

Plan d'affaires : les dix principales erreurs

Exemples et façons de les éviter

1. **Projections financières irréalistes :**

- Exemple : Prévission d'un bénéfice de 1 million de dollars la première année pour une nouvelle clinique.
- Évitez cette erreur : Basez vos projections sur des études de marché, sur les normes du secteur et sur des prévisions réalistes quant au nombre de patients.

2. **Absence de public cible :**

- Exemple : Une clinique destinée à « tout le monde ».
- Évitez cette erreur : Ciblez certains groupes démographiques, comme « les familles avec de jeunes enfants » ou les « personnes âgées ayant besoin de soins chroniques », et adaptez les services en conséquence.

3. **Allégations exagérées :**

- Exemple : Affirmer que votre clinique révolutionnera les soins de santé du jour au lendemain.
- Évitez cette erreur : Appuyez-vous sur des données factuelles, des sondages sur la satisfaction des patients et des évaluations réalistes au lieu de formuler des allégations exagérées.

4. **Mauvaise recherche :**

- Exemple : Utilisation de données démographiques obsolètes datant d'il y a cinq ans.
- Évitez cette erreur : Effectuez des études de marché approfondies fondées sur des données récentes et vérifiez toutes les sources.

5. **Ignorer la concurrence :**

- Exemple : Ne tenir aucun compte des cliniques existantes dans la région.

- Évitez cette erreur : Procédez à une analyse de la concurrence, déterminez les forces et les faiblesses de vos compétiteurs et expliquez comment votre clinique se démarquera, par exemple en offrant des services spécialisés.

6. Cacher ses faiblesses :

- Exemple : Omettre de mentionner les coûts de démarrage élevés ou le manque de personnel spécialisé.
- Évitez cette erreur : Faites preuve de transparence quant aux défis tels que les coûts initiaux, et proposez des stratégies pour les atténuer, telles que des déploiements de services échelonnés ou des partenariats.

7. Ne pas connaître ses canaux de distribution :

- Exemple : Planifier d'offrir des soins virtuels sans une infrastructure informatique robuste.
- Évitez cette erreur : Détaillez la façon dont les services seront fournis, y compris les consultations en personne, la télésanté et les partenariats avec des laboratoires et des pharmacies.

8. Excès d'information :

- Exemple : Un plan d'affaires de 100 pages rédigé dans un jargon médical non pertinent.
- Évitez cette erreur : Concentrez-vous sur les éléments clés, maintenez la clarté et faites en sorte que le plan demeure concis et pertinent pour les parties prenantes.

9. Incohérence :

- Exemple : Chiffres contradictoires quant au volume de patients dans les différentes sections.
- Évitez cette erreur : Veillez à l'uniformité entre les sections, et assurez-vous que les données sont cohérentes dans l'ensemble du document.

10. Un rédacteur, un lecteur :

- Exemple : Seul le fondateur de la clinique rédige et examine le plan.

- Évitez cette erreur : Demandez à plusieurs examinateurs, y compris des experts en soins de santé et des investisseurs potentiels, de formuler des commentaires et d'aider à déceler les erreurs.