

## OUTILS CONNECTÉS

## Alcyon et CaptainVet veulent simplifier le quotidien du praticien

La société de distribution Alcyon entre au capital de CaptainVet, fournisseur de service de prise de rendez-vous en ligne. Avec cet outil, le vétérinaire peut bénéficier d'un référencement naturel et d'une mesure de la satisfaction client.

Finis les coups de téléphone, en quelques clics, le rendez-vous est pris. Le marché de la prise de rendez-vous médicaux en ligne, a le vent en poupe. Transposé au secteur vétérinaire, cet outil constitue un avantage certain pour les praticiens. Le 2 octobre, Alcyon, leader sur le marché français de la distribution de produits et services destinés aux vétérinaires, a annoncé son entrée au capital de CaptainVet, une start-up bretonne spécialisée dans le webmarketing qui a d'ailleurs remporté la coupe de France de la French Tech. À ce jour, 300 vétérinaires, répartis dans toute la France y compris à La Réunion, ont adhéré à CaptainVet. Un outil « fait par des vétérinaires, pour des vétérinaires », indique Julien Cavarec, praticien mixte en Bretagne, co-fondateur de CaptainVet avec Nicolas Charbonneau, président de la start-up, et André Cloarec, en charge du marketing. Pour Alcyon, l'objectif de ce partenariat est de compléter son offre de services connectés pour les vétérinaires, tels que le logiciel de gestion Dr.veto ou l'éditeur en ligne de site web Chezmonveto, qui fera peau neuve fin octobre. L'outil de CaptainVet s'articulera avec ces derniers. Autre volonté affichée : permettre au praticien de s'approprier ce nouveau mode de fonctionnement.

## Un gain de temps

La prise de rendez-vous peut constituer une tâche chronophage pour les équipes des praticiens, surtout pour les



De gauche à droite: Olivier Duran, directeur général d'Alcyon et les cofondateurs de CaptainVet, Julien Cavarec, praticien mixte en Bretagne, Nicolas Charbonneau, en charge du développement commercial, et André Cloarec, marketeur digital.

ASV. Avec ce partenariat, Alcyon et CaptainVet proposent aux vétérinaires d'optimiser leur temps de travail en dématérialisant cette étape, tout en boostant leur activité. « Nous apportons 33 % de rendez-vous en plus par rapport à ceux pris physiquement ou par téléphone. Nos utilisateurs prennent plus de rendez-vous par an que l'utilisateur moyen », indique André Cloarec. Une solution clé en main, avec un tarif préférentiel de 69 € par mois, négocié avec Alcyon. « Nous souhaitons donner des avantages concurrentiels importants à nos vétérinaires », souligne Isabelle Schneider, directrice marketing et développement d'Alcyon. La start-up propose l'optimisation du référencement naturel de la structure vétérinaire sur Google. Une relance des

clients est également prévue pour réduire l'absentéisme. Le vétérinaire reste maître de son agenda, qu'il pourra gérer à distance.

## Un outil sécurisé

Le praticien n'aura pas non plus à se soucier de la gestion des données collectées, qui sont hébergées en France. « Les données sont exploitées uniquement pour le compte du vétérinaire. L'outil est sécurisé », indique Isabelle Schneider. L'entreprise proposera d'ailleurs bientôt aux vétérinaires une formation sur l'e-réputation. Pour les clients aussi cet outil présente des avantages. Ils peuvent bénéficier gratuitement d'un accès 24 h/24 et 7 j/7 au service de prise de rendez-vous en ligne avec leur vétérinaire. Ils sont aiguillés par des informations pratiques sur la clinique, renseignées par le vétérinaire (photos, plan d'accès, horaires d'ouverture, langues parlées, etc.). Autre atout pour le praticien et son équipe, les clients peuvent exprimer leur satisfaction après une consultation. CaptainVet garantit la collecte d'avis authentiques, qui pourront ensuite être publiés sur Google. Des indicateurs qui permettent au vétérinaire de mesurer la satisfaction de leur clients. L'outil a, par ailleurs, vocation à évoluer. Alcyon et CaptainVet travaillent à mettre sur pied de nouvelles fonctionnalités qui pourront être proposées aux vétérinaires. ●

MICHAELLA IGOHO-MORADEL



## REPRODUCTION

## Doser la progestérone avec l'analyseur Solo® de Scil

Scil propose un nouveau test sur son analyseur Solo®, qui permet, en dosant la progestérone, de détecter l'ovulation et de suivre la gestation et la mise-bas chez la chienne. Pendant l'ovulation, la progestérone atteint une concentration de 4 à 10 ng/ml. « L'interprétation des résultats doit toujours être

accompagnée des examens de vaginoscopie et de la cytologie vaginale pour avoir une image complète et précise du cycle œstral de la chienne », rappelle Scil. À la fin de la gestation, la concentration en progestérone chute significativement à 1 ng/ml, 24 à 16 heures avant la mise-bas. ●

VALENTINE CHAMARD