpte de résultat un loyer à lui-même
- ✓ en tant que propriétaire, il perçoit des revenus fonciers et déduit les intérêts d'emprunt

► *Local détenu par une SCI*

SCI à l'IR

- ✓ l'exploitant déduit dans le compte de résultat un loyer
- ✓ la SCI perçoit des revenus fonciers et déduit les intérêts d'emprunt

SCI à l'IS sur option
ou via son associé principal SEL

- ✓ déduction des frais d'acquisition
- ✓ amortissement du bien
- ✓ imposition à 15% & 26,5 % sur les bénéfices consacrés à rembourser l'emprunt

L'installation du vétérinaire libéral

I. Quel projet ?

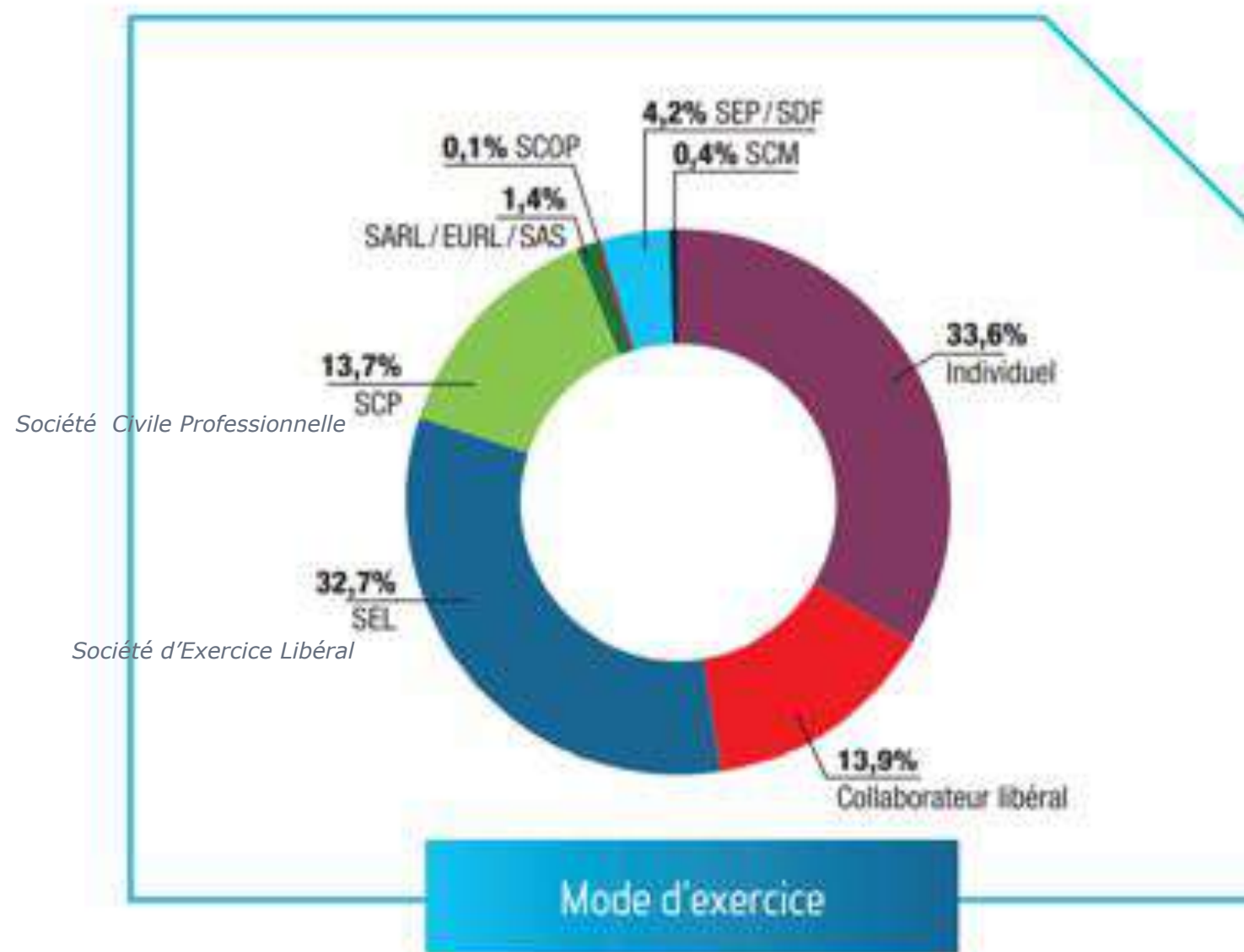
II. Comment exercer ?

III. Comment financer ?



Comment exercer ?

Exercice individuel, SEL et SCP représentent les $\frac{3}{4}$ des choix des vétérinaires



Source : atlas vétérinaire 2020

Les principaux types de société

Sté de Moyens

*Compte commun
de charges*

SCM

Sté Civile
de Moyens

*Pas d'impôt au
niveau de la SCM*

Sté d'Exercice

*Honoraires **communs***

Frais communs

SEL

Sté d'Exercice
Libérale

*Impôt sur les
bénéfices de la sté
payé par **la sté**
(IS)*

SCP

Sté Civile
Professionnelle

*Impôt sur les
bénéfices de la SCP
payé par les associés
(IR)*

Sté holding

Dividendes

SPFPL

Sté de Participation Financière
de Professions Libérales

*Les dividendes
remontant de la SEL
vers la SPFPL ne sont
pas fiscalisés*

SEL / SCP : sur le plan fiscal et social

En SEL :

- Taux d'IS (impôt sur les bénéfices des stés): 15 % jusqu'à 38.120 € de bénéfices et 26,5 % au-delà
- Cotisations sociales basées sur la rémunération des associés (+ éventuels dividendes)

En SCP :

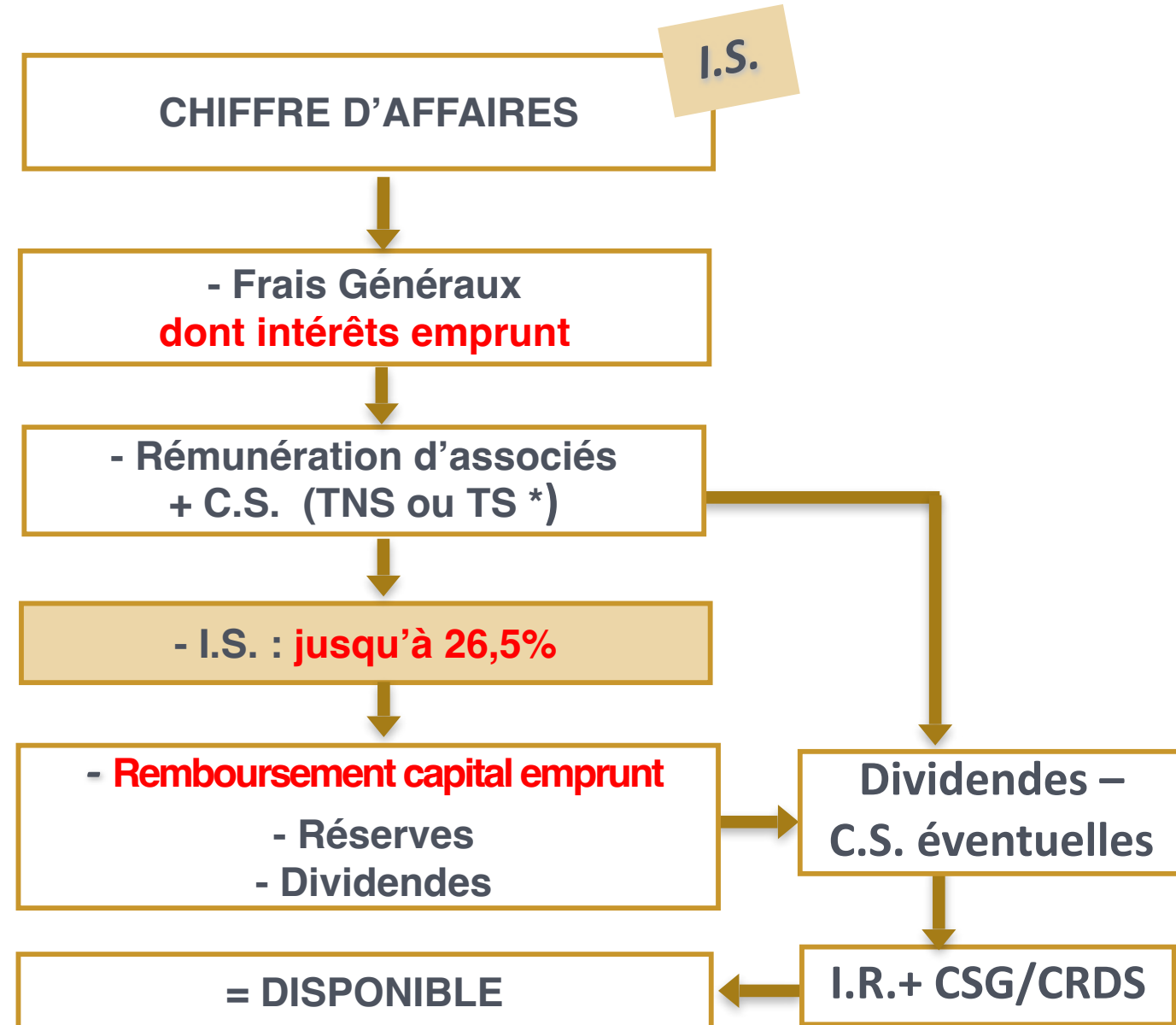
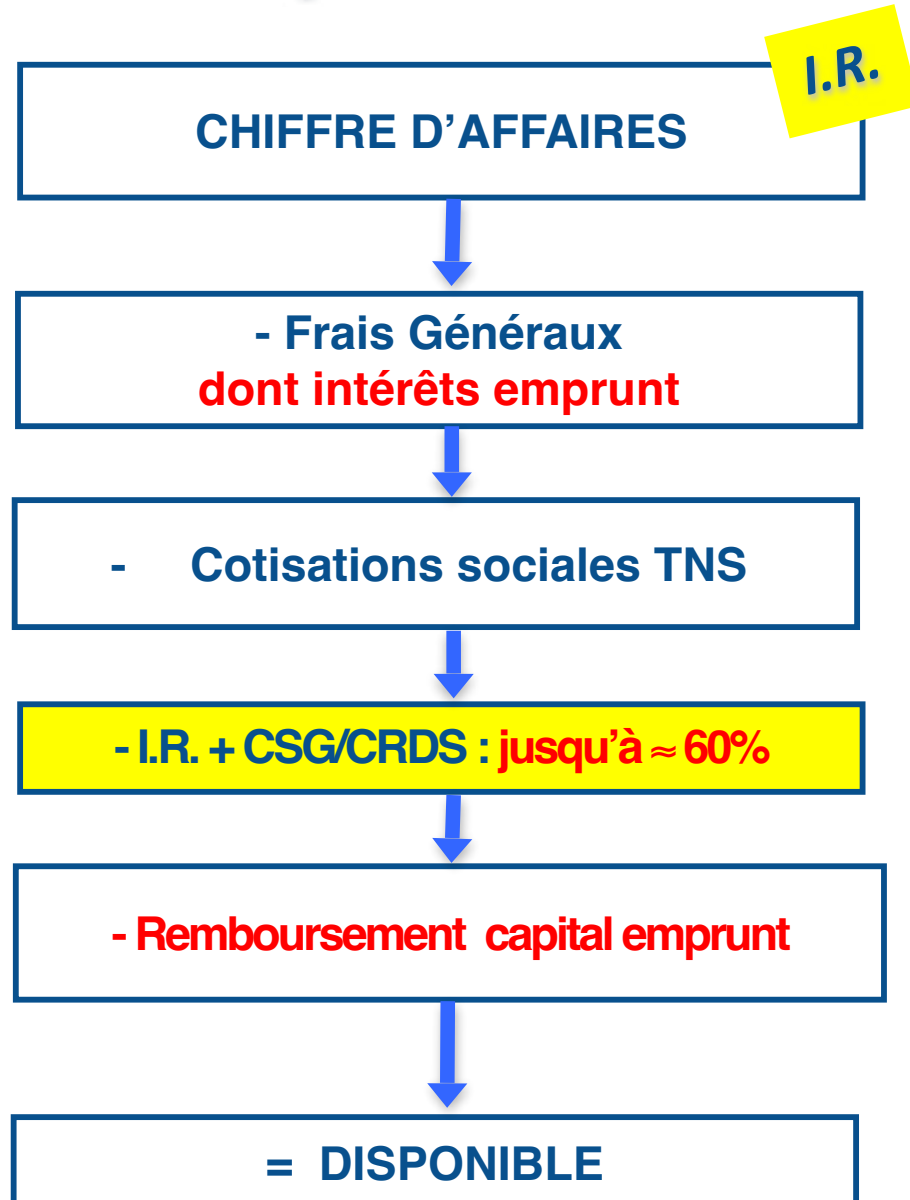
- Les associés paient de l'impôt sur leur quote-part de bénéfices de la SCP : taux progressif jusqu'à 60 % (IR + CSG et CRDS)
- Cotisations sociales basées sur la quote-part de bénéfices

→ coût fiscal et social plus élevé en SCP

Comparatif IR/ IS : flux

IR : impôt sur le revenu

IS : impôt société



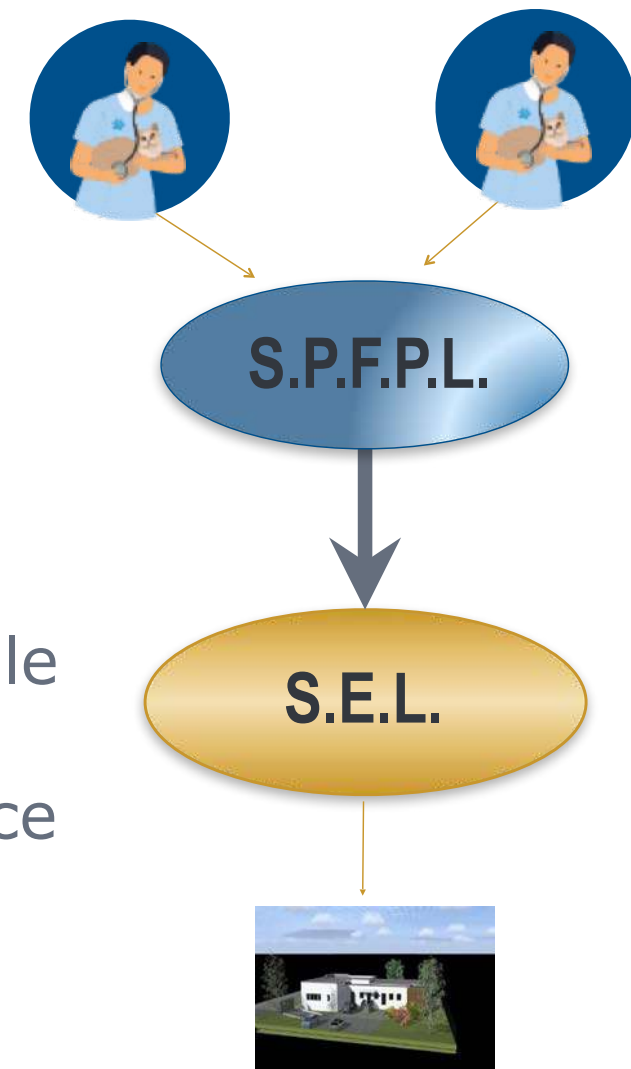
Le choix d'une SEL pour exercer

- La SELARL – sté d'exercice libéral à responsabilité limitée - est la forme de SEL la plus couramment utilisée
- Les vétérinaires sont « les actionnaires » / associés » de la SEL ; ils détiennent des parts de la société
- La SEL détient et exploite la clinique
- Le bilan et le cpte de résultat sont établis au nom de la SEL ; Elle exerce l'activité, encaisse le CA etc ... verse des charges, paie l'impôt sur les bénéfices des stés (taux en baisse et plafonné)
- Ouverture du capital par des non professionnels : 25 % ou 49 % ...
l'article R 241-96 du Code rural limitant à 25% la part du capital pouvant être détenu par des non professionnels n'a pas été supprimé ou modifié alors que l'article L 241-17 du Code rural semble permettre une détention jusqu'à 49,9% par des non professionnels ...

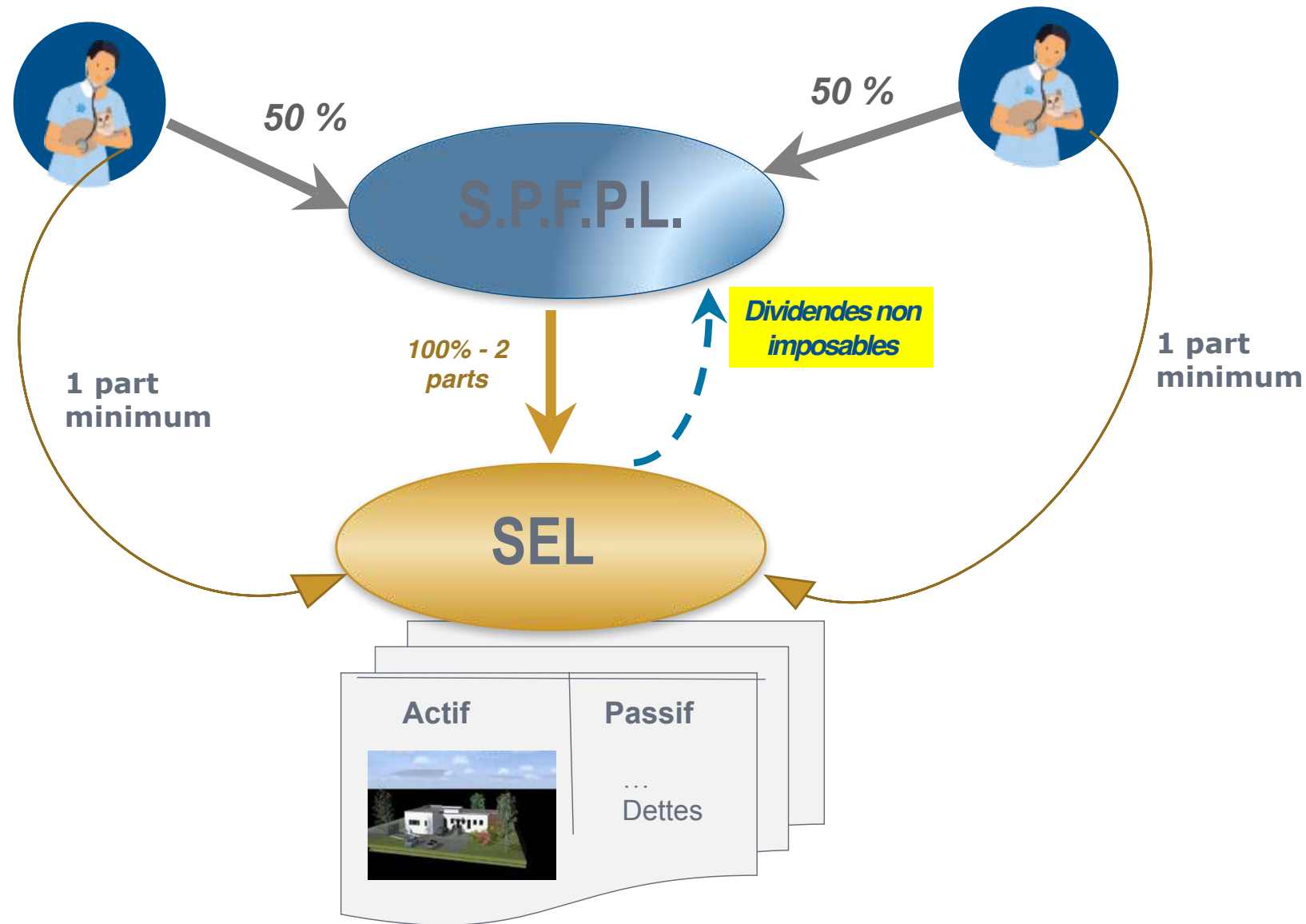


La SPFPL pour acquérir des parts de SEL

- ▶ Plutôt que d'acquérir les parts en nom personnel, les vétérinaires constituent généralement une **société holding** dite **SPFPL** (Société de Participation Financière de Professions Libérales)
- ▶ Contrairement à la SEL (qui exerce l'activité et perçoit le CA), **la SPFPL n'a pas d'activité professionnelle** ; la SPFPL a pour objet de détenir les parts de SEL (à la place du vétérinaire)
- ▶ La SPFPL est ainsi « actionnaire » de la SEL ; à ce titre elle va percevoir des dividendes versés par la SEL
- ▶ Ces **dividendes ne sont pas taxés** (contrairement aux dividendes versés à un vétérinaire détenant les parts de SEL en nom propre)



Constituer une SPFPL pour acquérir la totalité des parts d'une clinique vétérinaire en SEL



L'installation du vétérinaire libéral

I. Quel projet ?

II. Comment exercer ?

III. Comment financer ?



Comment financer ?

	Dépenses de base	Ressources	Garanties
Création de clinique	• Matériel , aménagements • Véhicule • BFR • Déficit de démarrage	quel % ? • Apport personnel : droits et frais en général • Crédit jusqu'à 7 ans (voire 10 ans)	• Caution des associés si Sté emprunte
Acquisition de clinique	• Fonds libéral • Droits d'enregistrement • Matériel, aménagements • BFR		
Intégration dans un groupe	• Parts de société SEL, SCP.. • Droits d'enregistrement		• Parts de SEL • Caution des associés si Sté emprunte
Le local	• Achat du local • Terrain et construction • Parts de SCI	• Crédit jusqu'à 15 ans • jusqu'à 10 ans parts de SCI	• Hypothèque -parts SCI • Caution des associés si Sté emprunte

Tableau d'amortissement :
remboursement du CREDIT BANCAIRE

	Exemple	
	Montant brut du prêt :	
	Taux annuel hors assurance	Chaque remboursement comprend du capital, des intérêts et une cotisation d'assurance en cas d'incapacité de travail, invalidité, décès du / des praticiens
	84	m
		dont prime d'assurance
	Taux global	
an	Intérêts	Capital

Prévisionnel (exemple)

Compte de résultat Clinique

CHIFFRE d'AFFAIRES de la clinique

- Charges d'exploitation (loyer...)
- Salaires et traitements
- Cotisations sociales

*en SEL**

- *rémunération des associés*
- *impôt société*

= TRESORERIE disponible pour :

- ...→ le remboursement des crédits de la clinique
- ...→ le train de vie des vétérinaires (si nom propre)
- ...→ distribuer des dividendes aux associés si clinique en sté

CA 100 HT

Frais généraux
75 à 65

Trésorerie
25 à 35

**SEL = Société d'exercice libéral*

Comment financer le matériel : crédit ou crédit-bail ?

	Achat à crédit	
Propriétaire du matériel ?	OUI	
Ce qu'on déduit dans le compte de résultat	- les intérêts du crédit - l'amortissement du matériel	- les
BON à SAVOIR <i>amortissement * : explication slide suivant</i>	il est conseillé de faire coïncider la durée du crédit avec la durée d'amortissement * fiscal des équipements (équivalent aux remboursements en capital de l'emprunt)	Vous une v

L'Amortissement

Il y a 2 sens :

- l'amortissement d'un crédit correspond au remboursement progressif du capital emprunté
- l'amortissement d'un bien est la constatation comptable et annuelle de la perte de valeur des actifs d'une entreprise du fait de l'usure, du temps ou de l'obsolescence ; une déduction est décomptée dans le cpte de résultat, pas de sortie d'argent.

Il est possible d'amortir des travaux, du matériel, un local (mais pas un fonds libéral ni des parts de stés)

Analyse du projet → décision sur la demande de crédit

A qui je prête ?



RISQUE Dirigeant

- ✓ profil, atouts
- ✓ expérience professionnelle
- ✓ capacité de gestion
- ✓ ...

Qu'est ce que je finance ?



RISQUE Professionnel

- ✓ activité du cabinet
- ✓ spécialisations
- ✓ concurrence
- ✓ stratégie
- ✓ perspectives
- ✓ ...

Comment suis-je remboursé ?



RISQUE Financier

- ✓ prévisionnel
- ✓ capacité de remboursement
- ✓ autres revenus
- ✓ endettement personnel



[Événements]



DIAPORAMA DE LA RÉUNION

Télécharger le diaporama
de la réunion à laquelle
vous avez participé

Accès réservé →

Mot de passe :

SOMMAIRE : APRÈS-MIDI

1 DÉVELOPPER SA
_ CLIENTÈLE

2 ASSURER SES ACTIVITÉS
_ ET SES SALARIÉS

3 LA CENTRALE DANS
_ VOTRE PROJET

4 PRÉVOIR LES
_ DÉMARCHES DIGITALES

5 _ FIXER SES TARIFS

6 COMMUNIQUER AVEC
_ SES CLIENTS

1

DÉVELOPPER SA CLIENTÈLE



ALCYON
Vous êtes dans chacune de nos décisions

Développer sa clientèle dans un environnement concurrentiel



Connaître son marché

Connaître les
comportements des
consommateurs

Quelles réponses aux
enjeux ?

Vos atouts !

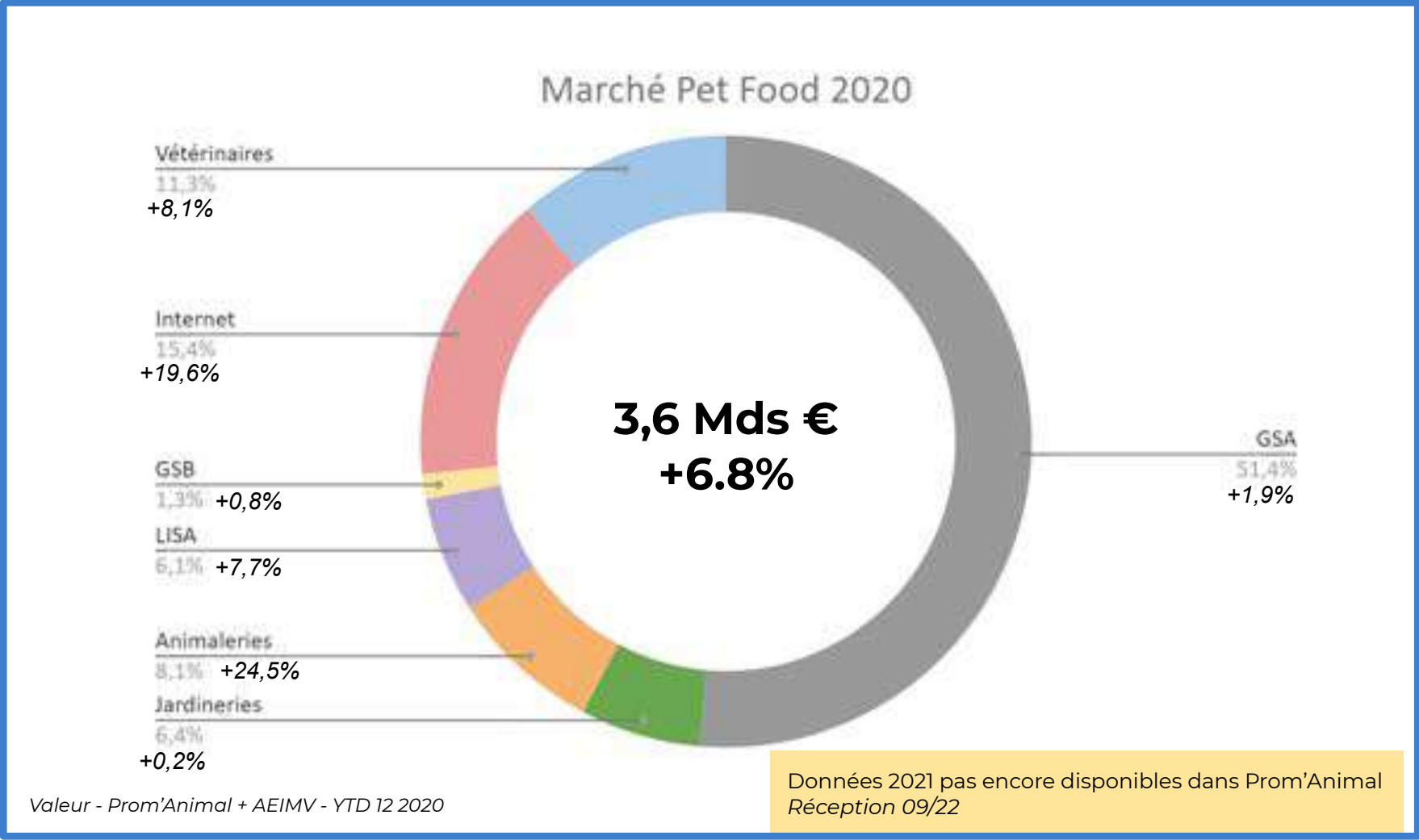
Connaître son marché

Connaître les
comportements des
consommateurs

Quelles réponses aux
enjeux ?

Vos atouts !





Le boom des adoptions depuis la pandémie

40 000 animaux adoptés en 2019

38 000 animaux adoptés en 2020

Ces nombres records d'adoption sont **les plus élevés** depuis la création de la SPA

La france compte plus de **76 millions d'animaux de compagnie**, bien plus que le nombre de ses habitants



Population animaux 2020



Nbre moyen animaux / ménages 2020



50,5%
Des foyers possèdent un animal de compagnie

43,5%
Possède un chien ou un chat

Raisons:

- 1) **Amour des animaux**
- 2) **Bien être** de soi et/ou des enfants

Pendant Covid:

Chien = Réduit stress
Chat = Bien être propriétaires

- ❖ **+ 17 400 nouveaux sites Internet** en 2020 vs 2019 (tous produits / services confondus)
- ❖ **81,4 %** des Français ont acheté en ligne, une augmentation de **40%**
- ❖ **1/3** des cyberacheteurs affirment que la crise va changer leurs habitudes de consommation **en utilisant plus Internet** pour effectuer leurs achats



Estimation du budget annuel moyen par animal dépensé par les propriétaires d'animaux (hors acquisition de l'animal) (1)

(1) Ce budget est basé sur les données recueillies par le sondage Promojardin-Prom'animal (mars 2019) et les données de vente de l'entreprise. Les données sont exprimées en pourcentage du budget total. Les données sont exprimées en pourcentage du budget total. Les données sont exprimées en pourcentage du budget total.



UN PAYSAGE EN PLEINE MUTATION

Les Eboutiques

9 eboutiques

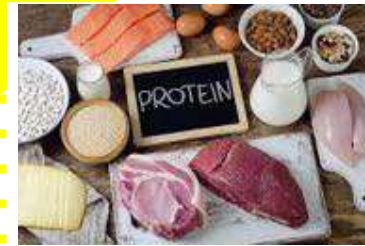
2800 cliniques
utilisatrices



Les groupes Capitalistiques



Le marketing nutritionnel



Des **tendances marketing** sans se soucier de la science et des réels besoins de l'animal

La hausse des matière 1ère





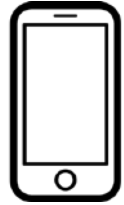
Connaître son marché

Connaître les
comportements des
consommateurs

Quelles réponses aux
enjeux ?

Vos atouts !

Des consommateurs sous influence mais aussi plus sensibles aux questions environnementales



*Accélérer la publicité digitale demeure la priorité pour **8 entreprises sur 10** dans les prochains mois*

- ➔ **80%** des consommateurs ont déjà fait un achat suite à une recommandation d'un influenceur
- ➔ **90%** des consommateurs attendent des marques qu'elles **s'engagent** réellement et les aident à mieux consommer
- ➔ **1 Français sur 2** est prêt à payer plus cher pour des produits qui sont bons pour l'environnement

DES CONSOMMATEURS PLUS RAISONNABLES, EN QUÊTE DE.....



1. Naturel & Bio
2. Produits saisonniers
3. Produits locaux et circuits courts
4. Commerce équitable
5. Protection des animaux
6. Packagings eco responsables

**... AVEC UNE DIMENSION TOUJOURS PLUS ÉMOTIONNELLE
EXPÉRIENCE & PLAISIR**

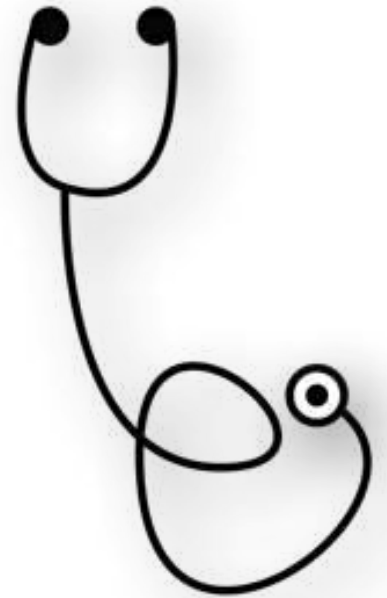


37%

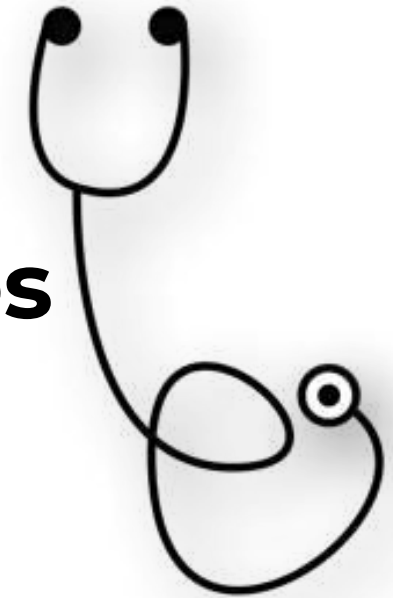
Des consommateurs ont déjà utilisé une application type Yuka pour les aider à choisir le produit qu'ils souhaitent acheter

**... TOUJOURS PLUS CONNECTÉS ET CONCERNÉS
PAR LA SECURITE & LA SANTE
SURTOUT DEPUIS LA CRISE SANITAIRE**

En moyenne ? % des propriétaires



En moyenne **7%** des propriétaires



1er ENJEUX

RENTABILITE PET FOOD



2ème ENJEUX

ESSOR DU DIGITAL



3ème ENJEUX

EXIGEANCES DES CONSOS





Connaître son marché

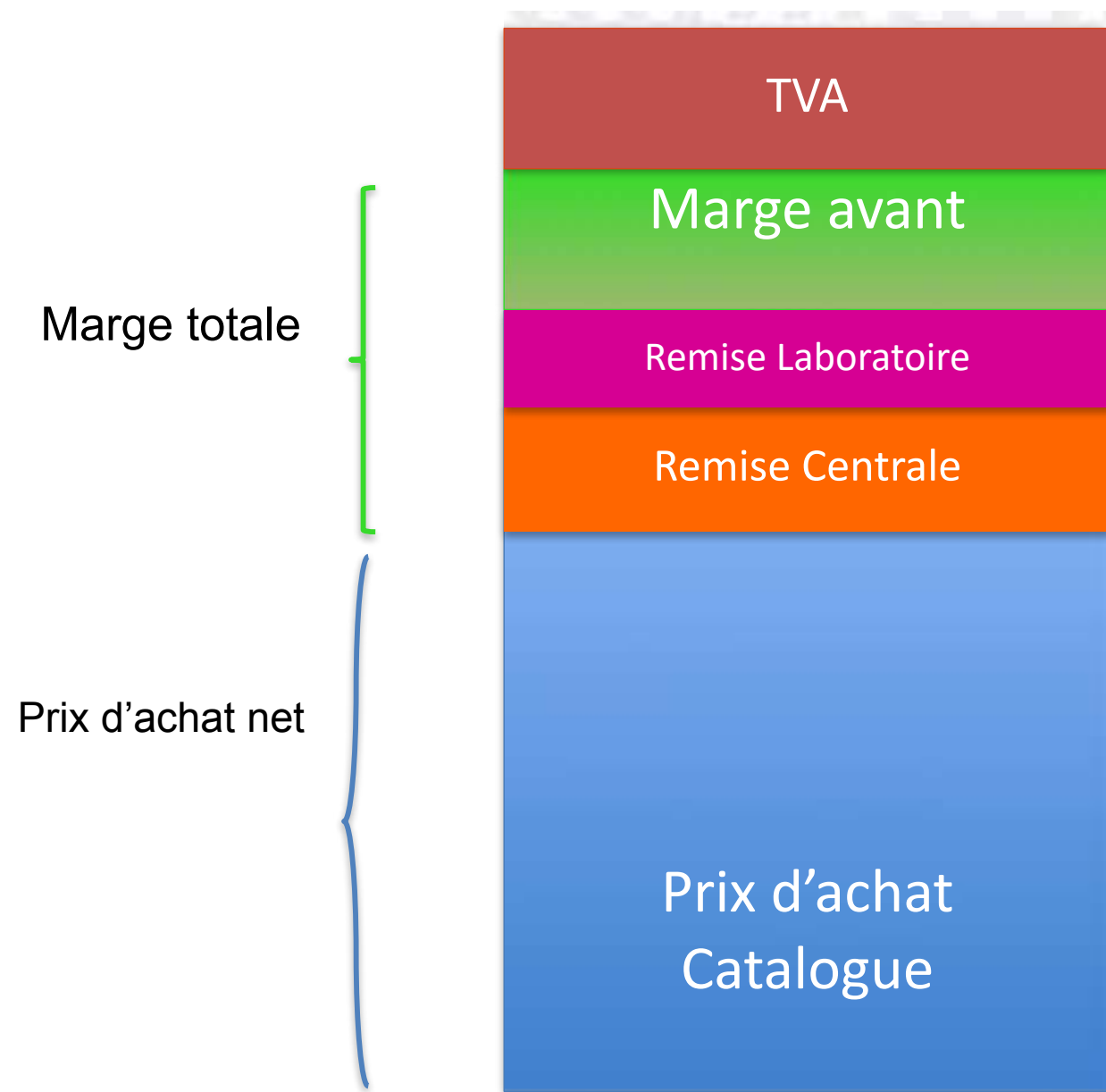
Connaître les
comportements des
consommateurs

Quelles réponses aux
enjeux ?

Vos atouts !

RENTABILITE DE L'ACTIVITE PET FOOD

Connaître son prix : Construction de la marge



ESSOR DU DIGITAL

ADHESION A UNE E-BOUTIQUE - 9 BOUTIQUES



- prix @ proche de Zooplus
- prix en clinique avec un écart 5-15 % max
- approche **proactive** avec TOUS les clients !



Clinique et e-Boutique : préservez vos marges

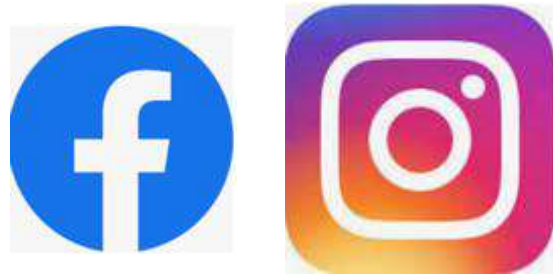
- Coefficient de marge supérieure pour petits conditionnements
- ❓ intégrer les frais de port internet
- Coefficient inférieur pour les sacs de grand format : raisonner marge en valeur absolue



**Ajuster le
différentiel de prix**



→ Un site internet : personnalisé, descriptions des services, responsive



→ Communiquer régulièrement sur les réseaux sociaux



→ Rendez-vous en ligne

Engagements Ecologiques ?

Politique développement durable
Respect environnementale

Engagé auprès des vétérinaires ?

Suivi de la clinique
Accompagnement formation

Engagé dans la science ?

Centre de recherche
Des innovations qui reposent sur des centaines d'études

Facile à recommander ?

Des outils de recommandation innovants
Garanties (satisfait ou remboursé)
Programme fidélisation



Connaître son marché

Connaître les
comportements des
consommateurs

Quelles réponses aux
enjeux ?

Vos atouts !

VOTRE CLINIQUE POSSÈDE DE NOMBREUX ATOUTS !

- ❑ Confiance
- ❑ Expert de l'animal de compagnie
- ❑ Spécialiste en médecine préventive
- ❑ Recommandation spécifique
- ❑ Suivi
- ❑ Relation personnalisée
- ❑ Expérience agréable et unique...



**le pouvoir de
la recommandation vétérinaire**





Une bonne recommandation c'est :

- ❑ Une approche systématique
- ❑ Une évaluation des besoins nutritionnels de l'animal
- ❑ Un calcul de la ration adaptée
- ❑ Une recommandation écrite

Nutrimedia ou



Pour une **EXPERTISE** et une
LÉGITIMITÉ renforcées



LANCEZ VOUS !



LANCEZ VOUS !



**Prenez
rendez-
vous
avec la
réussite !**

2

ASSURER SES ACTIVITÉS ET SES SALARIÉS



LES JOURNEES DE L'INSTALLATION 2022



GROUPE
PASTEUR
MUTUALITÉ

BÂTISSEURS DE FUTURS

Pour les professionnels de santé



DEPUIS 160 ANS, AU SERVICE DES PROFESSIONNELS DE SANTÉ

NOUS SOMMES 150 000 PROFESSIONNELS
DE SANTÉ À FAIRE DE L'ÉCONOMIE SOLIDAIRE
UNE RÉALITÉ

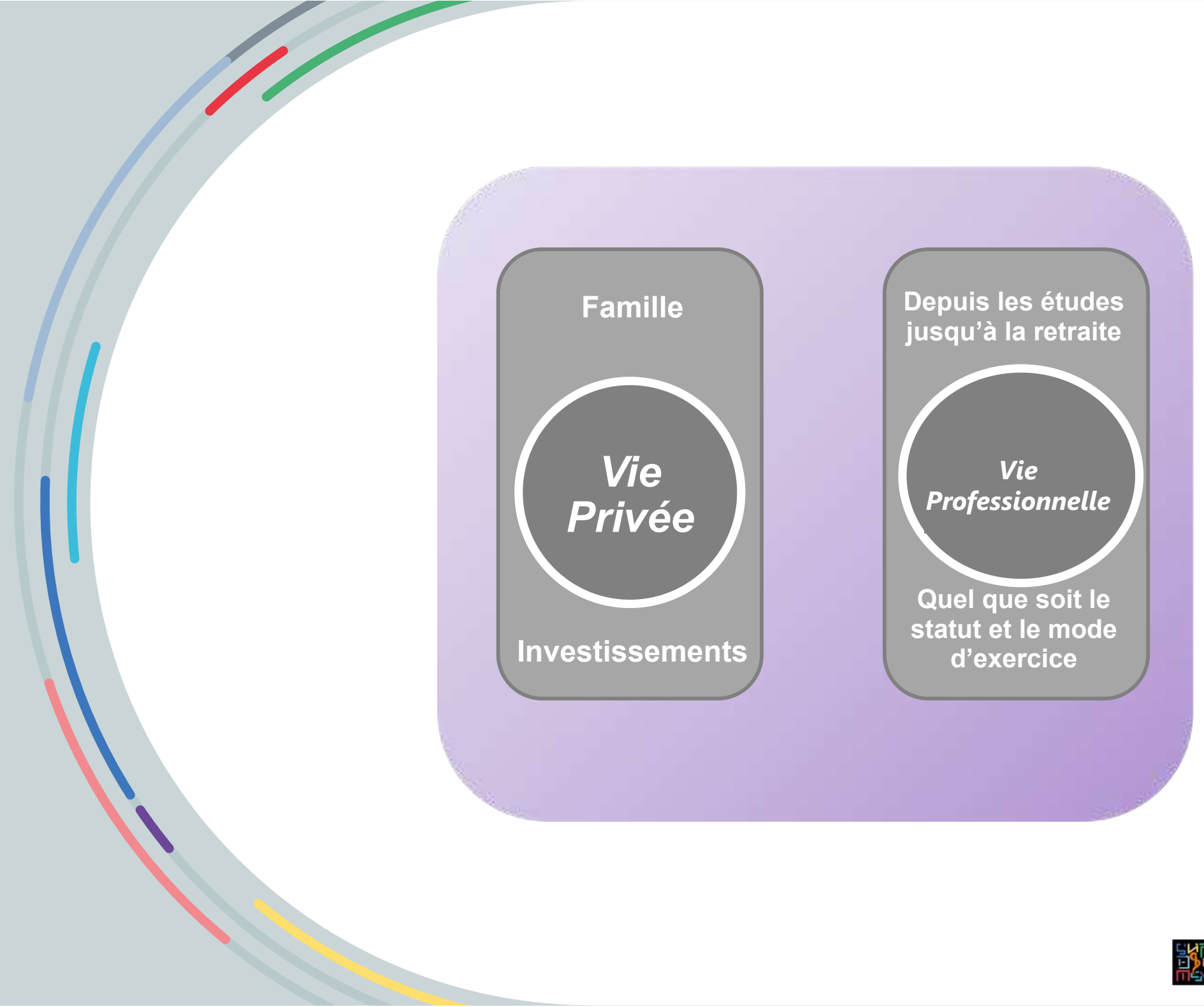
180 000 personnes protégées
76 mutuelles adhérentes
900 administrateurs
500 collaborateurs
170 conseillers mutualistes





LA PROTECTION DU VETERINAIRE LIBERAL

DEPUIS 1858



**Je protège
mon activité**



**Je me protège
ainsi que mes
proches**



**Je m'assure pour
l'avenir en créant
mon patrimoine**





JE PROTÈGE MON ACTIVITÉ

Je protège mon activité



RCP – PJ

- ✓ Préjudice causé à des tiers
- ✓ Litiges avec des patients ou tout organisme



Multirisque du cabinet

- ✓ Local professionnel
- ✓ Perte d'exploitation



Exercice en groupe

- ✓ Assurance entre associés pour éviter toute défaillance

LA RESPONSABILITÉ CIVILE PROFESSIONNELLE

Obligation pour un professionnel de santé ou un établissement de soins de réparer le préjudice causé à des tiers à l'occasion d'un acte de prévention, de diagnostic ou de soin.



OBLIGATION POUR UN PROFESSIONNEL DE SANTÉ QUI EXERCE EN LIBÉRAL.

- Amende si absence de RCP: 45 000€
- Délai de prescription civile : 10 ANS

PROTECTION JURIDIQUE

La triple garantie Protection Juridique Groupe Pasteur Mutualité :

- **UNE ASSURANCE** : prise en charge des frais et honoraires d'avocat lors d'une procédure.
- **UNE ASSISTANCE** : permanence téléphonique assurant les conseils juridiques en cas de litige.
- **UNE PROTECTION** : La **e-réputation** innovante vous protège des aléas d'internet.



JE PROTÈGE MON ACTIVITÉ

LA MULTIRISQUE DU CABINET

Assurer son cabinet professionnel (local, informatique, stock et matériel médical) est obligatoire et l'assurance doit garantir les risques suivants :

- Base : les risques classiques comme l'incendie, la tempête, l'explosion, les dommages électriques, les dégâts des eaux, le vol, la tentative de vol, l'acte de vandalisme, le bris de glace, la catastrophe naturelle, l'attentat
- Option: le bris de matériel, le stock et la perte d'exploitation, le matériel et produits transportés

Notion de Perte d'Exploitation : cela correspond à la marge brute (frais fixes + bénéfices).

Précision sur la Perte d'Exploitation:

Elle est liée à un sinistre garantie.

La Perte d'Exploitation ne joue qu'en cas de litige garantie à l'origine de cette Perte d'Exploitation.

Exemple : incendie dans mon cabinet. Je ne peux plus exercer. Donc Perte d'exploitation
Suis-je couvert ? La réponse est oui.



JE PROTÈGE MON ACTIVITÉ

L'EXERCICE EN GROUPE



Les besoins spécifiques de l'exercice en groupe sont :

- Faire face aux charges permanentes ou frais fixes du cabinet ou de la clinique en cas d'arrêt de travail, d'invalidité et décès d'un des associé
- Racheter les parts d'un associés décédé ou invalide
- Maintenir les rémunérations des associés en cas d'arrêt de travail.

Pour les deux derniers points, il est nécessaire que les statuts de la société prévoient une obligation de rachat ou le bénéfice du maintien de rémunération pour tous les associés et le cas échéant, une obligation d'adhésion au contrat d'assurance mis en place par la structure.





JE ME PROTÈGE AINSI QUE MES
PROCHES

MES SALARIES



**GROUPE
PASTEUR
MUTUALITÉ**



MES SALARIES, JE LES PROTEGE



Groupe Pasteur Mutualité et Uniprévoyance sont recommandés par la CPPNI (La Commission paritaire permanente de négociation et d'interprétation) des vétérinaires pour gérer la complémentaire santé obligatoire de tous les salariés des cabinets vétérinaires



FACIVI : La plateforme qui facilite la vie !

Une solution au service du bien-être de vos équipes.

2 solutions en 1 :

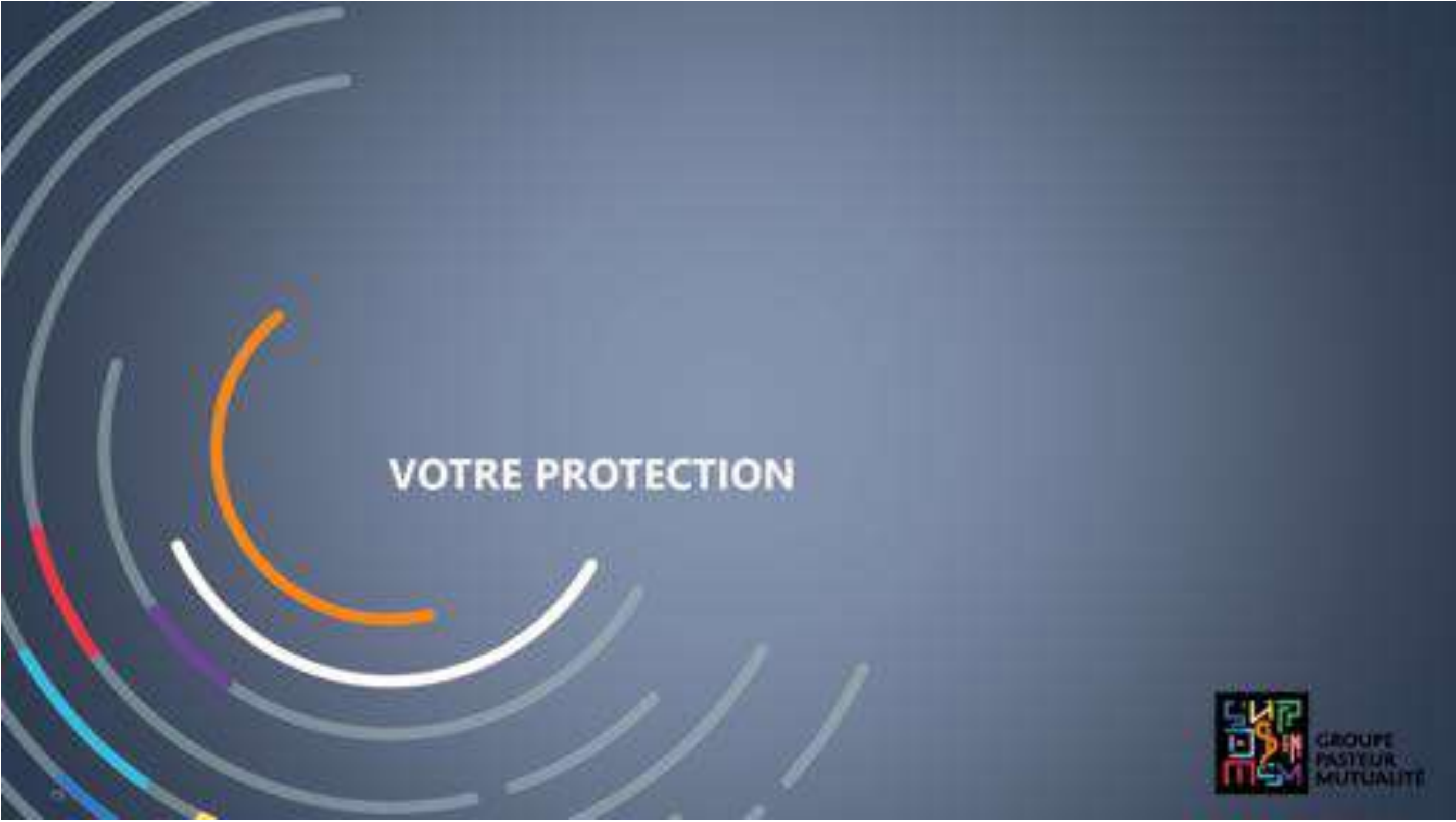
- ⇒ **Les avantages d'un Comité d'Entreprise** : réductions, bons plans, offres promotionnelles et tarifs préférentiels pour les loisirs, sorties, activités sportives, voyages, achats courants et achats plaisirs.
- ⇒ **Les services d'une Conciergerie** : une sélection de prestataires de confiance partout en France pour tous vos besoins de services pratiques à la personne, à domicile, de dépannage et d'assistance.

2 modes d'accès :

- ⇒ **Un portail web** : en accès permanent et illimité, regroupant plus de 500 partenaires de services et d'avantages.
- ⇒ **Une équipe d'assistants personnels** : formée et outillée pour guider et conseiller les utilisateurs, effectuer toutes recherches utiles, trouver la solution adéquate, assurer le suivi des commandes et le lien avec les prestataires.

**Une solution pour vos salariés et vous-même
à partir de 3,35 € HT /mois / bénéficiaire !**

**Rendez-
vous sur
facivi.fr !**



VOTRE PROTECTION



GRUPE
PASTEUR
MUTUALITE

Pourquoi cotiser ?

- **Retraite**
- **Prévoyance :**
 - Rente si invalidité > 66%
 - Capital Décès pour les héritiers



Cotisation des deux premières années d'activité :

Pendant les deux premières années civiles d'activité, la cotisation est calculée sur une base forfaitaire et sera régularisée lorsque le revenu de référence sera connu.

Cotisations 2022	Base de la cotisation	Montant de la cotisation annuelle
Cotisation 1ère année d'activité en 2022	19% du plafond de la sécurité sociale de l'année en cours = 7 816 euros	789 €
Cotisation 2ème année d'activité en 2022	19% du plafond de la sécurité sociale de l'année N-1 = 7 816 euros	789 €

RÉGIMES OBLIGATOIRES

ARRÊT DE TRAVAIL

Voir CNAVPL

INVALIDITÉ

Invalide à 66% de manière
permanente et définitive.
Versement en rente selon
classe de cotisation

DÉCÈS

Versement d'un capital au
profit des ayants droits

REFORME CNAVPL



Depuis le 1^{er} Juillet 2021, nouveau régime de la Caisse Nationale d'Assurance Vieillesse des Professions Libérales (CNAVPL)

- Délai de carence de 3 jours pour le versement des IJ en cas d'arrêt de travail par la CPAM et une couverture durant 87 jours.
- Cotisation collectée par l'URSSAF
- IJ calculées en fonction du revenu professionnel avec un plafond de 3 PASS, l'indemnisation correspond à 1/730 de la moyenne 3 derniers BNC
- Si revenu annuel = 40 % du PASS, l'IJ minimale sera de 22 €/jour.
- **Taux de cotisation : 0,30 % du bénéfice non commercial (BNC)** avec un plafond de revenus annuels limité à 3 PASS -> cotisation URSSAF

L'ASSURANCE VOLONTAIRE INDIVIDUELLE AT/MP



En tant que profession libérale, vous n'êtes pas assuré de façon obligatoire contre le risque des accidents du travail et maladies professionnelles (AT/MP).

Dans ces cas, vous bénéficierez toujours de la [prise en charge de vos frais de santé](#) aux taux et conditions habituelles des prestations maladie.

Cependant, vous avez la possibilité de souscrire une [assurance volontaire individuelle](#) contre ce risque spécifique.

www.ameli.fr

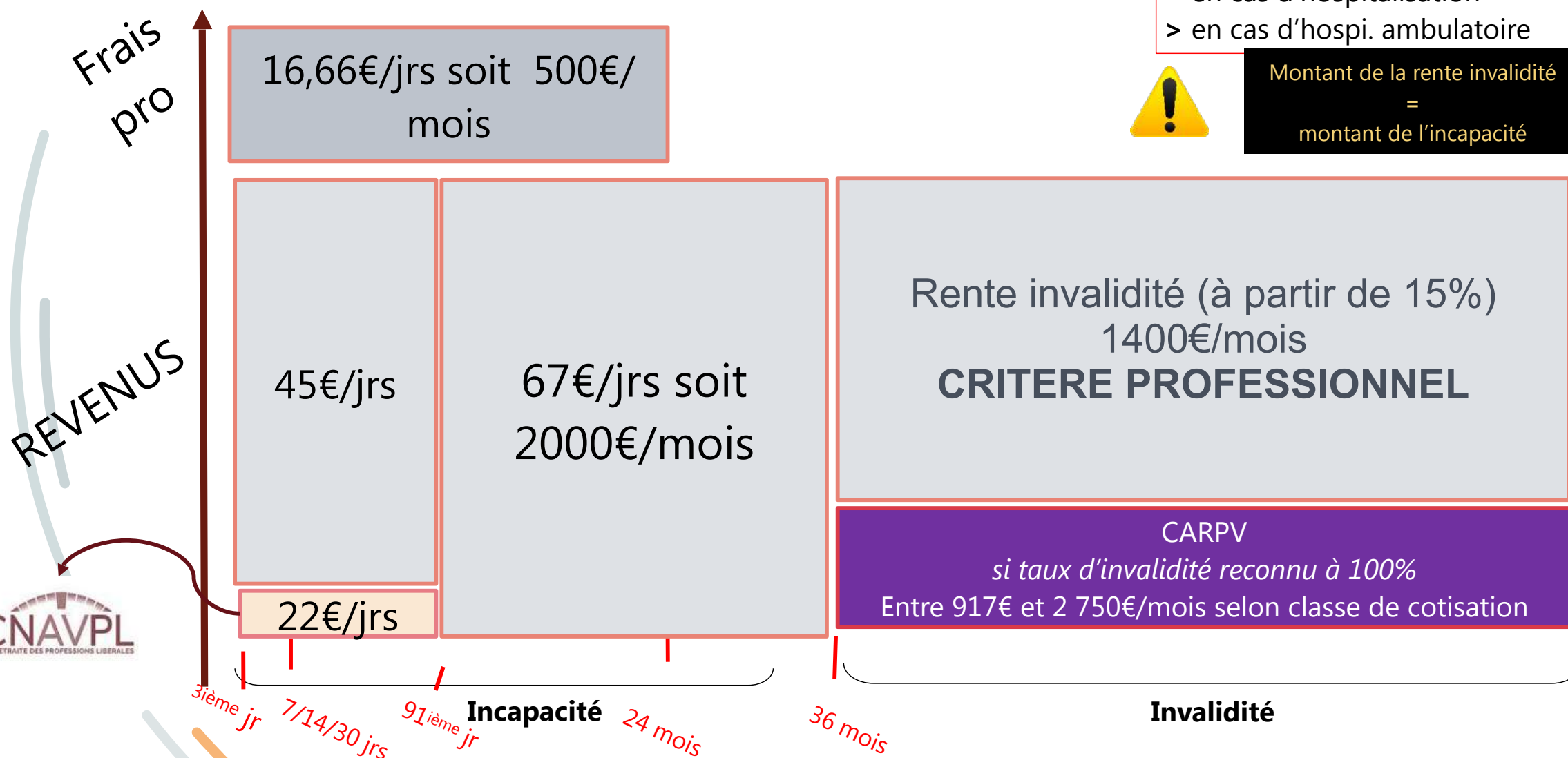
CONSTRUIRE SA PREVOYANCE

Franchise réduite :

- > en cas d'accident
- > en cas d'hospitalisation
- > en cas d'hospi. ambulatoire



Montant de la rente invalidité
=
montant de l'incapacité



LA PREVOYANCE

Levée des exclusions - Sont garantis:

Les troubles psy (épuisement professionnel, Burn Out...)

Les lombalgies sans support organique

Couverture de tous les risques sportifs (rachat pour sport extrême (Alpinisme avec matériel, plongée au delà de 40m, la spéléo..)

Les incapacités de travail hors du territoire français

L'adhérent est garanti quel que soit le lieu du déroulement du sinistre



LA PREVOYANCE ET LA MATERNITE

Congés Maternité: sécurité sociale

- Une **allocation forfaitaire** versée en 2 fois (PMSS 2022 est fixé à **3 428€**).
- Indemnités Journalières, sont versées pendant toute la durée de votre congés maternité. Son montant est égal à **56,34€** au 1^{er} Janvier 2022.

Congés Maternité: GPM

- Prise en charge de la **grossesse pathologique** sans conditions, sans exclusions jusqu'au 8eme mois.
- Délai de Carence: **4 mois** (existence contrat avant la date officielle de conception)
- **Allocation de Naissance**: 3 500 euros pour une grossesse simple / 5 000€ pour une grossesse multiple

Congés Paternité: GPM

- Même délai de carence
- Prime forfaitaire de naissance de
- 1 300€ pour une grossesse simple et 2 500€ pour une grossesse multiple.

RÉGIME DE BASE OBLIGATOIRE

1^{er} CAS : AFFILIÉE A LA SÉCURITÉ SOCIALE (PAMC)*



Grossesse pathologique

Caisses de retraite et de prévoyance

Jusqu'au
congé
maternité

Arrêt maladie



IJ forfaitaire versée
par la caisse de prévoyance et de retraite
jusqu'au congé maternité

Congé maternité

Sécurité sociale

Durée du congé maternité MINIMUM

2

semaines **avant**

la date présumée de l'accouchement

6

semaines **après**

8

semaines

Durée du congé maternité MAXIMUM

6

semaines **avant**

la date présumée de l'accouchement

10

semaines **après**

16

semaines

Allocation unique de repos maternel : **3 428 €**

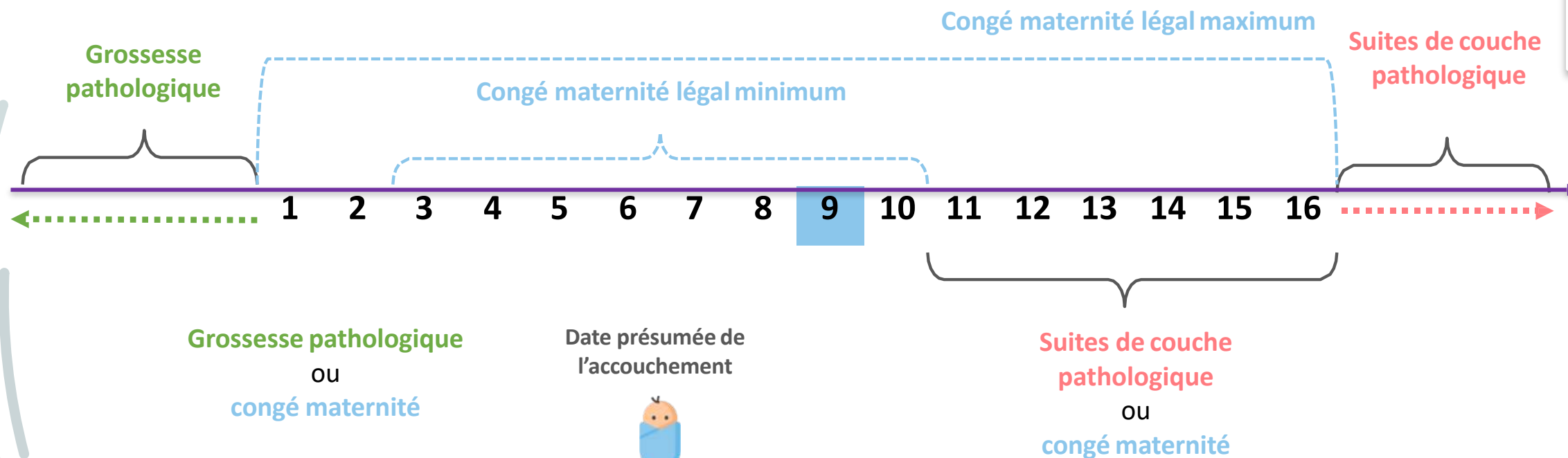
IJ maternité maximum : 56,35 €/jour

durant toute la durée du congé maternité

(min 3155,60 € pour 8 semaines)

PRISE EN CHARGE GPM (AFFILIÉES SÉCURITÉ SOCIALE OU SSI)

SELON LE CHOIX DE L'ADHÉRENTE (8 SEMAINES OU 16 SEMAINES) :



Arrêt de travail Grossesse pathologique

versement 100 % jusqu'au congé
maternité CG Maintien de revenus

(Sur un simple arrêt de travail)

Congé maternité légal

Allocation maternité
De 3 500 € (5 000 € si grossesse multiple)
Allocation Paternité : 1 300 €
(2 100 € si grossesse multiple)

Arrêt de travail Suites de couche pathologique

versement 100 %

LA COMPLEMENTAIRE SANTE

Elle complète les prestations versées par la sécurité sociale quand vous engagez des frais de santé.



LE + GPM :

- Renforts !
- Tarifs avantageux
- Formules responsables

Formules Responsables =
Loi Madelin
=> déduire les cotisations de son
bénéfice imposable

QUELQUES EXEMPLES DE PRISE EN CHARGE (tableau complet des prestations sur demande)		GPM RÉFÉRENCE	GPM VARIANCE	GPM VARIANCE +	GPM EXCELLENCE	GPM EXCELLENCE +
		Maitrise du budget	Confort et souplesse des renforts	Des garanties tout «confort» et souplesse des renforts	La sérénité quoi qu'il arrive	Des garanties au maximum du « contrat responsable »
Consultations / visites	Auprès d'omnipraticiens ayant adhéré aux dispositifs de pratique tarifaire maîtrisée	100% BRSS	150% BRSS	200% BRSS	300% BRSS	300% BRSS
	Auprès d'omnipraticiens n'ayant pas adhéré aux dispositifs de pratique tarifaire maîtrisée	100% BRSS	125% BRSS	150% BRSS	200% BRSS	200% BRSS
Hospitalisation	Soins	100% BRSS	150% BRSS	200% BRSS	300% BRSS	300% BRSS
	Équipement verres simples + montures	100% BRSS	110 €	200 €	300 €	420 €
Optique	Équipement verres complexes + montures	100% BRSS	210 €	350 €	500 €	700 €
	Lentilles de correction (par an/par assuré)	-	50 €	100 €	150 €	250 €
	Chirurgie réfractive (par an/par an/par assuré)	-	-	300 €	500 €	700 €
	Équipement optique - Classe A - 100% santé *	100% des frais réels dans la limite des limites de vente				
Dentaire	Prothèses dentaires / Inlay et onlay acceptées par la Sécurité Sociale	100% BRSS	150% BRSS	200% BRSS	300% BRSS	400% BRSS
	Orthodontie acceptées par la Sécurité Sociale dans la limite de 6 semestres par assuré pour l'ensemble des traitements	100% BRSS	200% BRSS	300% BRSS	400% BRSS	500% BRSS
	A compter du 01/01/2020 : Couronnes et bridges privés par la convention dentaire en vigueur	100 % des frais réels dans la limite des honoraires limites de facturation				
Pharmacie	Pharmacie remboursée par la Sécurité Sociale	100% BRSS sur les médicaments remboursés à 65% par la SS	100% BRSS	100% BRSS	100% BRSS	100% BRSS
Maternité	Allocation Maternité (par naissance ou adoption)	-	200 €	300 €	400 €	800 €
	FIV, amniocentèse non acceptées par la Sécurité Sociale	-	100 €	150 €	200 €	400 €
	Chambre particulière maternité Max 90 jours par an et par assuré	-	40 €	60 €	75 €	120 €
Dépistage	Dépistage du strabisme et de la surdité avant 3 ans « bilan allergique - Par an et par enfant	-	-	30 €	50 €	60 €
	Vaccins non acceptés par la Sécurité Sociale (grippe, gastro-entérite, ...) - Par an et par assuré	-	20 €	30 €	40 €	50 €
	Forfait coup dur / maladie grave (sur 2 ans par assuré)	-	1000 €	1000 €	1000 €	1000 €

* tels que définis réglementairement (aux articles L.871-7 et R.871-2 du code de la sécurité sociale)



A NE PAS OUBLIER

A PRENDRE EN COMPTE





JE M'ASSURE POUR L'AVENIR EN
CRÉANT MON PATRIMOINE

JE M'ASSURE POUR L'AVENIR EN CRÉANT MON PATRIMOINE

LE CONSEIL PATRIMONIAL



Mise en place d'une stratégie patrimoniale après un audit de votre situation personnelle et de vos objectifs.
Le développement ou l'optimisation de votre patrimoine reposera sur trois leviers principaux:

- **Le levier juridique.** Il relève notamment du droit civil (modification du régime matrimonial, droit des donations...) mais aussi du droit des sociétés (exercice sous forme de SEL, création de SCI pour les locaux professionnels..)
- **Le levier fiscal.** Profiter des dispositifs existants pour faire baisser la pression fiscale (FIP, FCPI, Lois de défiscalisation immobilière, fiscalité de l'IS vs BNC...)
- **Le levier financier.** Bénéficier de conseils sur les placements en fonction de votre aversion au risque, votre horizon de placement mais aussi en prenant soin de respecter votre vision sociétale (privilégier des investissements socialement responsable, le monde de la santé...)

JE M'ASSURE POUR L'AVENIR EN CRÉANT MON PATRIMOINE

L'ÉPARGNE

Elle permet, à son propre rythme, de se constituer un patrimoine pour:

- ✓ Se constituer une réserve financière
- ✓ Préparer sa retraite
- ✓ Protéger ses proches
- ✓ Préparer un achat immobilier...

Elle permet également d'utiliser les différents leviers de cadres fiscaux avantageux.



GPM C'EST AUSSI

JE CONSEILLE MES CLIENTS

L'ASSURANCE DES ANIMAUX DE COMPAGNIE



Elle permet la prise en charge d'une partie des frais de soins des animaux de compagnie. Il peut intervenir en cas de coûts importants comme lors d'une opération chirurgicale ou pour des actes plus courants, consultations de vétérinaire, pharmacie et parfois des prestations de prévention.

Avant de choisir un contrat, il faut bien vérifier :

- Les délais de carence.
- Les franchises appliquées aux différents actes.
- Le fait qu'il prenne en compte seulement l'accident ou aussi la maladie.

Choisir GPM Chien&Chat, c'est :

- Le choix entre 3 formules selon vos besoins
- Un contrat simple, entièrement dématérialisé
- Des garanties d'assistance dans toutes les formules

Souscription en quelques clics sur : **www.gpm-chienetchat.com**





**Stress, surmenage,
difficultés professionnelles
ou personnelles...**

**Le Programme M
vient en aide à ceux qui soignent**

WWW.PROGRAMME-M.FR





- ▶ Centre de Prévention
- ▶ Maison sport-santé
- ▶ Club Boxe & Fitness
- ▶ Espace bien-être
- ▶ Espace mobilité durable
- ▶ Centre de Conférences
- ▶ Espaces de coworking
- ▶ Concept store
- ▶ Hôtel
- ▶ Restaurant

VILLA M

24-30 boulevard Pasteur, 75015 Paris
Métro : Pasteur (lignes 6 & 12)
Tel. : +33 (0)1 70 61 70 40

PARIS IDF
Albane de la Fayolle & Sylvain Mangin
07 62 66 75 38 06 78 81 39 47
albane.delafayolle@gpm.fr
sylvain.mangin@gpm.fr



HAUT DE FRANCE
Mélina Dupe
06 98 14 13 48
melina.dupe@gpm.fr



BRETAGNE NORMANDIE
Erwan Thielin
07 62 92 60 84
erwan.thielin@gpm.fr



CENTRE LOIRE
Stéphanie Balcon
07 62 92 60 65
stephanie.balcon@gpm.fr



EST
Celia Lincker
07 62 92 60 75
celia.lincker@gpm.fr



AUVERGNE RHONE ALPES
Yannick Koche
07.62.92.61.03
yannick.kochetala@gpm.fr



NOUVELLE AQUITAINE
Aline Moreau
06 98 50 63 33
aline.moreau@gpm.fr



OCCITANIE
Cherine Ghanem
06 69 66 42 18
cherine.ghanem-breton@gpm.fr



PACA - CORSE
Romain Rigaud
07 62 92 60 84
romain.rigaud@gpm.fr



MERCI

...



GROUPE
PASTEUR
MUTUALITÉ

BÂTISSEURS DE FUTURS

Pour les professionnels de santé



3

MISE EN ŒUVRE LE RÔLE DE LA CENTRALE



ALCYON
Vous êtes dans chacune de nos décisions



MISE EN ŒUVRE

Le rôle de la centrale

SOMMAIRE

1 **ADN VÉTÉRINAIRE !**
—

2 **LE RÔLE DE LA
CENTRALE**
—

3 **LA CENTRALE DANS
VOTRE PROJET**
—

4 **LE BUDGET**
—

5 **CONSEILS PRATIQUES
ET ASTUCES**
—

6 **CONCLUSION**
—

1

ADN VETERINAIRE !



ALCYON
Vous êtes dans chacune de nos décisions

ADN VETERINAIRE !



Créées dans les années 70

PAR et POUR les vétérinaires

- Mettre en commun des moyens pour acheter et être plus forts ensemble (concurrence des coopératives, colporteurs)
- Faciliter les approvisionnements multi laboratoires

Outil professionnel

dirigé par des vétérinaires
libéraux (5070 vétérinaires
actionnaires)

2

LE ROLE DE LA CENTRALE



ALCYON
Vous êtes dans chacune de nos décisions

LE RÔLE DE LA CENTRALE

Si vous passiez vos commandes en direct...



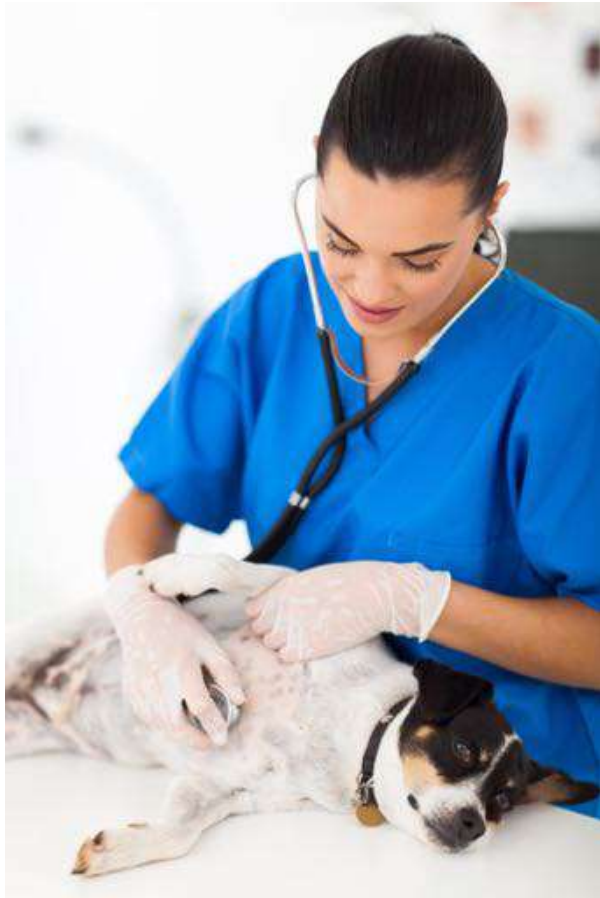
LE RÔLE DE LA CENTRALE

Une seule facture, une seule livraison, comptabilité et procédures simplifiées, prix avec CGV, accompagnement constant.

Une centrale vétérinaire $\neq$ dépositaire



LE RÔLE DE LA CENTRALE



1. Approvisionner la structure vétérinaire du bon produit, en bonne quantité, en bon état, au bon moment...et au bon prix
2. Optimiser et simplifier l'activité quotidienne des vétérinaires
3. Contribuer au développement du cabinet vétérinaire par la mise à disposition de services



3

LA CENTRALE DANS VOTRE PROJET



ALCYON
Vous êtes dans chacune de nos décisions

DES FEMMES ET DES HOMMES POUR VOUS ACCOMPAGNER

Les chargés de clientèle généralistes

PARTAGE
D'EXPERIENCE

CONNAISSANCE
DU MARCHÉ et
DU SECTEUR

CONNAISSANCE
DU FONCTION-
NEMENT DE LA
CENTRALE

TOUS LES
SERVICES DE LA
CENTRALE



Les chargés d'affaires matériel

CONSEILS
TECHNIQUES

PRESENTATION
DE MATERIEL :
EXCLUSIVITES
et
INNOVATIONS

REALISATION
DE DEVIS

UN SAV A
VOTRE
DISPOSITION



- Participer à une JDLIA
- Une équipe commerciale, expérimentée et qualifiée à vos côtés
- Un guide de de la Création, Association et Rachat de structures vétérinaires avec des conseils pratiques et des astuces

- Echanger sur les particularités du secteur
- S'informer et mettre en relation avec des groupes constitués :
 - Groupement d'Intérêt Economique (GIE)
 - Centrale de référencement
 - Réseaux

BIEN CONNECTÉ POUR SIMPLIFIER VOTRE QUOTIDIEN

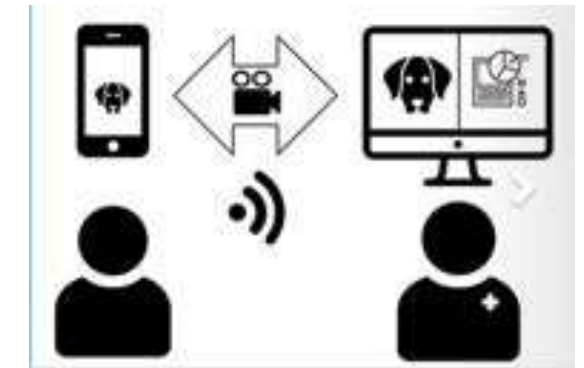
Le portail web avec plusieurs services à votre disposition



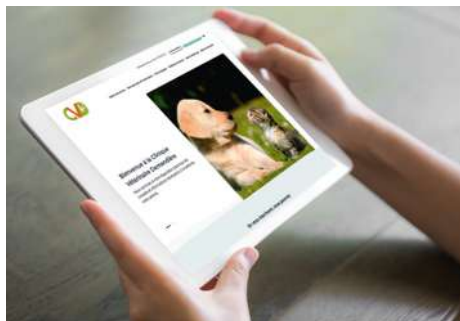
Le logiciel de gestion



La téléconsultation



La création de votre site Internet



La boutique en ligne mutualisée



La prise de rendez-vous en ligne



LA CRÉATION DE VOTRE SITE INTERNET



Envie de vous installer en 2022 ?

**CRÉEZ VOTRE
SITE INTERNET !**

-15%
SUR LES FRAIS D'INSTALLATION

+

**6 MOIS
D'ABONNEMENT OFFERTS***

CONTACTEZ-NOUS
equipe@ctecommerce.com
Lérida : 02 53 90 93 25 ou Cindie : 04 72 26 24 90

*Offre valable jusqu'au 31 décembre 2021
non cumulable avec d'autres offres en cours.

- La centrale peut vous aider à la constitution d'une liste de démarrage : médicaments et matériel
- Offres de déstockage, matériel de démonstration,
- Mettre en relation : petites annonces
- Offres commerciales selon le profil : Installation / Association / Reprise de clientèle

4

LE BUDGET



ALCYON

Vous êtes dans chacune de nos décisions

LES BUDGETS DE L'INSTALLATION

	Classique	High tech
Imagerie (radio & Echo)	30 000	70 000
Laboratoires	3 000	30 000
Chenil / Chatterie	3 000	15 000
Consultation	990	3 800
Chirurgie	7 500	30 000
Préparation	2 500	13 500
Divers	600	600
Total	47 590	162 900

	Matériel	Médicaments
Canine	± 50- 100 000 € (avec imagerie)	± 4 000 €
Rurale	± 6 000 €	± 5 000 €
Equine	± 40 – 75 000 € (avec imagerie)	± 5 000 €
Conseil	Établissez votre commande de matériel 2 mois avant l'ouverture	Préparez la commande au moins 1 semaine avant ouverture Ne pas hésiter à faire appel à un CDC (liste préétablie)

Votre Chargé (e) d'Affaires Matériel vous aidera à choisir le « juste équipement », adapté à votre pratique et à vos ambitions ...

5

CONSEILS PRATIQUES ET ASTUCES



ALCYON
Vous êtes dans chacune de nos décisions

CONSEILS PRATIQUES ET ASTUCES

- Commander le matériel (2 mois avant), le médicament (1 mois avant) en avance afin de tout installer et d'avoir les formations nécessaires avant l'ouverture
- Penser à mettre en place un document sur la radioprotection avec les normes radio obligatoires pour la salle de radiologie (dimensions, épaisseur des murs), pour les salles attenantes à la salle de radiologie, les équipements obligatoires (ampoule rouge, coup de poing, trèfle de signalisation, gants, protège thyroïde.....), la réglementation (avoir un PCR, des dosimètres.....).



CONSEILS PRATIQUES ET ASTUCES

- **Demander des conseils à votre chargé d'affaires matériel** sur les arrivées d'eau et d'électricité et les évacuations d'eau pour l'installation des matériels
- **Prises de cotes pour un chenil** : penser à mesurer les passages de portes, pour vérifier qu'une cage va pouvoir rentrer
- **Conseils sur l'installation des éclairages plafonniers ou muraux** : prises de cotes, fixation



CONSEILS PRATIQUES ET ASTUCES

- Le choix du matériel d'équipement : bien prendre en compte la dimension du SAV.
- Offres des laboratoires spécial « Nouveaux installés »
 - Nombreuses offres pour les nouveaux installés (produits gratuits ou remises financières)
 - Comment en bénéficier ? Informez les laboratoires de votre installation.
 - 6 semaines avant votre installation, parlez-en à votre chargé de clientèle qui se chargera d'informer les laboratoires pour vous.



6 CONCLUSION



CONCLUSION

Centrales : créées PAR et POUR les vétérinaires pour faciliter les approvisionnements

La centrale : votre partenaire pour vous accompagner et vous simplifier la vie du début à la fin de votre projet.

Contactez-nous, nous sommes là pour vous aider, en toute confidentialité !





ALCYON France S.A.

27 rue Damesme
75013 Paris

Tél : 01 53 90 39 39
www.alcyon.com

4

MISE EN ŒUVRE : PRÉVOIR LES DÉMARCHES DIGITALES



ALCYON
Vous êtes dans chacune de nos décisions

3 DÉMARCHES DIGITALES

A black '@' symbol centered within a white square box with a thin black border and a subtle drop shadow.The text 'www' in a black, sans-serif font, centered within a white square box with a thin black border and a subtle drop shadow.

DÉMARCHES DIGITALES : RegistRar OVH !!!

The screenshot displays the OVH.com website interface for domain registration. At the top, the OVH logo and tagline "Innovation is Freedom" are visible, along with links for "Espace client", "Webmail", and "Support". A navigation bar includes "Web", "Data", "Cloud", "Télécom", and "À propos". The main section is titled "COMMANDER" and shows a progress bar with three steps: "1. Choisir un domaine", "2. Hébergement", and "3. Compte client". The current step, "1. Choisir un domaine", is expanded to show "Choisir le domaine" and "Action sur le domaine". The main content area is titled "Vérification du domaine fontenfaud.com" and displays the message "fontenfaud.com est disponible". Below this, there is a promotional banner for "Economisez jusqu'à 50% en un clic avec Alldom" and a button "Ajouter". A section titled "Créer d'autres domaines :" features a text input field and an "Ajouter" button. At the bottom, there is a section for "Suggestions d'autres domaines :" with a "Recherche en cours ..." status. Navigation buttons "Précédent" and "Continuer" are located at the bottom of the page.

OVH.com
Innovation is Freedom

Espace client | Webmail | Support

Web Data Cloud Télécom À propos

COMMANDER

1. Choisir un domaine

Choisir le domaine
Action sur le domaine

2. Hébergement

3. Compte client

Vérification du domaine fontenfaud.com

fontenfaud.com est disponible.

Economisez jusqu'à 50% en un clic avec Alldom

Créer d'autres domaines :

Ajouter

Suggestions d'autres domaines :

Recherche en cours ...

Précédent Continuer

facebook





Prenez rendez-vous avec un vétérinaire pour votre animal de compagnie !

C'EST SIMPLE, GRATUIT ET RAPIDE !

🔍 Motif, Clinique, Praticien...

📍 Ville



☰ Pour quel animal

Rechercher

[Plus de critères](#)
[Afficher pour une date](#)
 mardi 24 mai 2022

☐ En téléconsultation

☐ Afficher par vétérinaire

VÉTÉRINAIRE NEULLY SUR SEINE (92200)

RENDEZ-VOUS VÉTÉRINAIRE À NEULLY SUR SEINE AVEC RÉSERVATION EN LIGNE



Clinique Vétérinaire Vet16

13 Citrouille de la rue de la 75016 Paris 16e
 Arrondissement

 **Téléconsultation disponible**

Filter les disponibilités

Toutes les disponibilités

Prendre rendez-vous

Mercredi 26 juin
Jeu 27 juin
Vendredi 28 juin
Samedi 29 juin

18:00 19:30 20:00

18:00 19:00 19:30

19:00 19:30

18:30 19:30

[Voir plus d'horaires](#)

Si vous ne trouvez pas de motif ou de créneau correspondant à votre convenance, merci de contacter votre vétérinaire au 01 47 24 20 30



DÉMARCHES DIGITALES : PLANNING

Préalable : J - 90 Définition de votre projet professionnel et dossier d'installation

Contacts avec :

- Partenaires financiers (prêts et compte professionnel)
- Dépôt du dossier de financement
- Centrale achat et autres fournisseurs (devis et appels d'offres)
- Assurances (responsabilité civile professionnelle, locaux, véhicule, assurances complémentaires...)
- France Telecom (parution annuaire)
- Enregistrement du diplôme au Tribunal de grande instance puis à la préfecture (DSV) du lieu d'exercice
- Demande du mandat sanitaire à la DSV
- Inscription au tableau du Conseil Régional de l'Ordre (CRO)

J - 60

- Adhésion au Syndicat National des Vétérinaires d'Exercice Libéral
- Demande autorisation d'installation d'un chenil de plus de 10 places à la DSV
- Demande autorisation de fixation enseigne lumineuse sur le domaine public à la mairie
- Demande d'autorisation d'utilisation d'un appareil de rayons X auprès de la Direction Générale de la Sûreté Nucléaire et de la Radioprotection

DÉMARCHES DIGITALES : PLANNING

J - 30

- Recrutement de personnel et d'un comptable
- Assurance : signature contrat RCP + ij + protection et autres assurances
- Commande de :
 - plaque, croix (SNVEL) et enseigne
 - ordonnances et cartes de visite
 - équipement nécessaire à l'identification des carnivores domestiques (SNVEL)

J - 7

- Annonces officielles dans les journaux (communiquer 15 j avant au CRO)
- Visite de courtoisie aux confrères voisins

J+/- 8

- Centre de Formalité des Entreprises
- Déclaration du fichier informatique client à la CNIL (Commission Nationale de l'Informatique et des Libertés)

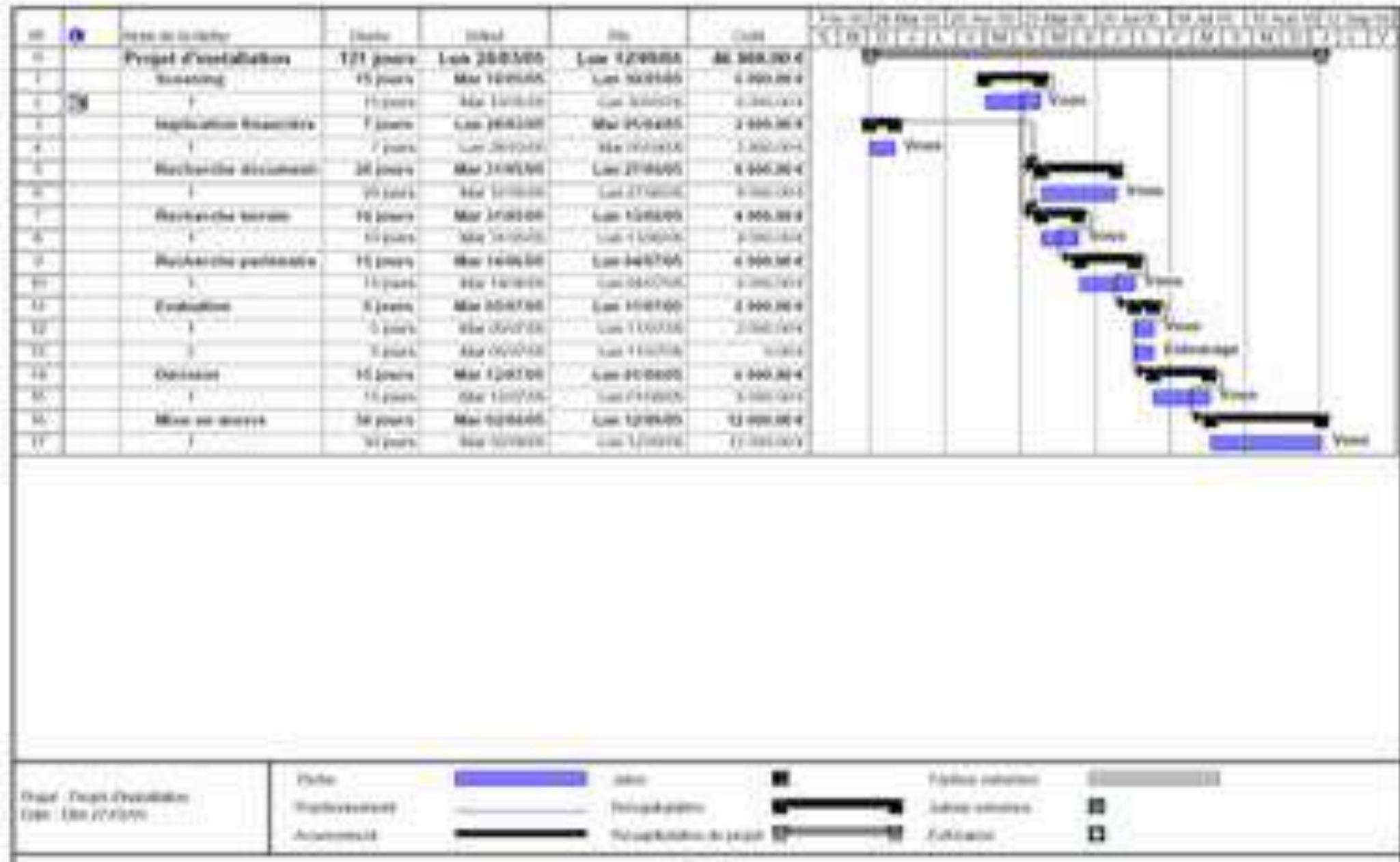
J+/- 120

- Adhésion à une association de gestion agréée
- Choix de protections sociales complémentaires
- Choix de formation permanente (SNGTV, CNVSPA, AVEF...)

DÉMARCHES DIGITALES : PLANNING

- Croix
- Ordonnance
- carte de visite
- Plaque
- Centrale
- Matériel
- Labo
- Banque
- RP
- Recrutement
- contrat avec fournisseurs (ménage, déchets, incinération ...)
- Préfecture
- DSV
- Ordre
- Mairie
- Impôt
- CARPV
- URSSAF
- Assurance
- Mutuelle et CPAM
- Déclaration chenil
- Déclaration RADIO
- Centre de gestion agréé
- Syndicat
- Tribunal
- AFVAC

DÉMARCHES DIGITALES : PLANNING



5

MISE EN ŒUVRE : FIXER SES TARIFS



MISE EN ŒUVRE : FIXER SES TARIFS



MISE EN ŒUVRE : FIXER SES TARIFS

« Tout versement, acceptation ou partage d'argent, entre vétérinaires ou entre un vétérinaire et un tiers, sont interdits en dehors des cas autorisés par la réglementation en vigueur.

« Les honoraires du vétérinaire sont déterminés avec tact et mesure en tenant compte de la nature des soins donnés et des circonstances particulières. Leur présentation doit être explicite en ce qui concerne l'identité du ou des intervenants et la nature des prestations effectuées par chacun.

« Toutes pratiques tendant à abaisser le montant des rémunérations dans un but de concurrence sont interdites au vétérinaire dès lors qu'elles compromettent la qualité des soins.

« Le vétérinaire doit répondre à toute demande d'information sur ses honoraires ou sur le coût d'un traitement.

« La facturation d'un acte en fonction du résultat est interdite.

« Le vétérinaire peut ne pas demander **l'honoraires** à ses clients démunis de ressources suffisantes.

« Art. R.* 242-50. - Applications particulières. - Il est interdit de donner des consultations

Les honoraires sont définies « Avec tact »



MISE EN ŒUVRE : FIXER SES TARIFS

La pratique

- Choisissez 3 méthodes pour faire une moyenne pondérée
- Communiquez les tarifs (affichage barème, facture détaillée)
- Expliquez toujours un tarif, n'encaissez pas !

BARÈMES D'HONORAIRES

Nom des vétérinaires: _____

Nom clinique ou cabinet: _____

Adresse complète: _____

Date: ____ / ____ / 20__

ANIMAUX DE COMPAGNIE



Chien	
CONSULTATIONS VACCINALES	
■ Fièvre (FI)	_____ €
■ Maladie de Carré, rage, leptospirose (CHPL), Parvovirose	_____ €
■ CHPL	_____ €
■ CHPL + R	_____ €
■ Progestogènes	_____ €
■ _____	_____ €
■ _____	_____ €
CHIRURGIE	
■ Castration	_____ €
■ Ovariectomie	_____ €
■ Ovariopystérectomie	_____ €
■ _____	_____ €
HOSPITALISATION	
■ Forfait jour	_____ €
■ Forfait nuit	_____ €
■ _____	_____ €
■ _____	_____ €

Chat	
CONSULTATIONS VACCINALES	
■ Fièvre (FI)	_____ €
■ Typhus Carré (TC)	_____ €
■ Leucose (L)	_____ €
■ TC + L	_____ €
■ TC + R	_____ €
■ TOL + R	_____ €
■ _____	_____ €
CHIRURGIE	
■ Castration	_____ €
■ Ovariectomie	_____ €
■ Ovariopystérectomie	_____ €
■ _____	_____ €
HOSPITALISATION	
■ Forfait jour	_____ €
■ Forfait nuit	_____ €
■ _____	_____ €
■ _____	_____ €

Les prix sont affichés TTC (TVA : _____ %). Certains honoraires ne sont pas mentionnés car ils sont facturés séparément à chaque animal. Pour connaître leur tarif, merci de vous adresser à l'accueil.

* Toute prestation de service doit faire l'objet, dès qu'elle est réalisée, d'un état des lieux écrit mentionnant le prix de la prestation d'une seule fois ou le prix de la prestation par heure ou par jour (selon le cas).

Pour les prestations de services d'un prix inférieur à 10 euros (TVA comprise), l'avis de la loi n° 2011-1010 du 3 août 2011 n'est pas applicable.

Merci de votre confiance et de votre fidélité. Votre vétérinaire.

6

MISE EN ŒUVRE : COMMUNIQUER AVEC SES CLIENTS



FOMATS DIFFÉRENTS



**MISE EN
ŒUVRE :**

**COMMUNIQUER
AVEC SES
CLIENTS**



MISE EN ŒUVRE : COMMUNIQUER AVEC SES CLIENTS



MISE EN ŒUVRE : COMMUNIQUER AVEC SES CLIENTS



MISE EN ŒUVRE : COMMUNIQUER AVEC SES CLIENTS



Art. R. 242-72 - Sites internet

Tout site internet destiné à présenter l'activité professionnelle d'un vétérinaire fait l'objet d'une déclaration au conseil régional de l'ordre du lieu d'implantation du domicile professionnel administratif.

Le site internet ne peut remplacer la relation entre le praticien et son client. Il préserve la confidentialité des informations personnelles soumises par les visiteurs du site.

Le webmestre est identifié, et une adresse électronique ou un formulaire de contact est facilement accessible sur le site.

Lorsque le site comporte des informations de nature médicale, celles-ci sont datées, et la source des informations publiées est citée. Dans ce cas, l'identité du ou des rédacteurs est précisée.

Toute affirmation sur les bienfaits ou les inconvénients de traitements est justifiée.

COMMUNICATION AVEC LE CLIENT : ACTIVE & PASSIVE

Communication ACTIVE

A

- Dialogue
- Écoute
- Téléphone
- Vente / Conseil
- Réunion

Ne coûte que du temps
Difficile

Information PASSIVE

P

- PLV
- ILV, merchandising, habillement
- Documentation / Publicité / logo
- Ordonnance / Facture
- Conseils écrits
- Internet site / Blog
- Réseaux sociaux / Vidéos

Coûte cher !
Temps et argent
Simple et tri

LOGO ET COHÉRENCE



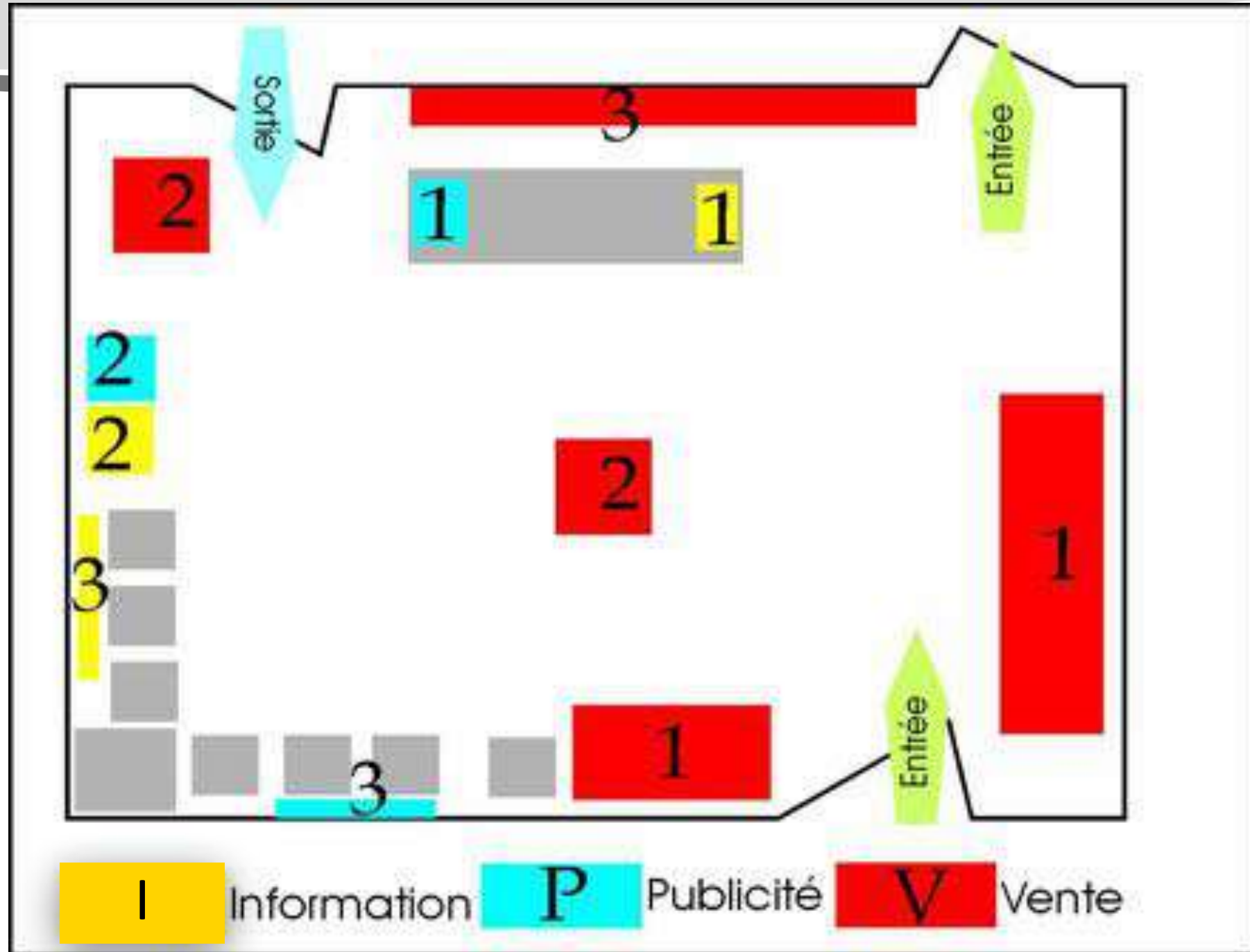
Règles IPV

3 Points d'information passive (tableau, affiche, livret, courbe de poids, signalétique)

3 Publicités (affiche labo, dépliant labo, vitrine labo, meuble labo)

3 Espaces de vente (linéaire fixe, mise en avant, comptoir, produit du mois)

MISE EN ŒUVRE : COMMUNIQUER AVEC SES CLIENTS



Merci à nos partenaires



The logo for ALCYON, featuring the word in a bold, blue, sans-serif font. The letter 'Y' is stylized with a curved, wing-like shape on its right side.

ALCYON

Vous êtes dans chacune de nos décisions

ALCYON France S.A.

27 rue Damesme
75013 Paris

Tél. 01 53 90 39 39
www.alcyon.com