

PROJET D'INSTALLATION
PROFESSIONNELLE

OSTEOPATHE ANIMALIER

Jodie AUBERY

Année 2021-2022

REMERCIEMENTS :

Merci à mon amie Mégane BEAUCAMP, pour m'avoir donné les éléments pour pouvoir réaliser ce projet professionnel, pour sa présence, pour son implication, ses conseils, ses connaissances et sa disponibilité.

Merci à mon compagnon Mathis DELOGE, pour son soutien indéfectible et sa présence depuis bientôt 6 ans.

Merci à mes parents qui m'ont permis de réaliser les études que je désirais, de m'avoir toujours soutenu dans mes choix, et de me soutenir au quotidien sur le plan professionnel et personnel, ainsi que pour leurs corrections.

Merci à Damien et Martine DELOGE, pour leur soutien, leur disponibilité, et leurs corrections.

Merci à mon amie Alixe THIEBAULT, pour son soutien et sa présence, sans qui mon année de redoublement n'aurait pas été la même.

Merci à ma promotion de troisième année 2021-2022 pour ces moments partagés.

Merci à l'UFEOA, cette grande famille, pour leur soutien, présence, pour m'avoir fait grandir, pour m'avoir conforté dans mon envie de devenir ostéopathe pour les animaux et à m'impliquer pour les étudiants en ostéopathie animale.

Merci à mes amis, Jenny, Alice, Grace, Anaïs, Lucile, Victor, Léa, Manon pour leur présence.

SOMMAIRE

PREMIERE PARTIE : PRESENTATION DE MON ENTREPRISE _____	6
I – CHOIX DE L’ORIENTATION PROFESSIONNELLE : _____	6
II – TECHNIQUE DE TRAVAIL ET DEROULEMENT D’UNE CONSULTATION _____	7
A) MON APPROCHE _____	7
B) DEROULEMENT D’UNE CONSULTATION : _____	7
1) L’anamnèse : _____	7
2) Examen d’exclusion à la pratique ostéopathique _____	7
3) La palpation : _____	8
4) Examen statique et dynamique : _____	8
5) Le testing _____	8
6) Les normalisations : _____	8
7) Bilan et conseils _____	9
III – ZONE D’IMPLANTATION : _____	9
A) Choix du secteur : _____	9
B) Les professionnels : _____	12
C) Les animaux _____	15
IV – CHOIX DU STATUT JURIDIQUE, ET DU REGIME FISCAL ET SOCIAL : _____	19
A) CHOIX DU STATUT JURIDIQUE : LA MICRO-ENTREPRISE _____	19
B) LE REGIME FISCAL D’UNE MICRO-ENTREPRISE : _____	20
C) LE REGIME SOCIAL D’UNE MICRO-ENTREPRISE : _____	21
D) POURQUOI CE CHOIX ? _____	22
E) Perceptives : _____	22
V – CHOIX DES ASSURANCES : _____	23
A) L’assurance de responsabilité civile : _____	23
B) L’assurance automobile : _____	23
C) Prévoyance et Retraite _____	24
DEUXIEME PARTIE : ETUDE DE MARCHE _____	25
I- LE MARKETING D’ETUDE _____	25
A) Ma zone d’implantation géographique : _____	25
B) Clients et segmentation : _____	25
1) La segmentation du milieu canin _____	25
2) Segmentation du domaine félin : _____	29
3) La segmentation du domaine équin : _____	31
4) Segmentation du milieu bovin : _____	32
5) Segmentation du domaine des NAC : _____	34
C) Les prescripteurs : _____	35
1) Les prescripteurs potentiels que je connais : _____	35
2) Les autres prescripteurs : _____	37
D) Les concurrents _____	37
E) Etude qualitative _____	40
1) La localisation des potentiels futurs clients _____	40
2) La connaissance du métier d’ostéopathe animalier : _____	41
3) Les espèces que possèdent les propriétaires : _____	41
4) Le pourcentage de propriétaires ayant appelé l’ostéopathe : _____	43
5) Les tarifs : _____	46
II- Marketing stratégique : Matrice SWOT _____	50
A) Définition _____	50
B) Présentation de la matrice de l’entreprise _____	51

C)	Stratégie de l'entreprise	51
III-	Marketing opérationnel :	53
A)	Le Produit / Le service :	53
B)	Le prix des prestations	53
1)	Les prix des consultations	53
2)	Les frais kilométriques	54
C)	L'implantation	54
D)	Communication	55
1)	Présence sur les événements	55
2)	Identité visuelle	56
3)	Communication avec mes clients :	56
4)	Mise en œuvre	57
TROISIEME PARTIE : GESTION PREVISIONNELLE DE L'ACTIVITE		59
I-	Estimation du chiffre d'affaires :	59
A)	La première année : N	59
B)	La deuxième année : N+1	60
C)	La troisième année : N+2	61
II-	Estimation des charges :	62
A)	Charges sociales et fiscales.	62
B)	Charges automobiles	63
C)	Assurances	65
D)	Abonnements et cotisations	66
E)	Matériels, équipements, logiciels	67
F)	Formations et congrès	68
G)	Les frais d'installation	69
III-	Bilan prévisionnel	69
IV-	Plan de financement	71
BIBLIOGRAPHIE		73
TABLE DES ILLUSTRATIONS		77
ANNEXES		79
	Annexe 1 : Liste des ostéopathes animalier recensés dans les départements concernés par les tournées.	79
	Annexe 2 : Liste des vétérinaires pratiquant l'ostéopathie animale recensés dans les départements concernés par les tournées.	82

INTRODUCTION

Pour commencer ce projet d'installation, je vais d'abord me présenter : je m'appelle Jodie Aubéry et j'ai 24 ans. Le métier d'ostéopathe animalier n'est pas le métier que je voulais faire étant petite. Depuis l'enfance, je me passionne pour les animaux, j'ai pratiqué l'équitation de mes 6 à 18 ans. J'ai toujours voulu être vétérinaire, dans cette optique, j'ai effectué mon stage de troisième chez l'un d'entre eux près de chez moi. Après l'obtention d'un Bac S, je me suis donc orientée vers une classe préparatoire aux grandes écoles (CPGE) BCPST (Biologie, Chimie, Physique, Science de la Terre). J'ai passé deux fois les concours pour entrer en école vétérinaire, j'ai été admissible les deux fois, mais mon classement était trop bas pour pouvoir espérer intégrer une des écoles à l'issue des oraux. J'avais donc le choix de me réorienter ou de choisir l'école qui m'était proposée à l'issue de mes différents concours à savoir Polytech Grenoble. Je voulais travailler avec les animaux, j'ai donc cherché quels métiers pouvait me convenir. Celui d'ostéopathe animalier m'a interpellé. En effet, je suis suivie par une ostéopathe depuis de nombreuses années, et elle a toujours su soulager mes douleurs. Il m'a semblé alors évident que je voulais faire ce métier, et cela, encore plus que vétérinaire. Je voulais trouver une école près de Lyon, et j'ai trouvé Isostéo Lyon, une école pour les ostéopathes DO, qui ouvrait une branche ostéopathie animale destinée aux étudiants ayant déjà fait deux ans d'étude après le bac. Cette formation était donc de 3 ans. Malheureusement, à cause de problème de santé, j'ai dû redoubler ma troisième année.

Aujourd'hui, je suis donc en troisième année d'ostéopathie animale à Isostéo Lyon. J'ai validé l'épreuve nationale d'aptitude en janvier 2022. Mon école ne m'a pas proposé de faire de projet d'installation, mais j'ai trouvé cela capital pour mener à bien l'ouverture de mon entreprise. A travers ce projet, je voulais faire toutes les recherches nécessaires à mon installation, en apprendre plus sur les différents statuts, connaître ma clientèle et mes concurrents, mais également me faire connaître.

Dans une première partie, je présenterai mon entreprise, à savoir sa localisation, sa clientèle, son statut juridique. Dans une seconde partie, je développerai l'aspect marketing de mon entreprise à savoir le marketing d'étude, stratégique et opérationnel. Enfin, dans une dernière partie, je proposerai un plan de financement et la gestion prévisionnelle de l'activité.

PREMIERE PARTIE : PRESENTATION DE MON ENTREPRISE

I – CHOIX DE L'ORIENTATION PROFESSIONNELLE :

Comme expliqué en introduction, j'ai toujours été entourée d'animaux. J'ai grandi dans une maison de campagne à côté d'un champ de vache. J'ai pratiqué l'équitation de mes 6 à 18 ans. Je voulais depuis toute petite travailler avec les animaux, et je m'épanouis à leur contact. Confucius disait « Choisis un travail que tu aimes, et tu n'auras pas à travailler un seul jour de ta vie. ». Depuis l'enfance, cette phrase résonne en moi, je veux exercer un métier qui me passionne. L'ostéopathie m'a toujours fascinée, elle permet de prévenir ou de traiter des troubles fonctionnels du corps, en prenant en compte l'animal dans sa globalité, c'est une discipline holistique qui ne fait pas appel aux médicaments. De plus, l'ostéopathe animalier peut intervenir sur toute sorte d'animaux, et ce, à n'importe quel âge de l'animal, que ce soit en préventif ou en curatif. L'ostéopathie est une science très riche, j'ai également fait ce choix de métier en pensant que j'aurais toujours matière à apprendre, à progresser, et ainsi que mon apprentissage ne s'arrêterait jamais.

L'ostéopathie pour les animaux est très courante dans le milieu équin. Cependant, on observe un développement de l'ostéopathie canine et féline. L'ostéopathie à destination des vaches et des nouveaux animaux de compagnie (NAC) est en pleine expansion également, elle reste méconnue du grand public.

Je n'ai pas envie de me spécialiser dans une espèce particulière, je souhaite être polyvalente et exercer sur tous les types d'animaux. Je veux m'installer en tant qu'ostéopathe animalière, pratiquant sur tout type d'animaux. Ainsi, je voudrais travailler avec les chiens, les chats, les chevaux, les bovins et les NAC principalement, et pourquoi pas les ovins et les caprins si j'en ai l'occasion, mais cette pratique sera minoritaire.

J'ai également comme projet de travailler de concert avec un vétérinaire, et effectuer une journée par semaine dans une clinique vétérinaire et de prendre en charge les animaux référés par le vétérinaire.

Un de mes plus grands projets serait de développer l'ostéopathie des NAC, j'aimerais trouver des personnes qualifiées qui pourraient me former sur d'autres animaux que les lapins (que nous avons appris à traiter durant ma formation). J'aimerais aussi enseigner, j'aimerais être assistante durant mes premières années d'installation. Et une fois qualifiée, je souhaiterais enseigner au sein d'une ou plusieurs écoles.

II – TECHNIQUE DE TRAVAIL ET DEROULEMENT D'UNE CONSULTATION

A) MON APPROCHE

Je ne souhaite pas me limiter en termes de techniques utilisées durant les consultations ostéopathiques. En effet, je suis convaincue que chaque animal a besoin d'une approche personnalisée et qu'une technique peut convenir à un et pas à un autre. Je crois particulièrement à la vision holistique du patient, chacun doit être pris en charge dans sa globalité.

Je pense que je me servirai de toutes les techniques que j'ai pu apprendre durant ma scolarité, à savoir :

- Techniques musculosquelettiques, qui comprend les techniques directes, par accumulation de tension ou HVBA (haute vélocité, basse amplitude, ou thrust), et indirectes, et myotensives.
- Technique Globale Ostéopathique (TGO)
- Techniques fasciales, j'ai été formée au relâchement myofascial, le point de balance, et la fasciathérapie méthode de Danis Bois.
- Techniques viscérales
- Techniques crâniennes

J'aimerais également me former aux techniques reflexes (ou mobilisation active), à la Force de Traction Médullaire (FTM) et hélice fasciale, ainsi qu'à l'ostéopathie tissulaire.

B) DEROULEMENT D'UNE CONSULTATION :

1) L'anamnèse :

Je commence la consultation par l'anamnèse, ainsi je vais me renseigner sur l'animal, je vais ainsi poser des questions au sujet de l'animal et de ses antécédents. Elle va me permettre d'en savoir plus sur l'animal, son âge, ses activités, son alimentation, les chirurgies ou traumatismes éventuels qu'il a pu subir. Mais aussi savoir s'il est à jour des vaccins, et vermifuges, et le motif de consultation (boiteries, troubles digestifs etc)

2) Examen d'exclusion à la pratique ostéopathique

Je poursuis la consultation par un rapide examen d'exclusion à la pratique ostéopathique, qui consiste à exclure le fait que l'animal soit atteint par une pathologie que l'on doit référer à un vétérinaire, et qu'il est apte à la prise en charge ostéopathique. Je vérifie l'état de toutes les muqueuses, je regarde les oreilles, yeux, naseaux à la recherche d'éventuels écoulement, malpropreté. Pour les chevaux je peux vérifier s'il y a des surdents, qui nécessiterait que je le

réfère à un dentiste équin. Je contrôle le temps de remplissage capillaire (TRC). Ensuite j'effectue des tests pour voir si l'animal a mal au dos, ou aux membres, et j'examine l'état des tendons.

3) La palpation :

Si l'animal ne présente pas de contre-indication à la prise en charge ostéopathique. Je continue la consultation par une palpation globale qui me permet de repérer les zones de tension musculaire, de chaleur, de douleur. Elle me permet aussi d'avoir un premier contact avec l'animal. Je peux également évaluer la qualité de la peau et du poil de l'animal.

4) Examen statique et dynamique :

A la suite de la palpation, j'effectue d'abord un examen statique de l'animal. Je regarde les aplombs de l'animal mais aussi les anomalies de postures éventuelles.

J'effectue aussi un examen dynamique qui me permet de voir la manière dont l'animal se déplace et de mettre en évidence les zones manquant de mobilité et ainsi d'orienter mon diagnostic. Je peux également constater une irrégularité ou boiterie.

5) Le testing

Après avoir déterminé les zones qui sont ressorties lors de la palpation et des examens statiques et dynamiques, je passe aux tests de ces différentes zones. Je vais tester les articulations, les organes et les tissus. A la suite de cela, je détermine la dysfonction primaire. Pour cela je peux faire des tests de balance et un test d'attraction tissulaire. De plus j'établis le schéma corporel de l'animal en déterminant les compensations qui découlent de cette dysfonction primaire.

6) Les normalisations :

Après la phase de testing vient la phase de normalisation, durant laquelle je vais traiter les zones en restriction, que ce soit la dysfonction primaire ou les secondaires, et cela selon les besoins de l'animal. Le but est de redonner une bonne mobilité au corps et du confort. Après chaque correction, je reteste les articulations, organes ou tissus en rapport avec la structure corrigée. Je finis par regarder l'animal marcher à nouveau, ainsi cela permet à l'animal d'intégrer les différentes modifications proprioceptives ou corporelles, mais aussi me permet de juger de l'efficacité de mes manipulations.

7) Bilan et conseils

Je terminer la séance par un échange avec le propriétaire sur les zones qui étaient impactées, et sur le traitement que j'ai mis en place. J'effectue aussi des conseils pour l'après-séance, mais aussi nous convenons d'un éventuel suivi. La séance se clôture par le règlement.

III – ZONE D'IMPLANTATION :

A) Choix du secteur :

J'ai grandi en Bourgogne et plus précisément en Saône et Loire (71), c'est dans ce département que j'ai le plus de contacts et de connaissances. Cependant, j'ai effectué mes études au nord de Lyon, à Ecully dans le Rhône (69), et j'ai été charmée par le secteur. Ces deux départements étant voisins, je souhaite déménager et éventuellement m'installer dans le sud de la Saône et Loire ou dans le nord du Rhône. Je souhaite également exercer dans certains des départements limitrophes où j'ai des connaissances pouvant me loger. J'ai reporté sur une carte les adresses autour desquelles j'effectuerais mes tournées, avec un périmètre de 30 minutes et 1 heure de route en voiture.

Ainsi mes tournées concerneront donc les départements suivants :

- Côte d'Or (21)
- Saône et Loire (71)
- Jura (39)
- Rhône (69)
- Ain (01)
- Isère (38)
- Drôme (26).

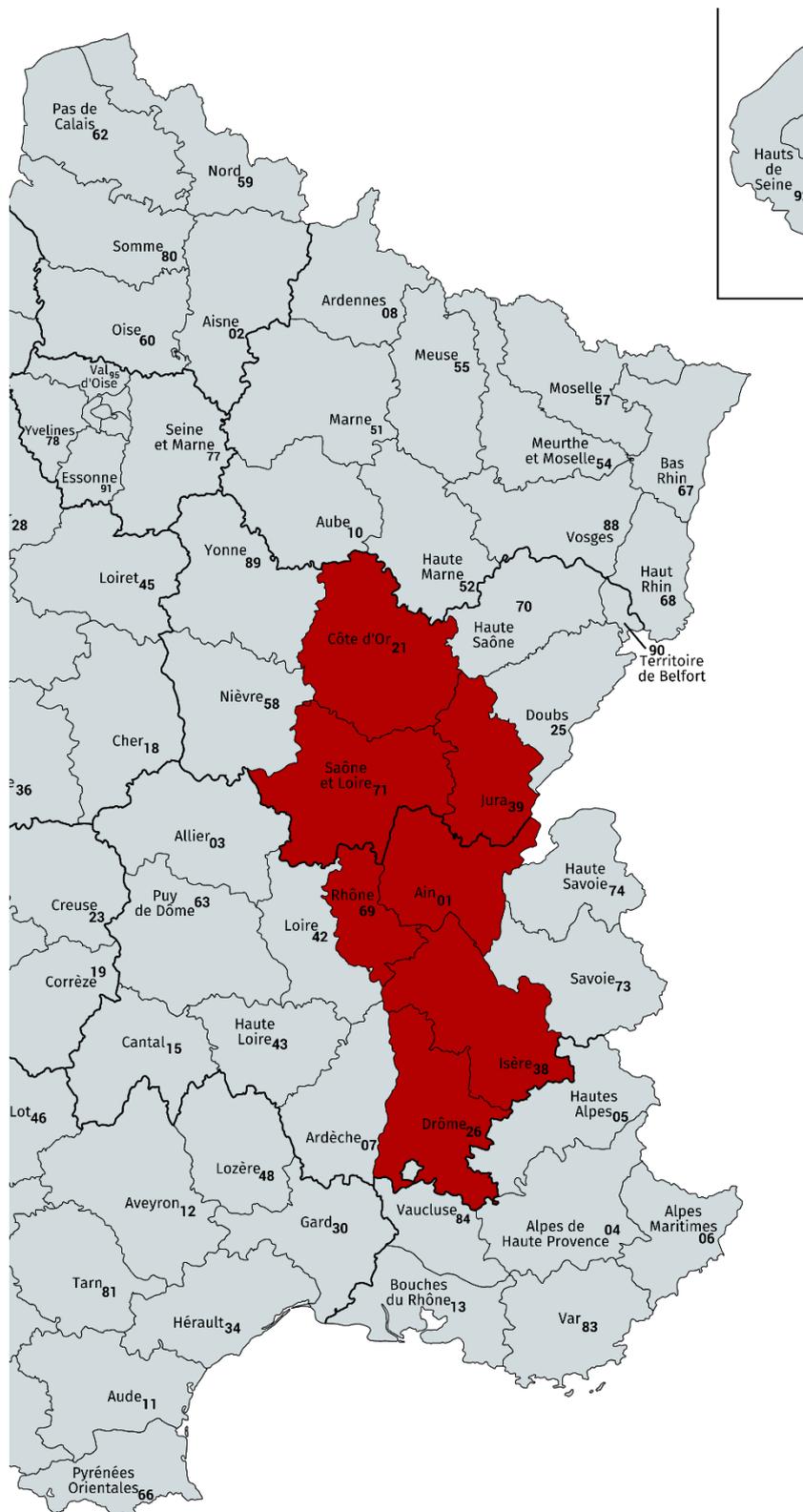


Figure 1 : Départements concernés par mes tournées sur le site [MapChart](http://MapChart.com).

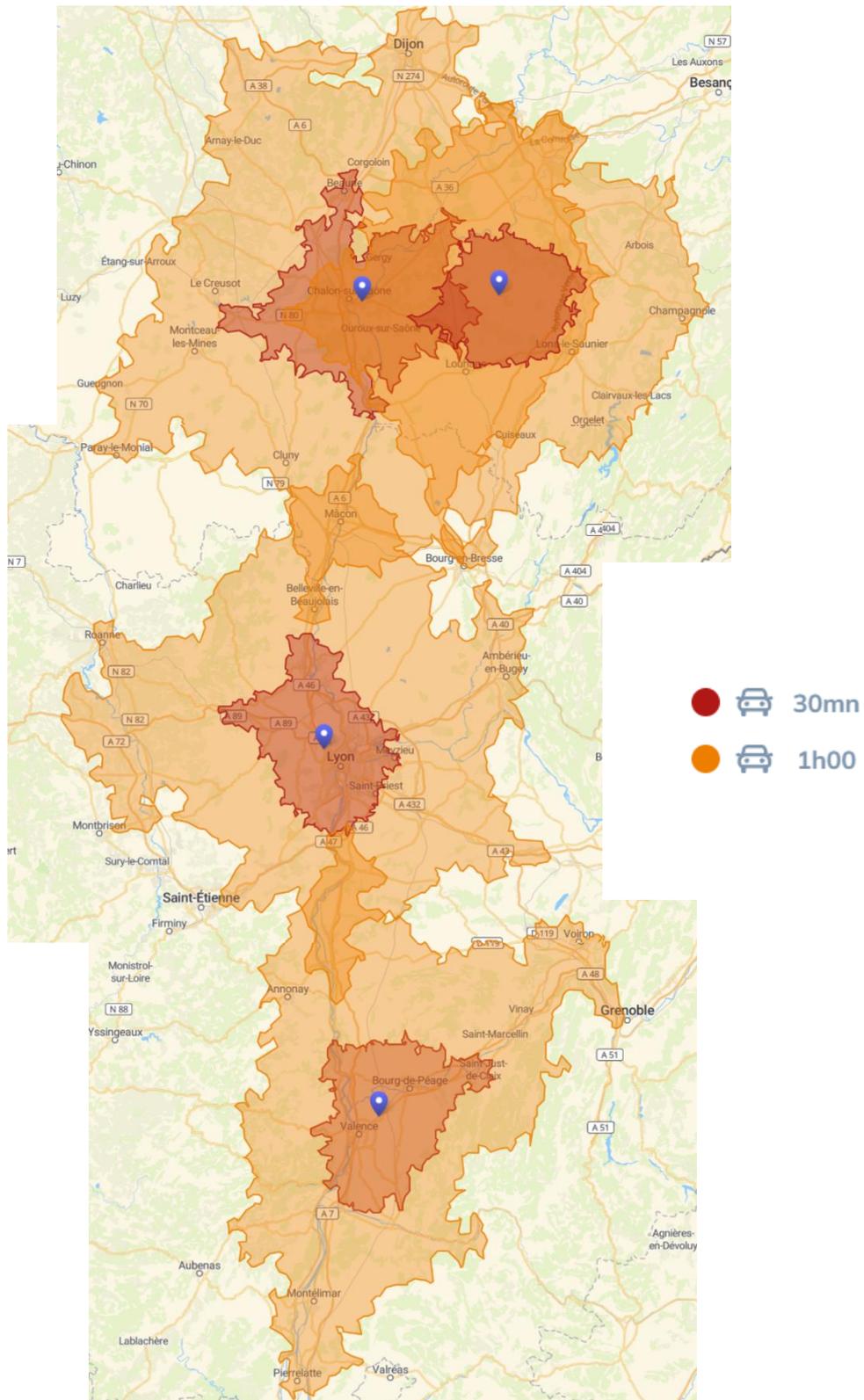


Figure 2 : Zones précises concernées par mes tournées sur le site [Oalley](#).

B) Les professionnels :

J'ai effectué un recensement le plus exhaustif possible des professionnels pratiquant l'ostéopathie animale dans les départements dans lesquels je souhaite exercer. J'ai effectué mes recherches sur les sites suivants :

- <https://www.annuaire-osteopathie-animaux.eu/> [1]
- <http://yellowsteo.fr/> [2]
- <https://djooka.com/> [3]
- <https://www.chien.com/> [4]
- <https://www.biopraxia.com/partenaires/annuaire-osteopathes-animaliers.html> [5]
- <https://www.facebook.com/> [6]
- <https://www.google.com/maps> [7]
- <https://www.veterinaire.fr/annuaires/liste-des-personnes-non-veterinaires-pouvant-realiser-des-actes-dosteopathie-animale> [8]

Etant donné qu'un ostéopathe n'exerce pas dans un seul département, les résultats seront présentés en nombre « d'activités », si un professionnel se déplace en Saône et Loire et en Côte d'Or, cela compte pour deux activités, une pour chacun des départements.

J'ai orienté mon étude sur le nombre total de personnes pratiquant une activité d'ostéopathie animale, à savoir les vétérinaires exerçant l'ostéopathie animale, les ostéopathes inscrits au RNA (Registre National d'Aptitude), et ceux non-inscrits au RNA. Même si ces derniers sont en situation irrégulière, travaillent sur mon secteur. J'ai utilisé un tableau pour résumer les résultats de mon étude. (Annexe 1).

D'abord nous allons étudier la répartition des ostéopathes animaliers en fonction des espèces d'animaux traitées (Figure 3). Pour toutes les espèces, la majorité des praticiens sont des ostéopathes animaliers inscrits au RNA, suivi des ostéopathes animaliers non-inscrits au RNA. Les vétérinaires pratiquant l'ostéopathie sont minoritaires en comparaison avec les ostéopathes animaliers.

Ensuite, nous allons étudier le nombre d'activité totale d'ostéopathie sur les animaux par départements. Ces résultats relèvent qu'il y a beaucoup d'ostéopathes dans le Rhône. Mais ces résultats sont à mettre en relation avec le nombre d'animaux présents sur le territoire. Ce que nous allons voir dans la partie suivante.

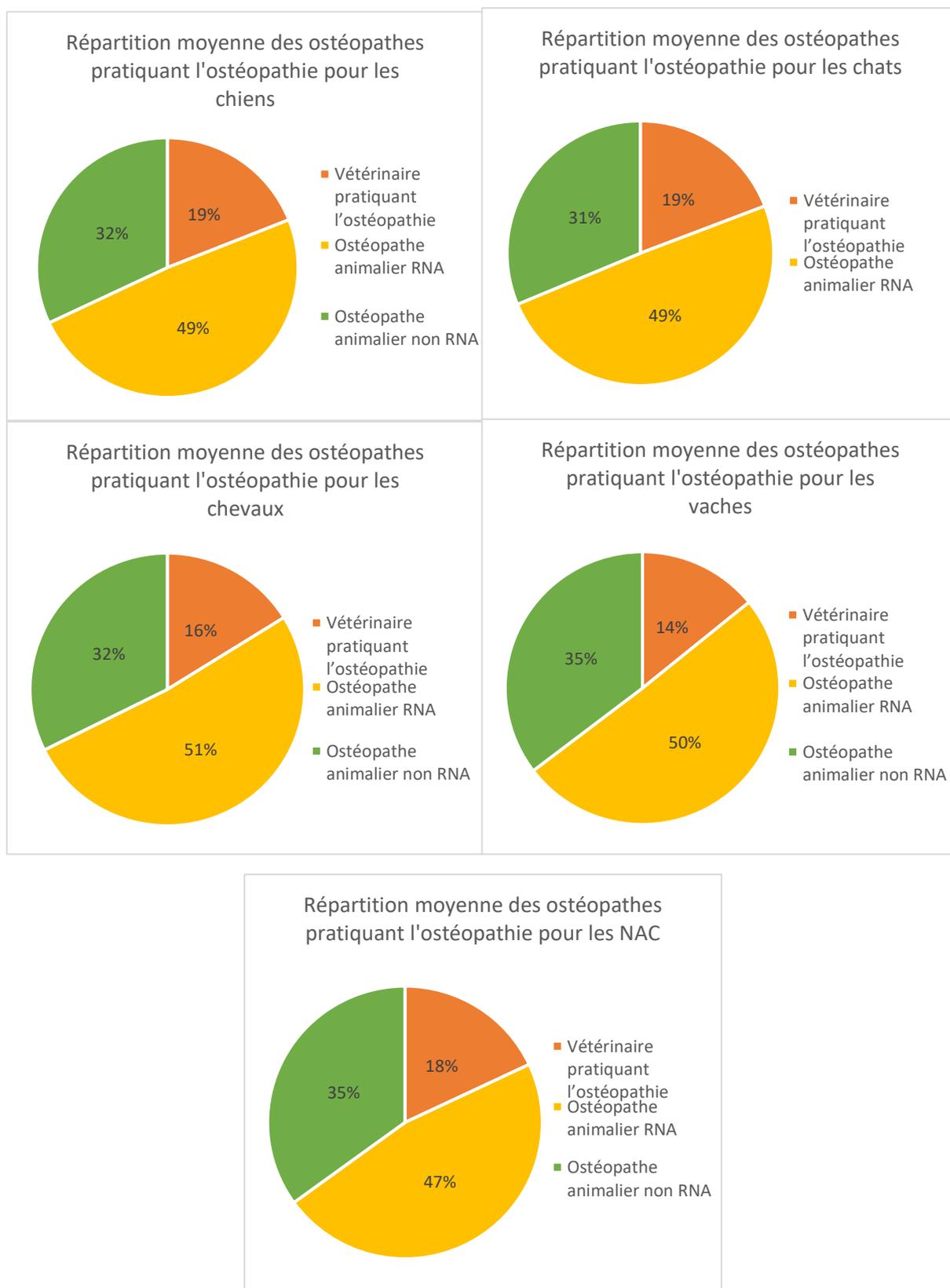
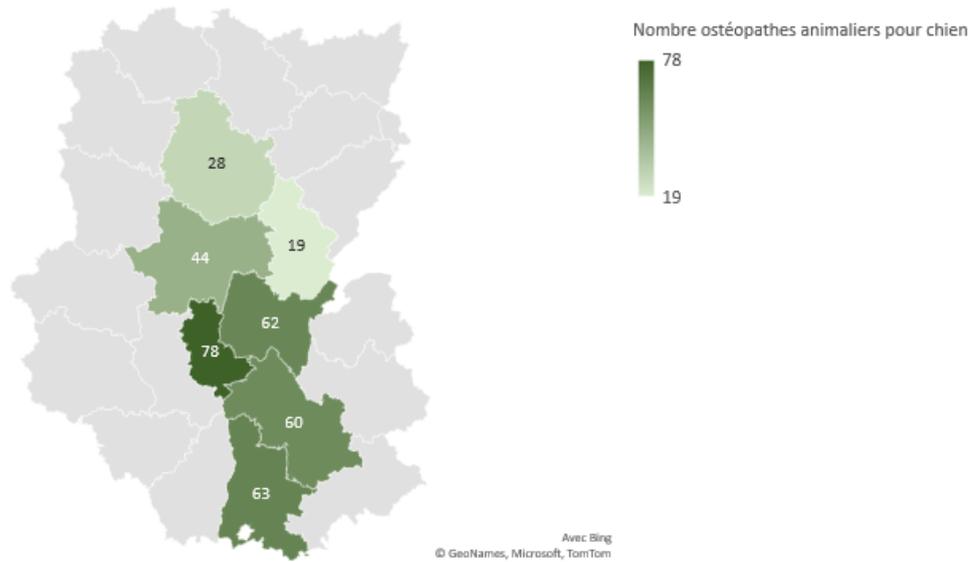
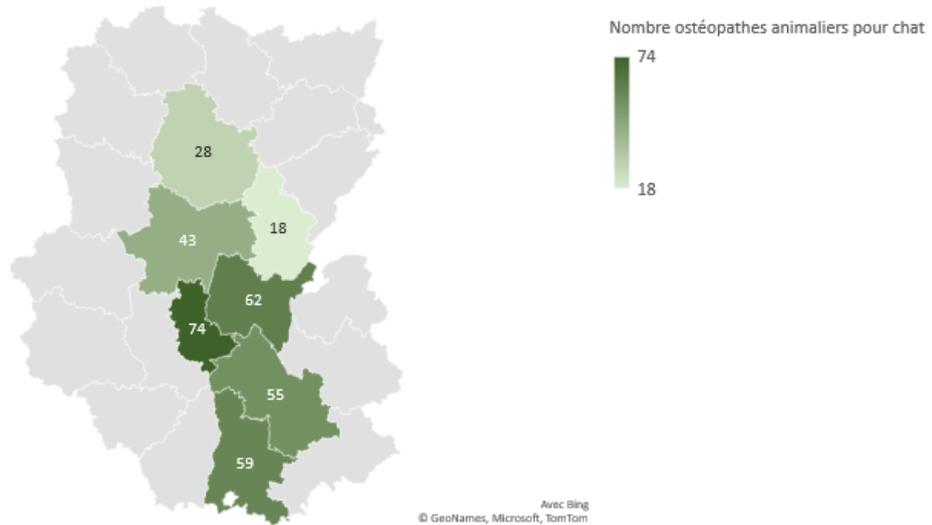


Figure 3 : Répartition moyenne des personnes pratiquant l'ostéopathie sur les animaux.

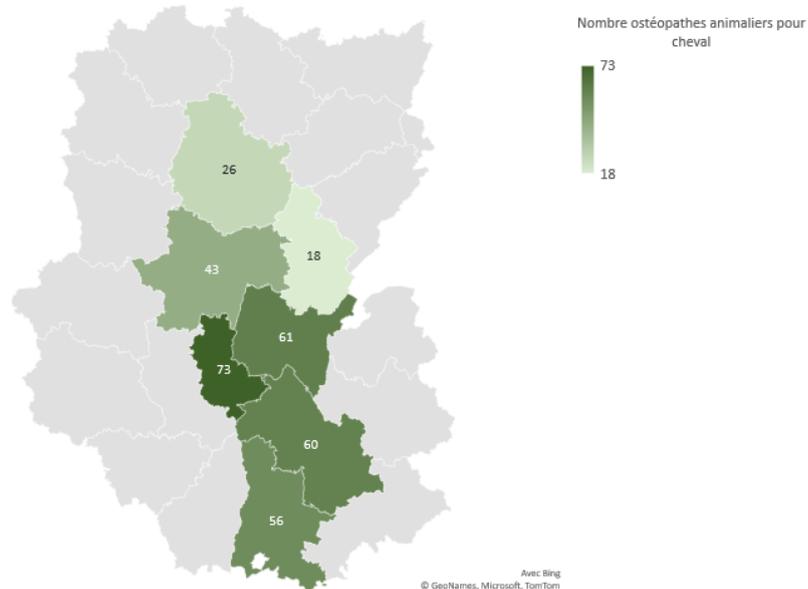
Nombre d'ostéopathes animaliers pour chien par département



Nombre ostéopathes animaliers pour chat par département



Nombre ostéopathes animaliers pour cheval par département



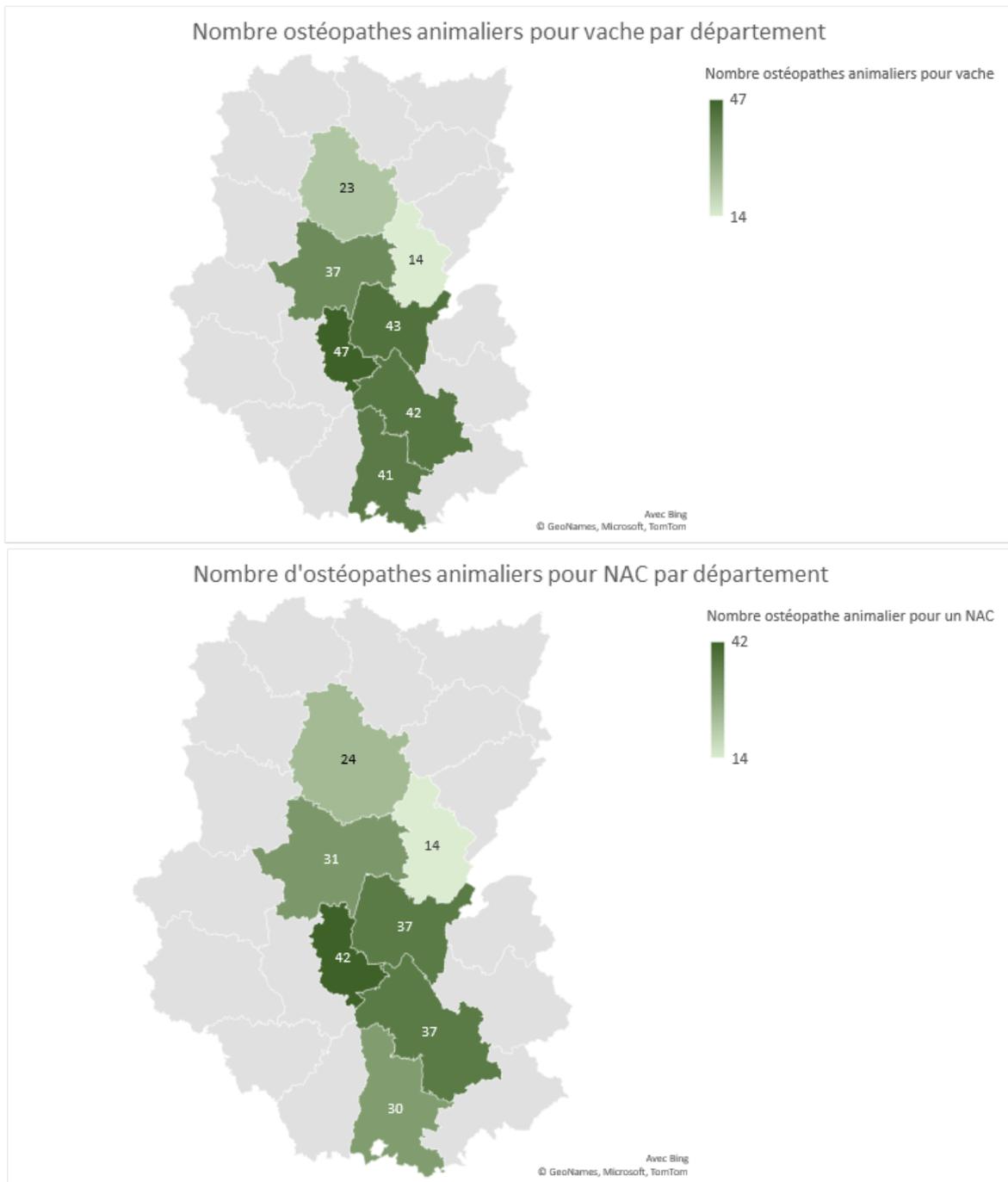


Figure 5 : Nombre d'ostéopathes animaliers pour animaux par espèces et par département.

C) Les animaux

Pour continuer notre analyse, nous devons estimer le nombre n'animaux présents dans chaque département. Pour les chiens et les chats, je me suis servie des chiffres de l'I-CAD, à noter que ces chiffres s'appuient sur les chiens et les chats identifiés, tous les animaux ne le sont pas même si cela est obligatoire en France. [9]

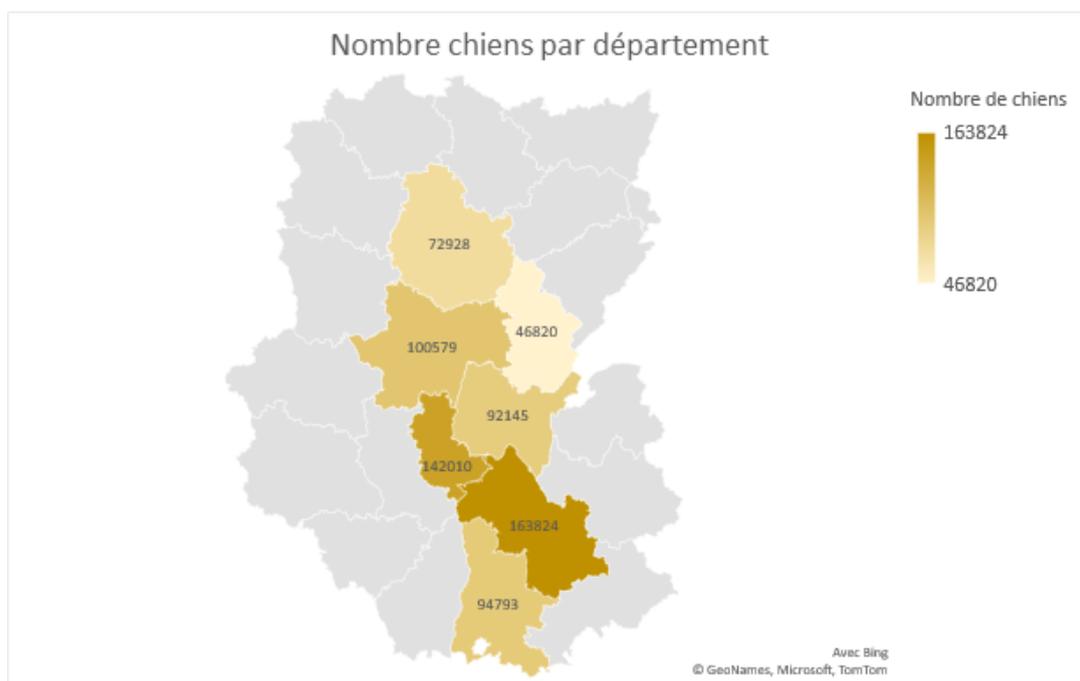
Pour les chevaux, nous ne disposons pas du nombre exact de chevaux par département mais seulement par région d'après l'annuaire écus 2020 [10]. J'ai estimé que la population équine était proportionnelle à la population humaine. [11]

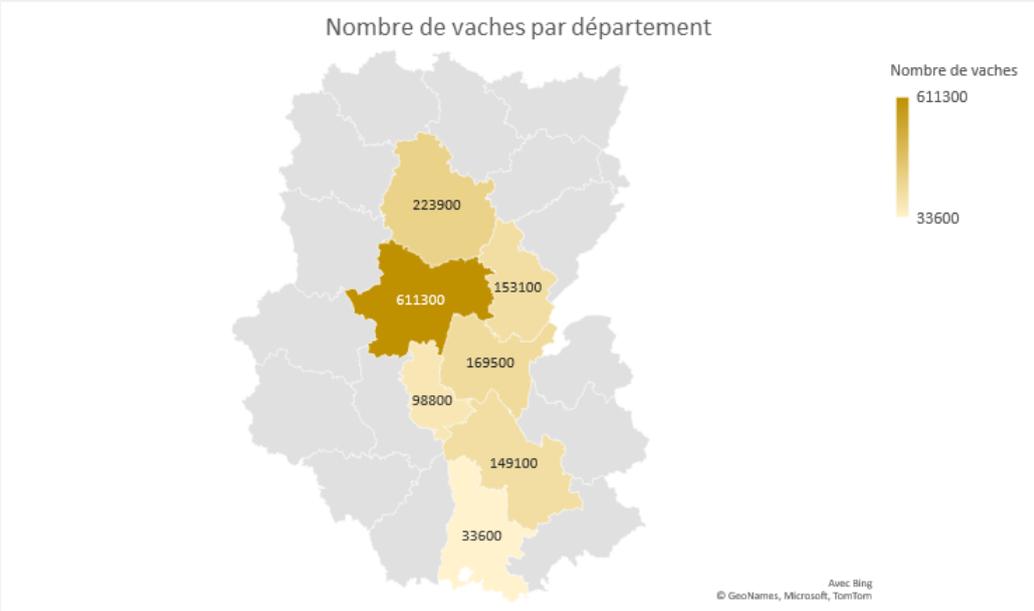
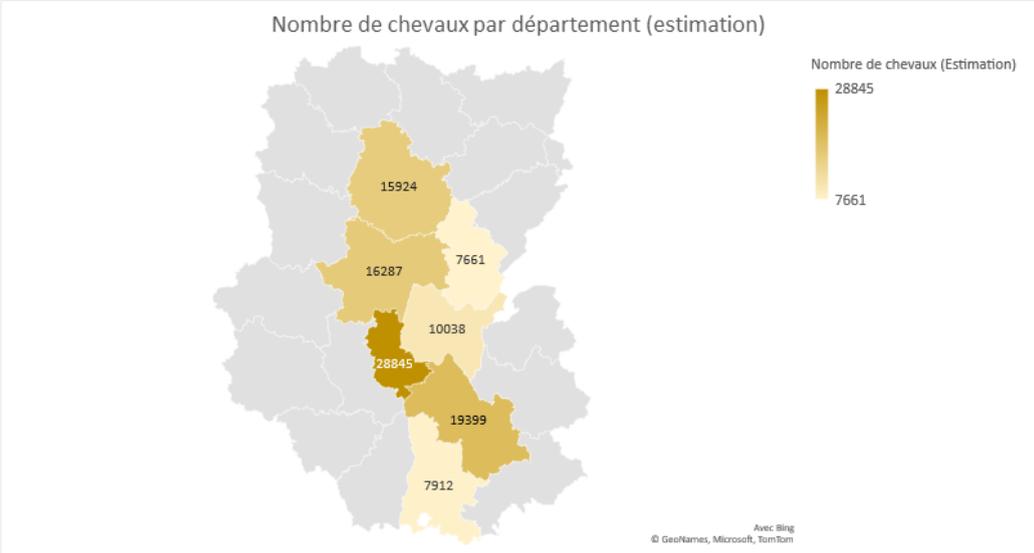
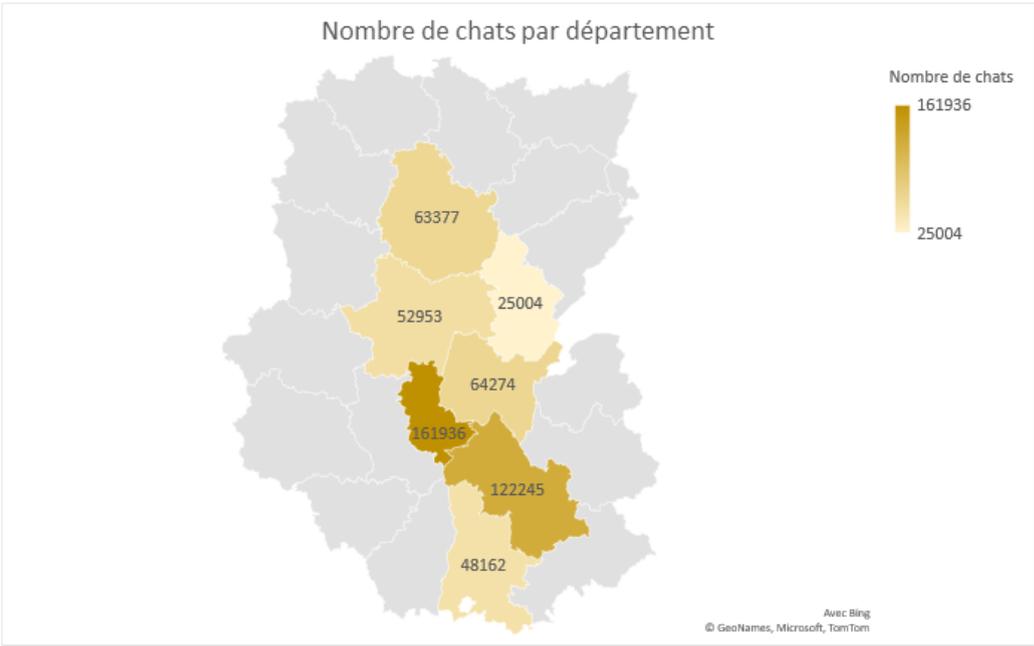
Pour les vaches, je me suis basée sur les chiffres de l'INSEE. [12]

Pour les NAC, je me suis appuyée de la thèse de Samatha Farjou sur « *activité nouveaux animaux de compagnie et ses perspectives d'évolution dans les cliniques vétérinaires françaises.* ». [13] Je vais principalement manipuler des NAC de la catégorie des mammifères. D'après des chiffres de l'enquête FACCO qui datent de 2003, le taux de possession des Français est estimé à 6,2%. Toujours d'après cette thèse, le nombre d'animaux serait de 2,1 par possesseur (d'après l'étude du groupe J/TMO).

Tableau 1 : Le nombre d'animaux recensés dans les départements concernés par mes tournées.

Départements	Nombre de chiens	Nombre de chats	Nombre de chevaux (Estimation)	Nombre de vaches	Nombre de NAC (Estimation)
Côte-D'Or	72928	63377	15924	223900	69582
Saône-et-Loire	100579	52953	16287	611300	71164
Jura	46820	25004	7661	153100	33478
Rhône	142010	161936	28845	98800	248951
Isère	163824	122245	19399	149100	167426
Ain	92145	64274	10038	169500	86633
Drôme	94793	48162	7912	33600	68290





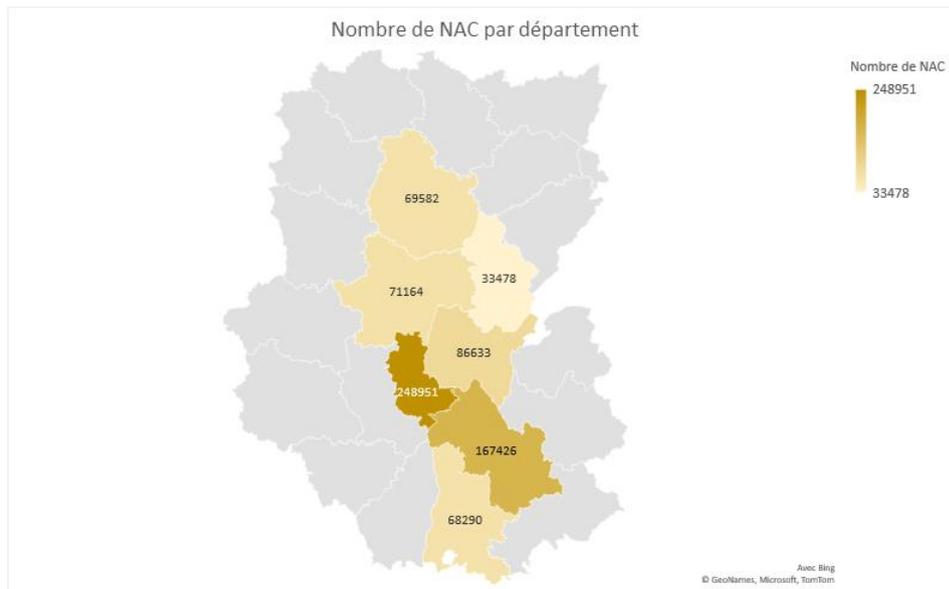


Figure 6 : Nombre d'animaux par département.

J'ai estimé que sur la population totale d'animaux **10% des chats, 20% des chiens, 5% des NAC, 60% des équidés, 2% des bovins** pourraient être vus dans l'année pour une consultations

Tableau 2 : Le nombre d'animaux qui vont potentiellement faire intervenir un ostéopathe au cours de l'année dans les départements concernés par mes tournées.

Départements	Nombre de chiens	Nombre de chats	Nombre de chevaux (Estimation)	Nombre de vaches	Nombre de NAC (Estimation)
Côte-D'Or	14585,6	6337,7	9554,4	4478	3479,1
Saône-et-Loire	20115,8	5295,3	9772,2	12226	3558,2
Jura	9364	2500,4	4596,6	3062	1673,9
Rhône	28402	16193,6	17307	1976	12447,55
Isère	32764,8	12224,5	11639,4	2982	8371,3
Ain	18429	6427,4	6022,8	3390	4331,65
Drôme	18958,6	4816,2	4747,2	672	3414,5

Je mettrai en lien le nombre de patients susceptibles avec le nombre d'ostéopathe animaliers présents dans le département lors de mon étude de marché.

IV– CHOIX DU STATUT JURIDIQUE, ET DU REGIME FISCAL ET SOCIAL :

A) CHOIX DU STATUT JURIDIQUE : LA MICRO-ENTREPRISE

Le métier d'ostéopathe animalier est une profession libérale non réglementée, nous devons devenir entrepreneur et choisir un statut juridique de l'entreprise. « Le **statut juridique** est la forme revêtue par une entreprise. Il donne une indication sur la structure de l'entreprise et sur le cadre juridique dans lequel elle naît, évolue et interagit avec ses partenaires. Cela dit, le statut juridique a également des impacts dans de nombreux autres domaines : comptable, fiscal, social, commercial, etc. Dans la législation française, il existe différents types d'entreprises. Chaque statut présente des caractéristiques qui lui sont propres, notamment en matière de responsabilité de l'entrepreneur (ou des associés), de fonctionnement (représentation, organes de direction, prise de décision), d'imposition et de fermeture. » [14]

J'ai effectué un organigramme pour présenter les différents statuts juridiques présents en France.

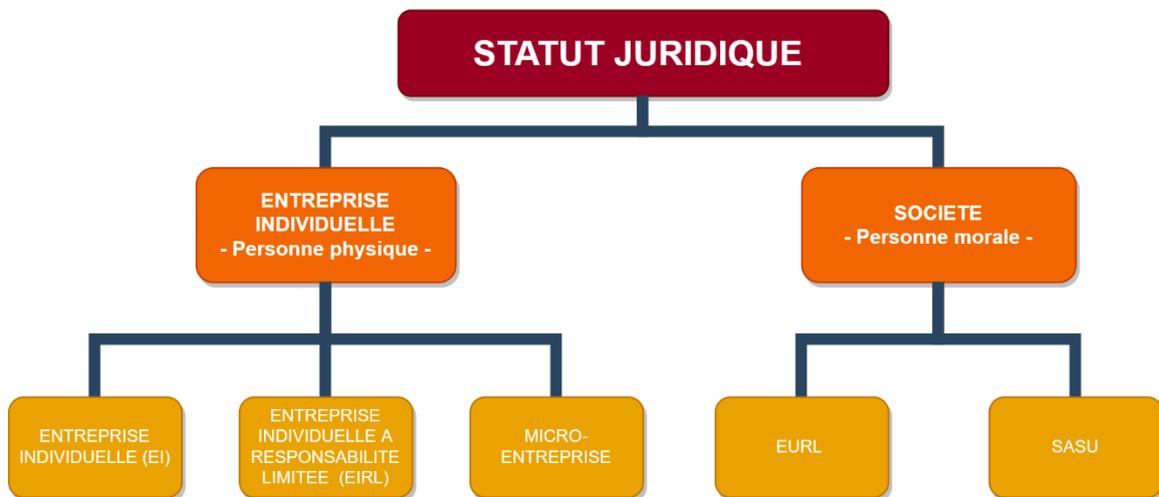


Figure 7 : Organigramme des statuts juridiques applicables à une activité d'ostéopathe animalier. (D'après [15], [16] et [17])

Pour le choix de statut juridique, je ne pense pas qu'il soit nécessaire de créer une personne morale. Après de nombreuses recherches, je choisis le statut juridique de l'entreprise individuelle (auto-entrepreneur) au régime fiscal de la micro-entreprise pour commencer.

Qu'est-ce qu'une micro-entreprise ? :

Une micro-entreprise (ou auto-entreprise) est une entreprise occupant moins de 10 personnes, et qui a un chiffre d'affaires annuel ou un total de bilan n'excédant pas 2 millions d'euros. Les microentreprises font partie des petites et moyennes entreprises (PME). [18]

Ce régime simplifié a été **créé pour faciliter les démarches de création** et de **gestion de l'activité**, tout en vous permettant de **bénéficier d'une protection sociale dédiée** et d'autres avantages :

- Des formalités administratives simplifiées ;
- Un mode de calcul et de paiement simplifié de vos cotisations sociales, ainsi que de l'impôt sur le revenu
- Une protection sociale (couverture maladie, retraite, etc.) ;
- Un droit à la formation professionnelle. [19]

B) LE REGIME FISCAL D'UNE MICRO-ENTREPRISE :

En ce qui concerne le **régime fiscal** : « En fonction du statut juridique retenu pour l'entreprise, ainsi que du montant de son chiffre d'affaires, l'entrepreneur pourra ou non choisir son régime fiscal. [...] C'est le statut juridique d'une entreprise qui détermine le type d'imposition auquel l'entreprise sera soumise. Il existe deux types d'imposition : l'impôt sur le revenu, ou imposition directe au nom des associés, et l'impôt sur les sociétés. [...] Les micro-entrepreneurs sont imposés à l'**impôt sur le revenu** (IR) dans la catégorie correspondant à leur domaine d'activité et peuvent bénéficier du régime de la micro-entreprise. Il existe en réalité deux types de régimes d'impositions pour les micro-entreprises selon la nature de leur activité :

- Le régime **micro-BNC (Bénéfice Non-Commercial)**
- Le régime **micro-BIC (Bénéfice industriel et commercial)** ». [20]

Pour l'ostéopathe animalier le régime sera celui de de la micro-BNC étant une profession libérale.

Pour payer l'**impôt sur le revenu** : pour calculer le bénéfice imposable le chiffre d'affaires connaît un abattement forfaitaire de 34% (pour les professions libérales). Une fois le bénéfice imposable déterminé, le taux du versement libératoire s'applique un pourcentage de 2,2 % (pour les autres prestations de services et les professions libérales ; BNC). L'auto-entrepreneur bénéficie de la franchise en base de TVA, il la facture si son chiffre d'affaires dépasse 34 400 € par an. Si la franchise de TVA s'applique à votre activité, vous ne devez pas facturer de TVA à vos clients. Par ailleurs, sur vos factures, vous devez impérativement inscrire la mention "TVA

non applicable - article 293 B du CGI». En tant que micro-entrepreneur, nous avons la possibilité d'opter pour le versement libératoire de l'impôt sur le revenu, qui permet de payer, en un seul prélèvement, à la fois les charges sociales de la micro-entreprise et l'impôt sur le revenu. Le taux de ce prélèvement forfaitaire libératoire sera de 24,2% du bénéfice imposable (2,2% d'impôt sur le revenu et 22% de cotisations sociales). [21]

C) LE REGIME SOCIAL D'UNE MICRO-ENTREPRISE :

Pour le **régime social** : « Il n'y a pas de définition légale de ce qu'est un régime social. [...] On peut définir le **régime social** comme un ensemble de mesures visant à assurer les personnes ayant une activité contre divers risques de la vie. Assurance maladie, assurance vieillesse etc... [...] En France il est obligatoire de souscrire à un régime social. » [22]

« Le **régime de sécurité sociale du dirigeant** dépend de la forme juridique de son entreprise et, suivant les cas, du pourcentage de détention dans le capital social. [...] Les entrepreneurs individuels, [...] sont affiliés au régime de **sécurité sociale des travailleurs indépendants** (SSI) ; » [23]

L'autoentreprise est assujettie au régime de travailleur non-salarié (TNS). « Le **travailleur non salarié (TNS)** est une personne qui s'installe à son compte et exerce son activité en nom propre ou un dirigeant de société. Il relève de la **sécurité sociale pour les indépendants** (SSI). [...] Le travailleur non salarié (TNS) cotise dans des proportions différentes que les salariés. Certains taux de cotisations sociales sont, en effet, différents. Il ne bénéficie donc **pas** de la **même couverture sociale**. [...] » [24]

Tableau 3 : Comparaison des avantages et inconvénients du statut de travailleur non salarié.

[16]

Avantages du statut TNS	Inconvénients du statut TNS
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Protection sociale peu coûteuse ; ▪ Taux de remboursement équivalent à celui des salariés affiliés au régime général ; ▪ Possibilité de souscrire une protection sociale complémentaire (assurances) ; ▪ Faible montant de cotisations en début d'activité. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Système de cotisation complexe ; ▪ Être affilié depuis 1 an pour prétendre au droits d'indemnités journalières ; ▪ Délai de 3 jours de carence pour une hospitalisation et 7 dans les autres cas ; ▪ Absence de couverture contre les accidents de travail et maladie professionnelles ; ▪ Assujettis aux cotisations sociales d'une partie des dividendes perçues par le gérant.

D) POURQUOI CE CHOIX ? [25][26]

Les avantages :

Tout d'abord, la création en ligne de l'entreprise est facile et gratuite. De plus la gestion de l'entreprise est simplifiée. Les obligations d'une micro-entreprise sont limitées, en effet, je ne serai pas obligée de tenir une véritable comptabilité d'entreprise, un simple livre journal détaillant les recettes et les factures est nécessaire. De plus, le calcul et le paiement des cotisations et des contributions sociales obligatoires sont simplifiés. Si j'ai peu de revenu je paierai peu de cotisations. Le paiement de ces cotisations sociales se fera pratiquement simultanément au chiffre d'affaires obtenu. Grâce à ce statut je pourrais demander l'ACRE (Aide aux Créateurs et Repreneurs d'Entreprise), je détaillerai cette aide dans ma troisième partie dans mon business plan.

Les inconvénients :

Avec ce statut juridique, il n'y a pas de prise en des charges réelles, la somme sur laquelle nous sommes imposable peut ne pas correspondre au bénéfice réel que nous avons généré.

Il ne faut pas oublier que le micro-entrepreneur est responsable des dettes professionnelles sur l'ensemble de son patrimoine personnel à l'exception de sa résidence principale.

Ce statut s'adresse aux entrepreneurs dont le chiffre d'affaires annuel ne dépasse pas 72 600€ pour les professions libérales. Si ce montant est dépassé la première année nous pouvons rester en micro-entreprise pour l'année suivante, au bout de deux années consécutives au-delà du seuil, nous basculons en entreprise individuelle, au régime réel. Si je dépasse ce chiffre d'affaires, je passerai en entreprise individuelle.

E) Perspectives :

« Il est à noter que les éléments développés ci-dessus sont susceptibles d'évolutions dans les mois qui suivent la remise du présent dossier. En effet, le projet de loi en faveur de l'activité professionnelle indépendante, actuellement en discussion au Parlement, vise à modifier profondément dans une optique de simplification et d'une plus grande protection des travailleurs indépendants les régimes que nous venons de voir. » [16]

V – CHOIX DES ASSURANCES :

Le statut de micro-entrepreneur au régime du Travailleur Non salarié accorde peu de protection sociale, il me semble important de compléter ma couverture avec des contrats d'assurance complémentaires.

A) L'assurance de responsabilité civile :

« L'assurance responsabilité civile professionnelle, appelée couramment assurance RC Pro, se charge de couvrir financièrement l'entreprise si celle-ci cause un dommage à un tiers dans le cadre de l'exercice de son activité. » [14]

« Dans le cas d'un professionnel ostéopathe animalier, ce type d'assurance permet de couvrir le praticien contre les fautes professionnelles, tous actes de négligences, d'imprudences ou causés par les animaux qu'il aurait sous sa garde » [16]

J'ai contacté plusieurs entreprises pour obtenir plusieurs devis à savoir, la MAAF, AXA, Swiss Life, et Generali. Le devis le plus intéressant est celui de Swiss Life qui propose la meilleure des prises en charges pour le plus faible coût. Le tarif mensuel de la RC pro sera de 33,33€. Le seul bémol de cette assurance est qu'elle ne prend pas en charge les consultations sur le NAC, je devrai donc pratiquer sans assurance. Je verrais dans un prochain temps la proportion de NAC que je ferais et s'il est nécessaire de changer d'assurance. En complément de la RC pro, je vais souscrire également une protection juridique chez Axa. Elle sera au prix mensuel de 10,61 €.

B) L'assurance automobile :

Une des principales dépenses d'un ostéopathe animalier n'ayant pas de cabinet est son véhicule. Il est donc important d'avoir une assurance automobile conséquente afin de compenser toute atteinte à notre unique moyen de transport.

Je souhaiterais acheter une nouvelle voiture pour effectuer les trajets nécessaires à mon activité, et revendre mon véhicule actuel.

Dans cette optique j'ai contacté mon assurance automobile actuelle souscrite à la Macif © afin d'obtenir une estimation des frais. Dans un premier temps avec mon véhicule, un contrat particulier/ professionnel, évoluée pour les trajets professionnels prévoira ainsi des charges à hauteur de 54,42€ par mois pour l'utilisation de ma voiture actuelle la première année, et de 56,66€ pour un éventuel achat d'un Berlingo la deuxième année d'installation. Nous verrons

dans la dernière partie quel choix de véhicule je pourrais faire et combien cela me coûterait en assurance automobile.

C) Prévoyance et Retraite

« De nombreuses assurances prévoient de couvrir l'auto-entrepreneur au travers d'un contrat prévoyance. Ce dernier vous protège en cas d'invalidité ou d'incapacité de mener votre vie normalement. La rente complémentaire d'invalidité, par exemple, vous permet d'obtenir une garantie financière lors d'imprévus. Il protège également votre famille en cas de décès via les rentes. D'autre part, la plupart des contrats incluent la garantie PTIA (Perte Totale et Irréversible d'Autonomie). » [28]

De la même manière qu'avec la RC Pro, plusieurs organismes ont été contactés. L'offre la plus avantageuse est celle de Generali. Chaque année le prix de la prévoyance augmente mais reste la moins chère, elle sera de .. jusqu'à mes 25 ans, de 259,56€ jusqu'à mes 26 ans et de 297,72€ € jusqu'à mes 27 ans.

DEUXIEME PARTIE : ETUDE DE MARCHE

Voici la problématique de mon étude de marché :

« Mon projet d'installation en tant qu'ostéopathe animalier (canin/équin/félin/bovin/NAC) dans les départements de Côte d'Or, Saône-et-Loire, Jura, Rhône, Ain, Isère, et Drôme est-il réalisable et viable au vu du nombre de professionnels déjà existants et pratiquant l'ostéopathie animale dans ces secteurs ? »

I- LE MARKETING D'ETUDE

Cette première étape consiste en une collecte élargie d'informations sur les différents acteurs et choix d'installation qui définiront l'évolution possible de l'activité.

A) Ma zone d'implantation géographique :

Comme défini dans ma première partie, j'exercerai dans les départements suivants : Côte d'Or, Saône-et-Loire, Jura, Rhône, Ain, Isère, et Drôme. Je souhaite prendre en charge les chiens, les chats, les chevaux, les vaches, et les NAC mammifères.

B) Clients et segmentation :

La segmentation est un processus de division du marché ciblé par une entreprise en catégorie de clients potentiels ayant des besoins et des comportements similaires.

1) La segmentation du milieu canin

Le secteur canin est en plein essor dans l'activité des ostéopathes animaliers. D'après l'étude de l'UFEOA [29], elle correspond à 24,50% de l'activité d'un ostéopathe animalier.

En ce qui concerne la segmentation du domaine canin, je me suis appuyée de la segmentation utilisée par Mégane BEAUCAMP dans son projet d'installation [16], et j'ai fait le diaphragme suivant. La segmentation du domaine canin peut être répartie en un milieu pour les particuliers et un pour les professionnels.

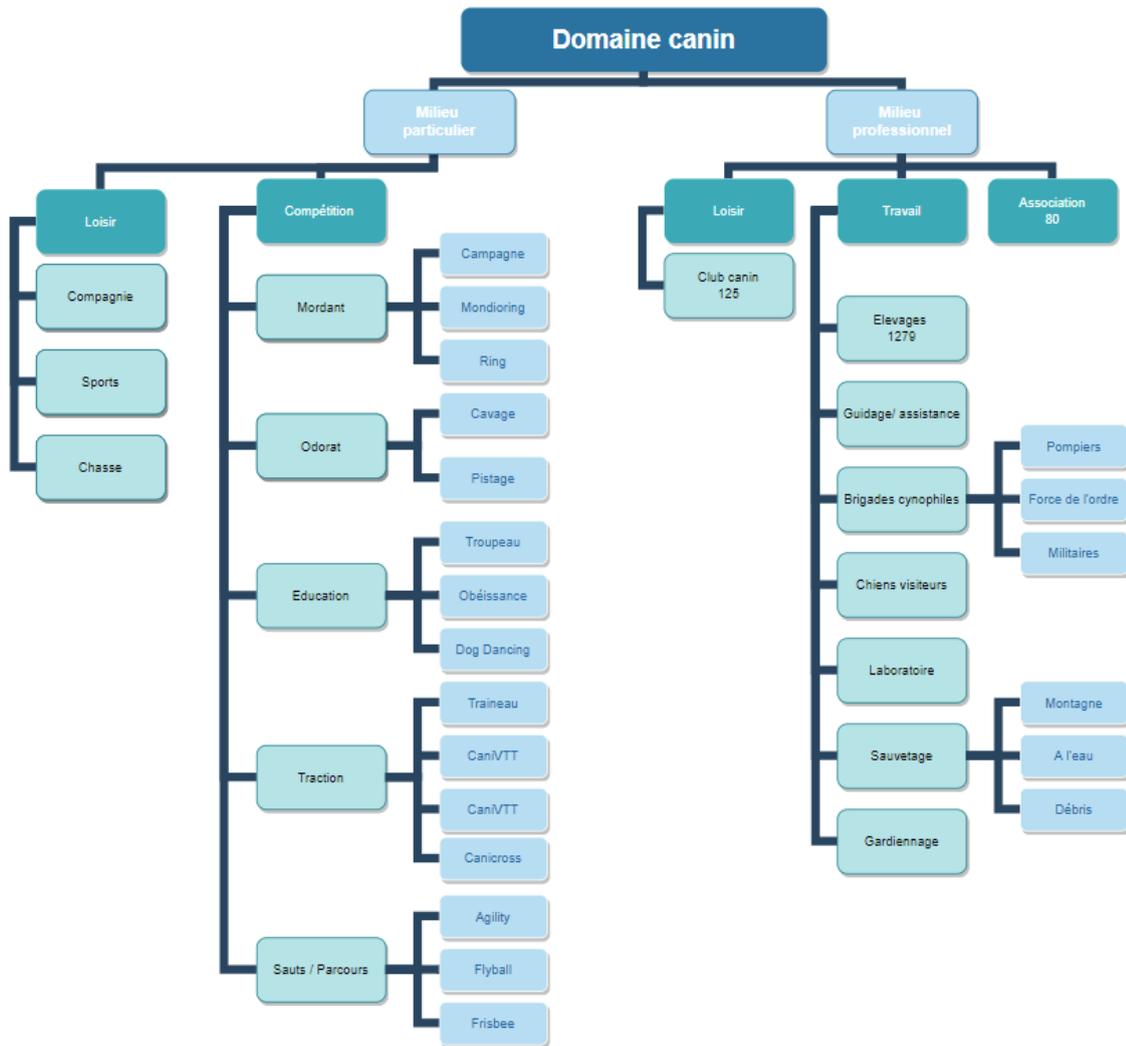


Figure 8 : Segmentation du domaine canin depuis App.diagrams. [16]

J'ai recensé 1279 élevages au total dans les départements où je vais me déplacer. Répartis comme suit : (certains élevages élèvent plusieurs races différentes). [30]

Tableau 4 : Nombre d'élevages de chiens dans les départements concernés par mes tournées.

	Côte d'Or (21)	Saône-et-Loire (71)	Jura (39)	Rhône (69)	Ain (01)	Isère (38)	Drôme (26)	Total
Total	157	252	75	139	195	306	155	1279

J'ai recherché les races les plus prisées par les Français et les ai classées dans un tableau avec le nombre d'élevage de ces races dans les départements concernés par mes déplacements. Au total, ces élevages correspondent à 70% en moyenne du total de tous les élevages.

Tableau 5 : Nombre d'élevages de chiens par race dans les départements concernés par mes tournées.

	Côte d'Or (21)	Saône-et-Loire (71)	Jura (39)	Rhône (69)	Ain (01)	Isère (38)	Drôme (26)	Total
Berger Australien	6	17	7	7	14	18	10	79
Berger Belge	2	7	7	4	10	11	7	48
Staffordshire Bull Terrier	10	17	2	7	12	24	5	77
Golden Retriever	6	12	3	3	9	8	5	46
Berger Allemand	10	8	1	14	4	21	18	76
American Staffordshire Terrier	3	3	2	4	7	8	4	31
Retriever du Labrador	5	5	2	1	9	2	2	26
Cavalier King Charles	4	6	1	3	6	12	3	35
Bouledogue Français	5	10	2	8	9	20	8	62
Cocker Spaniel Anglais	3	2	2	1	9	1	2	20
Beagle	2	5	0	1	3	5	0	16
Setter Anglais	1	4	4	2	6	5	3	25
Chihuahua	4	12	2	10	3	17	9	57
Cane Corso	1	2	1	2	4	6	5	21
Épagneul Breton	0	2	1	0	4	3	2	12
Husky de Sibérie	1	5	5	1	2	5	4	23
Yorkshire Terrier	0	6	0	3	4	9	7	29
Teckel	7	10	4	8	7	7	2	45
Spitz Allemand	4	6	2	8	3	19	4	46
Bouvier Bernois	1	2	2	2	3	9	5	24
Jack Russell	0	1	0	2	7	1	4	15
Rottweiler	5	9	1	2	5	12	3	37
Border Collie	6	2	0	1	0	8	3	20
Berger Blanc Suisse	5	4	1	2	4	6	5	27
Chien de Berger des Shetland	6	3	2	1	5	7	1	25
Berger de Beauce	1	7	1	2	8	8	4	31
Bouledogue Anglais	3	3	1	2	7	9	2	27
Boxer	8	1	1	4	4	5	6	29
Shih Tzu	2	5	0	2	1	5	6	21

Coton de Tuléar	0	0	0	2	0	2	1	5
Terre-Neuve	1	3	2	2	1	5	3	17
Shiba Inu	2	0	0	0	2	4	2	10
Akita Inu	2	0	1	0	2	3	2	10
Samoyède	1	4	1	2	1	4	0	13
Carlin	1	5	0	3	4	7	1	21
Dogue Argentin	0	3	0	0	0	1	0	4
Dogue Allemand	0	6	0	4	6	6	1	23
Saint-Bernard	0	3	1	0	0	5	1	10
Bichon Maltais	0	1	0	1	1	3	2	8
Malamute de l'Alaska	2	3	0	1	2	3	0	11
Braque de Weimar	2	4	0	1	0	0	3	10
Shar-Pei	2	2	0	2	2	1	3	12
Dogue de Bordeaux	1	4	2	3	1	5	2	18
Caniche	1	3	1	2	2	1	2	12
Mastiff	0	1	1	0	0	1	0	3
Dobermann	2	1	0	1	0	1	1	6
Dalmatien	2	0	0	2	1	0	1	6
Dogue du Tibet	0	0	0	0	0	0	0	0
Berger des Pyrénées	1	3	1	0	0	1	1	7
Pinscher	0	0	0	1	0	0	0	1
Total	131	222	67	134	194	324	165	1237

Nous avons étudié le nombre de chiens présents dans les départements concernés par mes tournées dans la première partie.

J'ai également recensé tous les clubs canins, les refuges pour chiens ou les associations de protection animale et les pensions. La liste étant trop longue pour être dans ce projet, dans le tableau ci-contre, je vous présente leur nombre dans les différents départements.

Tableau 6 : Nombre de clubs canins, de refuges pour chiens ou associations de protection animale, et de pension dans les départements concernés par mes tournées.

	Clubs Canins	Refuges pour chien / Associations de protection animale	Pensions
Côte-D'Or	19	8	13
Saône-et-Loire	19	15	26
Jura	12	4	13
Rhône	32	17	16
Ain	12	14	22
Isère	22	16	47
Drôme	9	6	18
Total	125	80	155

2) Segmentation du domaine félin :

Le secteur félin est également en plein essor dans l'activité des ostéopathes animaliers. D'après l'étude de l'UFEOA [29], elle correspond à 21,40% de l'activité d'un ostéopathe animalier.

En ce qui concerne la segmentation du domaine félin, je me suis appuyée de la segmentation utilisée par Mégane BEAUCAMP dans son projet d'installation [16], et j'ai fait le diagramme suivant. La segmentation du domaine félin peut être répartie en un milieu pour les particuliers et un pour les professionnels.

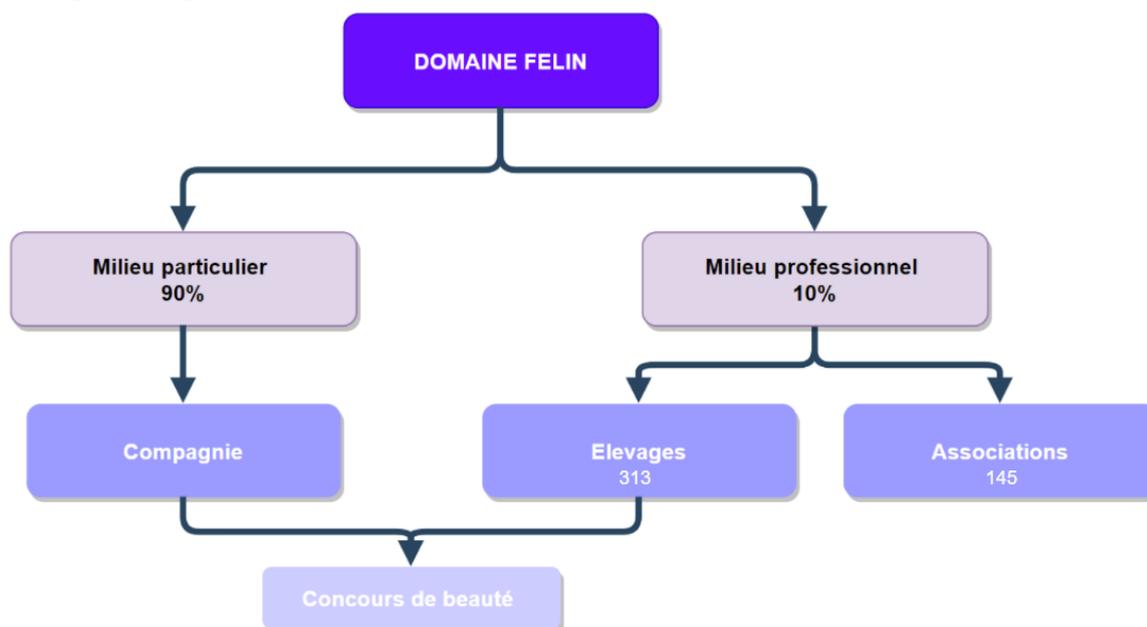


Figure 9 : Segmentation du domaine félin depuis App.diagrams. [16]

J'ai recensé 313 élevages au total dans les départements où je vais me déplacer. Répartis comme suit : (certains élevages élèvent plusieurs races différentes) [31]

Tableau 9 : Nombre d'élevages de chats dans les départements concernés par mes tournées.

	Côte d'Or (21)	Saône-et-Loire (71)	Jura (39)	Rhône (69)	Ain (01)	Isère (38)	Drôme (26)	Total
Total	30	54	12	65	48	67	37	313

Nous avons étudié le nombre de chats présents dans les départements concernés par mes tournées dans la première partie.

J'ai recherché les races les plus prisées par les Français et les ai classées dans un tableau avec le nombre d'élevage de ces races dans les départements concernés par mes déplacements. Au total, ces élevages correspondent à 70% en moyenne du total de tous les élevages.

Tableau 10 : Nombre d'élevages de chats par race dans les départements concernés par mes tournées.

	Côte d'Or (21)	Saône-et-Loire (71)	Jura (39)	Rhône (69)	Ain (01)	Isère (38)	Drôme (26)	Total
Maine Coon	10	14	4	14	14	17	10	83
British Shorthair	1	6	3	8	4	5	5	32
Ragdoll	3	3	0	5	2	2	4	19
Persan	5	4	0	7	5	7	5	33
Chartreux	0	2	1	4	3	5	1	16
Sacré de Birmanie	1	2	2	7	5	3	2	22
Norvégien	0	6	0	1	2	5	1	15
Sphynx	1	0	0	3	2	6	0	12
Siamois	1	2	1	3	1	0	0	8
Bengal	1	4	0	5	3	6	5	24
Total	23	43	11	57	41	56	33	264

J'ai également recensé tous les refuges pour chats ou les associations de protection animale et les pensions. La liste étant trop longue pour être dans ce projet, dans le tableau ci-contre, je vous présente leur nombre dans les différents départements.

Tableau 11 : Nombre de refuges pour chat, associations de protection animale et de pensions pour chats dans les départements concernés par mes tournées.

	Refuges pour chat / Associations de protection animale	Pensions
Côte-D'Or	11	12
Saône-et-Loire	28	15
Jura	7	7
Rhône	26	14
Ain	36	22
Isère	27	25
Drôme	10	9
Total	145	104

3) La segmentation du domaine équin :

La segmentation du domaine équin peut être divisée en un milieu pour les particuliers et un pour les professionnels. L'intervention d'un ostéopathe équin est relativement bien rependue dans le domaine équin. Nous avons étudié le nombre de chevaux présents dans les départements concernés par mes tournées dans la première partie.

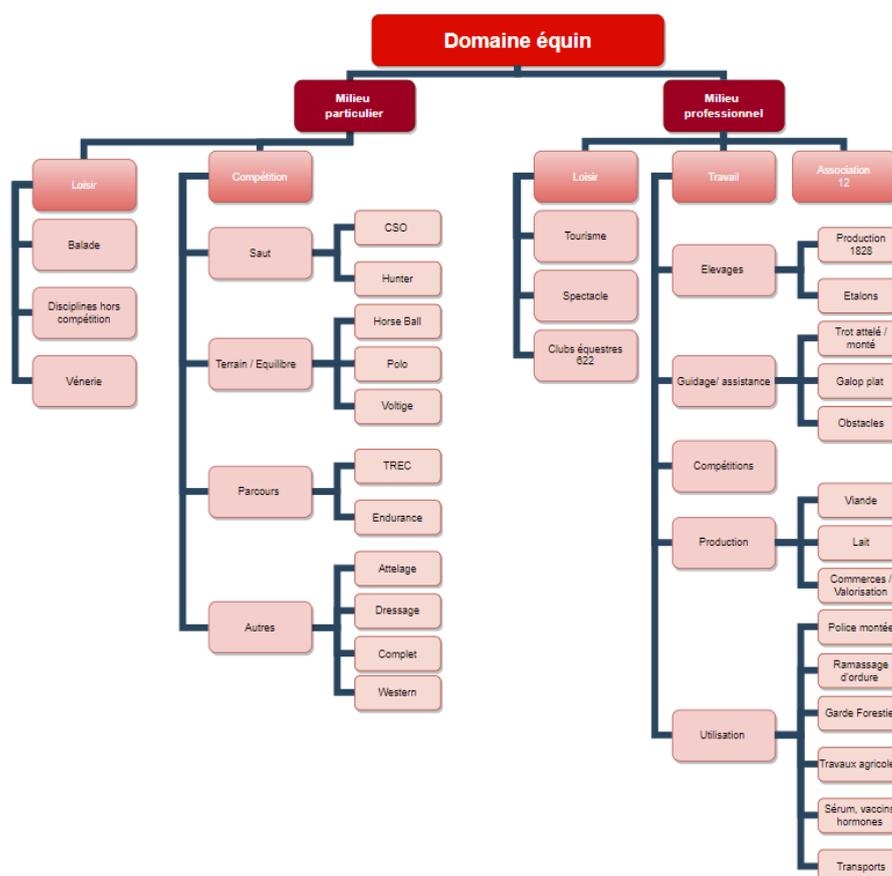


Figure 10 : Segmentation du domaine équin depuis App.diagrams. [16]

Il convient de préciser que peu de centre équestre font intervenir un ostéopathe animalier pour leurs chevaux. De même que pour mon activité au sein d'associations, mon intervention se fera donc à faible coût ou bénévolement dans le cadre d'éventuelles actions solidaires menées par les Ostéopathes Animaliers Solidaires de l'UFEOA. Le milieu associatif représente ainsi une perspective intéressante pour se créer un réseau interprofessionnel. Il y a des secteurs peu porteurs pour les ostéopathes animaliers, un cheval élevé et destiné à l'abattoir, ou un cheval utilisé dans le milieu laborantin ne sera jamais pris en charge par un ostéopathe animalier.

J'ai recensé tous les élevages pour chevaux, les centres équestres et les refuges pour chevaux ou les associations de protection animale. La liste étant trop longue pour être dans ce projet, dans le tableau ci-contre, je vous présente leur nombre dans les différents départements [32][33][34].

Tableau 12 : Nombre d'élevages de chevaux, de centres équestres, de refuges pour chevaux ou d'associations de protection animale dans les départements concernés par mes tournées.

	Elevages	Centres équestres	Refuges pour chevaux / Associations de protection animale
Côte-D'Or	142	80	0
Saône-et-Loire	458	92	4
Jura	165	42	1
Rhône	187	82	2
Ain	363	112	2
Isère	301	131	3
Drôme	212	83	0
Total	1828	622	12

4) Segmentation du milieu bovin :

A la différence du domaine équine, l'ostéopathie pour le bovin est peu répandue. L'intervention d'un ostéopathe animalier au sein des élevages agricoles ne se fait que depuis quelques années, et est de plus en plus courante. L'éleveur y voit l'intérêt de faire diminuer ses charges avec l'intervention manuelle d'un ostéopathe, plutôt qu'une prise en charge médicamenteuse souvent plus onéreuse.

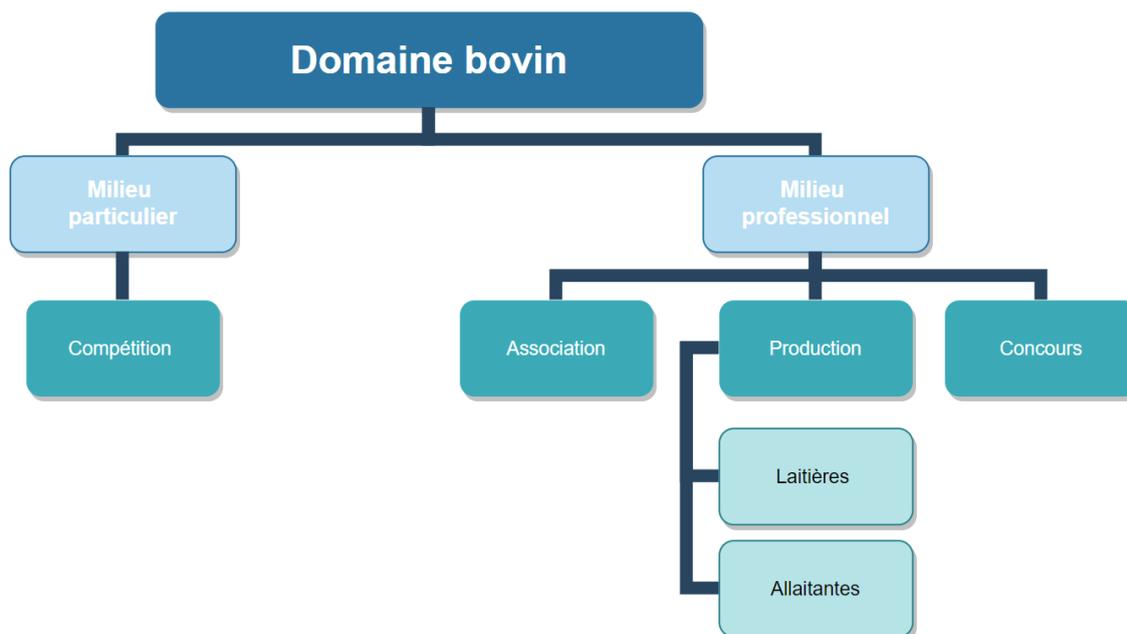


Figure 11 : Segmentation du domaine bovin depuis App.diagrams. [16]

La filière bovine est réduite presque exclusivement au milieu professionnel. Nous avons étudié le nombre de bovins présents dans les départements concernés par mes tournées dans la première partie.

J'ai recensé tous les élevages de vaches laitières et de vaches allaitantes. Dans le tableau ci-contre, je vous présente leur nombre dans les différents départements. [35][36]

Tableau 13 : Nombre d'élevages de vaches laitières et de vaches allaitantes dans les départements concernés par mes tournées.

	Elevage de vaches laitières	Elevage de vaches allaitantes
Côte-D'Or	41	547
Saône-et-Loire	222	4313
Jura	950	300
Rhône	1457	515
Ain	687	601
Isère	560	676
Drôme	135	213
Total	4052	7165

5) Segmentation du domaine des NAC :

La catégorie des NAC comprend beaucoup d'espèces différentes, que j'ai réparties dans la segmentation ci-dessous. L'ostéopathe animalier voit surtout des furets, des lapins ou des rongeurs. Il est rare qu'ils aient en consultation des reptiles, des tortues, des lézards, des oiseaux.

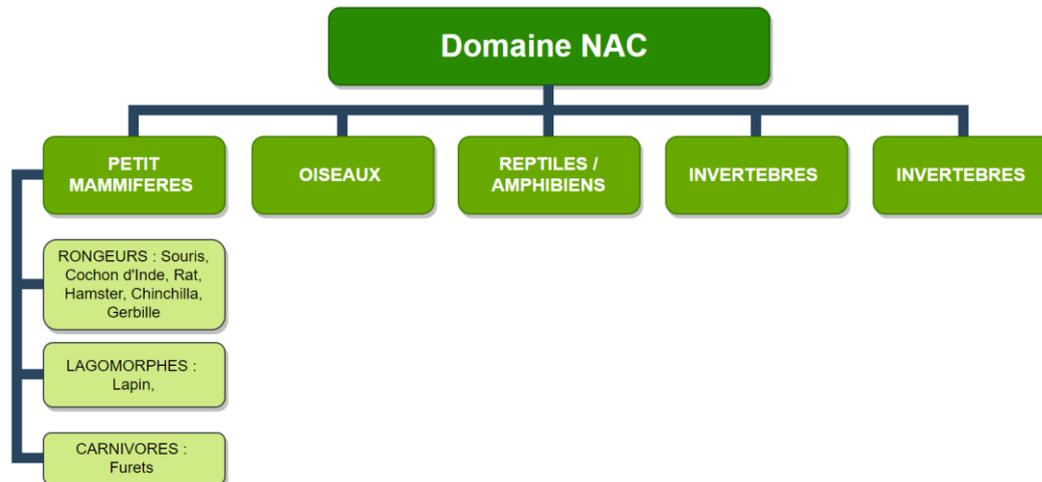


Figure 12 : Segmentation du domaine NAC depuis App.diagrams.[16]

Ce milieu n'est pas très développé, j'aimerais participer à son évolution dans les années à venir. J'ai recensé tous les élevages de NAC, il y en a 14 en tout sur ma région d'installation voici leur répartition et leur localisation.[7]

Tableau 14 : Nombre d'élevages de NAC dans les départements concernés par mes tournées.

	Côte d'Or (21)	Saône-et-Loire (71)	Jura (39)	Rhône (69)	Ain (01)	Isère (38)	Drôme (26)	Total
Total	2	2	0	5	2	2	1	14

Tableau 15 : Liste des élevages de NAC dans les départements concernés par mes tournées.

N°	Département	Localisation	Type	Nom
1	21	Minot	Ferme NAC	La Ferme de Velbret
2	21		Elevage Lapin	Le petit monde de choco
3	71	Varennes-le-Grand	Ferme NAC	Elevage Poils Et Plumes
4	71	St Gengoux Le National	Elevage cochon d'inde	Les Chons du Lys Bleu
5	69	Fontaines sur Saône	Elevage NAC	Bébé Saurus

6	69	Irigny	Elevage cochon d'inde	les Chonchons d'Yvours
7	69	Les HALLES	Elevage cochon d'inde	Les Chons ideshalles
8	69	Lyon	Elevage Lapin	Royaume du King Koda
9	69	Charbonnières-Les-Bains	Elevage Lapin	<u>Les ptites betes</u>
10	01	Chatillon en Michaille	Elevage Lapin	Les lapins de Michaille
11	01	Oyonnax	Elevage Lapin	KILIAN PASCHE
12	38	Saint-Romain-de-Jalionas	Refuge lapin cochon d'inde	Les Grandes Oreilles Refuge
13	38	Chozeau	Ferme NAC	La Ferme de Manon
14	26	Montélimar	Elevage Lapin	élevage familial de teddy Angora/tête de lion nain

C) Les prescripteurs :

Le prescripteur est une personne qui possède, grâce à son activité, son statut ou sa notoriété, une certaine légitimité pour recommander aux potentiels clients l'achat d'un produit ou d'un service. Dans le cadre de mon étude, il convient de trouver des professionnels ou des particuliers qui pourraient recommander mon activité autour de lui. Je vais décomposer cette partie en une partie où je présenterai les prescripteurs potentiels que je connais déjà, et dans une seconde je présenterai ma démarche pour en trouver d'autres.

1) Les prescripteurs potentiels que je connais :

Dans cette première partie, je vais lister les prescripteurs que je connais déjà.

Tout d'abord, j'ai effectué un stage dans une clinique vétérinaire, la Clinique Vétérinaire de la Rocade auprès d'un vétérinaire pratiquant l'ostéopathie pour les animaux, le Docteur Tuetey. Je vais le recontacter pour lui indiquer mon installation, peut-être qu'il pourra me recommander à ses patients dans le cadre de ses congés par exemple.

J'ai également un contact par l'intermédiaire de ma grand-mère, elle connaît une vétérinaire (proche de Valence) qui pourrait potentiellement me recommander à sa clientèle. J'envisage même un partenariat avec elle, je voudrai lui proposer d'effectuer une journée par semaine de consultation ostéopathique au sein de sa clinique.

J'ai également effectué un stage auprès d'un maréchal Ferrant, Mr Demorez Nicolas en 2020. Nous avons bien sympathisé, je compte le recontacter pour lui faire part de mon installation. Il pourrait potentiellement me recommander à ses clients et moi le recommander à mes patients car je trouve qu'il fait un bon travail.

Toujours la même année, j'ai effectué un stage chez une Saddle Fitteuse, Tasmin Roberts, elle pourrait également me conseiller à ses clients, bien qu'elle conseille d'autres ostéopathes animaliers dans la région du Rhône notamment, je pense que nous pourrions nous adresser mutuellement des clients/patients.

Encore en 2020, j'ai effectué deux stages de découverte auprès de Marion Josserand, Praticienne bien être, qui propose des massages et des cataplasmes d'argile. Je pense que nous pourrions mettre en place un partenariat, et nous adresser mutuellement des patients quand cela est nécessaire.

Je connais quelques ostéopathes animaliers présents dans les départements concernés par mes tournées, que ce soit grâce à mes études, à mes rencontres lors de formations ou examen, mais également grâce à l'association UFEOA. Je ne souhaite pas entretenir avec eux, ou d'autres d'ailleurs, une simple relation de concurrents, mais je souhaite créer une réelle collaboration avec eux. Ainsi, je pourrai conseiller un autre ostéopathe si je ne suis pas dans le secteur demandé, ou lors de congés. Et eux pourraient également me recommander lors d'éventuels arrêts de travail, vacances, ou emploi du temps surchargés.

Durant mes études, j'ai également pu me rapprocher du Club Hippique Chalonnais, je souhaiterais établir un partenariat avec eux, j'aimerais leur proposer des séances d'ostéopathie gratuites ou à bas coût. Cela me permettrait d'avoir un premier pied dans le monde équin, et également d'entraîner la sensibilité de mes mains. Peut-être que les propriétaires de chevaux dans cette structure feront appel à moi pour leur prochain rendez-vous auprès d'un ostéopathe, peut-être me recommanderont-ils à leurs amis.

Durant la fin de mes études, j'ai pu côtoyer un éleveur de vaches laitières à Bosjean, je pense faire un partenariat au début, où je m'entraînerais sur leurs vaches gratuitement, cela me permettrait de voir l'étendu de mes compétences. Par la suite, un contrat pourra être mis en place. Il pourrait également me recommander auprès de ses collègues éleveurs.

Pour finir, lors de mon étude qualitative j'ai pu avoir le contact de Zoé Courtin qui est ostéopathe animalier en Saône et Loire, et qui déménage, elle pourrait potentiellement me céder sa patientèle bovine. Je pourrais l'accompagner dans ses tournées dans un premier temps, puis la remplacer petit à petit.

2) Les autres prescripteurs :

J'ai de nombreuses possibilités dans ma région pour trouver des prescripteurs.

D'abord je pourrais contacter toutes les cliniques vétérinaires pour leur signaler mon installation, et pourquoi pas leur proposer un partenariat d'une journée par semaine ou par mois dans leur clinique. J'ai dénombré le nombre de cliniques vétérinaires présentes dans ma zone d'installation, voici un tableau récapitulatif selon les départements. Il y a 521 vétérinaires différents au total.

Tableau 16 : Nombre de vétérinaires dans les départements concernés par mes tournées.

	Côte d'Or (21)	Saône-et-Loire (71)	Jura (39)	Rhône (69)	Ain (01)	Isère (38)	Drôme (26)	Total
Total	66	64	34	140	67	102	48	521

J'aimerais profiter des 6 mois qu'ils me restent dans les études supérieures pour effectuer différents stages qui me permettront d'entrer en contact avec davantage de prescripteurs. D'abord, j'aimerais trouver un dentiste équin avec qui collaborer, j'avais déjà plusieurs pistes lors de précédentes recherches. J'aimerais également faire un stage au sein de Vétokido, un centre de Physiothérapie Vétérinaire, Rééducation Fonctionnelle et Gestion de la Douleur. J'avais déjà prévu un stage avec eux, mais à cause de la crise sanitaire, je n'avais pas pu faire le stage. Je pourrais également demander des stages dans des cliniques vétérinaires, que ce soit en équin ou dans les autres domaines. Tous ces stages me permettraient de prendre contact avec de nombreux professionnels.

J'aimerais également me rapprocher de la SPA de Châtenoy le royal, nous pourrions mettre en place un partenariat, j'interviendrais gratuitement pour prendre en charge leurs animaux et en échange on pourrait imaginer qu'ils donneraient ma carte aux adoptants.

D) Les concurrents :

Nous avons déjà dénombré dans la première partie les concurrents présents dans les différents départements dans lesquels je souhaite exercer.

Dans cette partie, je vais mettre en relation le nombre d'animaux susceptibles de faire intervenir un ostéopathe animalier avec le nombre d'ostéopathe déjà présents sur le terrain. *

Tout d'abord, il convient de trouver le nombre d'ostéopathes nécessaires pour chaque espèce et pour chaque département. D'après les recherches de Mégane Beaucamp [16] un ostéopathe effectue en moyenne 1150 consultations par an. L'UFEOA dans son étude « Rapport statistique sur l'activité des professionnels Ostéopathes Animaliers » donne la répartition de ces consultations. [29] Ainsi, 24,50% de l'activité d'un ostéopathe animaliers est consacré aux chiens, contre 21,40% aux chats, 25,50% aux chevaux, 13,70% aux vaches et 10,70% aux NAC. J'ai ainsi estimé le nombre de consultations nécessaires pour chaque espèce pour un ostéopathe animaliers par an. On obtient ces résultats :

Tableau 17 : Nombre de consultations par espèces par an pour un ostéopathe animalier.

	Chiens	Chats	Chevaux	Vaches	NACs
Nombre consultations par an	282	246	293	158	123

J'ai ensuite divisé le nombre d'animaux, par le nombre de consultation par an, ce qui donne le nombre d'ostéopathes animaliers nécessaires par département. Dans ce tableau, j'ajoute le nombre d'ostéopathes animaliers présents dans chaque département.

Tableau 18 : Nombres d'ostéopathes animaliers nécessaires par département (colonne de gauche) en comparaison avec le nombre d'ostéopathes présents par département (colonne de droite)

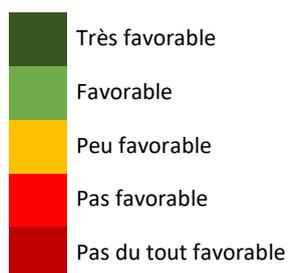
	Chiens		Chats		Chevaux		Vaches		NAC	
Côte-D'Or	52	28	26	28	33	26	28	24	28	24
Saône-et-Loire	71	44	22	43	33	43	78	31	29	31
Jura	33	19	10	18	16	18	19	14	14	14
Rhône	101	78	66	74	59	73	13	42	101	42
Isère	116	60	50	55	40	60	19	37	68	37
Ain	65	62	26	62	21	61	22	37	35	37
Drôme	67	63	20	59	16	56	4	30	28	30

	Très favorable
	Favorable
	Peu favorable
	Pas favorable
	Pas du tout favorable

J'ai créé un indice pour pouvoir analyser ces données de manière plus simple, je l'ai nommé « l'indice de saturation ». Il correspond au nombre d'ostéopathe présents sur le département divisé par le nombre nécessaire d'ostéopathe. Si cet indice est inférieur à 1 alors le terrain est favorable, s'il est supérieur à 1 le terrain est peu favorable.

Tableau 19 : Indice de Saturation par département et par espèces

	Chiens	Chat	Chevaux	Vaches	NAC
Côte-D'Or	0,54	1,08	0,79	0,86	0,86
Saône-et-Loire	0,62	1,95	1,30	0,40	1,07
Jura	0,58	1,80	1,13	0,74	1,00
Rhône	0,77	1,12	1,24	3,23	0,42
Isère	0,52	1,10	1,50	1,95	0,54
Ain	0,95	2,38	2,90	1,68	1,06
Drôme	0,94	2,95	3,50	7,50	1,07



Grâce à cette étude, nous pouvons voir que le domaine du chat n'est pas favorable dans aucun département. En effet, dans mon étude seul 10% des chats présents dans les départements verront l'ostéopathe animalier dans l'année. En comparaison avec le nombre d'ostéopathes félin cela n'est pas suffisant pour espérer développer ma patientèle dans ce domaine. Pour les chevaux seul le département de la Côte-d'Or est favorable au développement de ma patientèle. Le milieu canin est globalement favorable voire très favorable. Pour les bovins seuls les départements de la Bourgogne Franche Comté sont favorables à l'implantation de mon activité. En effet, il y a beaucoup plus de bovins dans ces départements. Pour les NAC, les départements de la Côte d'or, du Rhône et de l'Isère sont favorables.

Cette étude me permet donc de cibler les espèces et départements les plus adaptés à mon installation. Globalement, les départements de la Bourgogne offrent une plus grand perspective de développement que ceux de la région Auvergne Rhône Alpes. Les départements de l'Ain et de la Drôme semblent déjà saturés.

2) La connaissance du métier d'ostéopathe animalier :

J'ai demandé aux participants s'ils connaissaient le métier d'ostéopathe animalier. Voici les résultats de ce sondage :

Connaissez-vous l'ostéopathie animale ?

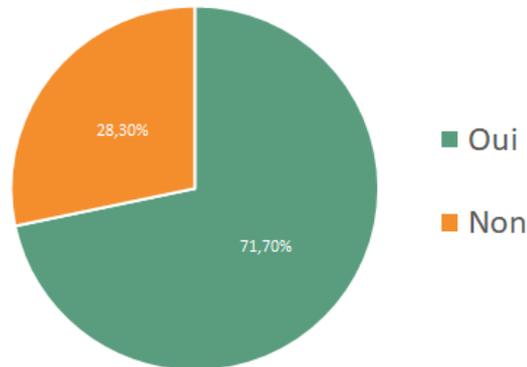


Figure 14 : Connaissance du métier d'ostéopathe animalier.

Je constate qu'environ un tiers des sondés ne connaissent pas l'ostéopathie animale.

3) Les espèces que possèdent les propriétaires :

J'ai demandé aux interrogés quelles espèces d'animaux ils possédaient, voici les résultats de cette étude. On remarque qu'il y a beaucoup plus de personnes possédant un ou des chats. Sur 204 réponses, 118 personnes possèdent un ou plusieurs chiens, 137 un ou des chats, 39 un ou des chevaux, 4 une ou des vaches, 25 un ou des NAC, et 12 d'autres animaux.

Quelles espèces d'animaux possédez-vous ?

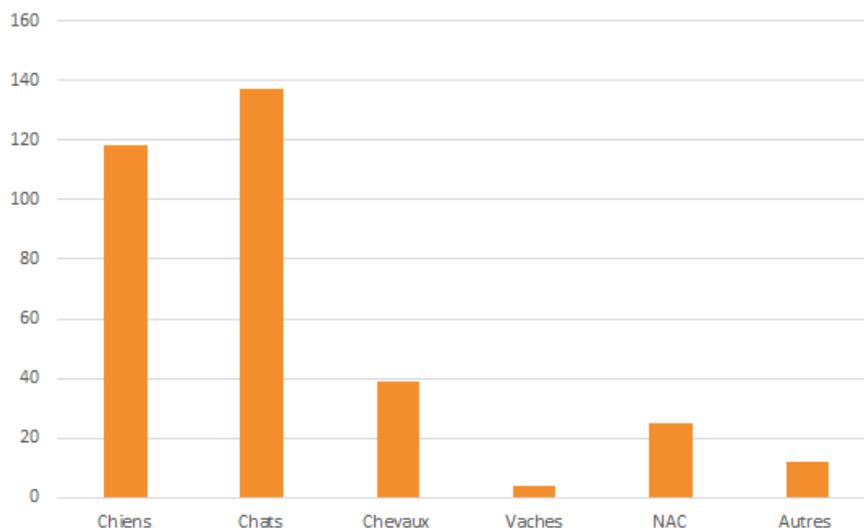


Figure 15 : Espèces possédées par les sondés.

Sur les 118 personnes possédant un ou plusieurs chiens, 81 personnes possèdent un seul chien, 23 en possèdent 2, 9 en ont 3, 2 en ont 4 et 3 personnes en ont 5 ou plus

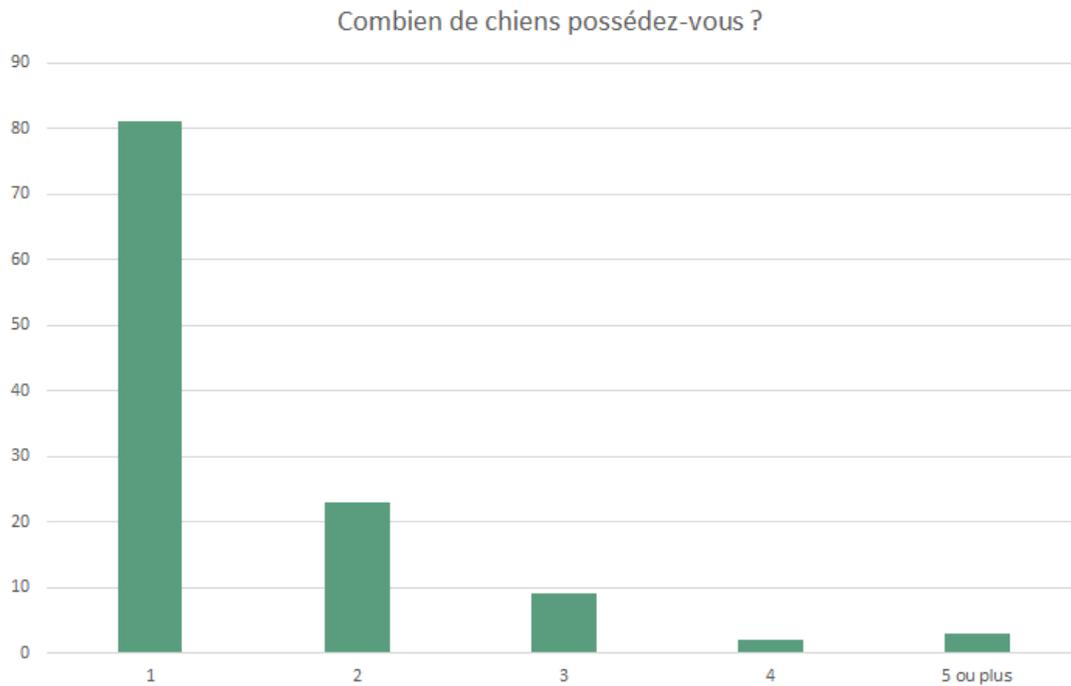


Figure 16 : Nombre de chiens possédé par les interrogés.

Sur les 137 personnes possédant un ou plusieurs chats, 76 personnes possèdent un seul chat, 41 en possèdent 2, 9 en ont 3, 4 en ont 4 et 7 personnes en ont 5 ou plus

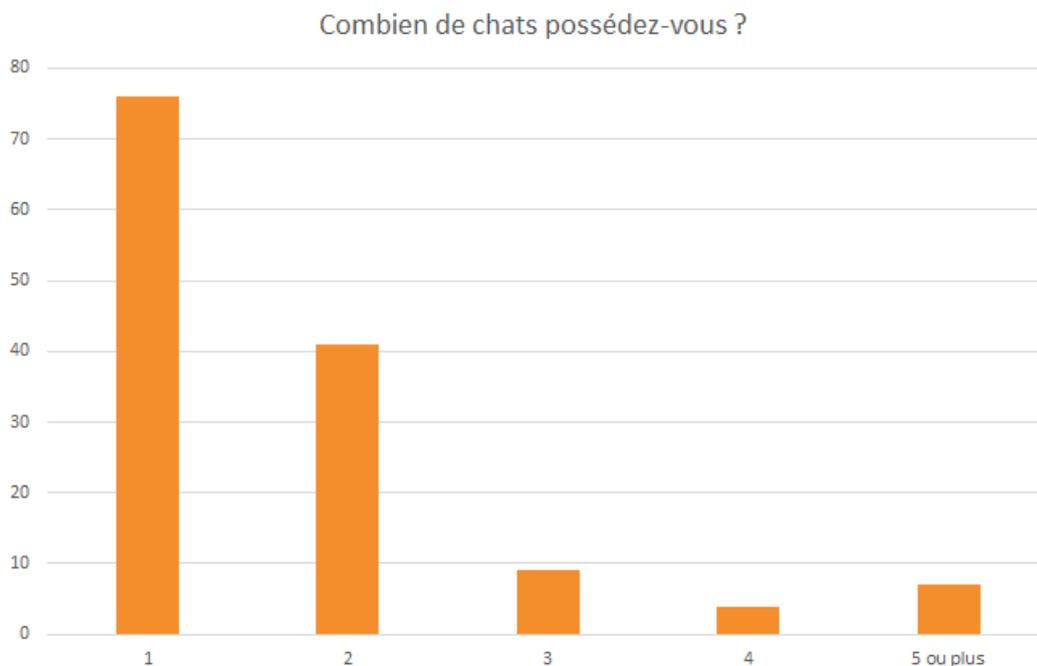


Figure 17 : Nombre de chats possédé par les sondés

Sur les 39 personnes possédant un ou plusieurs chevaux, 18 personnes possèdent un seul cheval, 10 en possèdent 2, 2 en ont 3, 5 en ont 4 et 4 personnes en ont 5 ou plus

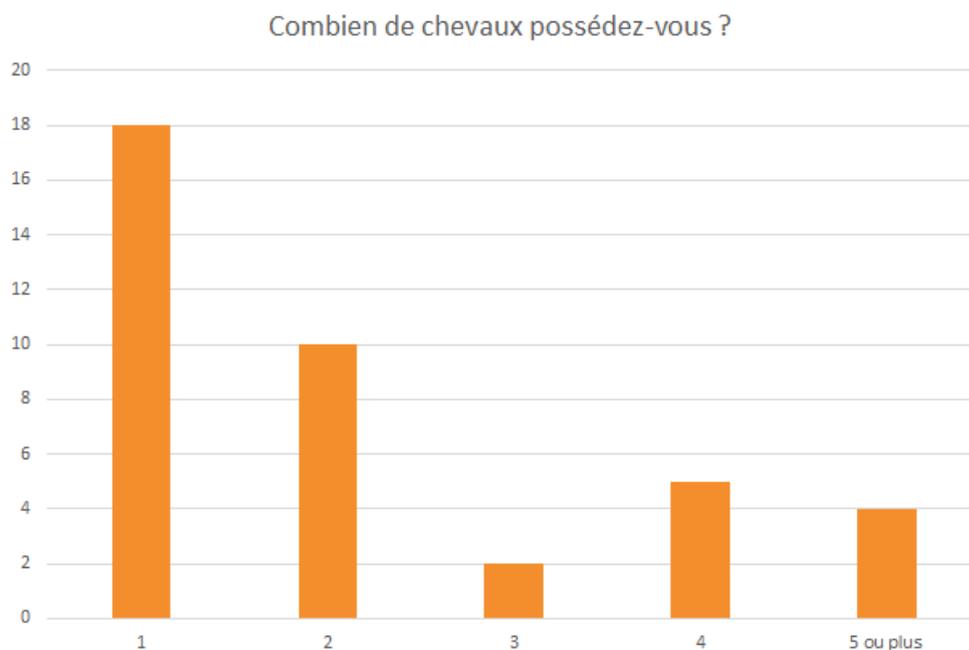


Figure 18 : Nombre de chevaux possédés par les interrogés.

Au niveau des vaches, sur les 4 personnes possédant des vaches, une personne en possède 180, une autre 350, une autre 2 et la dernière en possède 4.

Sur les 24 personnes possédant un ou plusieurs NAC, 16 personnes possèdent un seul NAC, 6 en possèdent 2, 2 en ont 3.

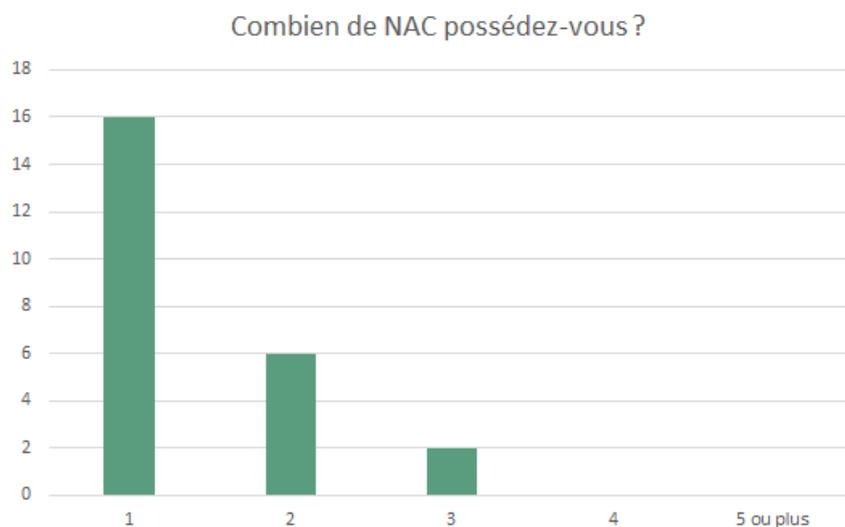


Figure 19 : Nombre de NAC possédés par les sondés.

4) Le pourcentage de propriétaires ayant appelé l'ostéopathe :

Pour chaque espèce j'ai demandé aux participants s'ils avaient déjà fait appel à un ostéopathe animalier pour leur animal ou leurs animaux.

Pour les chiens 43,97% ont déjà vu un ostéopathe.

Avez-vous déjà fait appel à un ostéopathe animalier pour votre ou vos chiens ?

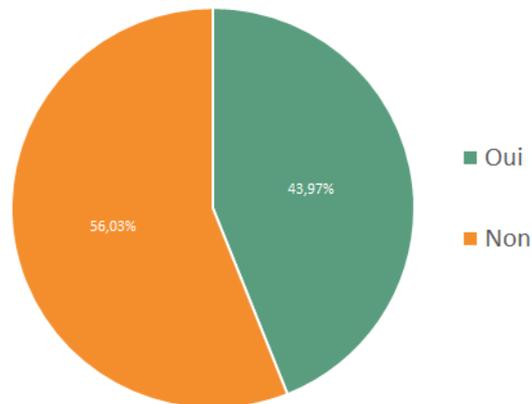


Figure 20 : Pourcentages de personnes ayant fait intervenir un ostéopathe pour leur chien.

Pour les chats 10,61% ont déjà eu une consultation d'ostéopathie. On peut constater que ce domaine est peu développé.

Avez-vous déjà fait appel à un ostéopathe animalier pour votre ou vos chats ?

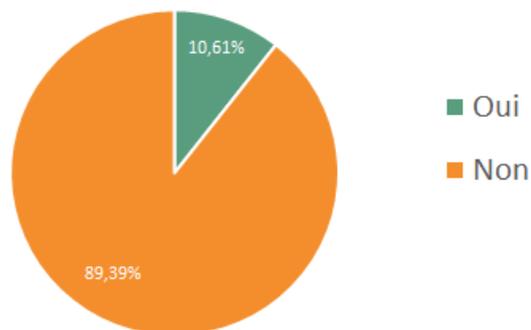


Figure 21 : Pourcentages de personnes ayant fait intervenir un ostéopathe pour leur chat.

Pour les chevaux 94,74 % soit presque l'entièreté des chevaux ont déjà reçu un soin ostéopathique.

Avez-vous déjà fait appel à un ostéopathe animalier pour votre ou vos chevaux ?

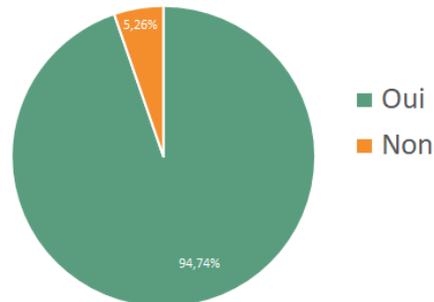


Figure 22 : Pourcentages de personnes ayant fait intervenir un ostéopathe pour leur cheval.

Pour les vaches 50% ont déjà vu un ostéopathe, même si je n'ai pu interroger que 3 personnes possédant des vaches.

Avez-vous déjà fait appel à un ostéopathe animalier pour votre ou vos vaches ?

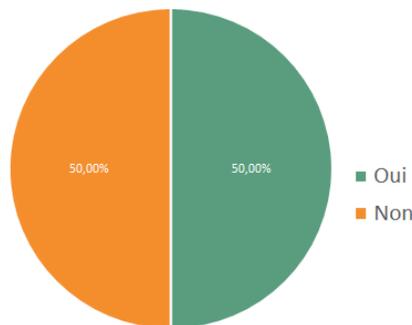


Figure 23 : Pourcentages de personnes ayant fait intervenir un ostéopathe pour leur vache.

Pour les NAC 15% ont déjà eu une consultation d'ostéopathie, on peut voir que ce domaine n'est donc pas très développé.

Avez-vous déjà fait appel à un ostéopathe animalier pour votre ou vos NAC ?

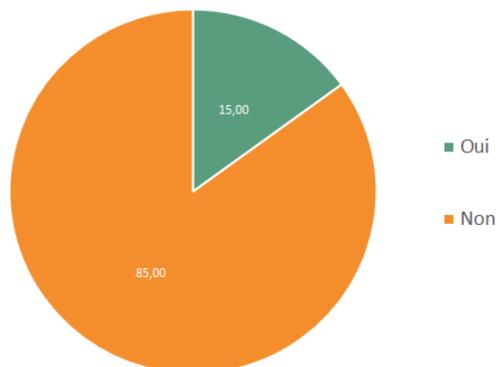


Figure 24 : Pourcentages de personnes ayant fait intervenir un ostéopathe pour leur NAC.

5) Les tarifs :

J'ai proposé différents tarifs pour toutes les espèces d'animaux sur lesquelles je souhaite prendre en charge. J'ai demandé aux sondés de choisir le prix qu'ils seraient prêts à mettre pour me faire intervenir. Voici les résultats de mon étude :

a) Chiens

Voici les résultats quant aux tarifs que les sondés seraient prêts à déboursier pour me faire intervenir pour une consultation d'ostéopathie pour un chien, sans les frais de déplacements

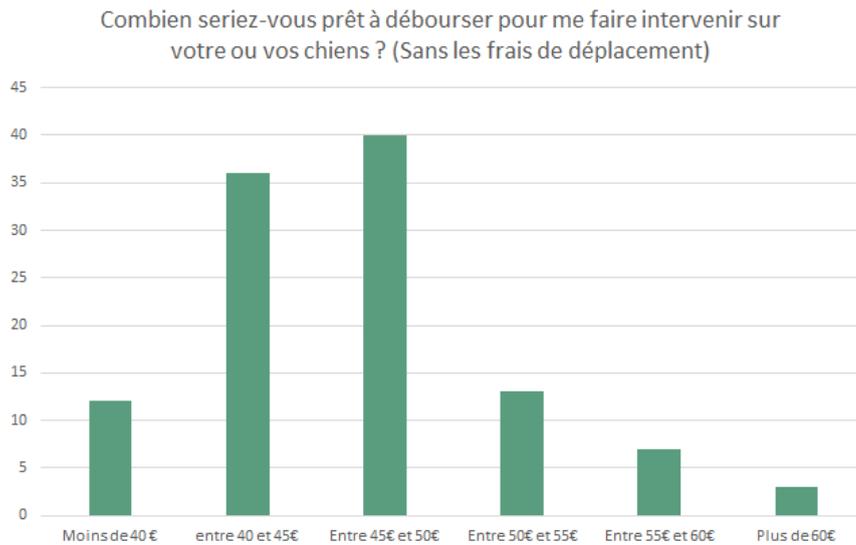


Figure 25 : Tarifs que les sondés sont prêts à déboursier pour me faire intervenir sur leur chien.

b) Chats

Voici les résultats quant aux tarifs que les sondés seraient prêts à déboursier pour me faire intervenir pour une consultation d'ostéopathie pour un chat, sans les frais de déplacements

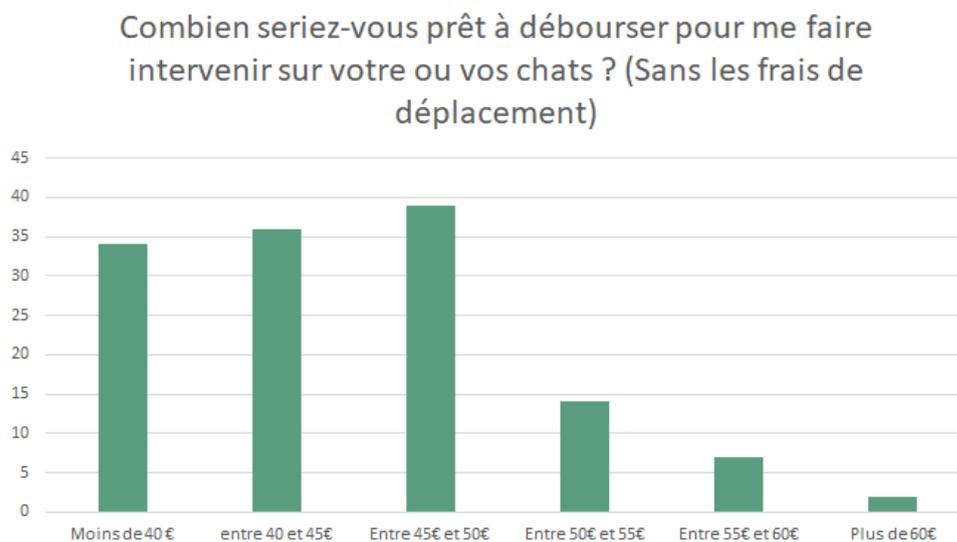


Figure 26 : Tarifs que les sondés sont prêts à déboursier pour me faire intervenir sur leur chat.

c) Chevaux

Voici les résultats quant aux tarifs que les sondés seraient prêts à déboursier pour me faire intervenir pour une consultation d'ostéopathie pour un cheval, sans les frais de déplacements

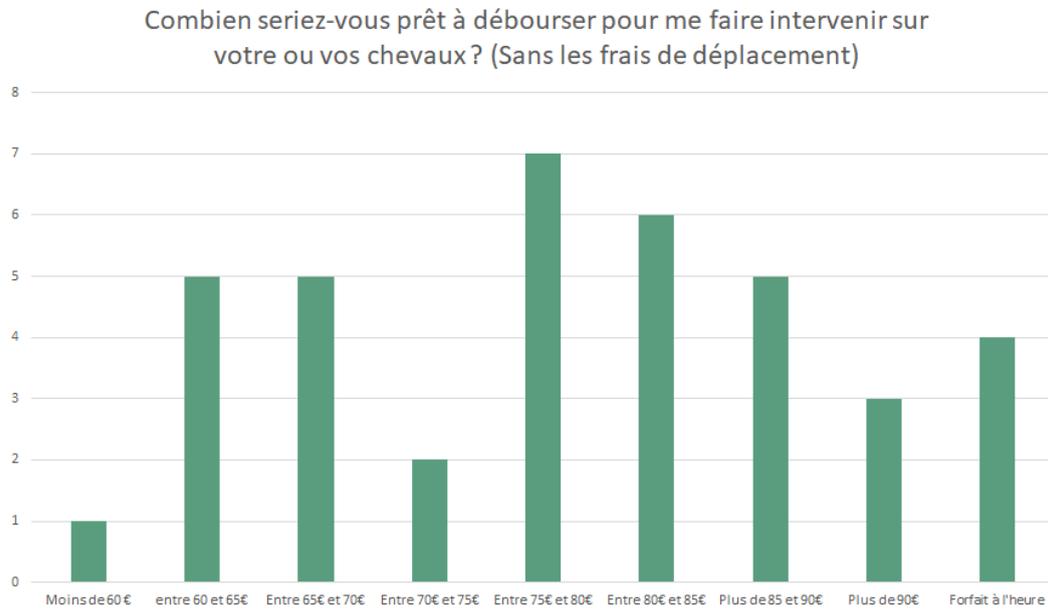


Figure 27 : Tarifs que les sondés sont prêts à déboursier pour me faire intervenir sur leur cheval.

d) Vache

Voici les résultats quant aux tarifs que les sondés seraient prêts à déboursier pour me faire intervenir pour une consultation d'ostéopathie pour une vache, sans les frais de déplacements

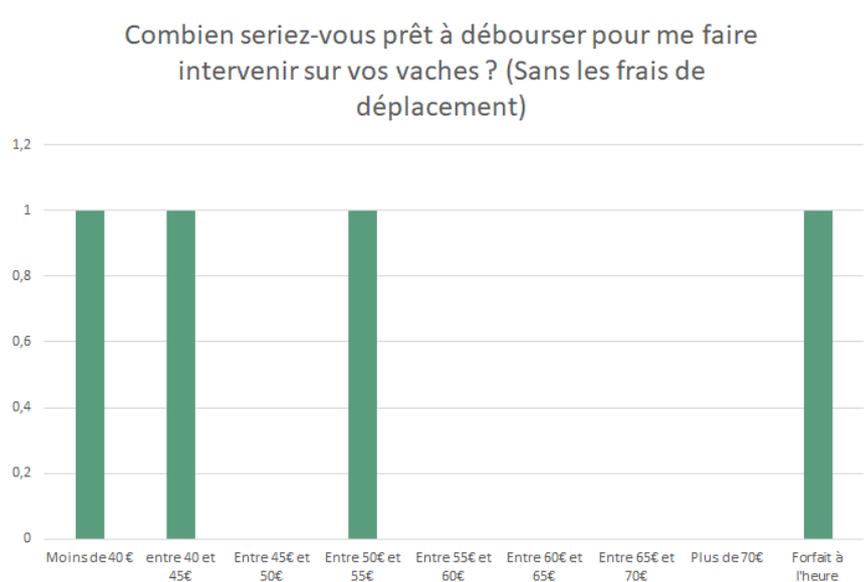


Figure 28 : Tarifs que les sondés sont prêts à déboursier pour me faire intervenir sur leur vache.

e) NAC

Voici les résultats quant aux tarifs que les sondés seraient prêts à déboursier pour me faire intervenir pour une consultation d'ostéopathie pour un NAC, sans les frais de déplacements.

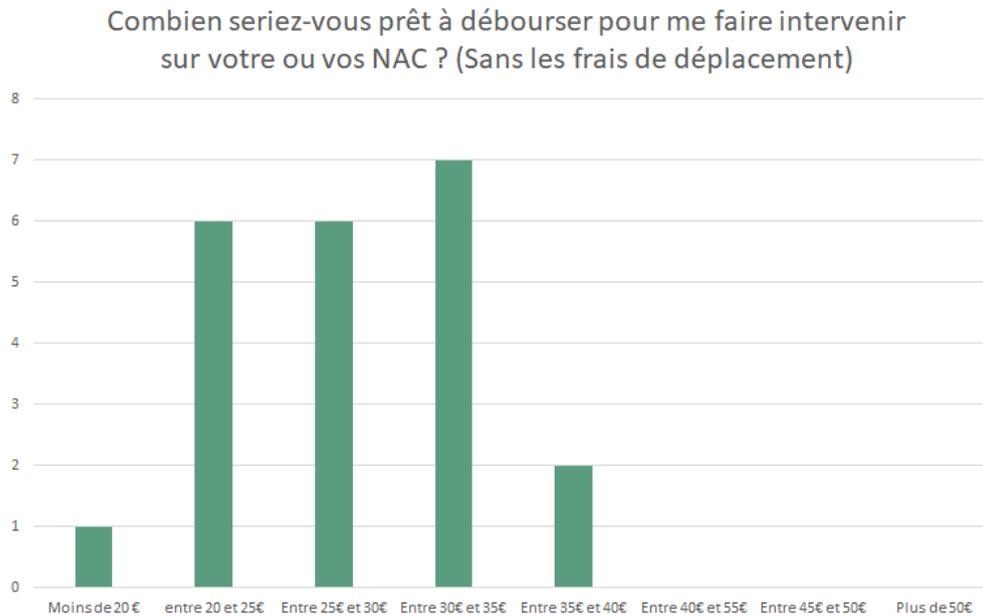


Figure 29 : Tarifs que les sondés sont prêts à déboursier pour me faire intervenir sur leur NAC.

f) Les frais de déplacements

J'ai posé plusieurs questions aux participants. D'abord je leur ai proposé de choisir entre deux propositions concernant le paiement des frais de déplacement, soit je l'inclue dans mon tarif qui reste fixe pour tout le monde. Soit je ne le comprends pas et je fais payer des suppléments pour chaque. Voici les résultats de cette étude.

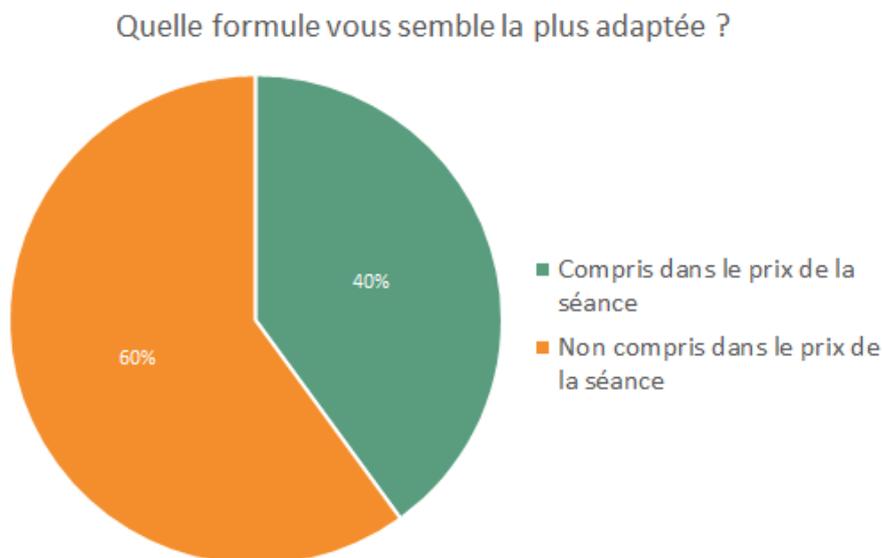


Figure 30 : Formule préférée par les sondés concernant les frais de déplacement.

Pour information pour ceux qui ont choisi d'inclure les frais de déplacement dans le prix de la séance voici le tarif qu'ils auraient été prêt à mettre pour me faire venir.

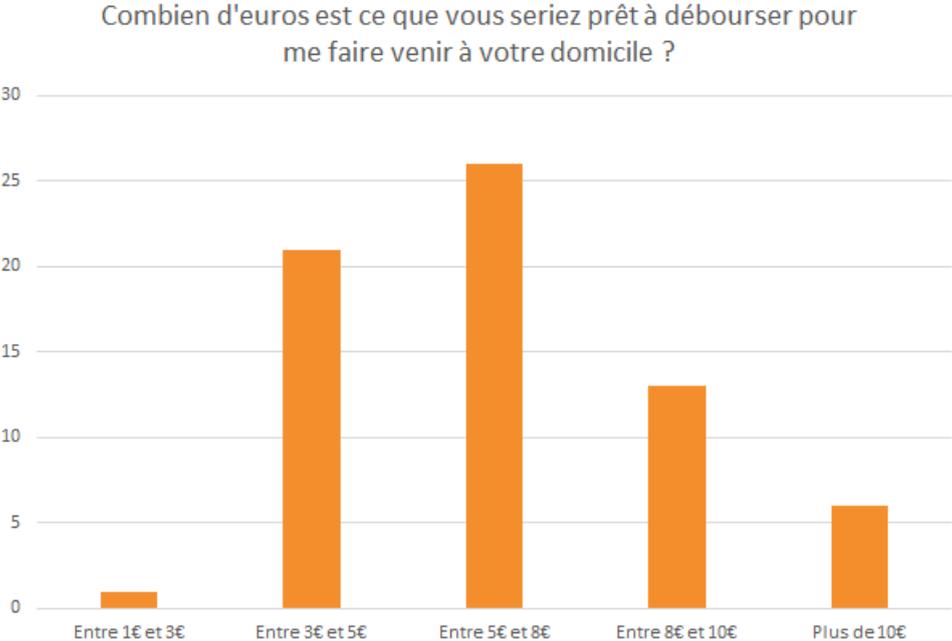


Figure 31 : Tarifs que les sondés seraient prêts à mettre pour me faire venir chez eux.

Je vais donc suivre le choix de mes potentiels futurs clients à savoir d'adapter les frais de déplacements à chacun en fonction de leur proximité de mes différents pied-à-terre.

Voici les prix que les personnes ayant fait ce choix seraient prêtes à mettre pour me faire venir chez eux.

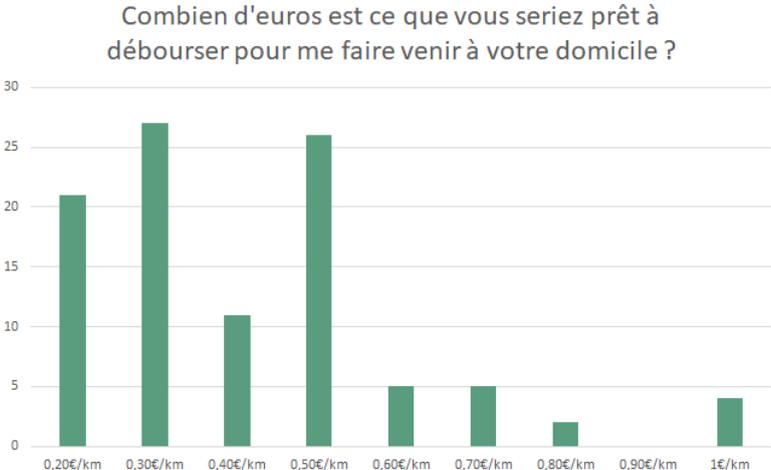


Figure 32 : Tarifs que les sondés seraient prêts à mettre pour me faire venir chez eux.

Suite à plusieurs propositions et études de ce qu'il se fait sur le terrain, je vais faire payer des frais de déplacement au-delà de 20 km autour des différents pied-à-terre. Au-dessus de 20 km, je vais faire des forfaits, de 20 km à 30 km je ferais payer 8 euros, de 30 à 40 km je ferais payer 13 euros, de 40 à 50 km le tarif sera de 20 euros, au-delà de 50 km je ferais payer 0,50 € le kilomètre supplémentaire.

II- Marketing stratégique : Matrice SWOT

A) Définition

« L'analyse SWOT, matrice SWOT ou synthèse SWOT est un outil de stratégie d'entreprise permettant de déterminer les options offertes dans un domaine d'activité stratégique. Il vise à préciser les objectifs de l'entreprise ou du projet et à identifier les facteurs internes et externes favorables et défavorables à la réalisation de ces objectifs.

L'analyse SWOT a été décrite comme l'outil éprouvé de l'analyse stratégique. Les forces et les faiblesses sont souvent d'ordre interne, tandis que les opportunités et les menaces se concentrent généralement sur l'environnement extérieur. Le nom est un acronyme pour les quatre paramètres examinés par la technique :

- *Strengths* (Forces) : caractéristiques de l'entreprise ou du projet qui lui donnent un avantage sur les autres.
- *Weaknesses* (Faiblesses) : caractéristiques de l'entreprise qui désavantagent l'entreprise ou le projet par rapport aux autres.
- *Opportunities* (Opportunités) : éléments de l'environnement que l'entreprise ou le projet pourrait exploiter à son avantage.
- *Threats* (Menaces) : éléments de l'environnement qui pourraient causer des problèmes à l'entreprise ou au projet » [38]

B) Présentation de la matrice de l'entreprise

J'ai donc réalisé une matrice SWOT propre à l'entreprise. Elle va me permettre de définir la stratégie future de développement de ma microentreprise. Bien-sûr cette analyse n'est valable qu'au moment où elle a été créée, et elle est susceptible d'évoluer dans les semaines et mois à venir.



Figure 33 : Matrice SWOT de l'entreprise (dernière mise à jour le 07/02/2022).

C) Stratégie de l'entreprise

La matrice SWOT de l'entreprise permet de mettre en évidence les potentiels problèmes qui pourraient être rencontrés dans les mois suivants l'installation. Il me paraît donc important d'identifier ces problèmes et de mettre en place des stratégies pour les diminuer ou les supprimer.

Pour ce qui concerne des faiblesses rencontrées dans la matrice, il est possible de mettre en place différentes stratégies pour les atténuer. En ce qui concerne le manque de confiance en

moi, et l'anxiété, c'est un travail de tous les jours, je suis suivie par une psychologue avec qui nous travaillons sur ces points. La lecture de divers livres portés sur le développement personnel pourrait également me servir. Je souhaiterais aussi de prendre rendez-vous avec Fanny Marchal qui pourrait m'aider sur ces différents points. Concernant le manque de connaissance de certaines races ou disciplines, une simple recherche et des lectures complémentaires me permettront de mettre à jour les différentes notions manquantes. Pour le manque de connaissance de certaines techniques ostéopathiques, comme j'en ai déjà parlé dans la première partie, je souhaite me former techniques reflexes (ou mobilisation active), à la Force de Traction Médullaire (FTM) et hélice fasciale, ainsi qu'à l'ostéopathie tissulaire. Je pourrais également chercher des professionnels que je pourrais accompagner et qui pourraient me former à ces techniques que je ne maîtrise pas.

Les menaces mises en évidence par la matrice sont difficiles à diminuer ou à supprimer. En effet, certains facteurs sont hors de mon champ d'action, comme la croissance du nombre de professionnels sur le terrain, et sa saturation. De même, la législation changeante n'est pas de mon ressort, sauf si bien-sûr je m'engage dans les différents projets mis en place pour faire reconnaître l'ostéopathie animale comme un métier à part entière. Je pense notamment faire parti du projet du Collectif des Ostéopathes Animaliers qui est un regroupement des professionnels en ostéopathie animale, il propose une construction interne innovante, dite en gouvernance partagée. Cela me permettrait de jouer un rôle dans cette mise en place de la législation et donc de diminuer son impact sur mon entreprise. En ce qui concerne la proximité des écoles je pense que je peux en faire une force, en effet je souhaiterais faire de l'assistantat dans une école. Je pense que Biopraxia ne fait intervenir que des professionnels sortant de leurs écoles. Ainsi je pourrais proposer mon intervention en tant qu'assistante puis en tant que professeur au sein de l'école que j'ai suivi à savoir Isostéo Lyon.

III- Marketing opérationnel :

« Le marketing stratégique, basé sur des études de marché, fixe d'abord une orientation globale et des objectifs à atteindre pour une entreprise, une marque ou une gamme de produits. Ensuite, le marketing opérationnel met en œuvre différentes techniques concrètes destinées à remplir ces objectifs. Le marketing opérationnel se sert des remontées terrains issus de la force de vente pour s'adapter au marché et à la clientèle. Il se décline donc à court et à moyen terme. On retrouve quatre leviers principaux dans le marketing opérationnel : les 4 P : Product (produit), price (prix), place (distribution) et promotion (communication). C'est ce que l'on appelle le mix marketing. » [39]

A) Le Produit / Le service :

J'ai déjà présenté le service que je vais proposer à mes patients dans la première partie. Rapidement, dans mon activité d'ostéopathe animalier je proposerai des consultations ostéopathiques à domicile pour tous les types d'animaux : carnivores domestiques, équidés, bovins, et NAC.

B) Le prix des prestations

1) Les prix des consultations

Il m'a semblé important pour établir le tarif de mes consultations de prendre en compte à la fois les prix appliqués par mes concurrents, et les résultats obtenus à partir de mon questionnaire. Nous avons vu les résultats de mon questionnaire dans le I) de cette partie. Pour les tarifs de mes concurrents j'ai voulu étudier à la fois la moyenne des prix appliqués mais aussi la médiane. Voici les résultats dans un tableau.

Tableau 20 : Prix moyen et médian d'une consultation ostéopathique selon l'espèce traitée.

	Chiens	Chats	Chevaux	Vache	NAC
MOYENNE	53,86 €	51,97 €	81,32 €	61,96 €	39,37 €
MEDIANE	50,00 €	50,00 €	80,00 €	60,00 €	40,00 €

En prenant en compte ces différents éléments, voici les tarifs appliqués pour les différentes prestations proposées :

Tableau 21 : Les tarifs que j'appliquerai pour les différentes prestations proposées

	Chiens	Chats	Chevaux	Vache	Veaux	NAC
Particuliers	50€	50€	80€	60€	50€	35€
Associations	40€	40€	70€	50€	40€	25€
Elevages	40€	40€	70€	50€	40€	25€

Je souhaite que ces tarifs ne soient pas fixe, je réfléchis à augmenter mes tarifs par tranche de 5 euros par an, mais également en fonction du développement de mon entreprise.

Concernant les moyens de paiements, je souhaiterais qu'ils soient réalisés en espèces ou par carte bancaire. Les lecteurs de carte bancaire (ou terminal de paiement) sont simples d'utilisation et peu coûteux. Je souhaite acheter en une fois un Sumup qui propose un terminal de paiement à un prix entre 19 et 119 €. Après son achat il y aura des frais à chaque transaction : 1,75%. J'envisage d'acheter le moins cher dans un premier temps, puis celui qui imprime des tickets dans un second temps.

2) Les frais kilométriques

Mes tarifs seront donc :

Au-dessous de 20km : Gratuit

20-30km : 8€

30-40km : 13€

40-50km : 20 €

Au-delà de 50km : 0,5€ le kilomètre supplémentaire

C) L'implantation

J'ai défini ma zone d'intervention dans la première partie de ce projet professionnel.

Rapidement, je me déplacerai autour de différentes adresses (celles de mes proches) dans les départements suivants : Côte d'Or (21), Saône et Loire (71), Jura (39), Rhône (69), Ain (01), Isère (38), Drôme (26).

D) Communication

La communication est un réel outil au service de la démarche commerciale, c'est un vrai levier d'accès à nos clients. L'un des objectifs premiers en tant que jeune ostéopathe est de se faire connaître. C'est pour cela qu'il est primordial d'établir des axes de communication.

1) Présence sur les événements

Il existe un grand nombre d'évènements et de compétitions canines, ou équinés dans les départements visés. J'ai effectué une recherche tout d'abord dans le monde canin.[40][41][42] Dans les départements recensés, il est possible de dénombrer les évènements suivants aux dates et lieux suivants :

Tableau 22 : Dates des événements canins dans les départements concernés par mes tournées

Département	Côte d'Or (21)	Saône-et-Loire (71)	Jura (39)	Rhône (69)	Ain (01)	Isère (38)	Drôme (26)	Total
Agility	03/07 28/08 16/10	06/08 10/09 11/09 25/09 06/12	10/07 16/07 11/09 17- 18/09 24/09 15- 16/10 04/12	9-10/07 20- 21/08 17- 18/09 09/10 04/12	27/08 03/09 24- 25/09 01- 02/10 08/10		22- 23/10	26
Canicross					04/09 20/11		25- 28/08	3
Expo canine nationale/ internationale	03/09 04/09							2
IGP		17/09 05/11		23/07	26/11	29/10		5
Mondioring			03/09	22/10				2
Obéissance		24/09 01/10 22/20	02- 03/07 1-2/10			27/08 10/09		7

Obé rythmée			03/12					1
Pistage	05/11	15/10	22/07 19/11					4
Ring	02/07 05/11	10/09 17/09	11- 13/11	10/09	01/09 24/09			8
Total	8	13	14	8	10	3	2	58

Je pourrais me déplacer sur certains événements afin faire connaître mon activité, et également échanger avec des personnes de divers horizons qui pourront m'en apprendre plus sur leurs activités. Il est possible que sur certains rassemblements je mette en place un stand afin de faire découvrir le métier d'ostéopathe animalier.

2) Identité visuelle

D'abord, afin de développer mon entreprise et me faire connaître j'aimerais créer des **dépliants** et des **cartes de visites**. J'ai choisi comme nom d'activité **JOA- Jodie Ostéopathie Animale**. N'ayant aucune connaissance en graphisme je me dois de faire intervenir des professionnels. Pour cela, j'ai fait appel à plusieurs connaissances qui ne proposent pas le même service. Une pour la création d'un logo, une autre pour la création la réalisation de l'identité visuelle et de la carte de visite et des dépliants. Pour le contenu des dépliants j'aimerais lister toutes les possibles interventions de l'ostéopathe animalier pour chaque espèce. J'ai effectué des devis auprès d'une graphiste, L'idéal serait de créer un identité visuelle complète, cela coûterait 520€. Le coût des dépliants sera de 456€ pour leur création artistique.

J'aimerais également mettre en place des stickers sur ma voiture avec mon logo et mes coordonnées cela coûterait environ 150€ et la pose serait effectuée par mon frère.

Ensuite, j'aimerais créer de jolis visuels pour annoncer mes tournées ou mes tarifs. Après la mise en place d'une charte graphique auprès d'un professionnel, je souhaiterais utiliser **Canva** comme logiciel pour leur réalisation. Ce logiciel comporte une partie gratuite, et une option Pro au tarif de 110€ par an.

3) Communication avec mes clients :

J'aimerais mettre en place une communication claire avec mes clients. Pour ce faire le logiciel **Djooka** me semble être une très bonne solution. Il permet de générer des comptes rendus simple à la suite d'une séance. Le tarif est d'environ 50 € par mois payable à l'année ce qui fait un coût

de 600 € par an. Je ne pense pas le mettre en place durant mes premiers mois d'installation, mais pourquoi pas quand j'aurais plus de clients.

4) Mise en œuvre

- Réseaux sociaux

Tout d'abord je vais créer une page **Facebook** et un compte **Instagram** pour faire connaître mon entreprise. Ils me permettront de diffuser les différentes tournées prévues, mais aussi l'évolution de mon entreprise. J'aimerais également faire des posts en tout genre autour de l'ostéopathie, ou des animaux. La page aura une courte description de mon entreprise. Sur Facebook il y a l'option « Services » qui me permettra de mettre en avant les options proposées ainsi que leur tarif. Il donnera également le lien de mon site internet.

Je souhaite également créer un compte **Google My Business**, qui est « l'annuaire » de Google, il permet de créer et gérer des fiches d'entreprise gratuites dans Google Maps de sorte que les internautes puissent trouver l'entreprise lorsqu'ils effectuent une recherche de proximité.

- Annuaire des ostéopathes animaliers

Ensuite j'aimerais m'inscrire sur les différents annuaires des ostéopathes animaliers, à savoir **annuaire-osteopathie-animaux.eu**, **Djooka**, **Yellostéo**. A noter que l'annuaire de Djooka est payant d'environ 5 € par mois.

- Site internet

Pour finir j'aimerais également créer un site internet. Sur ce site, je me présenterais, et j'indiquerais le déroulement d'une séance, les motifs de consultation des différentes espèces, mes tarifs, mes coordonnées. Je pourrais mettre un onglet avis des clients. La création d'un site web peut être payante ou gratuite, chaque solution comporte des avantages et des inconvénients.

	GRATUIT	PAYANT
AVANTAGES	<ul style="list-style-type: none"> - Le prix attractif - Interface de création simple 	<ul style="list-style-type: none"> - Propriétaire d'un nom de domaine - Propriétaire des droits d'auteurs - Bon référencement du site - Pas de publicité - Crédibilité
INCONVENIENTS	<ul style="list-style-type: none"> - Espace de stockage limité - Un long nom de domaine - Mauvais référencement du site - Des publicités incontrôlables - Moins de crédibilité 	<ul style="list-style-type: none"> - Très coûteux lors de la création - Mises à jour compliquées

Figure 34 : Avantages et inconvénients d'un site gratuit et d'un site payant.

Je suis plus attirée par le faire de faire faire un site internet. Déjà je n'ai aucune connaissance de graphisme ou autres connaissances pour réaliser moi-même un site internet qui sera joli. J'aimerais me démarquer des autres et ne pas faire un site internet sur Wix comme de nombreux ostéopathes ayant des sites internet qui se ressemblent.

J'ai effectué un devis auprès d'une de mes connaissances, cela coûterait 1480 €.

Il y aurait aussi la solution de mettre en place un site à partir de WordPress, qui est un outil facile de prise en main et qui donne de bon résultat visuel. Un thème WordPress coûte entre 20 € et 150 € payable une fois. L'inconvénient étant que je n'aurais jamais les mêmes compétences qu'une graphiste, et le rendu ne sera pas du tout le même. Dans tous les cas il faudra payer un hébergement à l'année d'environ 60 €.

TROISIÈME PARTIE : GESTION PRÉVISIONNELLE DE L'ACTIVITÉ

Pour permettre de justifier la viabilité de la création de mon entreprise, il est nécessaire de faire un bilan financier prévisionnel le plus proche de la réalité possible. Je vais vous présenter ici un plan sur une période de trois ans, qui s'étend de la création de mon entreprise en avril 2022 à avril 2025.

I- Estimation du chiffre d'affaires :

Avant tout, il s'agit d'établir un prévisionnel d'activité (chiffre d'affaires) et son évolution sur la période donnée. Cette estimation constituera alors un objectif à atteindre pour assurer la réussite de mon entreprise. Il faudra alors mettre en place des stratégies, déjà énoncées dans la deuxième partie, pour se faire connaître et permettre la réalisation de ces objectifs. J'ai pris en compte les prix des consultations annoncées dans la partie précédente pour calculer le CA (Chiffre d'affaires).

A) La première année : N

J'ai établi un calendrier progressif du nombre de consultations effectuées chaque mois. J'ai distingué les particuliers (P) et les éleveurs (E) car les tarifs appliqués sont différents. Le nombre de consultations est volontairement bas les premiers mois et ne croit pas de manière linéaire, bien sûr ma progression ne sera pas celle-ci, j'espère avoir plus de consultations que prévu. Je ne pense pas toucher des éleveurs avant les dix premiers mois pour les chevaux, et avant la première année pour les chiens. Quant aux vaches je me laisse le temps de développer mes connaissances sur le domaine avant de proposer mes services.

Tableau 23 : Estimation de la répartition des consultations ostéopathiques au cours de l'année N.

	M+1	M+2	M+3	M+4	M+5	M+6	M+7	M+8	M+9	M+10	M+11	M+12
Equins - P	3	3	3	4	4	4	5	5	5	5	6	6
Equin - E											3	3
Bovins - P												
Bovins - E						1	1	1	2	2	2	3
Petits carnivores - P	4	5	5	6	6	7	7	8	8	9	9	10
Petits carnivores - E												
NAC - P	2	2	3	3	3	4	4	5	5	6	6	7
NAC - E												
Total consultation	9	10	11	13	13	16	17	19	20	22	26	29

Voici le chiffre d'affaires des consultations (CAC) :

Tableau 24 : Chiffre d'affaires de consultations de l'année N

	M+1	M+2	M+3	M+4	M+5	M+6	M+7	M+8	M+9	M+10	M+11	M+12	Total
CAC	510	560	595	725	725	860	940	1025	1075	1160	1450	1585	11210

Il convient d'ajouter à ce chiffre d'affaires les frais kilométriques qui seront recueillis en parallèle du tarif de consultation. Comme prévu, les frais kilométriques seront payés en fonction de la distance de chacun, en estimant que mes patients seront environ à 50km de mes pieds-à-terre. Il suffit donc de le multiplier par le nombre de consultations, et du tarif de 15€ par déplacement. On obtient donc le chiffre d'affaires des frais kilométriques (CAK).

Tableau 25 : Chiffre d'affaires des frais kilométriques de l'année N

	M+1	M+2	M+3	M+4	M+5	M+6	M+7	M+8	M+9	M+10	M+11	M+12	Total
CAK	180	200	220	260	260	320	340	380	400	440	520	580	4100

Ainsi, en mettant en commun ces deux données nous obtenons le tableau suivant avec les prévisions des chiffres d'affaires mensuel au cours de l'année N.

Tableau 26 : Chiffre d'affaires de l'année N

	M+1	M+2	M+3	M+4	M+5	M+6	M+7	M+8	M+9	M+10	M+11	M+12	Total
CA	690	760	815	985	985	1180	1280	1405	1475	1600	1970	2165	15310

B) La deuxième année : N+1

En utilisant la même méthode que pour l'année N, les chiffres d'affaires de l'année N+1 ont été calculés de la façon suivante :

Tableau 27 : Estimation de la répartition des consultations ostéopathiques au cours de l'année N+1

	M+13	M+14	M+15	M+16	M+17	M+18	M+19	M+20	M+21	M+22	M+23	M+24
Equins - P	6	7	7	7	8	8	8	9	9	9	10	10
Equin - E	3	3	3	4	4	4	4	5	5	5	5	6
Bovins - P												
Bovins - E	3	3	4	4	4	5	5	5	6	6	6	6
Petits carnivores - P	10	11	11	12	12	13	13	14	14	15	15	16
Petits carnivores - E	1	1	1	1	2	2	2	2	3	3	3	3
NAC - P	7	8	8	9	9	10	10	11	11	12	13	14
NAC - E												
Total consultation	30	33	34	37	39	42	42	46	48	50	52	55

Tableau 28 : Chiffre d'affaires de consultations de l'année N+1

	M+13	M+14	M+15	M+16	M+17	M+18	M+19	M+20	M+21	M+22	M+23	M+24	Total
CAC	1635	1800	1850	2005	2135	2270	2270	2505	2605	2690	2805	2960	27530

Pour les frais kilométriques, encore avec la même méthode :

Tableau 29 : Chiffre d'affaires des frais kilométriques de l'année N+1

	M+13	M+14	M+15	M+16	M+17	M+18	M+19	M+20	M+21	M+22	M+23	M+24	Total
CAK	600	660	680	740	780	840	840	920	960	1000	1040	1100	10160

Les données des chiffres d'affaires sont compilées dans le tableau ci-dessous :

Tableau 30 : Chiffre d'affaires de l'année N+1

	M+13	M+14	M+15	M+16	M+17	M+18	M+19	M+20	M+21	M+22	M+23	M+24	Total
CA	2235	2460	2530	2745	2915	3110	3110	3425	3565	3690	3845	4060	37690

En comparaison avec l'année N, la seconde année d'installation s'inscrit dans une augmentation continue. On note une évolution de 323 % entre la première année (M+1) et la deuxième année (M+13). Et entre les mois M+12 et M+24 on note une évolution de 181 %

C) La troisième année : N+2

Pour terminer cette étude prévisionnelle des chiffres d'affaires de l'entreprise, nous appliquons la même méthode que précédemment.

Tableau 31 : Estimation de la répartition des consultations ostéopathiques au cours de l'année N+2

	M+13	M+14	M+15	M+16	M+17	M+18	M+19	M+20	M+21	M+22	M+23	M+24
Equins - P	10	11	11	11	12	12	12	13	13	13	14	14
Equin - E	6	7	7	7	7	8	8	8	8	9	9	9
Bovins - P												
Bovins - E	7	3	4	4	4	5	5	5	6	6	6	6
Petits carnivores - P	16	17	17	18	18	19	20	20	21	21	22	22
Petits carnivores - E	4	4	4	4	5	5	5	5	6	6	6	6
NAC - P	14	14	15	15	16	16	17	17	18	18	19	19
NAC - E												
Total consultation	57	56	58	59	62	65	67	68	72	73	76	76

Il est donc obtenu les chiffres d'affaires mensuels des consultations de la troisième année d'installation :

Tableau 32 : Chiffre d'affaires de consultations de l'année N+2

	M+25	M+26	M+27	M+28	M+29	M+30	M+31	M+32	M+33	M+34	M+35	M+36	Total
CAC	3130	3090	3185	3235	3400	3580	3665	3745	3940	4010	4175	4175	43330

Les chiffres d'affaires mensuels concernant les frais kilométriques ont été estimés de la même manière que les années précédentes :

Tableau 33 : Chiffre d'affaires des frais kilométriques de l'année N+2

	M+25	M+26	M+27	M+28	M+29	M+30	M+31	M+32	M+33	M+34	M+35	M+36	Total
CAK	1140	1120	1160	1180	1240	1300	1340	1360	1440	1460	1520	1520	15780

Pour terminer cette analyse des chiffres d'affaires mensuels, le bilan de la troisième année est détaillé dans le tableau ci-contre.

Tableau 34 : Chiffre d'affaires de l'année N+2

	M+25	M+26	M+27	M+28	M+29	M+30	M+31	M+32	M+33	M+34	M+35	M+36	Total
CA	4270	4210	4345	4415	4640	4880	5005	5105	5380	5470	5695	5695	59110

L'évolution entre les mois M+24 et M+36 est de 140 %.

II- Estimation des charges :

Dans cette partie je vais mettre en évidence les dépenses mensuelles, ou annuelles attenantes à l'activité de l'entreprise.

A) Charges sociales et fiscales.

Ayant choisi le statut de micro-entreprise, les charges sociales seront le pourcentage fixe du chiffre d'affaires moins les 34% d'abattement, à savoir 22%. Ces cotisations sociales sont de 22% et prennent en compte :

- La cotisation d'assurance maladie-maternité
- La cotisation d'allocations familiales
- La cotisation invalidité-décès
- Les cotisations de retraite de base et de retraite complémentaire
- La CSG et la CRDS

Il faut ajouter aux cotisations sociales, la contribution formation professionnelle dont le taux est fixé à 0,2% pour les professionnels libéraux et prestations de services.

En début d'activité, je pourrais bénéficier de l'ACRE : l'Aide à la création ou reprise d'entreprise pour bénéficier d'une exonération de charges sociales la première année.

Après des simulations, il sera plus intéressant de passer en versement libératoire. Donc l'impôt sur le revenu je paierais la première année 222€, la seconde 519€ et 787€ la dernière année.

Je devrai également payer tous les ans la cotisation foncière des entreprises (CFE). Il existe une exonération de cette cotisation la première année civile d'ouverture de l'entreprise, c'est-à-dire

jusqu'au 31 décembre 2022 si j'ouvre mon entreprise en avril 2022. Ensuite, elle sera du montant de la base minimale en fonction du chiffre d'affaires. Pour l'année 2023, je bénéficierais d'une réduction de 50% de la base d'imposition calculée sur le chiffre d'affaires de l'année 2022. Ayant estimé mon chiffre d'affaires de 2022 à 5415€, je serais dans la tranche « jusqu'à 10 000€ », la base minimale sera donc entre 212€ et 505€. Pour finir à partir de 2024, je payerai la cotisation dans son intégralité à partir du chiffre d'affaires de 2022. Pour l'année 2025, le chiffre d'affaires sur lequel sera calculé la cotisation sera celui de 2023. Ayant estimé mon chiffre d'affaires de 2023 à 25 890€ je serai dans la tranche « entre 10 001€ et 32 600€ » et la base minimale sera comprise entre 212€ et 1009€.

Considérant la couverture sociale limitée des micro-entrepreneurs, il est important de s'intéresser à la possibilité de souscrire à une mutuelle afin de compléter le remboursement des frais de santé. La mutuelle choisie est celle d'AXA qui propose une souscription de 29,13 € par mois soit 349,92€ par an.

Nous obtenons donc ce tableau récapitulatif des charges sociales et fiscales :

Tableau 35 : Récapitulatif des charges sociales et fiscales.

	N	N+1	N+2
Cotisations sociales	0 €	5 472,59 €	8 582,77 €
Contribution Formation Professionnelle	30,62 €	75,38 €	118,22 €
Impôt sur le revenu	222 €	519 €	787 €
CFE	0 €	212 €	212 €
Mutuelle	373,56 €	373,56 €	373,56 €
TOTAL	626,48	6652,53	10073,55

B) Charges automobiles

Les charges automobiles sont incontournables, il me sera toujours indispensable de me déplacer vers mes patients n'ayant pas de cabinet.

Durant ce projet j'aimerais effectuer des recherches quant à l'achat d'un véhicule d'occasion à usage professionnel. Mon frère étant technicien automobile, il m'a aidé dans le choix d'une voiture qui consomme peu et qui est fiable. J'ai effectué des recherches de marque de véhicule pouvant correspondre à mes envies. Il ressort de cette concertation trois solutions. Soit je garde mon véhicule personnel à savoir une C3, soit j'achète un nouveau véhicule, soit un berlingo, soit un Rav4.. Voici un tableau des avantages et inconvénients pour chaque possibilité.

	C3	BERLINGO	RAV4
AVANTAGES	<ul style="list-style-type: none"> - Habitude de conduire avec ce véhicule - Pas de cout à l'achat - Véhicule fiable - Essence - Assurance 53,42€/mois 	<ul style="list-style-type: none"> - Place pour le matériel - Consomme peu - Véhicule fiable - Confortable - Assurance 56,66€/mois 	<ul style="list-style-type: none"> - Place pour le matériel - Consomme peu - Possible en boite automatique - Existe en essence - Confortable
INCONVENIENTS	<ul style="list-style-type: none"> - Petit Véhicule : peu de place pour le matériel (table) - Consomme beaucoup - Peu confortable 	<ul style="list-style-type: none"> - Apprendre à conduire un nouveau véhicule - Diesel - Coût à l'achat + 	<ul style="list-style-type: none"> - Apprendre à conduire un nouveau véhicule - Diesel - Coût à l'achat ++ - Assurance 75,98€/mois

Figure 35 : Avantages inconvénients des véhicules étudiés pour mon usage professionnel.

Pour calculer les indemnités kilométriques, il convient d'estimer le nombre de kilomètres que je ferai à l'année. En plus des déplacements facturés à mes clients, s'ajoute les déplacements entre les départements. J'ai estimé que je ferai en moyenne 50 km par patient. Cela nous fait une estimation à 10 000 km la première année. De la même manière, pour la deuxième année j'effectuerai 25 500km et la troisième année 40 000 km. J'estime la consommation de mon véhicule de 8L/100km et un tarif de 1,9€/L d'essence. Ces charges sont ainsi estimées à 1 520 € la première année, 3 876 € la seconde et 6 080 € la troisième année étudiée. De plus d'après Mégane Beaucamp :

« Les coûts d'entretien du véhicule sont difficiles à prévoir, il a donc été réalisé une approximation en se basant sur les pièces courantes à remplacer sur une voiture. Il a été défini ce qui suit, avec des coûts approximatifs au kilomètres parcourus :

- *Filtre à huile* : coût de 12,50€ à changer tous les 10 000 km → Frais/km = 0,00125€
- *Filtre à air* : coût de 13,99€ à changer tous les 60 000 km → Frais/km = 0,00023€
- *Filtre à pollen* : coût de 19€ à changer tous les 15 000 km → Frais/km = 0,00127€
- *Vidange* : coût de 79,90€ à changer tous les 30 000 km → Frais/km = 0,00266€
- *Freins* : coût de 64,90€ à changer tous les 45 000 km → Frais/km = 0,00144€
- *Climatisation* : coût de 64,90€ à changer tous les 15 000 km → Frais/km = 0,00433€
- *Batterie* : coût de 159,90€ à changer tous les 5 ans
- Pneus* : coût de 222€ à changer tous les 30 000 km → Frais/km = 0,00740€
- *Amortisseurs* : coût de 385,16€ à changer tous les 100 000 km → Frais/km = 0,00385€
- *Contrôle technique* : coût de 59€ à réaliser tous les 2 ans. »

Ainsi ces données ont été associées à l'estimation kilométriques présentée ci-dessus, et donne un montant approximatif de 283,3€ l'année N, 571,96€ l'année N+1, 897,2€ l'année N+2.

Il faut également prendre en compte les frais de stationnement et de télépéages. Pour le stationnement cela dépend des communes, mais globalement pour la commune de Lyon le stationnement est de 2 € l'heure dans l'hyper centre soit 0,04 € la minutes. J'estime qu'en moyenne je mettrai 60 minutes pour faire une consultation, et que le stationnement coûtera en moyenne 0,02 € la minute. En effet, dans les centres équestres je n'aurais pas à payer de stationnement, de même que chez les particuliers ayant une maison. On obtient donc une moyenne de 1,2 € par consultation. Soit 246 € la première année, 609,60 € la deuxième, 946,80 € la troisième année. Pour les télépéages, j'emprunterai globalement l'A6, l'A7, l'A39, et l'A42 qui coûtent respectivement 0,078€/km, 0,08€/km, 0,083€/km et 0,083€/km. Soit une moyenne de 0,081€/km. Il faut également comprendre l'abonnement de 2€ par mois pour le badge télépéages. En considérant que la moitié des déplacements seront fait via ces grands axes routiers, nous obtenons des frais de télépéage de 356 € la première année, 847 € la deuxième année, et 1 302 € la troisième année.

Pour conclure, voici les frais automobiles prévus pour les années N, N+1, et N+2, en estimant que j'achète un Berlingo à partir de N+1.

Tableau 36 : Charges automobiles.

	N	N+1	N+2
IK	283,30 €	571,96 €	897,20 €
Achat d'une voiture	/	3 500 €	/
Stationnement	246 €	609,60 €	946,80 €
Télépéages	356 €	847 €	1 302 €
TOTAL	885,30 €	5 528,56 €	3 146,00 €

C) Assurances

Les choix des assurances ont été détaillés dans la première partie de ce dossier.

La RC pro de chez Swiss Life est proposée sur devis à 399,96€ par an. La protection juridique de chez Axa coûte également 127,37 € par an.

De plus, je souhaite souscrire à une prévoyance, j'ai choisi le contrat proposé par .. qui propose une souscription de .. jusqu'à mes 25 ans, de 259,56€ jusqu'à mes 26 ans et de 297,72€ jusqu'à mes 27 ans, pour un franchise maladie fixée à 16 jours et des indemnités journalières de 28€.

Le contrat prend également en compte une rente d'invalidité à 833€ par mois et un capital décès de 51 773€.

En ce qui concerne la retraite je souhaiterais souscrire un plan d'épargne retraite (PER). Je verserai sur ce livret les premières années 50€ par mois soit 600 € par an. Ces montants seront récupérables seulement le jour de ma retraite.

En ce qui concerne l'assurance automobile, le contrat personnel appliqué à ma voiture sera augmenté afin de couvrir mon activité professionnelle. La Macif a été contactée, et m'a annoncé un coût total de 641,04€ pour la première année et 679,92€ pour la deuxième et troisième année.

Voici donc les frais d'assurance qui s'appliqueront donc tous les ans.

Tableau 37 : Les frais d'assurance

	N	N+1	N+2
RC Pro et PJ	527,34 €	527,34 €	527,34 €
Prévoyance	229,56 €	259,56 €	297,72 €
Retraite	600	600	600
Assurance automobile professionnelle	641,04	679,92	679,92
TOTAL	1997,94	2066,82	2104,98

D) Abonnements et cotisations

Les abonnements sont multiples et variés. Certains sont nécessaires pour notre entreprise, comme les frais de compte bancaire, ou l'inscription au RNA. D'autres constituent un choix personnel.

Concernant les frais nécessaires, d'abord il faudra que j'ouvre un compte bancaire professionnel. Ayant regardé différentes offres, j'ai choisi comme banque la Société Générale qui propose un coût de 11,67€ TTC/mois, soit 140€ l'année.

Ensuite, la cotisation annuelle correspondant à l'inscription au RNA régis par le CNOV d'un montant de 102,97€, la première année civile soit celle de 2022 sera gratuite. Elle sera donc de 102,97€ pendant l'année N, N+1, et N+2.

Concernant le Sumup, il y aura une rétrocession de 1,75%, en considérant que 50% des consultations seront réglées par carte bancaire, cela correspond à un montant de 127,18€ durant l'année N, 323,88€ l'année N+1, et 474,03€ l'année N+2.

Il me semble aussi important de souscrire à un abonnement téléphonique professionnel afin de dissocier la ligne personnelle de la ligne professionnelle. J'ai choisi l'opérateur Orange qui

propose une bonne qualité de service et un grand réseau téléphonique en France, ce qui me permettra d'être contactée quelque soit le lieu où je me trouve. J'ai choisi un forfait avec appels, sms illimités et 5 Go d'internet, ce qui correspond à un coût de 17,23€ par mois la première année puis 19,32€ par mois l'année suivante. Soit 206,84€ la première année, puis 231,84€ l'année N+1. Je ne compte pas dans mes charges le forfait pour un service internet.

Pour l'abonnement de Djooka, le tarif sera d'environ 50€ par mois payable à l'année ce qui fait un coût de 600€ par an, je ne prendrai cet abonnement qu'à partir de la deuxième année d'installation.

« Les cotisations professionnelles reflètent les futures dépenses attenantes à l'attachement de l'entreprise à une association ou un syndicat actif pour la pratique de l'ostéopathie animale. Il s'agit généralement d'un acte militant et de soutien envers une structure engagée. » [Mégane]. En effet, je souhaite soutenir différentes associations, à savoir, l'UFEOA pour une cotisation de 20€ par an, l'Ostéo4pattes-SDO d'un montant de 200€ par an et un montant encore inconnu pour soutenir le Collectif des Ostéopathes Animaliers.

Les cotisations et abonnements seront donc de 822€ la première année, 1679€ la deuxième année, 1829€ la troisième année.

Tableau 38 : Récapitulatif des frais de cotisations et d'abonnements.

	N	N+1	N+2
Compte Bancaire	140 €	140 €	140 €
Cotisation RNA	102,97 €	102,97 €	102,97 €
Sumup	127,18 €	323,88 €	474,03 €
Téléphone professionnel	206,84 €	231,84 €	231,84 €
Djooka	/	600,00 €	600,00 €
UFEOA	20 €	20 €	20 €
Ostéo4pattes-SDO	0 €	200 €	200 €
TOTAL	597 €	1 619 €	1 769 €

E) Matériel, équipement, logiciel

Dans cette partie, il sera pris en compte tous les équipements et logiciels nécessaires à l'activité de mon entreprise. Pour ce qui est du matériel, je pense acheter des pantalons, des chaussures, des tee-shirts, des chaufferettes pour l'hiver, mais également prévoir le matériel de bureautique, comme le papier et l'encre pour l'impression. Je possède déjà une imprimante qui consomme peu d'encre et qui est rechargeable, en imprimant beaucoup cette année je n'ai rechargé que

l'encre noir et une seule fois. J'estime devoir recharger l'encre de chaque couleur une fois par an. J'estime devoir dépenser 700€ par an pour ces frais.

Je souhaiterais souscrire un abonnement Pro pour Canva d'une valeur de 109,99€ TTC par an pour la réalisation de communications visuelles.

Pour le site internet j'estime qu'il faudra payer 60€ par an pour l'hébergement, et environ 49€ supplémentaires pour le thème WordPress Elementor Pro Design.

Pour ce qui est des cartes de visite, j'estime devoir en commander une fois par an et cela me reviendrait à 30€ à chaque fois.

Les frais liés au matériel, équipement et logiciel s'élèvent donc à 959,99€ par an.

F) Formations et congrès

Je souhaiterais également faire des formations complémentaires, je m'attribue un budget de 600€ par an pour ce faire.

J'aimerais également me déplacer à Symbiostéo organisé par l'UFEOA, le tarif sera d'environ 125€ par an, étant membre de l'UFEOA en 2022 je ne payerai pas pour l'année N.

Voici donc le tableau des frais à prévoir pour les formations et congrès pour l'année N, N+1, et N+2.

Tableau 40 : Frais de formation et congrès.

	Année N	Année N+1	Année N+2
Frais formation et congrès	600 €	725 €	725 €

G) Les frais d'installation

La création de l'entreprise impliquera nécessairement de définir un budget minimal pour couvrir les frais d'installation de celle-ci.

J'ai fait appel à une graphiste pour qu'elle me fasse un site internet et une identité visuelle, d'après son devis cela coûterait 2456,50€

J'aimerais mettre des stickers sur ma voiture avec mon logo et mes coordonnées, selon coûterait 150€, la pose serait assurée par mon frère.

L'achat d'un Sumup sera nécessaire pour encaisser les personnes en carte bancaire, cela coûte entre 19€ et 29€ à l'achat.

J'envisage l'utilisation de mon ordinateur personnel pour l'entreprise, ainsi que mon portable personnel qui peut accueillir deux cartes sims. J'aimerais acheter un disque dur externe pour mon utilisation professionnelle, cela aurait un coût de 80€.

Les frais d'installation s'élèvent donc à 2705,5€

Tableau 41 : Frais d'installation.

	N
Graphiste	2456,5
Stickers voiture	150 €
Sumup	19 €
Disque dur externe	80 €
TOTAL	2705,5€

III- Bilan prévisionnel

Une fois que les chiffres d'affaires prévisionnels ainsi que les charges ont été établis, il est nécessaire de déterminer le total des revenus annuels restants pour l'autoentrepreneur.

Tableau 42 : Bilan prévisionnel sur 3 ans.

Chiffre d'affaires brut	15310	37690	59110
Total charges	5655,7	17540,59	18767,36
TVA	0	7538	11822
Bénéfices nets par an	9654,3	12611,41	28520,64
Bénéfices nets par mois	804,53	1050,95	2376,72

Les bénéfices augmentent de la première à la troisième année, mais ne seront pas suffisants pour subvenir à mes besoins la première année et ni la deuxième année.

18767,36

IV- Plan de financement

Le bilan d'activité prévisionnel présenté ci-dessus est faible mais non déficitaire les trois premières années. Les premières années, je compte compléter mon revenu en travaillant en parallèle à temps partiel en tant que salariée. Idéalement, je souhaiterais trouver un emploi dans le secteur animalier. Ce deuxième emploi me permettra, en plus de compléter mon revenu, d'enrichir mon expérience professionnelle. Pour les frais d'installation ils seront couverts par l'auto-financement et n'entrent donc pas dans le bilan prévisionnel.

CONCLUSION

Les travaux menés dans le cadre de ce projet professionnel me permettent aujourd'hui d'affirmer que mon projet d'installation en tant qu'ostéopathe animalier dans les départements de Côte d'Or, Saône-et-Loire, Jura, Rhône, Ain, Isère et Drôme est réalisable et viable. Étant donné que j'ai déjà validé l'examen d'aptitude national cela me permet de m'installer quand je le souhaite. Au vu du nombre de professionnels pratiquant déjà l'ostéopathie animale et du nombre d'animaux présents dans ces secteurs, certains secteurs sont plus propices que d'autres. En effet, le domaine du chat n'est favorable dans aucun des départements de l'étude. Seul le département de la Côte d'Or est favorable au développement de mon entreprise pour les chevaux. Enfin les départements de Bourgogne Franche Comté sont favorables à l'implantation de mon activité bovine. Pour les NAC, les départements de la Côte d'Or, du Rhône et de l'Isère sont favorables. Il faudra bien garder cela en tête par rapport à la réalisation du bilan prévisionnel.

Parmi les différents choix de statut juridique qui s'offraient à moi, j'ai opté pour le statut de microentreprise, en avril 2022 j'effectuerai toutes les démarches pour sa création. Cela me permet de créer une entreprise facilement sans avoir d'obligation comptable. Si mon entreprise se développe bien et que le chiffre d'affaires ne cesse pas d'augmenter, je réfléchirai au régime de déclaration contrôlée.

L'analyse de la concurrence et mon enquête de terrain m'ont permis de définir ma politique de tarification de consultation et des frais de déplacements.

J'ai pu clairement établir les premiers éléments de mon plan de communication, en effet je ne pensais pas avant cette étude faire appel à une graphiste, mais maintenant cela me semble incontournable. Mais cela m'a permis aussi de prendre du recul sur mes objectifs et mes projets pour me faire connaître. Cela m'a permis de me rendre compte qu'il était important d'aller se présenter aux différents professionnels du milieu animal de ma région d'installation.

Je suis consciente que la réalisation de ce projet professionnel rencontrera des difficultés et qu'elle me demandera une grande force de caractère durant les premières années. Je devrai montrer à mes clients que je suis compétente et mettre en avant mon professionnalisme. Malgré ces efforts, cette motivation et cette persévérance qui seront essentiels au développement de mon activité professionnelle, je suis convaincue que mon projet est réalisable.

BIBLIOGRAPHIE

- [1] Annuaire d'Ostéopathie Animale [En ligne]. Annuaire d'Ostéopathie Animale ; [cité le 5 fév 2022]. Disponible : <https://www.annuaire-osteopathie-animaux.eu/>.
- [2] Yellosteo [En ligne]. Annuaire des ostéopathes animaliers ; [cité le 5 fév 2022]. Disponible : <http://yellosteo.fr/>.
- [3] Djooka [En ligne]. Djooka, le carnet de santé numérique des animaux ; [cité le 5 avril 2022]. Disponible : <https://djooka.com/>.
- [4] Chien.com [En ligne]. Chien.com : aide pour adopter et élever un chiot ou chien ; [cité le 5 fév 2022]. Disponible : <https://www.chien.com/>.
- [5] Ecole d'ostéopathie animale BIOPRAXIA - Biopraxia [En ligne]. L'annuaire des professionnels ostéopathe animalier - Biopraxia ; [cité le 5 fév 2022]. Disponible : <https://www.biopraxia.com/partenaires/annuaire-osteopathes-animaliers.html>
- [6] Facebook [En ligne]. Facebook ; [cité le 5 fév 2022]. Disponible : <https://www.facebook.com/>.
- [7] Google [En ligne]. Google maps ; [cité le 5 fév 2022]. Disponible : <https://www.google.com/maps>
- [8] L'Ordre national des vétérinaires [En ligne]. Liste des personnes non vétérinaires pouvant réaliser des actes d'ostéopathie animale ; [cité le 5 fév 2022]. Disponible : <https://www.veterinaire.fr/annuaire/liste-des-personnes-non-veterinaires-pouvant-realiser-des-actes-dosteopathie-animale>
- [9] Icad [En ligne]. Chiffres des populations de chiens et chats en 2020 par régions et départements ; [cité le 4 fév 2022]. Disponible : <https://www.i-cad.fr/articles/populations-2020-chiens-chats>
- [10] Equipédia IFCE [En ligne]. Annuaire ECUS et dépliant chiffres clés ; [cité le 4 fév 2022]. Disponible : <https://equipedia.ifce.fr/economie-et-filiere/economie/conjoncture-et-prospective/ecus-et-depliant>
- [11] Insee – Institut national de la statistique et des études économiques | Insee [En ligne]. Estimation de la population au 1^{er} janvier 2022 ; [cité le 4 fév 2022]. Disponible : <https://www.insee.fr/fr/statistiques/1893198>
- [12] Insee – Institut national de la statistique et des études économiques | Insee [En ligne]. Cheptel présent dans les exploitations agricoles en fin d'année 2019 ; [cité le 5 avril 2022]. Disponible : https://www.insee.fr/fr/statistiques/2012795#tableau-TCRD_073_tab1_departements

- [13] FARJOU SP. L'activité nouveaux animaux de compagnie et ses perceptives d'évolution dans les cliniques vétérinaires Françaises : résultats d'une enquête en haute-garonne [Thèse docteur vétérinaire]. Toulouse : Université Paul-Sabatier de Toulouse ; 2005.
- [14] Le coin des entrepreneurs [En ligne]. Qu'est-ce qu'un statut juridique d'entreprise ? ; [cité le 4 fév 2022]. Disponible : <https://www.lecoindesentrepreneurs.fr/qu-est-ce-qu-un-statut-juridique/>.
- [15] Captain Contrat - Création de société - Formalités juridiques [En ligne]. Statut juridique : définition, particularités, ce qu'il faut savoir ; [cité le 4 fév 2022]. Disponible : <https://www.captaincontrat.com/creer-son-entreprise/choisir-son-statut/statut-juridique>
- [16] BEAUCAMP M. Projet d'installation professionnelle, ostéopathie animale [Projet d'installation professionnelle]. Champs sur Marne : Institut de Formation d'Ostéopathie Animaliers ; 2022.
- [17] WikiCréa [En ligne]. S'installer comme ostéopathe animalier ; [cité le 4 fév 2022]. Disponible : <https://www.creerentreprise.fr/sinstaller-osteopathe-animalier/>.
- [18] Insee – Institut national de la statistique et des études économiques | Insee [En ligne]. Définition - microentreprise / MIC ; [cité le 4 fév 2022]. Disponible : <https://www.insee.fr/fr/metadonnees/definition/c1079>
- [19] URSAFF [En ligne]. S'informer, l'essentiel du statut ; [cité le 4 fév 2022]. Disponible : <https://www.autoentrepreneur.urssaf.fr/portail/accueil/sinformer-sur-le-statut/lessentiel-du-statut.html>
- [20] SumUp [En ligne]. Régime fiscal - Qu'est-ce que le régime fiscal ? ; [cité le 4 fév 2022]. Disponible : <https://sumup.fr/factures/termes-comptables/regime-fiscal/>.
- [21] Legalstart.fr [En ligne]. Régime fiscal du micro-entrepreneur : quelle imposition ? ; [cité le 4 fév 2022]. Disponible : <https://www.legalstart.fr/fiches-pratiques/autoentrepreneur/regime-fiscal-micro-entrepreneur/>.
- [22] Captain Contrat [En ligne]. Régime social MSA ou Urssaf : les spécificités des régimes sociaux ; [cité le 4 fév 2022]. Disponible : <https://www.captaincontrat.com/creer-son-entreprise/les-demarches/differentes-affiliations-regimes-sociaux>
- [23] Le coin des entrepreneurs [En ligne]. La sécurité sociale du dirigeant d'entreprise ; [cité le 4 fév 2022]. Disponible : <https://www.lecoindesentrepreneurs.fr/choix-de-creation/securite-sociale-dirigeant/#:~:text=Le%20régime%20de%20sécurité%20sociale,sécurité%20sociale%20des%20travailleurs%20indépendants%20>.

- [24] Le coin des entrepreneurs [En ligne]. Le statut de travailleur non salarié (TNS) en détail ; [cité le 4 fév 2022]. Disponible : <https://www.lecoindesentrepreneurs.fr/travailleur-non-salarie-tns/>.
- [25] Chambre de commerce et de l'industrie [En ligne]. Les principes du régime micro-entrepreneur ; [cité le 4 fév 2022]. Disponible : <https://www.cci.fr/ressources/micro-entrepreneur/principes-du-regime-micro-entrepreneur>
- [26] Planète Auto Entrepreneur [En ligne]. Devenir ostéopathe animalier en auto-entrepreneur : comment faire ? ; [cité le 4 fév 2022]. Disponible : <https://www.planete-auto-entrepreneur.com/devenir-osteopathe-animalier-en-auto-entrepreneur-comment-faire/>.
- [27] Expert-Comptable en ligne [En ligne]. L'assurance responsabilité civile professionnelle (RC Pro) ; [cité le 4 fév 2022]. Disponible : <https://www.l-expert-comptable.com/a/532227-l-assurance-responsabilite-civile-professionnelle-rc-pro.html>
- [28] Pole auto entrepreneur : le portail sur l'auto entreprise [En ligne]. Guide de l'auto entrepreneur : les réponses à toutes vos questions ; [cité le 4 fév 2022]. Disponible : <https://pole-autoentrepreneur.com/guide/assurances-auto-entrepreneur/les-prevoyances/>.
- [29] UFEOA. Rapport statistique sur l'activité des professionnels Ostéopathes Animaliers ; 2021.
- [30] Chiens de France [En ligne]. Trouver un éleveur de chien et de chiot de race sur Chiens-de-France ; [cité le 12 fév 2022]. Disponible : <https://www.chiens-de-france.com/eleveurs/>.
- [31] Chats de France [En ligne]. Les éleveurs de chats et de chatons de race s'unissent pour Chats de France ; [cité le 12 fév 2022]. Disponible : <https://www.chats-de-france.com/>.
- [32] Infogreffe [En ligne]. Infogreffe ; [cité le 22 fév 2022]. Disponible : <https://www.infogreffe.fr/entreprises-departement/cote-d-or-0143Z-021-1.html>
- [33] Verif.com [En ligne]. Élevage de chevaux et d'autres équidés : Informations et Bilans des entreprises ; [cité le 22 fév 2022]. Disponible : <https://www.verif.com/Activites/01-Culture-et-production-animale-chasse-et-services-annexes/0143Z-Elevage-de-chevaux-et-d-autres-equides/>.
- [34] Photos et vidéos de chevaux et de poneys, forum, articles et petites annonces équestres [En ligne]. Liste des poney clubs, centres équestres et écuries de France, de Belgique, de Suisse et du Canada. ; [cité le 22 fév 2022]. Disponible : https://poneyxpress.com/poney_club_centre_equestre.php

- [35] Verif.com [En ligne]. Élevage de vaches laitières : Informations et Bilans des entreprises ; [cité le 23 fév 2022]. Disponible : <https://www.verif.com/Activites/01-Culture-et-production-animale-chasse-et-services-annexes/0141Z-Elevage-de-vaches-laitieres/>.
- [36] Verif.com [En ligne]. Élevage d'autres bovins et de buffles : Informations et Bilans des entreprises ; [cité le 5 avril 2022]. Disponible : <https://www.verif.com/Activites/01-Culture-et-production-animale-chasse-et-services-annexes/0142Z-Elevage-d-autres-bovins-et-de-buffles/>.
- [37] URGENCES VETERINAIRES [En ligne]. URGENCE VETERINAIRE ; [cité le 24 fév 2022]. Disponible : <https://www.urgences-veterinaires.fr/>.
- [38] Contributeurs aux projets Wikimedia. Wikipédia, l'encyclopédie libre [En ligne]. SWOT (méthode d'analyse) — Wikipédia ; 22 oct 2005 [cité le 7 fév 2022]. Disponible : [https://fr.wikipedia.org/wiki/SWOT_\(methode_d'analyse\)](https://fr.wikipedia.org/wiki/SWOT_(methode_d'analyse))
- [39] JDN [En ligne]. Marketing opérationnel : définition, traduction ; [cité le 7 fév 2022]. Disponible : <https://www.journaldunet.fr/business/dictionnaire-du-marketing/1198201-marketing-operationnel-definition-traduction/#:~:>
- [40] Calendrier CNEAC [En ligne]. Calendrier CNEAC ; [cité le 24 fév 2022]. Disponible : <https://sports-canins.fr/calendrier/>.
- [41] Sports canins, Concours canins, Ring [En ligne]. Sports canins, Concours canins, Ring sélectifs, finale Ring et résultats concours, Campagne, Pistage, IGP, Obéissance ; [cité le 24 fév 2022]. Disponible : <https://www.sports-canins.net/concours/calendriers-concours.php>
- [42] Fédération des Sports et Loisirs Canins [En ligne]. Accueil - fédération des sports et loisirs canins ; [cité le 24 fév 2022]. Disponible : <https://www.fslc-canicross.net/>.

TABLE DES ILLUSTRATIONS

Figure 1 : Départements concernés par mes tournées sur le site <i>MapChart</i> .	10
Figure 2 : Zones précises concernées par mes tournées sur le site <i>Oalley</i> .	11
Figure 3 : Répartition moyenne des personnes pratiquant l'ostéopathie sur les animaux.	13
Figure 5 : Nombre d'ostéopathes animaliers pour animaux par espèces et par département.	15
Tableau 1 : Le nombre d'animaux recensés dans les départements concernés par mes tournées.	16
Figure 6 : Nombre d'animaux par département.	18
Tableau 2 : Le nombre d'animaux qui vont potentiellement faire intervenir un ostéopathe au cours de l'année dans les départements concernés par mes tournées.	18
J'ai effectué un organigramme pour présenter les différents statuts juridiques présents en France.	
Figure 7 : Organigramme des statuts juridiques applicables à une activité d'ostéopathe animalier.	19
Tableau 3 : Comparaison des avantages et inconvénients du statut de travailleur non salarié.	21
Figure 8 : Segmentation du domaine canin depuis	26
Tableau 5 : Nombre d'élevages de chiens par race dans les départements concernés par mes tournées.	27
Tableau 6 : Nombre de clubs canins, de refuges pour chiens ou associations de protection animale, et de pension dans les départements concernés par mes tournées.	29
Figure 9 : Segmentation du domaine félin depuis	29
Tableau 9 : Nombre d'élevages de chats dans les départements concernés par mes tournées.	30
Tableau 10 : Nombre d'élevages de chats par race dans les départements concernés par mes tournées.	30
Tableau 11 : Nombre de refuges pour chat, associations de protection animale et de pensions pour chats dans les départements concernés par mes tournées.	31
Figure 10 : Segmentation du domaine équin depuis	31
Tableau 12 : Nombre d'élevages de chevaux, de centres équestres, de refuges pour chevaux ou d'associations de protection animale dans les départements concernés par mes tournées.	32
Figure 11 : Segmentation du domaine bovin depuis	33
Tableau 13 : Nombre d'élevages de vaches laitières et de vaches allaitantes dans les départements concernés par mes tournées.	33
Figure 12 : Segmentation du domaine NAC depuis	34
Tableau 14 : Nombre d'élevages de NAC dans les départements concernés par mes tournées.	34
Tableau 15 : Liste des élevages de NAC dans les départements concernés par mes tournées.	34
Tableau 16 : Nombre de vétérinaires dans les départements concernés par mes tournées.	37
Tableau 17 : Nombre de consultations par espèces par an pour un ostéopathe animalier.	38
Tableau 18 : Nombres d'ostéopathes animaliers nécessaires par département (colonne de gauche) en comparaison avec le nombre d'ostéopathes présents par département (colonne de droite)	38
Tableau 19 : Indice de Saturation par département et par espèces	39
Figure 13 : Répartition des personnes ayant répondu au questionnaire.	40
Figure 14 : Connaissance du métier d'ostéopathe animalier.	41
Figure 15 : Espèces possédées par les sondés.	41
Figure 16 : Nombre de chiens possédé par les interrogés.	42
Figure 17 : Nombre de chats possédé par les sondés	42
Figure 18 : Nombre de chevaux possédés par les interrogés.	43
Figure 19 : Nombre de NAC possédés par les sondés.	43

Figure 20 : Pourcentages de personnes ayant fait intervenir un ostéopathe pour leur chien.	44
Figure 21 : Pourcentages de personnes ayant fait intervenir un ostéopathe pour leur chat.	44
Figure 22 : Pourcentages de personnes ayant fait intervenir un ostéopathe pour leur cheval.	45
Figure 23 : Pourcentages de personnes ayant fait intervenir un ostéopathe pour leur vache.	45
Figure 24 : Pourcentages de personnes ayant fait intervenir un ostéopathe pour leur NAC.	45
Figure 25 : Tarifs que les sondés sont prêts à déboursier pour me faire intervenir sur leur chien.	46
Figure 26 : Tarifs que les sondés sont prêts à déboursier pour me faire intervenir sur leur chat.	46
Figure 27 : Tarifs que les sondés sont prêts à déboursier pour me faire intervenir sur leur cheval.	47
Figure 28 : Tarifs que les sondés sont prêts à déboursier pour me faire intervenir sur leur vache.	47
Figure 29 : Tarifs que les sondés sont prêts à déboursier pour me faire intervenir sur leur NAC.	48
Figure 30 : Formule préférée par les sondés concernant les frais de déplacement.	48
Figure 31 : Tarifs que les sondés seraient prêts à mettre pour me faire venir chez eux.	49
Figure 32 : Tarifs que les sondés seraient prêts à mettre pour me faire venir chez eux.	49
Figure 33 : Matrice SWOT de l'entreprise (dernière mise à jour le 07/02/2022).	51
Tableau 20 : Prix moyen et médian d'une consultation ostéopathique selon l'espèce traitée.	53
Tableau 21 : Les tarifs que j'appliquerai pour les différentes prestations proposées	54
Tableau 22 : Dates des événements canins dans les départements concernés par mes tournées	55
Figure 34 : Avantages et inconvénients d'un site gratuit et d'un site payant.	58
Tableau 23 : Estimation de la répartition des consultations ostéopathiques au cours de l'année N.	59
Tableau 24 : Chiffre d'affaires de consultations de l'année N	60
Tableau 25 : Chiffre d'affaires des frais kilométriques de l'année N	60
Tableau 26 : Chiffre d'affaires de l'année N	60
Tableau 27 : Estimation de la répartition des consultations ostéopathiques au cours de l'année N+1	60
Tableau 29 : Chiffre d'affaires des frais kilométriques de l'année N+1	61
Tableau 30 : Chiffre d'affaires de l'année N+1	61
Tableau 31 : Estimation de la répartition des consultations ostéopathiques au cours de l'année N+2	61
Tableau 32 : Chiffre d'affaires de consultations de l'année N+2	61
Tableau 33 : Chiffre d'affaires des frais kilométriques de l'année N+2	62
Tableau 34 : Chiffre d'affaires de l'année N+2	62
Tableau 35 : Récapitulatif des charges sociales et fiscales.	63
Figure 35 : Avantages inconvénients des véhicules étudiés pour mon usage professionnel.	64
Tableau 36 : Charges automobiles.	65
Tableau 38 : Récapitulatif des frais de cotisations et d'abonnements.	67
Voici donc le tableau des frais à prévoir pour les formations et congrès pour l'année N, N+1, et N+2	68
Tableau 40 : Frais de formation et congrès.	69
Tableau 41 : Frais d'installation.	69
Tableau 42 : Bilan prévisionnel sur 3 ans	70

ANNEXES

Annexe 1 : Liste des ostéopathes animalier recensés dans les départements concernés par lestournées.

N°	Départements de mon secteur	RNA	CN	CT	CV	BV	NAC	Frais
1	21	Oui	X	X	X	X	X	
2	21, 71	Oui	X	X	X	X	X	
3	21,71	Oui	X	X	X	X	X	
4	21,71	Oui	50 €	50 €	70 €	60 €	40 €	Oui
5	21,71	Oui	55 €	45 €	85 €	75€ (55€ veau)	35 €	Non
6	21	Oui	X	X	X	X	X	
7	21, 71	Oui	X	X	X	X	X	
8	21, 71, 39	Oui	X	X	X	X	X	
9	21, 39	Oui	X	X	X	X	X	
10	21, 39	Oui	X	X	X	X	X	
11	21, 71, 39, 69, 01, 38, 26	Oui	50 €	50 €	80 €		40 €	Non
12	21, 71, 69	Oui	X	X	X	X	X	
13	21	Non	X	X	X	X	X	
14	21,71,39	Non	X	X	X	X		
15	21, 39	Non	X	X	X	X	X	
16	21,71	Non	X	X	X	X	X	
17	71, 69, 01, 38, 26	Non	60 €	60 €	80 €	50 €	30 €	Oui
18	71, 69, 01, 38	Oui	X	X	X			
19	71, 69	Oui	X	X	X	X	X	
20	71	Oui	X	0	X	X		
21	71	Oui	X	X	X	X		
22	71, 69, 01	Oui	50 €	40 €	70 €	60€ (50€ veau)		?
23	71, 69, 01	Non	X	X	X			
24	71, 39	Non	X	X	X	X	X	
25	71	Non	X	X	X	X	X	
26	71, 69, 01	Non	X	X	X	X	X	
27	21, 71, 39	Oui	X	X	X	X	X	
28	39, 69, 01, 38, 26	Oui	X	X	X	X	X	
29	39	Oui	55€ (50 € CAB)	55€ (50 € CAB)	85 €	50 €		Oui
30	39	Oui	X	X	X			
31	39, 71	Non	X	X	X	X	X	
32	39	Non	50 €	50 €	70 €	50 €	40 €	Oui
33	39	Non	55 €	55 €	85 €	50 €	40 €	?
34	39	Non	X	X	X	X	0	
35	39, 01	Non	X	X	X			
36	69, 01, 38, 26	Oui	X	X	X	X	X	
37	69, 01, 38, 26	Oui	X	X	X		X	
38	69, 01	Oui	X	X	X	X	X	
39	71, 69, 01, 38, 26	Oui	X	X	X			
40	69, 01, 38	Oui	X	X	X	X	X	
41	71, 69, 01, 38	Oui	X	X	X	X	X	
42	69, 01, 38	Oui	50 €	50 €	75 €		38	?
43	69, 01, 38, 26	Oui	50 €	50 €	80 €	60 €	30 €	Oui
44	69, 01, 38, 26	Oui	45 €	45 €	75 €		45 €	?
45	69, 38	Oui	X	X	X	X	X	
46	69, 01, 38	Oui	50 €	50 €	80 €	70 €		Oui
47	69	Oui	X	X	X	X	X	

48	71, 69, 38	Oui	X	X	X	X	X	
49	71, 69, 01	Oui	X	X	X	X	X	
50	69, 38	Oui	X		X			
51	69, 01, 38, 26	Oui	X	X	X	X	X	
52	71, 69, 01, 38	Oui	65€ (50€ CAB)	65€ (50€ CAB)	80 €	60 €	X	Oui
53	69, 01, 38, 26	Oui	60 €	50 €	80 €	70 €		?
54	69, 01, 38	Oui			100 €			?
55	69, 01, 38, 26	Oui	X	X	X	X	X	
56	69, 01, 38	Oui	X	X	X			
57	69, 01, 38, 26	Oui	50 €	40 €	80 €	65 €	30€	?
58	69, 01, 26	Oui	X	X	X			
59	69, 01, 38, 26	Non						
60	71, 69, 01, 38, 26	Non	50 €	X	80 €	X	X	?
61	69	Non	X	X	X	X	X	
62	69, 01, 38, 26	Non	X	X	X	X	X	
63	69, 01, 38, 26	Non	X		X			
64	69, 01, 38	Non	50 €					
65	71, 69, 01, 38, 26	Non	50 €	50 €	80 €	60 €	30 €	Oui
66	69	Non	60 €	60 €	85 €	70 €	50 €	oui
67	69, 01, 38	Non	60 €	50 €	80 €	50 €	40 €	?
68	69, 01, 38, 26	Non	60€ (50€ CAB)	60€ (50€ CAB)	70 €	X	X	
69	69	Non	X	X	X	X	X	
70	69, 38, 26	Non	55 €	55 €	80 €	75 €		Oui
71	71, 69, 01, 38	Non	50 €	50 €	80 €	60 €	30 €	Oui
72	71, 69, 01,38, 26	Non	60 €	60 €	90 €			Oui
73	69, 01, 38, 26	Non	X	X	X	X	X	
74	21, 71, 39, 01	Oui	X	X	X	X		
75	69, 01, 38, 26	Oui	X	X	X	X		
76	69, 26, 38	Oui	X	X	X	X	X	
77	69, 01, 38, 26	Oui	X	X	X	X		
78	1,38	Oui	X	X	X	X		
79	01, 38	Oui	X	X	X	X	X	
80	01, 38	Oui	50 €	40 €	80 €	60 €		Oui
81	01	Oui	70 €	70 €	100 €			
82	01	Oui	X	X	X	X		
83	01	Oui	X	X	X	X	X	
84	01	Oui	70€ (60€ CAB)	70€ (60€ CAB)	100 €	70 €	60€ (50€ CAB)	Non
85	69, 01, 38, 26	Non	X	X	X	X	X	
86	21, 71, 69, 01, 38, 26	Non	X	X	X	X	X	
87	21, 71, 69, 01, 38, 26	Non	X	X	X	X	X	
88	01	Non	X		X			
89	69, 01, 38	Non	X	X	X	X	X	
90	71, 69, 01, 38	Non	50 €	50 €	70 €	60€ (50€ veau)	40 €	?
91	38, 26	Oui	X	X	X	X	X	
92	38, 26	Oui	X	X	X	X	X	
93	38	Oui	X		X			
94	69, 01, 38, 26	Oui	X	X	X	X	X	
95	38, 26	Oui	X	X	X	X	X	
96	69, 01, 38, 26	Oui	60 €	60 €	90€ (poney 70€)			Oui
97	38, 26	Oui	55 €	55 €	85 €	70 €		
98	38	Oui	X	X	X	X		
99	69, 01, 38, 26	Oui	X	X	X	X	X	
100	26	Oui	X	X	X	X	X	
101	26	Oui	50 €	50 €	70 €	70€ (60€ veau)	40 €	?
102	26	Oui	50 €	50 €	80 €		50 €	Oui

103	26	Oui	X	X	X	X	X	
104	26	Non	X	X	X	X	X	
105	26	Non	X	X	X	X	X	
106	26	Non	50 €	40 €	80 €	X	40 €	
107	26	Non	X	X	X	X	X	
108	26	Non	50 €	50 €	80 €	60 €		Oui
109	26	Non	50 €	40 €	90 €			Oui
110	26	Non	X	X	X	X		
111	01,38, 26	Non	X	X	X	X		

Annexe 2 : Liste des vétérinaires pratiquant l'ostéopathie animale recensés dans les départements concernés par les tournées.

N°	Départements de mon secteur	CN	CT	CV	BV	NAC
1	21	X	X			
2	21	X	X			X
3	21	X	X	X	X	X
4	21	X	X	X		X
5	21, 71, 69, 39 01	X	X	X	X	X
6	71	X	X			X
7	71	X	X	X	X	
8	71	X	X	X	X	
9	71	X	X	X	X	
10	71	X	X	X	X	X
11	21, 71, 39, 69, 01	X	X	X	X	X
12	39	X	X			X
13	69, 01, 38, 26	X	X			
14	69	X	X	X	X	X
15	69	X	X	X	X	
16	69	X	X	X		
17	69	X	X	X		X
18	69	X	X	X	X	X
19	69	X	X	X		X
20	69	X	X	X		X
21	69	X	X	X	X	
22	69	X	X	X		X
23	69	X	X	X	X	
24	69	X	X	X	X	
25	69, 38	X	X	X		X
26	69	X	X			X
27	69	X	X	X		X
28	69	X	X			X
29	21, 71, 69, 01, 38, 26	X	X	X		X
30	01	X	X	X		X
31	01	X	X	X	X	
32	69, 38, 26	X	X	X	X	
33	38	X	X	X	X	
34	38			X		
35	21, 71, 69, 01, 38, 26	X	X	X	X	
36	26	X	X	X		
37	26			X		
38	26	X	X			X
39	26	X	X			
40	26	X	X			X
41	26	X	X	X	X	
42	26	X	X	X	X	
43	26	X	X	X		X
44	26	X	X	X	X	
45	26	X	X	X		
46	26	X	X	X		