|  |
| --- |
|  |
| LANCEMENT D’UN CABINET MÉDICAL  LISTE DE CONTRÔLE |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. DÉMMARAGE : ÉNONCÉ DE MISSION ET VISION | |  |  |
|  | Déterminez la raison pour laquelle vous voulez démarrer une entreprise. | | |
|  | Créez un plan : Que faisons-nous ? Comment procédons-nous ? Qui est notre clientèle ? | | |
|  | Déterminer la viabilité : Y a-t-il un marché pour votre service ? | | |
|  | Déterminez un emplacement qui peut mieux servir votre clientèle. | | |
|  | Évaluer le capital disponible à investir et le montant que vous devrez emprunter. | | |
|  | Quels sont vos principaux partenaires? | | |
|  | Discutez de vos projets avec des proches pour vous assurer qu’ils vous soutiennent. | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. OBJECTIFS DE L’ENTREPRISE. | |  |  |
|  | Définissez le «problème» du client et la manière dont votre entreprise peut fournir une solution de façon unique. | | |
|  | Quels services et produits spécifiques offrirez-vous à vos clients ? (Par exemple, services pédiatriques, pratique générale, orthodontique, etc.) | | |
|  | Déterminer la viabilité : Y a-t-il un marché pour votre service ? Est-ce que le marché est saturé, ou à prendre ? | | |
|  | Analyse sectorielle : Quels sont les principaux facteurs de réussite, taille, taux de croissance et tendances du secteur ? | | |
|  | Quelle est votre stratégie de croissance ? | | |
|  | Comment allez-vous suivre l'évolution des marchés et vous y adapter ? | | |
|  | Définissez votre marché : Qui est votre client idéal ? Quelle est la taille de votre marché ? Est-il facile d’acquérir des clients ? | | |
|  | Élaborer un plan opérationnel : opérations générales, protocole, emplacement de l'entreprise, installations et équipement nécessaires. | | |
|  | Déterminez la structure de votre entreprise, l’équipe de direction et le personnel. | | |
|  | Créez un plan financier : Identifiez les coûts et les ventes prévues. Quand pouvez-vous atteindre le seuil de rentabilité et réaliser un profit ? | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. CRÉATION DE VOTRE ENTREPRISE | |  |  |
|  | Disponibilité des noms professionnels: Effectuez une recherche de noms d’entreprise pour vérifier que votre nom est encore disponible. | | |
|  | Inscrivez votre domaine d’entreprise. | | |
|  | Demander des licences et des autorisations pour les entreprises et un code de payeur fiscal. | | |
|  | Choisissez la structure juridique ou organisationnelle, puis constituez l’entreprise : Auto-entrepreneur, SA ou SARL. | | |
|  | Configurer les plateformes logicielles et le système de suivi CRM. | | |
|  | Mettez en place un système de comptabilité et de tenue de livres : engagez un comptable, sélectionnez un système comptable et un exercice. | | |
|  | Sélectionnez les polices d’assurance requises pour votre entreprise : responsabilité, indemnisation des accidents du travail, faute professionnelle, assurance maladie, etc. | | |
|  | Ouvrez un compte bancaire professionnel assorti d’une carte de crédit professionnelle. | | |
|  | Demandes de prêts | | |
|  | Achat de matériel médical et de mobilier | | |
|  | Recrutement des membres du personnel | | |
|  | Commencez à réseauter avec des documents de pré-marketing, tels que des cartes de visite, des brochures ou des communiqués de relations publiques. | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. FRAIS DE DÉMARRAGE : BUDGET | |  |  |
|  | Évaluez le temps nécessaire pour que votre entreprise commence à dégager un bénéfice. | | |
|  | Détaillez vos dépenses courantes au moins pour la première année et définissez leur provenance. | | |
|  | Détaillez le capital nécessaire pour lancer l’entreprise et prévoyez le temps nécessaire avant qu’elle soit rentable. | | |
|  | Si un investissement externe est nécessaire en plus de l’épargne du fondateur, déterminez :   * montant de l’emprunt * utilisation des fonds * remboursement des prêts (nombre de mois/années de remboursement) * garantie offerte | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. PLANIFIER LE DÉMARRAGE DE VOTRE CABINET MÉDICAL | |  |  |
|  | Rédigez une **Note de synthèse** après avoir complété les autres sections du projet d’entreprise ci-dessous. | | |
|  | Rédigez une **Présentation de l’entreprise** incluant des informations de base et quelques mots sur l’équipe de direction. | | |
|  | Rédigez une **section de description professionnelle** décrivant vos services et les problèmes qu’ils résolvent. | | |
|  | Préparez une **section Analyse du marché** décrivant le marché dans son ensemble et votre marché cible, les besoins spécifiques du segment, les offres compétitives disponibles et les tendances affectant l’analyse. | | |
|  | Décrivez un **plan d’exploitation** pour l’entreprise (par exemple, heures de travail, nombre d’employés, principaux fournisseurs ou ajustements saisonniers auxquels votre entreprise est susceptible d’être soumise). | | |
|  | Créez un **Plan marketing et ventes** incluant un plan de commercialisation ou lancement, la tarification, ainsi que la manière dont votre entreprise génère des prospects, conclut de nouvelles transactions et préserve sa clientèle. | | |
|  | Créez un **Plan financier** qui présente une analyse du seuil de rentabilité, le résultat prévu, ainsi que la trésorerie prévue. | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. CONFIGURATION POUR OPÉRER | |  |  |
|  | Emplacement : Trouvez des locaux appropriés pour optimiser votre accès à votre clientèle ciblée. | | |
|  | Identifiez les besoins en personnel. | | |
|  | Recruter, interviewer, embaucher et former les employés (le cas échéant). | | |
|  | Identifiez et mettez en place les technologies nécessaires : systèmes de **PDV**, de courrier électronique, de téléphonie, de **CRM**, de facturation et de paiement. | | |
|  | Assurez-vous que vos systèmes technologiques sont sécurisés avec vos informations ou les informations de vos clients. | | |
|  | Selon le type d’activité, identifiez et associez les partenaires et fournisseurs/vendeurs appropriés. | | |
|  | Configurez votre structure tarifaire. | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. MARKETING ET LANCEMENT DE VOTRE ENTREPRISE | |  |  |
|  | Développez et affinez la marque de votre entreprise, ses produits et services. | | |
|  | Commencer à distribuer ou afficher vos documents marketing : publicités Web, réseaux sociaux, mailing direct, cartes de visite, salons, brochures. | | |
|  | Concluez des partenariats commerciaux avec des organismes de gestion de la santé, des organismes gouvernementaux et des compagnies d’assurances maladie. | | |
|  | Faites la publicité de votre clinique médicale dans les journaux communautaires, la télévision locale et les stations de radio locales | | |
|  | En ligne, initiez une campagne de marketing numérique via des blogs, des e-mails ou des stratégies d’optimisation du référencement de site auprès d’un moteur de recherche pour drainer du trafic vers votre site web. | | |
|  | Parrainer des programmes de santé communautaire, participer aux expos, etc. | | |
|  | Organisez un événement d’ouverture dans une entreprise locale. Créez une relation qui peut autoriser les promotions croisées. | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. ENTRETENIR VOTRE ENTREPRISE | |  |  |
|  | Suivez les stratégies qui ont fonctionné et échoué pour optimiser vos tactiques marketing. | | |
|  | Demandez des références et témoignages pour constituer une crédibilité. | | |
|  | Entretenir et maintenir vos partenariats. Rappelez-vous qu’il coûte 80% moins cher de conserver une relation existante que de développer une nouvelle relation. | | |