

Définir des objectifs d'activité en fonction d'objectifs financiers

www.med-in-occ.org – Tous droits réservés
Rédacteur : jplantrou@urpslrmp.org

Définir des objectifs d'activité en fonction d'objectifs financiers pour un cabinet médical est essentiel pour aligner les opérations quotidiennes avec les aspirations économiques à long terme.

Cela permet au cabinet de concentrer ses ressources là où elles sont les plus rentables, améliorant ainsi l'efficacité et la rentabilité globales. Cette approche stratégique aide également à anticiper les changements du marché et à adapter les services en conséquence, garantissant que le cabinet reste compétitif et réactif aux besoins des patients.

En outre, cela facilite la mesure du succès à travers des indicateurs clés de performance, permettant des ajustements opportuns et ciblés pour atteindre les résultats financiers souhaités.

I Approche méthodologique

Définir des objectifs d'activité en fonction des objectifs financiers pour un cabinet médical est une démarche stratégique qui nécessite une analyse approfondie des performances actuelles et des capacités du cabinet, ainsi qu'une planification précise pour aligner ces objectifs avec les aspirations financières à long terme.

Analyse financière initiale	<p>Évaluez les revenus actuels : analysez les différentes sources de revenus (consultations, procédures spéciales, services annexes) pour identifier les principaux contributeurs aux revenus.</p> <p>Examinez les dépenses : distinguez les coûts fixes (loyer du cabinet, salaires du personnel, assurances, etc.) des coûts variables (consommables médicaux, énergie, etc.), et repérez les postes où des économies sont possibles sans compromettre la qualité des soins. N'oubliez pas d'intégrer également les charges sociales et fiscales.</p>
	
Définition des objectifs financiers	<p>Rentabilité : fixez des cibles de revenu net, par exemple augmenter le bénéfice de 10 % sur l'année prochaine.</p> <p>Croissance du chiffre d'affaires : déterminez des objectifs de croissance, comme l'augmentation du nombre de patients ou l'introduction de nouveaux services.</p> <p>Gestion des coûts : planifiez des réductions de coûts spécifiques ou des améliorations de l'efficacité opérationnelle.</p>

	<p>Liquidité / Trésorerie : maintenir un niveau de trésorerie de sécurité pour faire face aux imprévus et garantir la solvabilité du cabinet (ex. conserver en réserve l'équivalent de 3 mois de charges d'exploitation).</p> <p>Investissements : planifier des objectifs d'investissement (achat de matériel, modernisation du cabinet, etc.) et prévoir leur financement dans le budget, afin de soutenir la croissance future de l'activité.</p> <p>Rémunérations conventionnelles : visez l'obtention des aides et forfaits existants (convention médicale 2024-2029) en remplissant les critères requis.</p>
--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



Établissement des objectifs d'activité	<p>Augmentation des patients : si l'objectif est d'augmenter les revenus, envisagez des stratégies pour attirer plus de patients, comme le marketing, l'amélioration de l'accès aux soins ou l'extension des heures d'ouverture.</p> <p>Optimisation des services : pour améliorer la rentabilité, envisagez de spécialiser davantage les services ou d'introduire des traitements à haute marge.</p> <p>Optimisation de la tarification : revoyez les structures de tarification pour vous assurer qu'elles reflètent la qualité et la demande des services offerts.</p> <p>Diversification des services : introduisez de nouveaux services spécialisés ou des procédures qui peuvent attirer différents groupes de patients et générer des revenus supplémentaires.</p> <p>Formation et développement : investissez dans la formation du personnel pour améliorer l'efficacité et la qualité des soins, ce qui peut conduire à une meilleure satisfaction des patients et à une augmentation des recommandations.</p>
----------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



Alignement et intégration	<p>Assurez-vous que les objectifs d'activité soutiennent directement les objectifs financiers : par exemple, si l'objectif financier est de réduire les coûts, les objectifs d'activité pourraient inclure la réduction des heures supplémentaires ou l'utilisation plus efficace des fournitures médicales.</p>
---------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



Suivi et ajustement	<p>Mise en place de KPIs : utilisez des indicateurs clés de performance pour suivre les progrès vers les objectifs d'activité et financiers.</p> <p>Révisions périodiques : réévaluez régulièrement les objectifs et ajustez-les en fonction des changements dans l'environnement économique, des évolutions réglementaires (nouvelle convention médicale, lois, etc.), des conditions du marché ou des retours des patients.</p>
---------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

En intégrant soigneusement les objectifs d'activité avec les objectifs financiers, un cabinet médical peut s'assurer de poursuivre une stratégie cohérente qui favorise la croissance soutenue et la stabilité financière.

II Améliorer la performance financière

Améliorer la performance économique d'un cabinet médical nécessite une approche stratégique et multifacette, centrée sur l'optimisation des revenus, la réduction des coûts et l'amélioration de l'efficacité opérationnelle. Voici quelques stratégies clés complémentaires :

1. Réduction des coûts :

- **Négociation avec les fournisseurs** : renégocier les contrats de fourniture pour obtenir de meilleures conditions et réduire les coûts d'approvisionnement.
- **Technologie efficace** : investir dans des technologies qui améliorent l'efficacité, comme les systèmes de gestion électronique des dossiers patients, d'autant que des aides publiques peuvent soutenir ces investissements.

2. Amélioration de l'efficacité opérationnelle :

- **Planification des ressources** : optimiser l'organisation du temps des médecins et du personnel pour maximiser l'utilisation des ressources sans compromettre la qualité des soins. Envisagez le recrutement d'un assistant médical pour déléguer certaines tâches administratives ou paramédicales.
- **Automatisation des processus** : automatiser les tâches administratives répétitives pour permettre au personnel de se concentrer sur des activités à plus haute valeur ajoutée.

3. Gestion de la relation patient :

- **Amélioration de l'expérience patient** : investir dans la formation du personnel pour améliorer le service client, ce qui peut accroître la satisfaction des patients et favoriser la fidélisation.
- **Marketing et communication** : utiliser des stratégies de marketing ciblées pour attirer de nouveaux patients et valoriser les services du cabinet.

III Les risques d'une démarche à visée lucrative

Viser excessivement la performance économique dans un cabinet peut entraîner plusieurs risques significatifs :

- ① Cela peut compromettre la qualité des soins fournis aux patients si des décisions sont prises principalement sous l'angle de la rentabilité, comme la réduction du temps alloué à chaque consultation.
- ② Cela peut affecter le bien-être et la satisfaction du personnel si la pression pour augmenter l'efficacité conduit à un surmenage ou à une réduction des ressources.
- ③ La focalisation sur les résultats financiers peut éroder la relation de confiance entre les patients et les praticiens, si les patients perçoivent que les intérêts financiers priment sur leurs besoins de santé.
- ④ Enfin, cela pourrait également mener à des pratiques non éthiques, telles que la surprescription ou des recommandations inutiles de procédures coûteuses. Ces pratiques peuvent à terme nuire à la réputation du cabinet et engendrer des complications légales.

En somme, bien que la performance économique soit importante, elle doit être équilibrée avec l'engagement envers des soins de haute qualité et une éthique professionnelle rigoureuse.

Essentiel



Pour aligner l'activité d'un cabinet médical avec ses objectifs financiers, commencez par établir des objectifs clairs basés sur une analyse financière détaillée, incluant les revenus, les dépenses et les marges de profit.

Intégrez des indicateurs de performance qui mesurent l'efficacité des opérations par rapport à ces objectifs. Utilisez ces indicateurs pour guider les décisions opérationnelles, comme l'ajustement des services offerts ou la réallocation des ressources. Encouragez une communication régulière au sein du cabinet pour s'assurer que tous les membres de l'équipe comprennent et soutiennent ces objectifs.

Enfin, réévaluez périodiquement les objectifs financiers et ajustez les stratégies en conséquence pour répondre aux changements du marché et des pratiques médicales.

Et surtout, n'hésitez pas à vous faire accompagner par un conseiller (expert-comptable, etc.) pour optimiser vos objectifs financiers et votre organisation.

Date de mise à jour : septembre 2024

Mots clés : #Rentabilité #Efficacité #Revenus #Coûts #Liquidité #Investissements #Croissance #Marges #Fluxdetrésorerie #Solvabilité