santé'

Ensemble, pour une médecine d'excellence et de proximité.

Médecine préventive, complémentaire



N°577 - Semaine du 8 au 14 octobre 2020

## E55E l'actualité vétérinaire trement

## Le réseau Okivét Un nouvel acteur de la profession vétérinaire

Début 2020, deux amis réfléchissent au futur de la médecine vétérinaire généraliste et des attentes des possesseurs d'animaux de compagnie : existe-t-il en France un projet intégrant la transformation de l'exercice vétérinaire et l'évolution de l'environnement social?

C'est-à-dire un projet capable d'apporter des réponses aux attentes des possesseurs, à l'émergence des nouvelles médecines, à la digitalisation des pratiques et des services, à la féminisation de la profession, au besoin croissant des investissements technologiques et de formation, à la préservation de l'équilibre entre vie privée et professionnelle, à la prise en compte de l'indissociable lien entre la santé animale, la santé humaine et celle de l'environnement ? Le projet Okivét était né!

En juin 2020, je fonde Okivét avec une vision nouvelle et une ambition différente : miser sur la complémentarité des compétences vétérinaires à l'échelle locale, sur une équipe solide, expérimentée et ancrée sur le terrain vétérinaire à l'échelle nationale, et sur des partenariats, voués à se développer, tels que ceux avec CAPdouleur, Anima Care et l'Institut Français de Zoothérapie. Notre positionnement « Une seule santé » sera bientôt entamé.

Pour l'équipe d'Okivét, l'objectif est de permettre aux vétérinaires de consacrer le maximum de leur temps à leur métier avec les moyens nécessaires et dans le cadre d'un réseau de cliniques complémentaires géographiquement

et en termes de services et spécialisations.

Le confinement du printemps dernier, loin de nous ralentir, nous a permis de consolider un projet financièrement indépendant, contrôlé par des vétérinaires et solidement soutenu par des investisseurs français partageant nos valeurs et notre vision. À la fin septembre, les trois premières cliniques à nous rejoindre constituent déjà le bon augure de notre développement.

Dans ce numéro hors-série de L'Essentiel, découvrez le projet Okivét et ses valeurs. J'espère que cette lecture vous donnera envie de nous rejoindre.

Ensemble, pour une médecine d'excellence et de proximité.



Fabrice Crépin DMV Fondateur d'Okivét

## Le projet médical d'Okivét

## La médecine préventive est privilégiée

Chaque vétérinaire sait aujourd'hui que les santés animale, humaine et environnementale sont liées, ce que résume bien le concept « Une seule santé » (One Health). Okivét s'inscrit pleinement dans cette perspective et entend aussi mettre en avant trois axes pour aider les cliniques à développer leur activité : la médecine préventive, la nutrition santé individualisée et les médecines complémentaires.

Au-delà des concepts, Okivét entend fixer des objectifs très concrets aux cliniques:
la démarche proposée doit être suivie d'effets, en termes d'augmentation de l'activité et de fidélisation de la clientèle.

## ENCOURAGER LES SOUSCRIPTIONS À UN ABONNEMENT SANTÉ

Les consultations de médecine préventive sont souvent envisagées uniquement sous l'angle vaccinal alors que l'objectif est bien plus large : les propriétaires doivent comprendre à quel point suivre un animal toute sa vie est important, à la fois pour la santé du chien ou du chat, mais également sous l'angle économique. Une mensualisation des dépenses vétérinaires permet de mieux contrôler le budget lié à la santé de l'animal. Pour faciliter la mise en œuvre de ce suivi, Okivét propose des abonnements santé premium qui englobent les vaccins mais aussi les traitements antiparasitaires, les soins d'hygiène, des bilans sanguins et urinaires réguliers, un programme nutritionnel personnalisé ainsi que des conseils prodigués à travers une newsletter quadrimestrielle. Chaque abonnement santé est conçu en fonction de l'espèce, de l'âge et des risques particuliers encourus par l'animal.

Grâce à un abonnement santé, l'animal est mieux suivi et le propriétaire plus serein.

### FIDÉLISER LES CLIENTS GRÂCE À LA NUTRITION SANTÉ

Intégrer la nutrition dans la médecine préventive est très important pour la santé du chien ou du chat, mais aussi pour fidéliser les clients. Pour que cette fidélisation soit réelle, le vétérinaire ne peut cependant pas se contenter de vendre des produits. Il doit offrir un véritable service aux clients, en établissant avec eux des programmes nutritionnels personnalisés: à chaque animal son aliment, en fonction de son profil physiologique et/ou pathologique.

Il ne s'agit pas de recommander une marque plutôt qu'une autre mais de s'adapter aux particularités de l'animal et de répondre au mieux à ses besoins. Si cela s'avère utile, un complément alimentaire ou un remède phytothérapeutique peuvent par exemple être associés à un aliment industriel.

Lors de la stérilisation d'un chat, une prescription nutritionnelle est, ainsi, systématiquement réalisée après l'opération.

Et dans l'avenir, une *hotline* est envisagée pour les clients qui se posent des questions à propos de l'alimentation de leur animal.

#### FACILITER L'ACCÈS AUX MÉDECINES COMPLÉMENTAIRES

Quatre Français sur dix ont recours aux médecines complémentaires <sup>1</sup> telles que l'acupuncture, l'homéopathie, la naturopathie, l'ostéopathie, la physiothérapie, la phytothérapie, la thérapie laser... Pour les propriétaires qui souhaitent être acteurs de la santé de leurs animaux par des moyens naturels, le recours à ces thérapies mérite d'être facilité. Elles offrent des solutions intéressantes, notamment pour traiter des maladies chroniques, et elles peuvent parfaitement être associées à la médecine allopathique. Enfin, encourager le recours aux médecines complémentaires pour les animaux va dans le sens de la santé environnementale.

Acquérir des compétences dans telle ou telle médecine complémentaire prend du temps. Même si la formation individuelle des praticiens est encouragée par Okivét, le plus souvent il est nécessaire de référer les propriétaires à des spécialistes. L'organisation du réseau Okivét facilite ici la démarche : au sein des différentes « grappes » régionales de cliniques, les compétences de chacun sont complémentaires.

« Créé il y a 4 ans, le réseau CAPdouleur a pour missions de changer le regard sur la douleur animale et de soigner l'animal douloureux.

Nous partageons en effet tous la même conviction : la douleur est inutile, inacceptable, et elle ne constitue pas une fatalité. Notre démarche est entièrement orientée vers le bien-être et le bien-vieillir des animaux. Ces objectifs impliquent d'approcher individuellement chaque animal douloureux et de construire un lien de confiance avec les propriétaires, qui connaissent mieux que quiconque leur compagnon de tous les jours. »

Thierry Poitte CAP douleur

DMV, président fondateur de CAPdouleur CES de chirurgie ostéo-articulaire, DIU Douleur, conférencier et consultant en analgésie, 10 années de recherche et développement sur la prise en charge de la douleur animale



Responsable médicale et scientifique

« Contribuer, du point de vue technique, au développement d'une médecine vétérinaire d'avenir, travailler pour une structure professionnelle novatrice dotée de valeurs fortes et offrant un certain confort de vie aux confrères, voilà ce qui m'a attirée chez Okivét.

Fabrice a su fédérer une équipe expérimentée et sympathique autour du projet, ce qui ne gâche rien!

Je crois réellement que les axes choisis vont dans le sens du client et de la profession de demain : médecines complémentaires, prévention et traitement de la douleur, nutrition personnalisée, nouvelles technologies, accent mis sur la formation des équipes, organisation plus souple et plus légère, éthique et respect... Tout ceci s'ajoute aux fondamentaux d'une pratique de qualité à laquelle nous tenons. »

#### FAIRE DE LA LUTTE CONTRE LA DOULEUR UN PROJET D'ÉQUIPE

La prise en charge de la douleur des animaux est une priorité affichée au sein des cliniques Okivét. Dans chaque clinique, au moins un vétérinaire et une ASV seront formés à l'analgésie par le réseau CAPdouleur <sup>2</sup> qui réunit des praticiens désireux de mieux lutter contre la douleur en médecine vétérinaire. La première formation a lieu juste après les premières ouvertures de cliniques.

Une prévention globale de la douleur est prévue pour chaque intervention chirurgicale; si nécessaire, le traitement analgésique sera administré :

- en préopératoire : pour faciliter l'induction de l'anesthésie et stabiliser la fonction cardiorespiratoire:
- en peropératoire : pour stabiliser les fonctions vitales et rendre le réveil plus confortable pour l'animal;
- en postopératoire : pour prévenir la douleur consécutive à l'opération, surtout si celle-ci a été invasive.

#### FAVORISER LES THÉRAPIES ASSISTÉES PAR L'ANIMAL

L'utilité des animaux pour venir en aide aux personnes âgées, malades ou souffrant d'un handicap physique ou mental n'est plus à démontrer. Le chien est également un auxiliaire précieux pour aider à diagnostiquer de très nombreuses maladies, dont plusieurs formes de cancer et même récemment. l'infection liée au SRAS-CoV-2.



Okivét croit aux bénéfices de la médiation animale sur la santé humaine et a choisi de soutenir l'Institut Français de Zoothérapie 3.

La zoothérapie, ou médiation par l'animal, est un soin alternatif non médicamenteux visant à maintenir ou améliorer le potentiel cognitif, physique, psychosocial ou affectif des patients. La zoothérapie se pratique professionnellement à l'aide d'un animal familier, consciencieusement sélectionné et éduqué, dans l'environnement immédiat des personnes chez qui l'on cherche à éveiller des réactions.



#### **N**E PAS OUBLIER LA SANTÉ **ENVIRONNEMENTALE**

Si santés humaine et animale sont évidemment indissociables, celle de l'environnement ne doit pas être oubliée car elle est indispensable au maintien des deux premières. Chaque clinique vétérinaire doit donc réfléchir à une démarche qui minimise son empreinte environnementale.

Okivét mène une réflexion active en ce sens pour encourager le recours aux médecines alternatives mais aussi faciliter le traitement des déchets, etc. Okivét fait également fabriquer les blouses du personnel soignant en France.



#### Bibliographie

- I. www.france-assos-sante.org/2018/05/31/de-quoi-les-medecines-complementaires-et-alternatives-sont-elles-le-nom/
- 2. www.capdouleur.fr
- 3. www.institutfrancaisdezootherapie.com

## Le principe de fonctionnement d'Okivét

## Tout un réseau au service des clients

Le réseau Okivét est composé de structures vétérinaires à taille humaine. En construisant des réseaux locaux de compétences, Okivét vise à faciliter l'accès à une médecine vétérinaire d'excellence et de proximité. Des synergies médicales et humaines sont mises au service du bien-être et de la santé des animaux de compagnie.

Okivét s'attache à capter l'attention des clients via plusieurs canaux de communication : identité visuelle, site Internet, lien entretenu avec la clinique, offre de services connectés, etc., tout est fait pour que les besoins des propriétaires et de leurs animaux soient pris en compte.

## CULTIVER L'IDENTITÉ VISUELLE « OKIVÉT »

Il est très important que les clients puissent repérer d'emblée les messages émanant d'Okivét. Tous les visuels relatifs à Okivét ont donc été travaillés pour être facilement identifiables : de la charte graphique du site Internet à la devanture de la clinique, en passant par les supports de communication habituels (cartes de rendez-vous, ordonnances, panneaux d'information, blouses, etc.), la cohérence est respectée.



Page d'accueil du site Internet www.okivet.com.

### CAPTER LES CLIENTS CONNECTÉS GRÂCE AU SITE WWW.OKIVET.COM

Les clients internautes apprécieront la richesse du site Internet www.okivet.com. Ce site, également disponible en version mobile, propose en effet de nombreux services aux possesseurs d'animaux.

• Il répond de manière très fournie aux principales questions posées par les propriétaires (fiches conseils, chatbot...) à propos de la santé de leurs animaux. Le contenu sera régulièrement enrichi et mis à jour grâce aux suggestions des équipes vétérinaires.

- Il présente toutes les cliniques du réseau et propose de prendre rendez-vous en ligne dans chacune d'entre elles.
- Le site permet également d'acheter certains produits à des prix compétitifs : ce service est réservé aux clients de la clinique, la livraison est rapide, avec retrait des produits sur place. Ce service *Click and Collect* figure parmi les priorités d'Okivét et il se développera avec le lancement des cliniques.

Les outils digitaux développés par Okivét ne s'arrêtent pas à la vitrine du site Internet. Pour faciliter la communication à distance avec les clients, des téléconsultations (via Linkyvet) sont proposées. Le propriétaire d'un animal ayant été opéré, hospitalisé ou souffrant d'une maladie chronique (obésité, trouble dermatologique, arthrose...) peut ainsi bénéficier d'un suivi attentif sans avoir à se déplacer et donc sans stress pour son animal.

L'univers digital est réellement mis au service des patients et les ASV de la clinique entretiennent le contact avec les clients en utilisant les médias choisis par ces derniers (courriel, téléphone, application tchat...).



Lorsqu'une clinique rejoint le réseau Okivét, son nom initial est associé à Okivét, de manière à assurer une continuité pour les clients.



Mathilde Landry Responsable Marketing et Digital Okivét

« Ayant déjà travaillé avec Fabrice et connaissant sa vision du métier de vétérinaire, je n'ai pas hésité à rejoindre l'aventure Okivét quand il me l'a proposé, alors que l'entreprise n'en était encore qu'au stade

de projet. Nous rapprocher de nos clients, leur proposer un parcours omnicanal pour mieux les comprendre, répondre à leurs attentes et les rassurer, communiquer auprès de la profession, créer des outils pour nos équipes vétérinaires et leur permettre de se concentrer sur leur cœur de métier : telles sont les missions qui m'ont été confiées et je suis ravie de participer au développement de ce réseau ambitieux et visionnaire. »

## PROFITER DE LA COMPLÉMENTARITÉ DE CLINIQUES INTERCONNECTÉES

Les cliniques qui rejoignent Okivét peuvent améliorer leur visibilité, renforcer leur activité et enrichir leur offre de services. Le projet médical d'Okivét repose en effet sur la complémentarité des compétences vétérinaires au niveau local. Un tel réseau permet aux propriétaires de pouvoir consulter des spécialistes de différentes disciplines (médecine interne, chirurgie, dermatologie, comportement, médecines complémentaires, etc.) répartis dans une « grappe » de 3 à 5 cliniques à taille humaine, accessibles en moins de 30 minutes les unes des autres.

Ce concept « d'hôpital éclaté » élargit considérablement la gamme de services proposés aux clients. Ce mode de fonctionnement facilite aussi la gestion des cas les plus difficiles en interne.



Okivét propose un service de télémédecine.

Si un propriétaire client d'une clinique Okivét doit se rendre dans une autre clinique du réseau, le dossier médical de son chien ou de son chat sera directement accessible au vétérinaire qui prendra l'animal en charge. Les clients bénéficient ainsi d'une équipe médicale élargie et les animaux seront suivis de façon individualisée, où qu'ils soient.

Quelle que soit la clinique où se rend le propriétaire, tous les actes réalisés seront sauvegardés dans le logiciel **Vetup** et la même nomenclature sera utilisée partout, pour simplifier la communication entre praticiens. Un réseau intranet viendra encore fluidifier les échanges entre les cliniques du groupe.

#### ACCOMPAGNER LE PROPRIÉTAIRE LORSQUE SON ANIMAL EST EN FIN DE VIE

L'étape délicate que constitue la fin de vie des animaux sera également prise en considération. Afin de rendre le décès de l'animal le moins douloureux possible pour les propriétaires et leur famille, un accompagnement attentif est prévu. Un partenariat avec la société Anima Care est en place, qui vise à faire évoluer les pratiques vétérinaires en la matière : protocoles d'accueil des familles, outils de communication, etc.

## DÉVELOPPONS DES PROJETS ENSEMBLE DÈS DEMAIN !

L'ambition d'Okivét consiste avant tout à satisfaire le client final. Pour atteindre cet objectif, tout est mis en œuvre pour mettre à la disposition des propriétaires les meilleures solutions cliniques et thérapeutiques. La formation continue, la mutualisation des compétences des membres de chaque équipe, le partage d'une même vision de la santé de l'animal de compagnie, sont des atouts clés qu'Okivét entend promouvoir dans toutes ses cliniques.

« La fin de vie de l'animal est un moment unique et précieux qui met en lumière les liens unissant l'animal et sa famille. Anima Care, centre de ressources, met à disposition des familles et des équipes vétérinaires des informations, des outils de communication, des services et des consommables professionnels qui améliorent la qualité de la prise en charge de la fin de vie des animaux familiers. Anima Care souhaite enrichir les pratiques vétérinaires, en cohérence avec l'évolution de la place des animaux dans les familles et dans la société. »

Vincent Dattée DMV, fondateur d'Anima Care







## Le facteur humain chez Okivét

## Concilier vie professionnelle et vie privée

Chez Okivét, les vétérinaires et les ASV restent concentrés sur leur tâche prioritaire: prendre soin des animaux que les clients leur présentent. Le fonctionnement en réseau permet aussi de mieux aménager les horaires de l'équipe, afin que chacun de ses membres puisse exercer dans des conditions motivantes et cultiver sa vie personnelle sans que les clients ne soient lésés. Un réseau vétérinaire bénéficie aux clients mais il profite également aux praticiens et aux ASV.

# DES CONDITIONS DE TRAVAIL OPTIMISÉES

Rejoindre le réseau
Okivét, c'est être sûr de
pouvoir consacrer l'essentiel de son temps à son cœur
de métier en externalisant les
tâches administratives chronophages : comptabilité (seules
les factures sont à scanner), gestion des contrats de travail, des
feuilles de paye, marketing, communication sur Internet, etc. Le reporting
se fait très simplement, par l'intermédiaire du logiciel Vetup. Le travail en
réseau à l'échelle locale permet aussi
d'aménager les horaires et les gardes.

Une aide au recrutement et un plan de formation annuel, autant pour les vétérinaires que pour les ASV, aideront à tirer le niveau de l'équipe vers le haut.

Pour donner le meilleur d'elle-même, l'équipe médicale dispose d'un matériel de pointe et d'une liberté d'action au sein d'un cadre défini lors des réunions trimestrielles du comité médical. Les praticiens restent par exemple maîtres de leurs protocoles anesthésiques: l'uniformisation des pratiques pourrait en effet nuire à la sécurité des animaux.

Des groupes de travail seront en revanche

créés entre les cliniques pour progresser médicalement, optimiser les protocoles de soins et choisir des options thérapeutiques communes pour certaines indications. Ces décisions concertées permettront aussi d'optimiser les achats de médicaments.

Afin de valoriser la marque Okivét, des essais cliniques réalisés au sein du réseau pourront faire l'objet de publications scientifiques.

#### L'ÉQUIPE AVANT L'INDIVIDU

L'équipe support d'Okivét a à cœur de créer des conditions de travail satisfaisantes pour tous et que chacun soit fier de participer à ce projet. Il est important qu'un sentiment d'appartenance se développe pour que tout le monde ait plaisir à travailler ensemble.

Si chacun adhère au projet médical, à l'éthique et aux valeurs mises en avant par Okivét, les problèmes devraient être exceptionnels.



Karine Archer
Directrice
administrative
et financière

« J'ai tout de suite été convaincue par Fabrice lorsqu'il m'a présenté Okivét : un projet solide, mûrement bâti, du sens et des valeurs ! Mais aussi des moyens humains et financiers qui m'ont donné pleinement confiance quant au développement du groupe à venir.

Fabrice a créé une équipe support resserrée, très connectée, chaque individu apportant son domaine d'expertise au service des équipes vétérinaires. Experte sur les domaines financiers et administratifs, forte de mon expérience en grand groupe et en PME, je suis heureuse de pouvoir mettre à profit mon expérience pour participer au développement du réseau Okivét! »



Directrice
des ressources
humaines
Okivét

- « Lorsque Fabrice m'a présenté le projet Okivét, trois éléments majeurs ont suscité mon envie de contribuer au développement de ce réseau de cliniques vétérinaires :
- l'importance portée à la mission et au bien-être de tous les acteurs du projet (vétérinaires, ASV, équipe support), afin que chacun puisse sereinement s'épanouir dans son cœur de métier et offrir un service de qualité;
- le parti pris d'offrir aux détenteurs d'animaux, en plus de la prise en charge traditionnelle, des services de médecine douce et préventive, comme l'ostéopathie ou la nutrition personnalisée, et une facilité dans l'organisation des rendez-vous;
- les attentes de Fabrice en termes de fonctionnement du réseau : expertise, simplicité, confiance.

Mon rôle consistera à épauler les équipes vétérinaires en mettant à leur disposition l'ensemble des outils et conseils utiles à la gestion de leurs équipes sur le

terrain : recrutement, formation, entretiens professionnels, gestion des risques, etc. Le traitement des problématiques RH leur sera ainsi évité et nous travaillerons ensemble sur tout projet spécifique. »



Fabrice Crépin DMV

Fondateur d'Okivét, Fabrice Crépin, vétérinaire, a occupé plusieurs fonctions dans l'industrie de la santé et de la nutrition animale au cours de sa vie professionnelle, notamment chez Boehringer Ingelheim et Royal Canin. Il a accumulé une solide expérience commerciale et marketing en France et à l'international en créant notamment l'activité vétérinaire de Royal Canin avant de rejoindre le groupe Sigvaris en 2015, dont il était directeur général adjoint depuis 2019. Il dirigeait une équipe incubatrice d'idées au service de la création de nouveaux secteurs d'activité.

#### Une équipe support soudée autour du fondateur

Fabrice Crépin, fondateur d'Okivét, a souhaité s'entourer de personnes expérimentées, avec lesquelles, pour la plupart, il a déjà travaillé dans le passé et en qui il a pleinement confiance. Son équipe se compose aujourd'hui de sept personnes qui se connaissent bien et partagent les mêmes valeurs.



Alexandre Thoma Directeur des opérations Okivét

« Ce qui m'a séduit d'emblée dans l'entreprise Okivét, c'est d'abord le projet de santé, l'ambition de donner les moyens aux cliniques d'améliorer la qualité des soins pour nos animaux de compagnie. C'est ensuite une entreprise avec une très

forte dimension humaine, impulsée par son créateur, pour accompagner et guider les vétérinaires dans leur pratique au quotidien. Dans ma fonction, en assurant la maîtrise des missions opérationnelles et non médicales, j'assurerai le lien entre les équipes des cliniques et celle du siège et pourrai ainsi permettre aux vétérinaires de se focaliser sur leur cœur de métier. »



Laurence Minne Responsable du développement commercial Nord Okivét

« J'ai rejoint Okivét car le projet ambitieux et humain porté par un homme de confiance et de challenges est en phase avec les enjeux des prochaines années pour le monde vétérinaire français. En charge du développement et du suivi du réseau

sur la partie nord de la France, je suis à votre disposition et votre écoute pour vous présenter ce projet qui a pour finalité de permettre aux équipes des cliniques qui viendront nous rejoindre de se concentrer sur le médical, pour la santé et le bien-être de l'animal ainsi que pour la satisfaction du propriétaire. »

## UN ACCOMPAGNEMENT SUR LE TERRAIN

Les cliniques Okivét recevront régulièrement la visite de membres de l'équipe pour faire le point sur leur activité et les épauler dans leur quotidien. À ce jour, deux responsables du développement commercial sont en charge de l'agrandissement et du suivi du réseau : Laurence Minne et Myriam Soignard. Alexandre Thomas assurera, lui, le lien opérationnel entre les équipes support et vétérinaire.



La croissance du nombre de cliniques au sein du réseau et l'excellence de l'exécution du projet sur le terrain seront les deux facteurs clés de succès d'Okivét dans les cinq années à venir. Les responsables de développement commercial et le directeur des opérations accompagneront la montée en puissance du réseau au quotidien.



Myriam Soignard Responsable du développement commercial Sud Okivét

« Avec 20 ans d'expérience derrière moi, j'ai rejoint Fabrice sans hésiter : autant pour l'homme visionnaire aux valeurs humaines, que pour son projet, une pépite, et pour l'équipe professionnelle dont il s'est entouré, puisque pour la plupart nous avons déjà eu le plaisir de travailler ensemble.

En rejoignant Okivét, je vois une façon de rester éveillée professionnellement. C'est un merveilleux challenge collectif, dans une entreprise à taille humaine où chacun est concerné par les enjeux, directement contributeur du développement, en mode solution, création, adaptation, échanges.

Je suis ravie de retrouver les vétérinaires et ASV que j'ai côtoyés durant mes 15 années dans l'univers du petfood et de découvrir celles et ceux que je ne connais pas encore.

Ma mission est de développer le réseau Okivét sur la moitié sud de la France et de créer une synergie d'équipe et de compétences par grappe de cliniques. »



# Okivét

## Avant tout un projet médical et humain

# Construisons la médecine vétérinaire de demain

Créer des synergies médicales et humaines durables au service de la santé et du bien-être de l'animal de compagnie est la mission d'Okivét. La médecine préventive, la nutrition personnalisée, les médecines complémentaires constituent les axes stratégiques de développement, soutenus par une organisation locale en grappes de cliniques.



## Visons la satisfaction du client final

Entretenir la relation avec les possesseurs passe par une écoute, une proximité en clinique et une démarche omnicanale. Nos partenariats avec CAPdouleur et Anima Care y participent également.

#### Adoptons la philosophie « Une seule santé » (One Health)

Santés animale, humaine et environnementale sont liées. Okivét s'inscrit dans cette démarche au quotidien notamment dans son soutien à l'Institut Français de Zoothérapie.

## Plaçons l'individu au cœur de l'équipe

Une identité visuelle unique et commune, la collaboration entre les équipes, le développement des compétences favoriseront le sentiment d'appartenance au réseau Okivét et la fierté de contribuer à son développement au quotidien.

L'idée de rentrer dans un groupe de cliniques nous faisait craindre la rigidité du cadre et la perte de notre indépendance au profit de la stricte rentabilité de la structure.

Nos doutes ont très vite été levés par l'existence d'un réel projet médical, porté par des individualités fortes qui connaissent les besoins du milieu vétérinaire.

Nous avons l'opportunité de participer activement au développement d'un projet à taille humaine, dans lequel nous nous reconnaissons, pour monter ensemble en compétence au service d'une médecine vétérinaire de qualité et de proximité.

Un projet novateur est aussi un atout majeur pour le recrutement de jeunes confrères et consœurs.

Nous avons immédiatement eu l'adhésion de toute l'équipe, très motivée par ce nouveau challenge avec, pour chacun, l'envie de construire ensemble ce beau projet.

Éric Baudrillard - DMV







Ensemble, pour une médecine d'excellence et de proximité.

**REJOIGNEZ-NOUS** 

info@okivet.com