

BUSINESS PLAN

1. Résumé exécutif

Objectif du projet : Mettre en place un service de dépistage précoce du diabète et de l'anémie à l'aide de dispositifs portables (glucomètre et hémoglobinomètre) dans une région ciblée.

Mission : Offrir un dépistage accessible et abordable pour identifier précocement les patients à risque, permettant une prise en charge rapide et contribuant à la prévention des complications associées.

Vision : Réduire les taux de complications et d'hospitalisations dues au diabète et à l'anémie grâce à des dépistages réguliers et faciles d'accès.

Avantages concurrentiels : Accessibilité, faible coût, possibilité d'extension en zones rurales ou en entreprises, prévention des maladies et éducation des patients.

2. Analyse du marché

Besoin médical : Le diabète et l'anémie sont des problèmes de santé publique majeurs, notamment dans les zones urbaines et les régions rurales ayant un accès limité aux soins de santé.

Population cible : Les adultes et les enfants à risque (personnes en surpoids, antécédents familiaux de diabète ou anémie, femmes enceintes, personnes âgées).

Concurrence : Analyser les services similaires locaux (laboratoires, cliniques), leurs tarifs, délais de dépistage, et la qualité des équipements utilisés.

Opportunités : Mise en place de dépistages en entreprise, collaboration avec des assurances santé pour offrir des réductions aux adhérents, partenariats avec des centres de santé locaux et des campagnes de sensibilisation.

3. Services proposés

Dépistage du diabète : Mesure de la glycémie capillaire (à jeun et après le repas, selon les cas).

Dépistage de l'anémie : Mesure de l'hémoglobine capillaire.

Consultations et sensibilisation : Ateliers d'éducation sur le diabète et l'anémie, conseils sur la nutrition et les habitudes de vie.

Suivi : Programme de suivi pour les patients diagnostiqués avec des anomalies pour des consultations ultérieures.

4. Plan opérationnel

Équipements :

Glucomètres : appareils portables de mesure de la glycémie.

Hémoglobinomètres : appareils pour mesurer l'hémoglobine.

Consommables : bandelettes de test, lancettes, solution de contrôle, gants, antiseptiques.

Personnel :

Médecins et infirmiers pour réaliser les tests et offrir les conseils.

Agents administratifs pour la prise en charge des patients et gestion des données.

Processus de dépistage :

Prise de rendez-vous, accueil des patients, prise des mesures, retour des résultats et orientation pour les cas nécessitant un suivi médical.

5. Stratégie marketing

Canaux de communication :

Médias sociaux, flyers, affiches dans les centres de santé et pharmacies.

Sensibilisation auprès des entreprises pour organiser des journées de dépistage dans leurs locaux.

Campagnes de sensibilisation :

Journées de dépistage gratuit, participation aux événements de santé communautaire, partenariats avec des ONGs locales.

Fidélisation :

Réductions sur les tests pour les consultations répétées ou les familles.

Cartes de fidélité et abonnements pour des suivis réguliers.

6. Plan financier

Investissements initiaux : 200 000 fcfa

Coût des équipements : Glucomètres, hémoglobinomètres, consommables.

Location ou aménagement d'un local (si nécessaire).

Frais administratifs : création d'une structure juridique, assurance, licences.

Sources de revenus :

Tarifs des tests : fixer des tarifs attractifs tout en couvrant les coûts des consommables et des services.

Partenariats avec des entreprises et assurances pour des contrats annuels de dépistage.

Subventions possibles pour les services de santé préventive, aides gouvernementales ou organisations internationales.

Prévisions financières :

Estimation des revenus mensuels basés sur un nombre de dépistages prévu.

Frais de personnel, amortissement des équipements, frais de consommables.

Objectif de rentabilité : prévoir un retour sur investissement sous 1 à 2 ans.

7. Analyse des risques

Risque financier : Investissement initial et risque de non-rentabilité si la demande n'est pas suffisante.

Risques de conformité : Assurer que le personnel est formé, que les équipements sont aux normes et que les protocoles de sécurité sont respectés.

Risque de concurrence : Adapter la tarification et la qualité de service pour garder un avantage concurrentiel.

8. Plan de croissance et d'expansion

Extension des services : Offrir des dépistages pour d'autres pathologies (ex. cholestérol, hypertension).

Expansion géographique : Créer des unités mobiles pour le dépistage en zones rurales.

Développement technologique : Intégrer des applications de suivi santé pour les patients, et analyse de données pour des recommandations personnalisées.