

EXPOSITION COMMERCIALE

Les start-up à l'honneur dans un "village" dédié

L'Afvac a, pour la première fois, proposé à de jeunes entreprises de participer au congrès en se regroupant dans un "village des start-up", où la part belle a été faite aux services.

Parmi les 102 exposants du congrès de l'Afvac 2017, une zone était dédiée à l'accueil de jeunes pousses, c'est-à-dire créées il y a moins de 30 mois, primo-exposantes au congrès et en mesure de produire un extrait Kbis (la carte d'identité de l'entreprise mise à jour). Si les organisateurs avaient initialement prévu 10 sociétés, ce sont finalement 12 structures qui ont été présentées aux congressistes (des demandes ont dû être refusées à l'approche du congrès). « Ce nouveau concept a été très apprécié des start-up elles-mêmes et des congressistes, qui y ont trouvé de nouveaux services et produits. Nous reconduisons évidemment le concept à Marseille en 2018, où le village sera peut-être encore plus grand, témoigne Aude Igounet, directrice du congrès. L'ensemble des start-up présentes ont pu profiter de conditions tarifaires de participation tout à fait exceptionnelles. L'Afvac se devait de les aider à avoir une présence sur son congrès national à la mesure de

“ L'Afvac se devait d'aider les start-up à avoir une présence sur son congrès national à la mesure de leurs moyens. ”

AUDE IGOUNET

leurs moyens, qui sont forcément faibles en démarrage d'activité. Nous avons également prévu un accompagnement des start-up présentes en 2017, qui ne pourront donc pas être éligibles à une présence sur le "village" 2018. Elles pourront participer au prochain congrès sur un stand individuel à des conditions tarifaires préférentielles. »

Loop Dee apporte la PCR dans les cliniques

Grâce à la simplification des étapes nécessaires à une analyse par polymérase



Les gaz du sang pour tous avec Elinor Medical.

chain reaction (PCR), Loop Dee Science propose des kits de détection en tubes (accompagnés d'un incubateur) permettant d'obtenir un résultat en 30 minutes à la clinique. La recherche de matériel génétique offerte par la technique de PCR permet des diagnostics précoces. La première commercialisation, qui consistera en un test FIV-FelV, débutera en 2018 (directement auprès de la société ou via les centrales d'achat). D'autres tests seront par la suite proposés, en fonction des demandes de la profession.

Elinor Medical, pour la démocratisation des gaz du sang

La société Elinor Medical a choisi de se positionner sur la distribution de matériel médical de biologie, avec, comme fer de lance, un automate pour le dosage des gaz du sang. I15 Vet® permet de doser facilement, en 3 minutes et un seul test, 26 paramètres : gaz du sang, lactate, électrolytes, calcium ionisé, hématoците, hémoglobine, équilibre acido-basique, glucose. Le recours au dosage des gaz du sang étant encore mal connu et peu utilisé par les vétérinaires, l'achat d'un analyseur s'accompagne d'une formation gratuite, dispensée dans les locaux de la clinique par notre confrère



Une dizaine de sociétés ont répondu présent à l'invitation de l'Afvac de participer au "village des start-up".



Test vert fluorescent = résultat positif.
Test non fluorescent = résultat négatif.
Loop Dee a développé un procédé simple et rapide pour apporter la PCR dans les cliniques.

Stephan Mahler, fondateur de Vet'Training (organisme de formation en anesthésie, analgésie, urgences et soins intensifs).

Le bar à croquettes, un meuble économique et écologique

Avec un positionnement décalé et ludique assumé, les concepteurs du bar à croquettes entendent appréhender différemment la vente – et l'achat – dans les cliniques vétérinaires. Le concept ?

Proposer dans les salles d'attente des vétérinaires, et uniquement chez eux, un meuble élégant, support à distributeurs de croquettes de qualité vétérinaire, vendues au poids. Les clients peuvent ainsi acheter en vrac les aliments proposés, dans la quantité qu'ils souhaitent. Un plus pour les budgets serrés et les adeptes de la réduction des emballages. Un avantage aussi pour les vétérinaires, qui affichent un turnover augmenté (tous les 17 jours en moyenne) et qui voient se multiplier les achats d'autres produits ou actes (antiparasitaires externes, identification, etc.), comme en témoigne Dominique Musch, praticien à Villersexel (Haute-Saône), à l'origine du projet : « Cela permet de parler facilement de nutrition, d'animer la salle d'attente, de désacraliser l'entrée dans une clinique vétérinaire, de lever les freins liés au prix, tout en adoptant une démarche écoresponsable », précise-t-il. Autre avantage pour le praticien, avoir à disposition des friandises et de la nourriture pour les animaux hospitalisés, sans garder plusieurs sacs ouverts, et pouvoir distribuer des échantillons. En pratique, le meuble en bois, fabriqué en France, est équipé de quatre silos à gravité, est déclinable en autant de modules et de coloris souhaités. Sous contrat de location de trois ans, il est livré et installé, et le praticien est



Vendre et acheter des croquettes autrement, avec le bar à croquettes.

accompagné pour sa promotion (campagne Facebook et formation à la vente). Un partenariat avec Calibra est mis en place, mais le praticien reste libre d'opter pour la marque de son choix.

Placer la relation client au cœur du métier avec Vokare

« Au même titre que ses compétences médicales, la qualité de relation de l'équipe soignante est la clé du dévelop-



Contribuer à l'émergence du « vétérinaire augmenté », tel est le credo de Pronozia.

pement d'une patientèle, avec un enjeu de fidélisation des clients actuels et la captation de nouveaux par le bouche-à-oreille positif », indique Guy Poujol, fondateur de Vokare. Cette société encourage les cliniques vétérinaires à travailler sur la qualité de la relation client. Pour ce faire, quatre étapes sont mises en place. La première consiste en un bilan de situation (d'une durée de trois mois), qui repose sur un questionnaire adressé



La puissance du digital au service des véto

La seule solution d'acquisition, de fidélisation client & de mesure de la satisfaction !



Soyez visible en N°1 dans Google grâce à Adwords



Compatibilité avec les logiciels de gestion (dr.veto)



Solution de prise de rendez-vous en ligne



Mesure de la satisfaction post rendez-vous

Découvrez en davantage directement sur : www.captainvet.com



© VALENTINE CHAMARD

Le collier Jagger & Lewis, « partenaire bien-être ».



© VALENTINE CHAMARD

Inovie Vet est la déclinaison vétérinaire du groupe de biologie médicale Inovie, qui regroupe 300 structures de biologistes indépendants dans le Sud-Ouest.

par e-mail aux propriétaires à l'issue de la consultation. En parallèle, en cas d'insatisfaction, Vokare signale au praticien la situation, à seule fin de la désamorcer et de comprendre l'expérience vécue, pour s'améliorer. La deuxième phase est l'élaboration d'un diagnostic et d'un plan d'action définis lors d'un entretien

téléphonique. Ils s'appuient sur la mesure des écarts d'indicateurs clés en fonction d'un référentiel et l'analyse des commentaires écrits. Le vétérinaire opte pour les points qu'il souhaite améliorer. La troisième étape est la mise en œuvre du plan, conduit au sein de la structure par un responsable de projet. Pendant cette période, Vokare propose un support à distance. Enfin, la mesure des résultats est possible grâce à une nouvelle phase d'envoi de questionnaires aux clients. « Sur le plan financier, l'amélioration de cinq points de la satisfaction génère un delta de 15 % sur le chiffre d'affaires et de 30 % sur le bénéfice en trois ans », souligne la société.

Pronozia : la data science pour l'aide au diagnostic

Contribuer à l'émergence du « vétérinaire augmenté », tel est le credo de Pronozia. Résolument tournée vers les nouvelles technologies et la révolution numérique, la société mettra à disposition des praticiens, dans le courant du premier semestre 2018, un outil d'aide au diagnostic. À partir des données de l'examen clinique, des résultats des examens complémentaires, etc., le logiciel permettra, grâce à un algorithme prenant en compte la somme d'informations de la data science, d'établir une liste de diagnostics différentiels. « Un



LE GUILLERM constructions

Conception Réalisation Cliniques vétérinaires, mixtes, canines...

Interlocuteur unique !

Comme nombre de vos confrères, faites confiance à une entreprise expérimentée dans votre secteur d'activité.



Nous nous occupons de l'intégralité de votre projet. Durée de réalisation moyenne 6 mois.



une offre clés en mains pour votre espace professionnel !

www.leguillerm.com

Tél. 02 40 57 39 39 - infos@leguillerm.com

moyen de rassurer les jeunes diplômés, mais aussi de ne pas oublier certaines hypothèses pour les plus expérimentés », souligne la société.

Inovie Vet, la biologie médicale de proximité dans le Sud-Ouest

Issu du groupe de biologistes indépendants Inovie implanté dans le sud-ouest de la France, Inovie Vet entend « replacer la biologie et le diagnostic au cœur de l'exercice vétérinaire ». Présidée par notre confrère Arnaud Creton, la société dispose d'un plateau technique vétérinaire (basé à Lunel, dans l'Hérault) et bénéficie de la logistique et du maillage du groupe Inovie pour l'acheminement des prélèvements (300 structures où peuvent être déposés les échantillons, plus de 100 coursiers offrant une collecte à la clinique). Les vétérinaires utilisateurs du service ont la possibilité d'entrer au capital de la société, permettant aux décisions d'être prises par les praticiens. En effet, « l'indépendance des vétérinaires et des biologistes est, pour nous, essentielle : le capital est exclusivement détenu par des praticiens en exercice », souligne l'entreprise.

Jagger & Lewis, le collier connecté pour le suivi de comportement

Lancé en février dernier¹, le collier connecté pour chiens de Jagger & Lewis

s'est écoulé à 400 exemplaires. Grâce à des capteurs de mouvement, il est capable d'analyser 20 comportements et d'alerter en cas d'anomalie. Des mesures utiles dans le suivi de prurit, postopératoire, de convalescence, comportemental, par exemple. En nouveauté annoncée sur le congrès, la création d'une plateforme dédiée aux vétérinaires pour le suivi de l'animal.

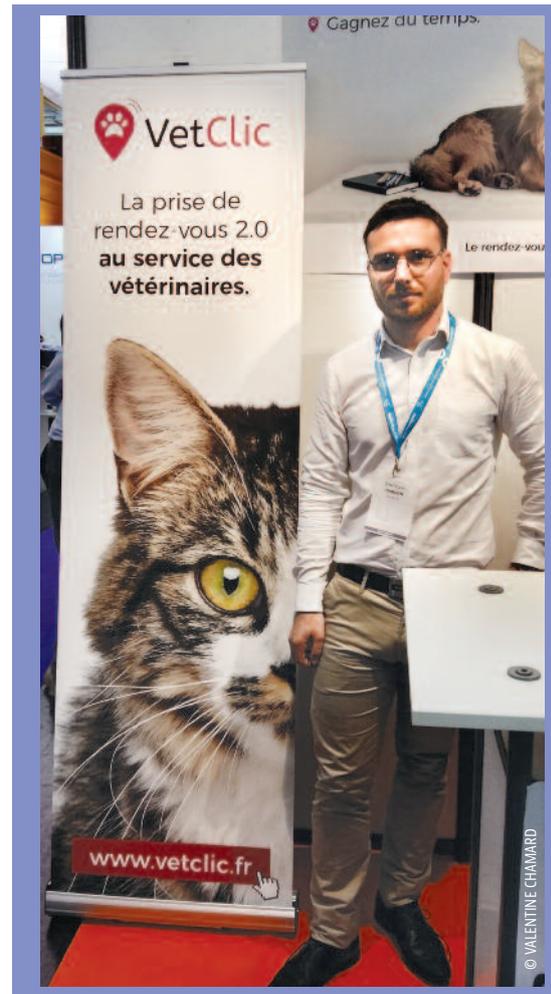
Oxane, des plans de santé préventifs ou lors de maladie chronique

Avec les programmes Prévention (sur le mode de plans types ou personnalisés) et Maladies chroniques, dans le cadre d'affections chroniques, Oxane propose des plans permettant une mensualisation des frais inhérents à la médecine préventive ou aux maladies au long cours (cardiopathie, atopie, arthrose, maladie rénale, etc.)². Quelques mois après leur lancement, le bilan est positif pour la société, qui soulève le prix élevé du panier moyen (47 €). Parmi les nouveautés mise en avant, des outils de formation en ligne autour des plans de prévention. ●

VALENTINE CHAMARD

¹ Voir La Semaine Vétérinaire n° 1708 du 24/2/2017, page 21.

² Voir La Semaine Vétérinaire n° 1733 du 29/9/2017, page 24.



Le carrefour d'information de tous les vétérinaires

► Des supports d'information pour toutes les pratiques ◀

- ◆ La Semaine Vétérinaire
- ◆ Le dictionnaire DMV
- ◆ L'annuaire ROY
- ◆ Le Point Vétérinaire Canin
- ◆ Le Point Vétérinaire Rural
- ◆ Pratique Vétérinaire Equine

lepointveterinaire.fr/revues

► Une librairie en ligne ◀

- ◆ + de 800 références
- ◆ -5% d'avantage abonné*
- ◆ Sécurisé
- ◆ Livraison gratuite

lepointveterinaire.fr

*Remise de 5% réservée aux abonnés de La Semaine Vétérinaire, Le Point Vétérinaire et Pratique Vétérinaire Equine hors prix d'été réduits.

► Des services complémentaires ◀

- ◆ Offres d'emploi
- ◆ Espace ASV
- ◆ Outils de gestion et de formation
- ◆ Formations

lepointveterinaire.fr

Flashez le code pour accéder au site lepointveterinaire.fr





LE BOOM DES SERVICES DE RENDEZ-VOUS EN LIGNE

Preuve du tournant numérique de la profession, trois entreprises présentes sur le "village des start-up" sont spécialisées dans la prise de rendez-vous en ligne... À côté des nombreuses autres réparties sur le reste de l'exposition commerciale. Beaucoup de points communs les réunissent, comme la synchronisation des plannings avec les logiciels métiers via Google Agenda (certains sont directement synchronisés avec des logiciels), le rappel des rendez-vous par SMS, la flexibilité pour les vétérinaires (choix des plages horaires disponibles, de la durée des consultations, etc.). Construit avec l'aide d'une centaine de praticiens parisiens, **VetClic**, qui référencie 12 000 praticiens, a mis en place un partenariat avec le site Wamiz.fr (7 millions de vues par mois), qui permet de géolocaliser les propriétaires et potentiels clients. **CaptainVet**¹, qui compte un praticien à son capital, a mis en place un système d'acquisition de clients via l'achat d'espaces publicitaires (apparition de bannières de la société sur les boîtes e-mails, les sites thématiques, etc.) et l'achat de mots-clés auprès de Google. Parmi les rendez-vous pris par l'intermédiaire de CaptainVet, 25 % le sont en effet par de nouveaux clients. De nombreux types de relance par SMS sont possibles (vaccins, antiparasitaires, etc.), à partir desquels un rendez-vous peut être fixé. La société s'investit aussi dans la relation client et effectue, à l'issue des visites, une enquête de satisfaction par e-mail, dont le résultat est envoyé au vétérinaire adhérent. Chez **Vetolib**, qui a fait le choix de référencier les praticiens qui le souhaitent, l'accent est mis sur l'étendue de l'offre accessible gratuitement.



Les agendas papier sont-ils en voie de disparition ? L'essor des sociétés de prises de rendez-vous en ligne tend en effet à annoncer leur fin proche.

¹ Voir La Semaine Vétérinaire n° 1727 du 7/7/2017, page 19.



trouveunveto.fr

Découvrez gratuitement la prise de rendez-vous en ligne et simplifiez-vous la vie !



Prise de rdv en ligne



Rappels SMS illimités



Gestion Multi-agendas

- + Passerelle avec logiciel métier possible
- + Gestion plateaux techniques CHV et Cliniques

Contactez-nous par téléphone au
05 86 26 06 26

Connectez-vous sur
trouveunveto.fr

