



« Tant que vous n'avez pas aimé un animal,
une partie de votre âme sera toujours
sans éclat, endormie »

- Anatole France

« On peut juger de la grandeur
d'une nation par la façon
dont les animaux y sont traités »

- Mahatma Gandhi

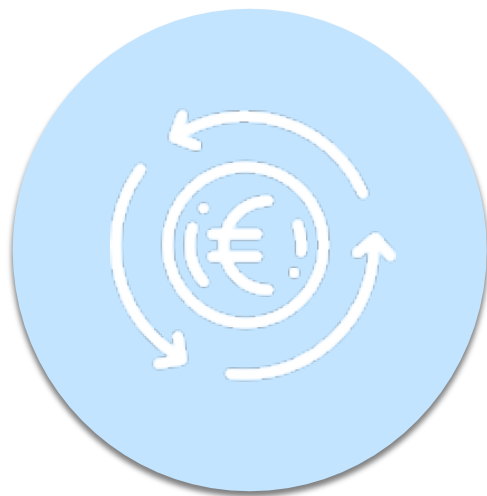




Chaque vie compte

LE MARCHÉ DES VÉTÉRINAIRES ET DES ANIMAUX DE COMPAGNIE

En Europe & aux USA



**90 Milliards
d'euros**



**800M
d'animaux**



**350K
vétérinaires**



**100K
cliniques**

LE MARCHÉ DES VÉTÉRINAIRES ET DES ANIMAUX DE COMPAGNIE

En France



**5 Milliards
d'euros**



**65 M
d'animaux**



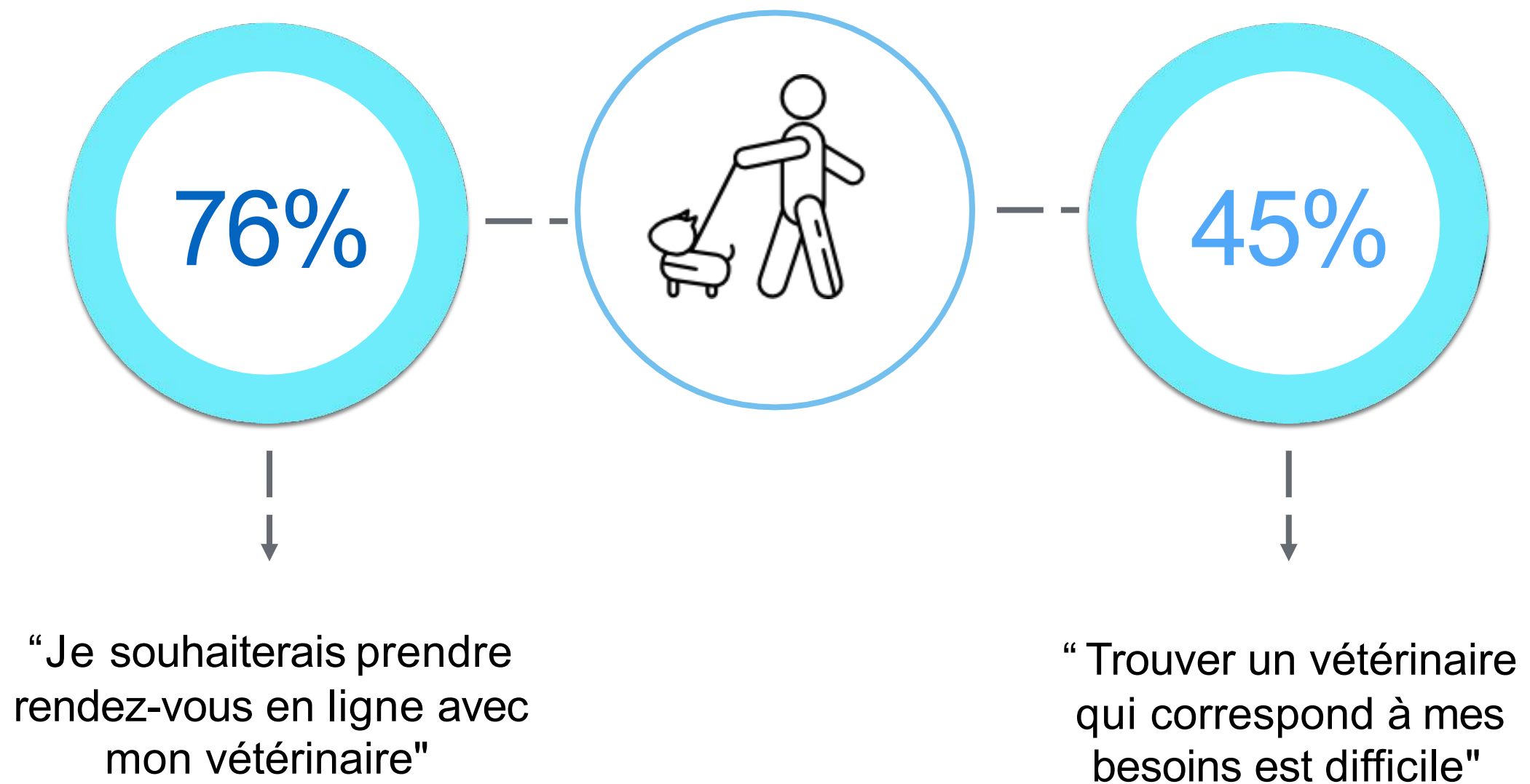
**20 K
vétérinaires**



**10K
cliniques**

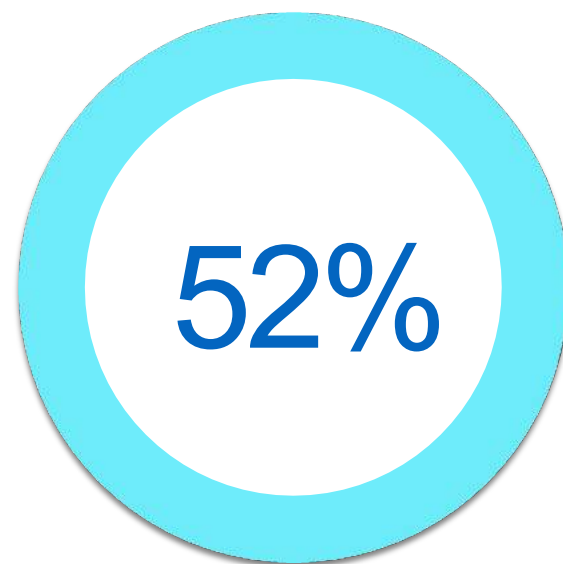
LE PROBLÈME DES PROPRIÉTAIRES D'ANIMAUX

Nous avons interrogé plus de 2000 propriétaires

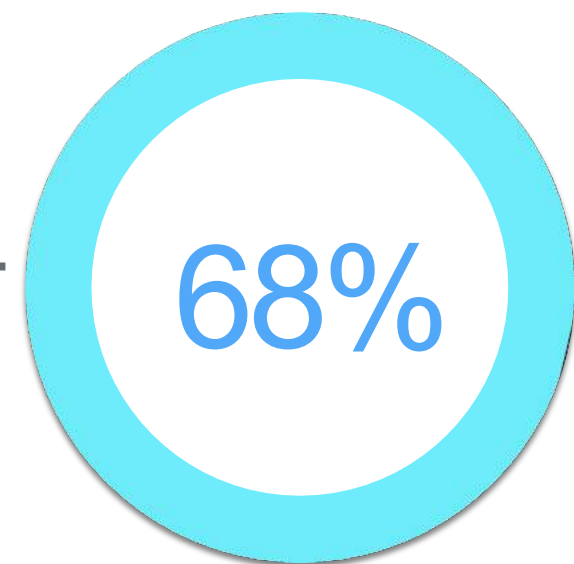


LE PROBLÈME DES VÉTÉRINAIRES

Nous avons interrogé 120 vétérinaires



“Je souhaiterais
avoir plus de clients”



“Les rendez-vous non
honorés sont mon plus
grand problème”



LA SOLUTION



Propriétaires

- ◆ Trouver le bon vétérinaire
- ◆ Prendre RDV 24h/24



Vétérinaires

- ◆ Apporter 15 nouveaux clients/mois
- ◆ Réduire de 75% les RDV non honorés



vetolib.vet



MON COMPTE

VOUS ÊTES VÉTÉRINAIRE ?

Prenez rendez-vous en ligne avec un vétérinaire pour votre Cocho

J'AI DÉJÀ MON VÉTÉRINAIRE !



Entrez votre adresse

PRENDRE RDV

RENDEZ-VOUS EN LIGNE : COMMENT ÇA MARCHE ?



Choisissez votre vétérinaire



Prenez rendez-vous en ligne 7j/7.



Retrouvez l'espace dédié à votre



Service 100% gratuit





vetolib.vet



BESOIN D'AIDE ? 06 52 57 36 98

ESPACE VÉTÉINAIRE

Vétérinaire ? Découvrez la prise de rendez-vous en ligne par Vetolib pour lutter contre l'absentéisme

POURQUOI VETOLIB ?



Renouvelez votre clientèle



Gérez votre planning et vos RDV en ligne



Luttez contre les RDV non honorés.



BUSINESS MODEL & ACQUISITION

CA gagné :
1350€

1h gagné/jour
en secrétariat

15 nouveaux
clients/mois

Réduction de
75% des RDV
non honorés



**Abonnement
FREEMIUM**
Pour le vétérinaire



Vétérinaire

CAC
2020



Propriétaire

CAC
2020



AUTRES BUSINESS MODÈLES POSSIBLES



- Prépaiement de la consultation en-ligne / Frais de réservation
- Vente de Pet Food en-ligne pendant la réservation



- Vente de services digitaux aux vétérinaires : sites web, marketing...
- Vente de leads aux vétérinaires (paiement par RDV apporté)



Vente de données aux laboratoires pharmaceutiques

STRATEGIE D'ACQUISITION ACTUELLE



Vétérinaire

CAC = 0 €



Propriétaire

- E-mailing (base de données de 5k mails)
 - Référencement naturel
 - Prospection téléphonique
 - Prospection physique
 - Bouche à oreille
 - Parrainage
 - Réseaux sociaux
- Salons vétérinaires (AFVAC, France Vet)
 - Presse Vétérinaire

- Référencement naturel
- Bouton *Prise de RDV en-ligne* sur la fiche Google My Business des cliniques vétérinaires
- Lien vers Vetolib depuis le site personnel du vétérinaire ou la page Facebook

CONCURRENCE & DIFFÉRENCIATION



A ce jour , Vetolib est le leader de la prise de RDV vétérinaire en France avec plus de 500 vétérinaires inscrits

(Contre une centaine de vétérinaires pour les autres deux plateformes)

DIRECTE



ÉMERGENTE



PROJECTIONS FINANCIÈRES

En Europe et aux USA

OBJECTIF

2020

10%

Pénétration

10K

Clients

3.1M€

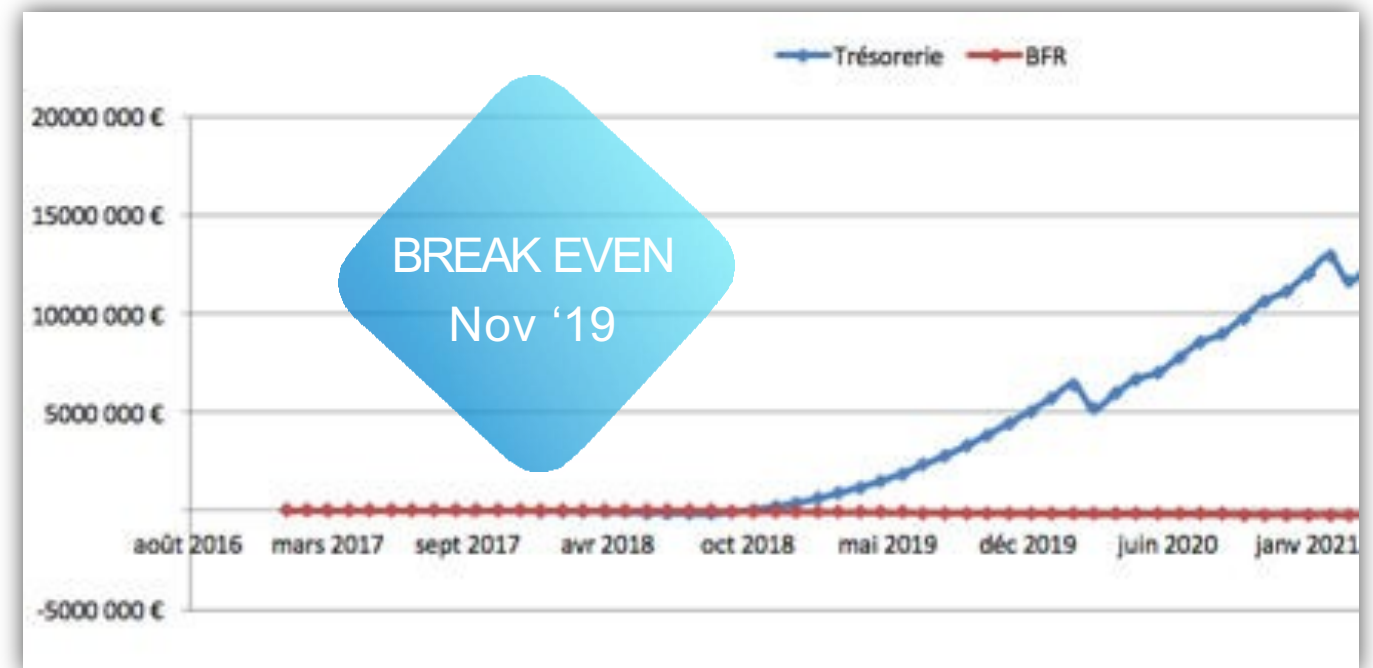
Résultat
Net

5.8M€

CA

CAPITAL RECHERCHÉ:

1M €



Evolution de la trésorerie sur les 3 premières années

* 1 Client = 1 Clinique avec 3 vétérinaires

OÙ SOMMES-NOUS AUJOURD'HUI ?

Lancement en Octobre 2017

CLIENTS
&
CA

PARTNERS
&
INVESTORS

- 500+ vétérinaires
- 3500+ RDV pris
- CAC = 0€

- Ecoles vétérinaires



- CA 10k€

Capital recherché:
1M €



Acquisition
vétérinaire



Marketing
Digital

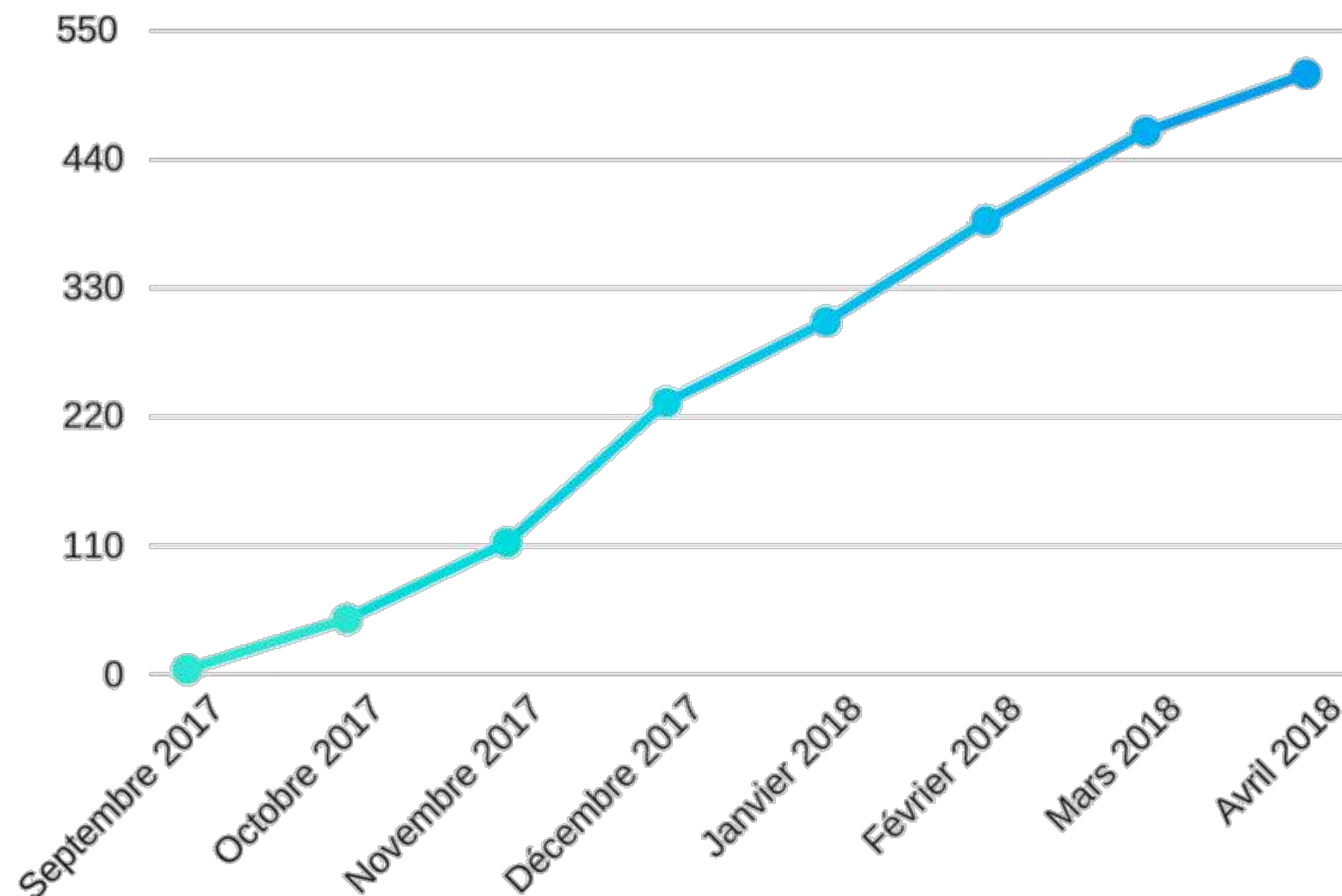


Investisseur
potentiel

OÙ SOMMES-NOUS AUJOURD'HUI ?

Croissance : 500+ vétérinaires inscrits

N. VETERINAIRES

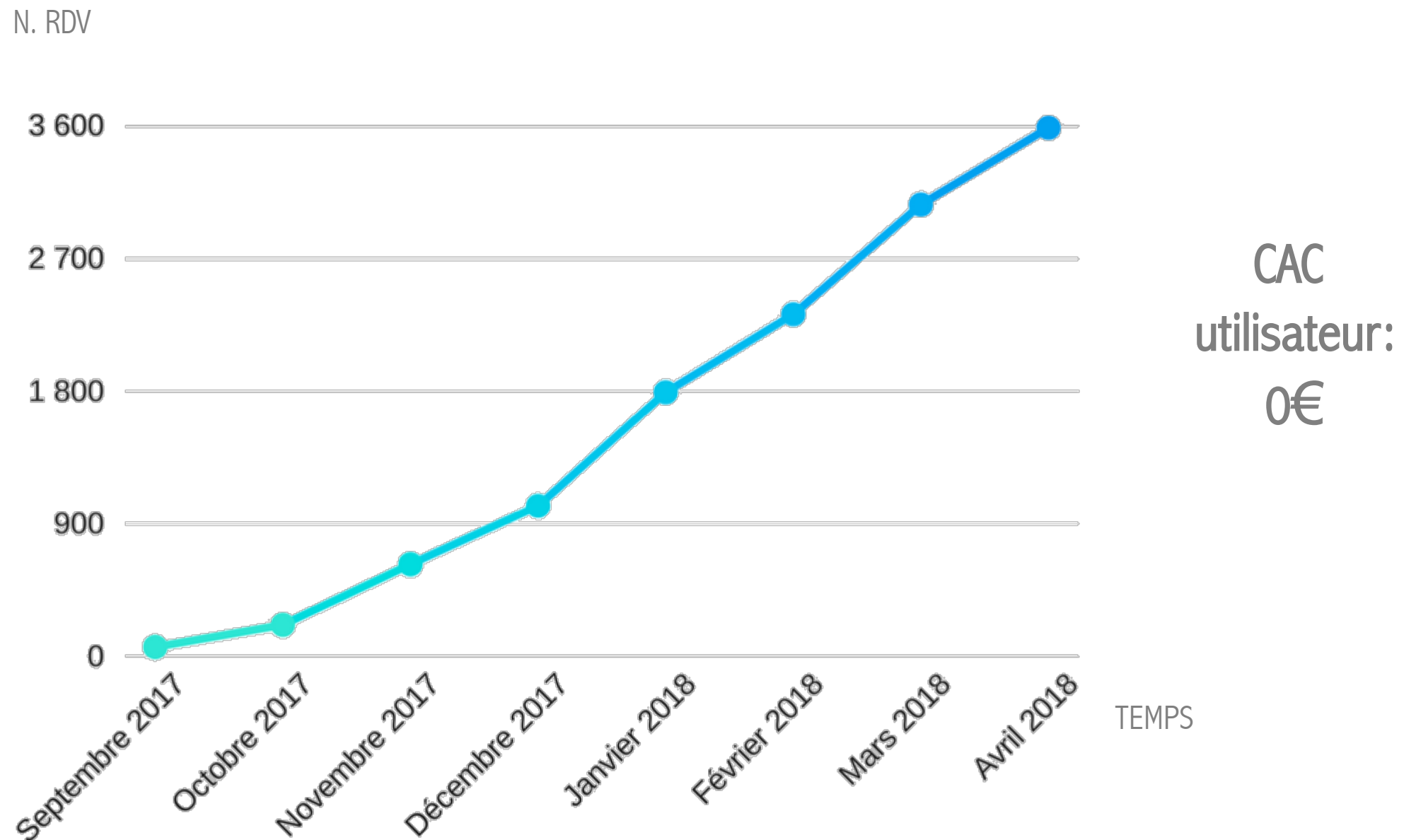


Churn:
0,5%

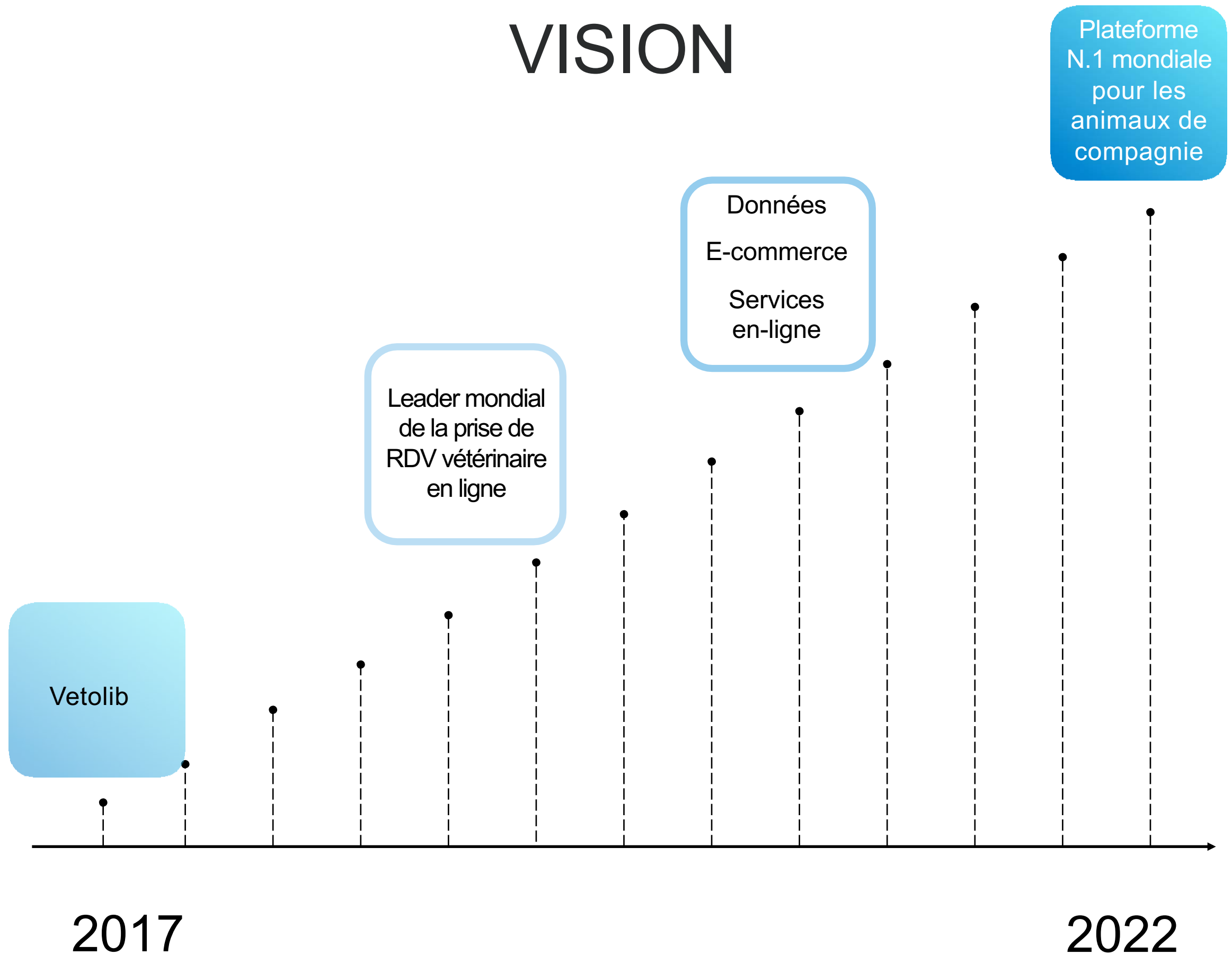
TEMPS

OÙ SOMMES-NOUS AUJOURD'HUI ?

Croissance : 3.5K+ RDV pris



VISION



EXIT STRATEGY

Plateformes de réservation médicales



Centrales vétérinaires & groupes pharmaceutiques



Groupes Pet Food



FOUNDING TEAM & ADVISORY BOARD



Adriana **Massino**

CEO

- › University of Cambridge
- › HEC Paris & UC Berkeley



David **Zerah**

CTO

- › École Centrale de Lille



Michael **Silber**

SENIOR ADVISOR

- › Docteur vétérinaire
- › CEO FamilyVets
- › ESCP Europe MBA

NOTRE EQUIPE



AFVAC
LE CONGRÈS

LA CITÉ - NANTES 23 > 25 NOVEMBRE 2017
VÉTOS 2.0 LA MUTATION



VETOLIB TOP 3 STARTUPS LES PLUS PROMETTEUSES D'HEC ENTREPRENEURS 2017





ON PARLE DE NOUS

- ***Le Roch-Les Mousquetaires et HEC Entrepreneurs priment les start-up***, Le Figaro, Novembre 2017 > <http://www.lefigaro.fr/decideurs/2017/11/20/33001-20171120ARTFIG00126-le-roch-les-mousquetaires-et-hec-entrepreneurs-primant-les-start-up.php>
- ***Découvrez le palmarès 2017 du concours "Coup de Pouce" de la Fondation Le Roch-Les Mousquetaires***, LSA, Novembre 2017 > <https://www.lsa-conso.fr/decouvrez-le-palmares-2017-du-concours-coup-de-pouce-de-la-fondation-le-roch-les-mousquetaires,272192>
- ***Voici pourquoi j'ai choisi la France pour lancer ma startup***, La Rouche, Mars 2018 > <https://laruche.wizbii.com/lancer-startup-france/>
- ***HEC's Silicon Valley Entrepreneurs***, UC Berkeley, 2017 > <http://scet.berkeley.edu/hecs-silicon-valley-entrepreneurs/>
- ***Témoignages étudiants HEC Paris, Adriana Massino***, 2017 > <http://www.hec.fr/Grande-Ecole-MS-MSc/Programmes-diplomants/Programmes-MSc-MS-en-un-an/MS-Entrepreneurs/Les-etudiants/Temoignages-Etudiants/Adriana-Massino>



Vetolib

M e r c i !

A black and white photograph of a veterinary team. In the center is a golden retriever looking directly at the camera. To its left are two women, one with glasses and a white lab coat. To its right are a man with glasses and a stethoscope, and a woman with a stethoscope and a white lab coat. A blue semi-transparent banner is at the bottom.

VETOLIB S.A.S.

37, Rue Quincampoix - 75004 Paris

adriana@vetolib.vet