

Vérifie mon idée

Trouver et tester une activité complémentaire compatible avec votre vie actuelle.

RAPPORT DOCUMENTÉ

Médiation animale en maison de retraite

Évaluer le potentiel commercial, la charge réelle et les conditions de lancement d'ateliers avec lapins nains et cochons d'Inde en Île-de-France.

À TESTER

Une comptable envisage des ateliers de médiation animale pour deux EHPAD déjà identifiés, mais aucune séance payée n'a encore eu lieu. Le projet mérite un test commercial encadré, à condition de sécuriser l'assurance, le protocole écrit et le cadre réglementaire avant la première séance.

20/08/2026 · Exemple pédagogique · dossier anonymisé

1. La décision en un regard

Une comptable envisage des ateliers de médiation animale pour deux EHPAD déjà identifiés, mais aucune séance payée n'a encore eu lieu.

Le projet mérite un test commercial encadré, à condition de sécuriser l'assurance, le protocole écrit et le cadre réglementaire avant la première séance.

1. Le canal commercial existe déjà

Deux établissements gérés par la même directrice ont accepté trois séances de découverte gratuites avec un rendez-vous de décision fixé sous 48 heures.

2. Le prix de 50 € reste à valider, pas à rejeter

Il est inférieur aux repères publics relevés, mais leur comparabilité n'est pas établie ; un devis à 80-90 € doit être testé pour mesurer l'acceptabilité réelle, sans présumer 50 € insuffisant.

3. Le cadre de sécurité et réglementaire n'est pas encore posé

Aucune assurance active, aucun accord écrit et aucune qualification réglementaire (DDPP/ACACED) ne sont confirmés avant le premier atelier, gratuit ou non.

Diagnostic en six dimensions

Besoin et marché

À DOCUMENTER

Le secteur médico-social reconnaît la médiation animale comme intervention non médicamenteuse et deux établissements locaux ont exprimé un intérêt verbal, mais aucun budget ni aucune commande n'est encore confirmé.

Différenciation

À DOCUMENTER

L'offre se distingue surtout par sa proximité géographique et la disponibilité immédiate de la porteuse, pas par un tarif ou une méthode propriétaire : sa comparabilité de prix avec les repères publics identifiés reste à établir.

Accès aux clients

ÉTABLI

Deux établissements sont déjà identifiés et gérés par une interlocutrice commune qui a accepté trois séances de découverte gratuites avec un calendrier de décision.

Compatibilité avec votre vie actuelle

À REFORMULER

Le mercredi complet et deux heures le samedi suffisent pour deux à trois ateliers payés par semaine, mais un quatrième dépasserait probablement la capacité réaliste d'une seule journée.

Modèle économique

À DOCUMENTER

Au tarif de 50 €, l'objectif de 400 à 500 € de chiffre d'affaires mensuel paraît atteignable dès deux à trois ateliers payés par semaine ; ce chiffre d'affaires ne tient pas encore compte des cotisations et frais réels.

Cadre juridique et contraintes

POINT BLOQUANT

Aucune attestation d'assurance active et aucun accord écrit de l'établissement ne sont confirmés ; l'applicabilité d'une déclaration DDPP et d'une obligation ACACED à cette activité précise n'est elle-même pas établie.

2. Ce qui doit être testé maintenant

Le projet n'est pas comparé à un concurrent déjà installé sur les deux établissements ciblés : il est comparé à l'absence d'animation de ce type et à quelques prestataires régionaux plus chers.

À quoi le projet est-il comparé ?

Zoothérapie Île-de-France

CONCURRENT DIRECT

Établissements qui font appel à un prestataire collectif facturé environ 90 € plus indemnité kilométrique.

Source Animale / JD Zoothérapeute

CONCURRENT DIRECT

Prestataires régionaux facturant 80 à 140 € la séance selon le format.

Aucune animation de médiation animale

NE RIEN FAIRE

Les deux établissements ciblés n'ont aujourd'hui aucune offre de ce type ; les résidents bénéficient d'autres animations générales.

Différence non démontrée

L'acceptabilité du prix doit être testée, sans présumer que 50 € est déjà insuffisant.

Comment on arrive à cette décision

1 Deux établissements accessibles ont accepté un test gratuit, sans vente payée à ce jour.



2 L'objectif de revenu tient dans la capacité déclarée, mais la marge réelle reste à documenter.



3 Le cadre assurantiel et réglementaire n'est pas confirmé.



4 Un test encadré peut lever ces inconnues sans développement plus large.

Ce que cela change

La proximité et la disponibilité doivent être testées comme arguments de vente, sans présumer que le prix actuel est sous-évalué. Le test doit produire un engagement daté, pas seulement confirmer l'intérêt déjà exprimé.

1 Prochaine étape

Organiser les trois séances de découverte uniquement une fois l'assurance active, le protocole accepté par écrit par l'établissement et le rendez-vous de décision commerciale fixé avant la première séance.

3. Cette activité est-elle compatible avec votre vie actuelle ?

Le mercredi complet et deux heures le samedi suffisent pour deux à trois ateliers payés par semaine, mais un quatrième dépasserait probablement la capacité réaliste d'une seule journée.

Temps

À DOCUMENTER

10 heures par semaine — tâches fixes estimées : 120 min/mois.

Budget disponible pour tester

À DOCUMENTER

60 € — Prime d'assurance et consommables des trois séances ; à mobiliser avant la première séance, sinon différer. Aucune publicité avant conversion confirmée.

Situation et obligations

POINT BLOQUANT

5 points à traiter — détail ci-dessous.

Organisation nécessaire

À DOCUMENTER

Personnalisation soutenable : faible. Disponibilité du mercredi et de deux heures le samedi.. Repos des animaux, qui limite les rotations.. Une seule directrice pour les deux sites..

Points à traiter

Assurance RC professionnelle — Bloque tout atelier tant qu'une attestation active n'est pas obtenue.

Accord écrit sur le protocole — Responsabilité mal définie sans validation écrite de la direction. Qualification réglementaire de l'activité — Applicabilité DDPP/ACACED non établie ; à qualifier avant lancement.

Prix à 50 € non encore validé — Comparabilité aux repères publics insuffisante pour trancher ; à tester.

Dépendance à une directrice — Canal commercial concentré sur un seul contact.

Enveloppe soutenable

10 heures par semaine

Temps disponible déclaré

Non calculable

Clients maximum soutenables

faible

Personnalisation soutenable

Point de bascule et enseignement économique

Peut apparaître dès le 3^e atelier hebdomadaire, selon le temps de trajet réel mesuré lors du pilote.

Un 4^e atelier payé par semaine dépasse probablement la capacité réaliste du mercredi : il faudrait regrouper davantage, ajouter un second jour, ou accepter un tarif plus élevé.

4. Que peut-elle produire économiquement ?

Le chiffre d'affaires progresse, mais le temps disponible devient rapidement le facteur limitant.

Prix retenu pour ces calculs : 50 € TTC par séance.

	Non documenté	Non documenté	Non documenté
	prudent 9 clients	central 13 clients	favorable 17 clients
Scénario	Coûts mensuels		Temps max/client
prudent	222-222 € (documente)		Non documenté
central	307-307 € (documente)		Non documenté
favorable	393-393 € (documente)		Non documenté

Le chiffre d'affaires présenté n'est pas un revenu net (avant charges, cotisations et fiscalité).

Ce que ces scénarios montrent

La capacité hebdomadaire déclarée (un mercredi complet) atteint sa limite réaliste autour du troisième atelier, pas à cause du prix — l'objectif de revenu est déjà atteignable dès deux ateliers. Un quatrième atelier hebdomadaire dépasserait probablement cette capacité, sans que cela soit nécessaire pour atteindre l'objectif de chiffre d'affaires. Chronométrer le temps réel par atelier pour confirmer si un troisième atelier hebdomadaire reste réaliste sans un second jour ; tester séparément un tarif de 80-90 € pour améliorer la marge après charges, pas pour "sauver" un objectif déjà atteignable.

5. Quelles hypothèses doivent être vérifiées en priorité ?

Hypothèse prioritaire 1

Au moins un établissement accepte un devis à 80-90 € plutôt que les 50 € communiqués, améliorant la marge sans remettre en cause l'objectif déjà atteignable à 50 €.

Effet si fausse : moyen

Test recommandé : Présenter les deux devis à l'issue des séances gratuites et observer la décision réelle.

Preuve attendue : Devis accepté à plus de 50 €, ou confirmation que 50 € reste le prix retenu.

Hypothèse prioritaire 2

Une attestation d'assurance responsabilité civile professionnelle couvrant cette activité peut être obtenue avant la première séance.

Effet si fausse : fatal

Test recommandé : Demander un devis d'assurance et lire ses exclusions avant toute programmation de séance.

Preuve attendue : Attestation active couvrant explicitement l'activité, les animaux, le public âgé et les séances gratuites.

Hypothèse	Effet si fausse	Preuve attendue
Le temps réel par atelier (trajets, installation, nettoyage compris) reste dans l'ordre de grandeur de 2h40 à 2h55 estimé.	moyen	Relevé de temps réel du départ au rangement final pour au moins deux ateliers.
L'établissement accepte par écrit un protocole précisant hygiène, sélection des résidents et conduite à tenir en cas d'incident.	fort	Document signé par la direction de l'établissement.
Un second établissement, indépendant de la directrice actuelle, peut être approché pour réduire la dépendance commerciale.	moyen	Un rendez-vous obtenu auprès d'un établissement indépendant.

Niveau de preuve — repère public

0. Intuition → 1. Signal documentaire → 2. Problème décrit → 3. Engagement de temps ou de réputation → 4. Engagement économique → 5. Achat observé

Ce qui est réellement établi aujourd'hui

Le mercredi complet et deux heures le samedi matin sont déclarés disponibles pour cette activité. Le test repose sur trois séances gratuites déjà organisables avec les moyens actuels.

6. Quelles sont les priorités ?

CRITIQUE

Assurance responsabilité civile professionnelle non confirmée, et budget pour la financer non arbitrée.

Bloque toute séance, gratuite comprise, tant qu'une attestation active n'est pas obtenue ; si aucun budget minimal ne peut être mobilisé pour la prime et les frais directs, le lancement doit être différé. Réponse attendue : Demander un devis, lire les exclusions, obtenir l'attestation et confirmer que la porteuse peut financer la prime et les consommables du test.

CRITIQUE

Accord écrit de l'établissement sur le protocole d'intervention.

Sans validation écrite, la responsabilité en cas d'incident reste mal définie. Réponse attendue : Rédiger et faire signer un protocole par la direction.

HAUTE

Comparabilité du tarif de 50 € avec les repères publics non établie.

Sans test à un prix supérieur, la marge réelle après charges reste incertaine. Réponse attendue : Proposer un devis à 80-90 € en parallèle du tarif à 50 € après les séances gratuites.

MODÉRÉE

Applicabilité d'une déclaration DDPP et d'une obligation ACACED à cette activité précise non établie.

Une obligation non anticipée pourrait retarder le lancement commercial. Réponse attendue : Contacter la DDPP pour qualifier précisément l'activité et confirmer le périmètre exact d'obligation.

7. Quel test conduire maintenant ?

Objectif : Vérifier deux preuves distinctes : que le format est praticable (sécurité, charge, satisfaction) et qu'un établissement accepte ensuite un engagement payant écrit — le test d'usage ne présume pas, seul, cet engagement.

Cible : Les deux EHPAD franciliens déjà identifiés, via leur directrice commune. (volume : 2 personnes) — Durée : 30 jours — Budget maximal : 60 €.

1 Semaine 1

Sécuriser : obtenir le devis d'assurance, lire les exclusions, interroger la DDPP et faire valider le protocole écrit par la direction. Livrable : Attestation d'assurance + protocole signé par l'établissement.

2 Semaine 2

Cadrer et chiffrer : fixer les trois dates, les objectifs observables avec l'équipe, et préparer deux devis (50 € et 80-90 €). Livrable : Calendrier des trois séances + deux devis prêts.

3 Semaines 3-4

Exécuter les trois séances gratuites en chronométrant chaque tâche et en consignant réactions, incidents et écarts. Livrable : Bilan chronométré des trois séances + grille d'observation remplie.

4 Sous 48 h après la 3e séance

Convertir : présenter le bilan d'usage puis, séparément, les deux devis à prix testé ; obtenir une décision commerciale datée — un compte rendu positif ne suffit pas seul. Livrable : Devis accepté, refusé ou reformulé, avec date.

Comment décider à l'issue du test ?

Ce qui compte comme une preuve

Un compliment n'est pas une preuve. Un essai accepté est un engagement. Un acompte ou une précommande constitue un signal économique plus fort. Un achat observé reste le niveau de preuve le plus élevé.

Issues possibles du test

Issue	Condition
Poursuivre	Au moins 2 engagements économiques réels (pilote payant, acompte, précommande ou équivalent vérifiable) parmi les contacts. (seuil : 2)
Reformuler	Exactement 1 engagement économique ; OU 0 engagement mais au moins 5 démonstrations/essais acceptés SANS convergence claire des objections vers un constat d'absence de valeur. (seuil : 1, 5)
Documenter / changer de canal	0 engagement économique ET moins de 5 démonstrations/essais acceptés — échantillon insuffisant pour juger l'offre, c'est le canal qui est en cause. (seuil : 5)
Arrêter	0 engagement économique, au moins 5 démonstrations/essais acceptés, ET objections convergentes indiquant que l'offre n'apporte pas de valeur distincte ou que les solutions existantes couvrent déjà le besoin. (seuil : 5)

8. Sources, limites et méthode

[S1] DREES — BADIANE, données 2023

Source officielle

Donnée datée du 2023 · consulté le 20 août 2026

[S3] HAS — Accompagner la fin de vie en EHPAD

Source commerciale

consulté le 20 août 2026

[S5] Urssaf — Évolution des taux 2026

Source officielle

Donnée datée du 2026 · consulté le 20 août 2026

[S7] Légifrance — Arrêtés du 26 novembre 2024 et du 19 juin 2025 (le premier abroge celui du 14 janvier 2022)

Source officielle

Donnée datée du 26 novembre 2024 · consulté le 20 août 2026

[S10] LNA Santé — médiation animale

Source commerciale

consulté le 20 août 2026

[S2] CNSA — EHPAD et tiers-lieux

Source commerciale

consulté le 20 août 2026

[S4] Service-Public — Cotisations sociales du micro-entrepreneur

Source officielle

consulté le 20 août 2026

[S6] Ministère de l'Agriculture — Activités avec animaux de compagnie

Source officielle

consulté le 20 août 2026

[S8] Zoothérapie Île-de-France — prestations et tarifs

Source commerciale

consulté le 20 août 2026

[S9] Source Animale — tarifs

Source commerciale

consulté le 20 août 2026

Limites de cette analyse

Aucun entretien n'a été mené avec la directrice, aucun devis d'assurance n'a été lu et aucun atelier n'a été observé sur le terrain. Les distances déclarées ne reposent pas sur une mesure réelle. Le statut fiscal (BIC ou BNC) n'est pas choisi, et l'applicabilité exacte des obligations DDPP/ACACED à cette activité précise reste à qualifier. Ces inconnues expliquent la décision « à tester » plutôt qu'une conclusion tranchée.

Référentiel méthodologique

L'analyse s'appuie notamment sur des principes reconnus de positionnement, d'expérimentation et d'entretien client : April Dunford, Obviously Awesome ; David J. Bland et Alexander Osterwalder, Testing Business Ideas ; Rob Fitzpatrick, The Mom Test ; Paul Jarvis, Company of One. Ces références complètent la méthode propre de Vérifie mon idée ; elles ne remplacent ni les informations déclarées par le porteur ni les vérifications réalisées pour ce rapport.

Portée de ce rapport

Ce rapport constitue un diagnostic fondé sur les informations transmises et sur les sources disponibles à la date de l'analyse. Il aide à décider quoi vérifier et tester ; il ne constitue ni une validation de l'idée ni une garantie de réussite.