

## Programme de formation

### Intitulé de la formation

Plan modulaire du GERM - Module 3 : stratégie de fixation de prix

### Date(s)

15/10/2026

### Lieu

41 RUE DE BERRI  
75008 Paris  
France



### Présentation générale

Le plan modulaire s'adresse aux vétérinaires et professionnels concernés par les thématiques abordées et souhaitant optimiser la gestion opérationnelle, administrative, financière et humaine de la structure vétérinaire.

Cinq modules thématiques permettent de découvrir ou de gagner en compétences dans les domaines de l'entreprise vétérinaire. En effet, des sujets essentiels seront abordés pour contribuer à la bonne santé de la clinique vétérinaire, comme le plan stratégique, la gestion financière, la fixation des prix mais aussi les outils de management ainsi que les innovations et outils de communications. Vous comprendrez l'importance de se donner le cap, de pouvoir suivre ses objectifs pour faire prospérer son entreprise vétérinaire dans un contexte de transformation, tout en fidélisant ses collaborateurs et ses clients.

Chaque module peut être suivi indépendamment. La formation se déroule à Paris

Comment positionner le prix des produits et des actes de manière pertinente ? Comme tout professionnel qui vend des produits ou des services, les vétérinaires sont confrontés à la problématique suivante : celle de fixer leurs « justes » prix. Autrement dit, quel est le prix qui va être accepté par le client tout en permettant à la structure de maintenir une rentabilité suffisante ? La réponse à cette problématique tient compte avant tout de la loi commerciale immuable de l'offre et de la demande. Ce module d'une journée propose d'apporter une vision théorique sur la perception du prix par nos clients et de fournir les outils pratiques pour aider les vétérinaires à fixer leurs tarifs de manière pertinente.

Moyens pédagogiques : ordinateur, vidéoprojecteur et le support

pédagogique envoyé avant la formation par mail.

Cette formation est en présentiel.

### Objectifs pédagogiques

- Connaître les éléments qui régissent la perception du prix par les clients.
- Calculer le coût de revient de ses produits et de ses actes.
- Connaître les process de détermination du prix optimisé.
- Mettre en place une politique de prix cohérente au sein de sa structure.

**Durée de la formation** 7h25

**Validation** Cette formation vous apporte 0.4 CFC. Une évaluation des connaissances sous forme de QCM sera envoyée en fin de formation, permettant le doublement des points de formation continue.

### Prérequis

Être vétérinaire ou non-vétérinaire en charge de la gestion administrative d'une structure vétérinaire.

**Contact scientifique** Marc Jobez (email: marcjobez@gmail.com, tel: N/D)

### Programme détaillé de la formation

15/10/2026 08:30-09:00	Accueil des participants		
15/10/2026 09:00-10:45	Cours	Quel est le comportement de nos clients face au prix ? Prix de référence – Sensibilité au prix	Luc Hazotte, Marc Jobez
15/10/2026 10:45-11:00	Pause		
15/10/2026 11:00-13:00	Cours	Coût de revient de ses actes – comment le calculer ? Techniques de comptabilité analytique adaptées à la structure vétérinaire. Coût de revient des produits – un calcul pas toujours aussi simple qu'il n'y paraît	Luc Hazotte, Marc Jobez
15/10/2026 13:00-13:10	Discussion	Discussion	Luc Hazotte, Marc Jobez

15/10/2026  
13:10-14:00      Déjeuner

15/10/2026 14:00-14:30	Cours	Internet : un nouvel environnement concurrentiel – Comment s'y adapter ?	Luc Hazotte, Marc Jobez
---------------------------	-------	--	-------------------------

15/10/2026  
14:30-15:00      Cours      Notion de marge

15/10/2026 15:00-16:00	Cours	Stratégie de positionnement des prix des actes	Luc Hazotte, Marc Jobez
---------------------------	-------	--	-------------------------

15/10/2026  
16:00-16:30      Pause

15/10/2026 16:30-17:30	Cours	Stratégie de positionnement des prix des produits	Luc Hazotte, Marc Jobez
---------------------------	-------	---	-------------------------

15/10/2026  
17:30-18:00      Discussion      Discussion

**Formateurs**      Hazotte Luc (DV, Master en Sciences de Gestion, DESS CAAE IAE), Jobez Marc (DV, Certificat administrateur de sociétés Sciences Po - IFA)

**Contact inscription**      Bernadette Hudé (email: bhude@afvac.com, tel: +33 1 53 83 91 62)