

NOUVEAUX SERVICES

CaptainVet lance la prise de rendez-vous en ligne

À l'image des sites de prise de rendez-vous en ligne pour la médecine humaine, la start-up CaptainVet vient de créer une plateforme dédiée à l'univers vétérinaire.

A l'heure de la transition numérique, les vétérinaires disposent d'une visibilité beaucoup trop limitée. Nous sommes dans nos cliniques, concurrencés par les grands magasins, alors que les pharmacies, par exemple, développent des outils numériques. Nos praticiens n'ont pas été formés pour cela. Beaucoup disent manquer de temps. Tout en restant des référents, nous devons devenir aussi visibles que nos concurrents », explique Julien Cavarec, vétérinaire depuis 2005 dans la région de Brest (Finistère), à la tête de trois cliniques mixte à Landerneau, Guipavas et Plougastel-Daoulas. C'est lui qui est à l'origine de la plateforme de prise de rendez-vous CaptainVet, cocrée avec Alain Cloarec, un spécialiste du digital, et Nicolas Charbonneau, un jeune manager issu de l'école de commerce Audencia. « L'idée, c'est, au-delà de la prise de rendez-vous en ligne, d'optimiser le temps des auxiliaires spécialisés vétérinaires (ASV), d'être plus visible sur le Net et de répondre à une attente des propriétaires d'animaux », résume Nicolas Charbonneau, le président (CEO) de la start-up, créée en mars dernier.

Un service plébiscité par les clients

Selon une mini-étude menée sur Facebook dans un rayon de 40 km autour de Nantes (Loire-Atlantique), auprès de 160 propriétaires de chiens, « les trois quarts d'entre-eux veulent pouvoir prendre rendez-vous en ligne 24 h/24 et 7 j/7, et plus de 90 % aimeraient être alertés pour une vaccination ou une vermifugation ». 95 % encore souhaiteraient à cette occasion pouvoir prendre rendez-vous en trois clics. Lancé en humaine avec Doctolib.fr ou Mondocteur.fr, le principe connaît un certain succès. Or, aujourd'hui, selon les concepteurs du site de la plateforme, plus de 50 % des vétérinaires ne disposeraient pas de site internet. Pour concevoir son outil numérique, le trio a noué un partenariat avec l'éditeur de logiciel D'Veto. Lancé en version bêta en mars, la plateforme CaptainVet devrait s'enrichir, dès le mois de juillet, de fiches détaillées indiquant les spécialités, la localisation, le parking, les dessertes par transport en commun, etc. Pour le client qui souhaite prendre rendez-vous, il aura juste à rentrer ses nom, prénom, e-mail et téléphone. Y seront, au fur et à mesure, mentionnées les données de l'animal, le motif du rendez-vous, la durée, etc. « Notre objectif est de devenir la plateforme référente en e-santé pour la profession vétérinaire. » Outre un annuaire exhaustif des praticiens, CaptainVet a choisi de proposer deux formules : l'une, standard et gratuite, avec un minimum de ser-



Nicolas Charbonneau, manager, lance, avec un vétérinaire et un spécialiste du digital, un site proposant la prise de rendez-vous en ligne pour les clients. « Notre objectif est de devenir la plateforme référente en e-santé pour la profession vétérinaire », précise-t-il.

vices (prise de rendez-vous par e-mail et SMS de rappel, tchat et e-mail illimité, etc.), l'autre, premium, à 69 € HT par mois et par agenda, pour un ou deux vétérinaires, avec un tarif dégressif pour les praticiens supplémentaires, proposant en plus les mises à jours, les relances automatiques par SMS, un référencement par Adwords ou encore un support téléphonique. Un tchat en ligne, prochainement assuré par une ASV, permet d'orienter les plus craintifs des utilisateurs.

Objectif : développer un réseau d'une centaine de structures d'ici fin 2017

À ce jour, une petite dizaine de cliniques est référencée et utilise ce service. « L'objectif est d'atteindre un réseau de 100 cliniques d'ici la fin de l'année. Avec au moins cinq structures vétérinaires référencées dans les 20 plus grandes métropoles françaises », explique Nicolas Charbonneau. Cette densification pourrait toutefois s'accélérer si les négociations menées actuellement avec certains groupements débouchent. Présentée lors du salon France Vet, la solution sera également mise en avant lors du prochain congrès de l'Association française des vétérinaires pour animaux de compagnie (Afvac). Cinq à dix commerciaux devraient sillonner le territoire pour aller à la rencontre des professionnels. Dans l'Ouest d'abord, puis progressivement sur l'ensemble de l'Hexagone. ●

FRÉDÉRIC THUAL

Voir La Semaine Vétérinaire n° 1725 du 23/6/2017, pages 44 et 45.