

Guide complet — Devenir Dog Walker professionnel

Mon parcours

Version finale — 01 November 2025

Par Élodie G — L'École du Dog Walking

Ce document partage une méthode concrète pour démarrer proprement et offrir aux chiens des balades qui rendent vraiment heureux.

Il est fourni à titre informatif et ne constitue ni un conseil juridique ni une garantie de résultat. Vérifiez toujours vos obligations locales.

Mission — offrir du bonheur au chien

Notre raison d'être : offrir au chien son moment préféré de la journée.

On l'emmène dehors, vraiment : il marche, il explore, il renifle, il retrouve ses copains si c'est adapté,

il profite de la nature et dépense son énergie comme il aime. Le chien revient comblé, détendu, "bien fatigué" dans le bon sens.

Un chien heureux = un client heureux. C'est le cœur du métier, la source du bouche-à-oreille et de la fidélité.

Les 4 critères indispensables

Les 4 critères pour faire ce métier (non négociables)

1) Aimer les chiens... vraiment plus que “les aimer”

Une passion quotidienne : envie d’être avec eux, de comprendre leurs signaux, d’améliorer leur journée, par tous les temps.

2) Une patience XXL

Calme, douceur et constance — comme un·e super baby-sitter ou un·e aide-soignant·e. Savoir désamorcer et transformer un challenge en réussite.

3) De l’énergie et du sens pratique

On marche des heures, on anticipe, on est dégourdi·e, réactif·ve, réveillé·e. On gère météo, trajets, croisements, équipement.

4) Un minimum d’âme d’entrepreneur

Organiser ses créneaux, parler aux humains, tenir son admin, donner des nouvelles propres. Relation client claire, fiable, chaleureuse.

Si l’un manque, ça ne tiendra pas. Quand les 4 sont là, tout devient fluide.

Positionnement pro — promeneur·se ≠ éducateur·rice

Positionnement pro — promeneur·se ≠ éducateur·rice

Je suis promeneuse de chiens. Je connais les chiens, je gère des groupes et j'organise des balades sûres et heureuses.

En revanche, je ne suis pas éducatrice canine : je ne donne pas de conseils de comportement ni de protocoles d'éducation.

Mon rôle est d'offrir des sorties de qualité (sécurité, groupes cohérents, nature, logistique) et d'aider les chiens à bien s'entendre en balade.

Vous aussi, choisissez votre métier et positionnez-vous clairement : promeneur·se OU éducateur·rice. Vouloir tout faire dilue la qualité.

Beaucoup de gens se disent "éducateurs" sans en avoir la formation ni l'expérience : restez pro, restez dans votre spécialité.

Mon parcours — comment j'en ai fait une activité viable

Mon parcours — comment j'en ai fait une activité viable

- 1) Se former & se mettre en règle — ACACED (cat. Chien) : obligatoire en pratique pour exercer à titre pro.
- 2) Se déclarer & s'assurer — micro-entreprise, RC pro, usage pro de la voiture si transport.
- 3) Matériel minimum — longues/laisses solides, eau, trousse 1ers secours + tire-tique, serviettes, coffre sécurisé (caisses/cloison + tapis antidérapant + ventilation/clim).
- 4) Trouver ses premiers clients — annonce claire (Facebook/LeBonCoin), profil Rover pour amorcer, fiche Google Business propre (catégorie, zones, 6 photos). Réponse rapide + mini-rencontre 15-20 min.
- 5) Premier chien... puis deux... puis trois — le 1er via annonce/Rover, le 2e par internet ou rencontre en balade, le 3e suit avec régularité + retours propres.

Exemple revenu (indicatif, brut avant charges)

Hypothèse : 4 chiens à 30 € pour une balade de 2 h, 5 jours/semaine.

Calcul : $4 \times 30 \text{ €} = 120 \text{ €}$ par jour. $120 \text{ €} \times 5 \text{ jours} = 600 \text{ €}$ par semaine.

Par mois ($\approx 4,3$ semaines) : $600 \text{ €} \times 4,3 \approx 2\,580 \text{ €}$.

Temps global d'un créneau (ordre de grandeur) : une balade groupe 2 h avec 4 chiens représente souvent ≈ 4 h au total avec la logistique.

Hypothèse typique : ≈ 45 min entre le premier chien ramassé et l'arrivée au parc/forêt, puis temps retour et dépôts.

Attention : ça ne se fait pas du jour au lendemain. Il faut du temps pour construire la régularité.

On peut faire plus (plusieurs balades/jour) ou moins selon la demande et l'organisation.

1) Les bases — définitions claires

1.1 Dog walking (promenade)

Un·e promeneur·se de chiens promène des chiens — ce n'est pas “un petit tour pipi”.

C'est une vraie sortie : ramassage → transport sécurisé → marche en nature (où le chien explore et renifle) → retour propre → message au client.

Objectif plaisir : mouvement, olfaction du chien, interactions adaptées → un chien heureux qui a vraiment profité.

Formats

- Groupe : chiens sociaux, partants pour partager la balade.
- Solo (one-to-one) : profils anxieux/sensibles/réactifs, ou premières sorties.

Règle d'or : si doute → solo. Sécurité, cohérence du groupe et plaisir du chien passent avant tout.

1.2 Pet-sitting (visites / garde au domicile du client)

Tu vas chez le client : visites chat, sortie quartier, présence, vacances.

1.3 Pet-boarding (hébergement chez toi)

Le chien dort chez toi, avec des règles claires : sorties organisées, portes/portails sécurisés, hygiène.

(Le guide parle surtout de dog walking. Pet-sitting/boarding = compléments à cadrer proprement.)

Démarrer proprement (France)

2) Démarrer proprement (France) — formation, statut, assurances, transport

(Info pratique, pas un avis juridique. Vérifie auprès de ta préfecture/DD(CS)PP.)

2.1 Se former (et se mettre en règle)

- ACACED (catégorie Chien) : obligatoire en pratique pour exercer pro avec des animaux (garde, hébergement, transit, présentation...).
- Bases pro : sécurité multi-chiens, lecture des signaux, intégration, gestion d'incidents.

2.2 Se déclarer

- Statut : micro-entreprise (Guichet unique INPI).
- Activité réglementée : déclarations locales (carnivores domestiques, démarches préfecture).

2.3 Assurances

- RC Professionnelle recommandée (dommages au chien / par le chien).
- Auto : déclarer usage pro si tu transportes des chiens.

2.4 Transport d'animaux

- Bien-être : ventilation, espace, surface antidérapante, stabilité.
- Selon distance/durée/régularité, autorisation de transporteur (type 1/2) possible → voir DD(CS)PP.
- Sécurité : caisses rigides ventilées ou zone coffre fermée (cloison/grille) + tapis antidérapant. Jamais d'attache (collier/ceinture/laisse) à l'arrière.
Exception contrôlée : harnais, sous surveillance directe, trajet très court.

2.5 Données, contrat, facturation

- RGPD "light" : collecte minimale (fiche chien, contact d'urgence, véto), stockage sécurisé.
- Contrat : objet (promenade), sécurité (longe si doute, détacher seulement si OK), transport, autorisations (photos/GPS/soins d'urgence), annulation.
- Facture : identités, date, description claire (solo/groupe, durée), prix, modalités.

Checklist démarrage légal

Démarrer proprement (France) (suite)

☐ ACACED en cours/obtenu ☐ Micro-entreprise enregistrée ☐ RC Pro souscrite ☐

Assurance auto usage pro

☐ Clauses contrat + fiche chien prêtes ☐ Procédure urgence (véto + 24/7) ☐ Mentions

RGPD simples ☐ Modèle de facture

3) L'essentiel du métier

Conçois une balade qui fait du bien : du mouvement, des choix de lieux malins, un groupe qui "fit".

Gère les croisements, communique simple et pro.

Priorité : Sécurité → Plaisir du chien → Cohérence du groupe → Clarté client.

4) Sécurité — pas à pas

- Avant : eau, longues/laises solides, trousse 1ers secours + tire-tique, serviettes, téléphone chargé, itinéraire + plan B.
- Chaleur : heures fraîches, ombre, eau, test "main 3 s" sur bitume, jamais de chiens seuls en voiture chaude.
- Pendant : éviter les foules, détacher seulement si c'est sûr ; sinon longe. Pause eau.
- Après : rinçage pattes si besoin, séchage rapide, photo + 2 phrases au client.
- Ramassage express : arrêts ≤ 2 minutes par adresse (préparer laisse/porte avant d'ouvrir) ; ≤ 10 minutes entre adresses.

5) Transport — règle "zéro attache"

- À l'arrière : jamais d'attache (risque d'étranglement).
- Caisses ou zone fermée + tapis antidérapant. Ventilation/clim jusqu'au fond ; alarme désactivable.
- Exception contrôlée : harnais, sous surveillance directe, trajet très court.

6) Offres lisibles pour démarrer

- Groupe 1 h : format court, accessible.
- Groupe 2 h : format long, top valeur si le groupe s'y prête.
- Solo 30 à 60 min : profils anxieux/seniors/réactifs, ou phase test.

Capacité par dog walker : 4 chiens maximum (idéal). On y arrive progressivement (2 → 3 → 4).

La durée concerne la marche ; trajets non inclus. Tu vends un tout (sécurité + logistique + lieu + retour propre) pour un chien heureux.

7) Tarifs repère (à adapter)

- Groupe 1 h : 20 € / chien
 - Groupe 2 h : 30 € / chien
 - Solo 30 à 60 min : 18 à 30 €
- (selon ville/trajets)

Annulation

> > 48 h : gratuit · 24-48 h : 50 % dû · < 24 h : 100 % dû · Accès impossible (clé absente, code erroné) : 100 % dû

8) Expliquer ton prix (sans t'excuser)

Les gens paient ton professionnalisme : ta lecture des chiens, ton organisation, et toutes les charges d'un service pro.

Tu as un véhicule conforme (caisses/zone fermée, ventilation), des assurances, parfois un site et des outils, tu prépares des lieux adaptés et des comptes rendus.

Le petit étudiant qui "sort vite fait" n'est pas ton concurrent : ce n'est pas le même service, ni la même responsabilité.

Tu vends le meilleur moment de la journée du chien, organisé en sécurité.

« Mon objectif : un chien heureux, bien dépensé, qui rentre content. Le prix inclut la marche et toute la logistique : ramassage, transport sécurisé, lieu adapté, retour propre et message. »

9) Onboarding — 3 étapes

- 1) Premier contact : âge, rappel, sociabilité chiens/humains ; mini-rencontre 15-20 min.
- 2) Mini-test : harnais, longe, marche courte, une courbe, un croisement lointain ; observer confort/énergie.
- 3) Décision : si doute → solo (1-2 séances, longe) ; si OK → groupe adapté (énergie/âge/caractère).

10) Scripts utiles

- Premier message : “Bonjour, je suis [Prénom], promeneuse de chiens à [quartier]. Balades plaisir & sécurité en petit groupe.

Je propose une mini-rencontre de 15-20 min pour [Nom], puis on choisit le format (groupe 1 h ou 2 h, ou solo si besoin). Préférez-vous [A] ou [B] ?”

- Compte-rendu : “[Nom] — [durée] nature. Grande session d’exploration olfactive, pauses eau, retour propre. Photo”
- Annulation : “Pour protéger les créneaux et organiser les groupes : > 48 h gratuit ; 24-48 h 50 % ; < 24 h 100 %. Merci !”

11) Trouver ses premiers clients (France)

11.1 Être trouvable localement (Google Business)

- Crée la fiche Promeneur de chiens / Garde d'animaux. • Zones desservies, tél/WhatsApp, horaires.
- 6 photos mini : toi + chiens calmes, nature/forêt, véhicule conforme (caisses/zone séparée), hygiène (rinçage pattes).
- Description courte : "Sécurité + nature. Balades 1 h et 2 h en petits groupes. Compte-rendu après chaque balade."
- Avis : demande-les après quelques balades régulières.

11.2 Annonce ultra-simple (Facebook / LeBonCoin)

Titre : Promeneur·se de chiens pro et assuré·e — [Ville/Quartier]

Texte : Je suis promeneur·se de chiens pro et assuré·e à [Ville/Quartier].

Balades de groupe : 1 h = 20 € / chien · 2 h = 30 € / chien (trajets non inclus).

Offert : présentation + première balade découverte (groupe encadré environ 45 min).

MP / WhatsApp : [numéro].

11.3 Plateformes pour amorcer

- Rover / Pawshake pour débloquer vite pendant que Google monte.
- Objectif : quelques clients via plateforme, puis bascule en direct (contrat + factures à toi).

11.4 DM d'accueil (réponse rapide)

"Bonjour, Je suis [Prénom], promeneuse de chiens à [quartier].

Sécurité + nature + plaisir. Mini-rencontre 15-20 min pour [Nom], puis on choisit le format (groupe 1 h / 2 h ou solo).

Âge, santé, rappel, sociabilité, quartier, jours souhaités ?"

11.5 Choisir et délimiter sa zone

Dans la mesure du possible, choisissez un quartier aisé, vivant, avec des familles et des chiens.

Trouver ses premiers clients (suite)

C'est là que la demande est la plus régulière et que vos trajets sont plus rentables.

Délimitez une zone claire (quelques quartiers contigus) et restez-y discipliné·e :

- Ramassage “en grappe” : regroupez vos clients dans le même périmètre pour éviter les traversées de ville.
- Distance entre deux adresses : ≤ 10 minutes.
- Temps d'arrêt par prise/dépôt : ≤ 2 minutes. On prépare à l'avance (laisse prête, porte, caisses), on fait vite et bien.
- Objectif : arriver vite au parc. Les chiens ne sont pas là pour faire de la voiture, ils sont là pour profiter de la balade.
- Exemple de construction : tracez votre zone, prenez d'abord 1-2 chiens près du cœur de zone, puis ajoutez les suivants dans le même rayon.

En quelques semaines, un “quartier de clients” se forme naturellement.

11.6 Journée type (exemple simple)

- 9 h → 10 h : Ramassage (2 à 4 chiens, 4 max par personne). Arrêts ≤ 2 minutes, ≤ 10 minutes entre adresses.

Voiture ventilée/clim, chiens en caisses ou zone fermée (zéro attache).

- 10 h → 12 h : Balade (2 h) en nature/ombre, évitement du public, pauses eau, longues si doute, détaché seulement si c'est sûr.
- 12 h → 13 h : Dépose. Au retour : si possible rinçage pattes (douche portable/gobelet) + séchage (microfibre).

Brume/parfum pour chiens (option, jamais sur un chien sensible). Photo + mini-CR au propriétaire.

12) Intégration d'un nouveau chien — simple et sûr

Jamais “direct voiture” avec des chiens inconnus.

1. Rencontre dehors au calme : harnais + longe, 2-3 minutes de marche parallèle sans contact forcé.
2. Micro-présentation en courbe si tout est détendu (toujours dehors).
3. Montée en véhicule ensuite, quand on sent que c'est OK.
4. Placement : idéalement une caisse dédiée. Sinon, le placer à côté d'un chien très calme en zone séparée/visuellement cloisonnée.
5. Observation discrète au départ. Si signes de stress, on repasse en solo aujourd'hui et on réessaie plus tard.

Rappel sécurité

- Zéro attache à l'arrière.
- Portes gérées une par une pour éviter toute échappée.
- On avance par petites étapes.

13) Incidents — réflexes simples

- Accrochage : séparer sans mains entre les gueules (barrière, longe), sécuriser le groupe, check rapide.

Si doute/plaie/douleur → véto direct. Appel client + mini-rapport.

- Éloignement/fugue : prévention = longe si doute, et GPS tracker recommandé dès le début. Un GPS permet aussi de partager une géolocalisation live au client, ce qui rassure et te différencie.

Si éloignement : sécuriser le groupe, rappel calme, suivre la position, infos régulières.

14) Matériel minimum et fiable

- Eau (gourde + réserve voiture), gamelles pliables.
- Longes 5-10 m, laisses solides, banane/ceinture.
- Trousse 1ers secours + pince tire-tique, serviettes microfibres, lampe (hiver).
- GPS tracker : à acheter dès le premier client si possible. Utile pour la sécurité (fugue) et pour partager la position en direct avec le client.
- Véhicule : protection coffre, tapis antidérapant, ventilation/clim efficace, alarme désactivable.
- Admin : contrat, fiche chien, modèle message après-balade, facturier.

15) À domicile — confiance & discrétion

Les propriétaires nous confient leurs clés et leur compagnon : on honore cette confiance.

Posture pro, cordiale, respectueuse. On entre, on salue le chien, on met la laisse et on ressort sans s'attarder inutilement.

Les clés sont anonymisées (pas d'adresse), les codes restent confidentiels, et toute anomalie est signalée immédiatement.

Si l'on adapte la durée pour météo/sécurité, on explique le pourquoi et on propose une alternative raisonnable.

16) Plan d'action de qualité (court et efficace)

1. Positionnement clair (aujourd'hui) : promeneur·se spécialisé·e, balades 1 h & 2 h, groupes cohérents, sécurité + nature (+ zéro attache).
2. Être trouvable (24-48 h) : fiche Google Business soignée (catégorie, zones, 6 photos pro), WhatsApp visible.
3. Déclencheur clients (48-72 h) : une annonce propre (Facebook local & LeBonCoin) + réponse DM en 60 min avec mini-rencontre offerte.
4. Scripts prêts (tout de suite) : DM accueil, modèle compte-rendu, politique d'annulation claire (48/24/0 h).
5. Opérations (cette semaine) : ramassage ≤ 10 min entre adresses, arrêts ≤ 2 min, longues si doute, photo + mini-CR à chaque fois.
6. Preuves sociales (dès le 1er client régulier) : demander un avis Google + ajouter 3 nouvelles photos représentatives.
7. Sécurité qui rassure (en continu) : véhicule conforme, matériel fiable, GPS tracker pour les profils à risque et partage live si utile.

Offres & suite

- Live Q&A solidaire (9 €) — 60 min en direct pour poser vos questions. Accès au replay pendant 7 jours. [lien]
- Guide complet (29 €) — la version intégrale structurée, prête à imprimer, avec tous les modèles et check-lists. [lien]
- Formation complète (à venir) — vidéo + supports, pour passer de 0 à vos premiers clients réguliers. Manifestez votre intérêt ici : [lien formulaire]
- Stage à Londres (à venir) — immersion terrain 1 à 2 jours avec moi. Intéressé·e ? Laissez votre email : [lien formulaire]

Important : ces contenus restent informatifs. Vous êtes seul·e responsable de vos choix, de votre conformité légale et de la sécurité des chiens.

Mentions légales, limites & droits d'auteur

Mentions légales & limites de responsabilité

Ce document est fourni à titre informatif et pédagogique, “en l'état”, sans garantie d'exhaustivité ni d'adéquation à un usage particulier.

Il ne constitue pas un conseil juridique, fiscal, assurantiel, vétérinaire ou professionnel.

L'autrice décline toute responsabilité pour toute perte,

dommage ou conséquence liés à l'usage du document, de ses exemples ou de ses modèles. Vous devez vérifier les règles locales, consulter les autorités

compétentes (préfecture/DD(CS)PP) et adapter vos décisions à votre situation. En travaillant avec des chiens, vous êtes seul·e responsable de la sécurité, des autorisations, de l'équipement et des procédures que vous mettez en place.

Droits d'auteur

Copyright © 2025 Élodie G — L'École du Dog Walking. Tous droits réservés.

Licence : usage strictement personnel. Toute reproduction, diffusion, vente, mise en ligne, revente, prêt, ou partage public — total ou partiel — sont interdits sans autorisation écrite préalable. Les marques citées restent la propriété de leurs détenteurs respectifs.