

# Comment communiquer à l'ouverture d'une activité libérale ?

www.med-in-occ.org – Tous droits réservés  
Rédacteurs : jplantrou@urpslmp.org

Une bonne communication à l'ouverture d'un cabinet médical est essentielle pour **ATTIRER LES PREMIERS PATIENTS**, établir une **REPUTATION SOLIDE ET SE DIFFERENCIER DE LA CONCURRENCE**. Elle permet de faire connaître les services offerts, de créer une relation de confiance avec la communauté et d'assurer une visibilité optimale.

Une stratégie de communication efficace facilite également le réseautage avec d'autres professionnels de la santé et améliore la fidélisation des patients. Enfin, elle aide à renforcer la crédibilité et l'image professionnelle du cabinet dès le début de l'activité.

## I Définir une stratégie de communication d'ouverture

L'ouverture d'un cabinet médical est un événement important qui nécessite une stratégie de communication bien planifiée pour attirer les premiers patients et établir une présence solide dans la communauté. Voici quelques étapes essentielles pour communiquer efficacement sur l'ouverture de votre cabinet médical :

### 1 – Élaboration d'un plan de communication

- Définissez vos objectifs de communication (faire connaître l'ouverture, attirer les premiers patients, etc.).
- Identifiez vos cibles principales (patients potentiels, autres professionnels de santé, etc.).
- Déterminez les messages clés à communiquer (services offerts, qualifications, horaires d'ouverture, etc.).

### 2 - Création d'une identité visuelle

- Concevez un logo professionnel et une charte graphique cohérente pour votre cabinet.
- Préparez des cartes de visite, des brochures et des affiches avec votre identité visuelle.

### 3 - Mise en place d'un site Web et communication réseau

- Incluez des informations détaillées sur vos services, votre équipe, vos horaires et vos coordonnées.
- Optimisez votre site pour les moteurs de recherche (SEO) afin d'être facilement trouvé en ligne.
- Créez des profils professionnels sur les principales plateformes (Facebook, Instagram, LinkedIn).
- Publiez régulièrement des mises à jour, des conseils de santé et des informations sur votre cabinet.



Un site web et une présence active sur les réseaux sociaux renforcent la crédibilité et attirent de nouveaux patients. Le site web sert de vitrine virtuelle, fournissant des informations clés sur les services, les horaires et les coordonnées et permettant aux patients de prendre rendez-vous en ligne. Les réseaux sociaux augmentent la visibilité, favorisent l'engagement avec la communauté et permettent de partager des conseils de santé et des actualités du cabinet.

#### 4 - Communication locale

- Envoyez des communiqués de presse aux journaux locaux pour annoncer l'ouverture.
- Envisagez des publicités dans des magazines locaux, sur des panneaux d'affichage ou dans des bulletins de quartier.
- Distribuez des affiches et des flyers dans les pharmacies, les centres communautaires et les commerces locaux.
- Créez une liste de diffusion pour envoyer des e-mails d'annonce et des newsletters régulières.
- Se faire connaître auprès des différents acteurs du territoire (professionnels de santé, Communauté Professionnelle Territoriale de Santé – CPTS, Dispositifs d'Appui à la Coordination – DAC, collectivités locales, etc.)

#### Événements de lancement :

- Organisez une journée portes ouvertes pour permettre aux patients potentiels de visiter le cabinet et rencontrer l'équipe.



#### Feedback des patients

Encouragez les premiers patients à laisser des avis en ligne et à recommander votre cabinet. Analysez les résultats et évaluez l'efficacité de vos actions de communication et ajustez votre stratégie en conséquence.

#### Partenariats & réseautage professionnel

Collaborez avec d'autres professionnels de la santé pour organiser des événements de santé communautaire.

Informez vos collègues et partenaires de votre ouverture par des lettres ou des e-mails professionnels.

Rejoignez des associations médicales locales et des groupes professionnels pour vous faire connaître.

## II Une communication qui ne doit pas s'essouffler

Maintenir une communication constante et efficace est crucial pour assurer la satisfaction des patients, fidéliser la clientèle et établir une réputation positive et fiable pour votre cabinet médical.



#### Règles d'or :

- Communiquez toujours de manière claire et honnête avec vos patients sur leurs soins et les services proposés.
- Soyez transparent sur les erreurs ou les problèmes et prenez des mesures pour les résoudre rapidement.

| Thématiques                            | Actions   |
|--|---|
| Mise à Jour du Site Web                | Actualisation régulière : maintenez votre site web à jour avec les dernières informations sur les services, les horaires et les nouvelles de votre cabinet.<br>Blog : publiez régulièrement des articles de blog sur des sujets médicaux pertinents et des conseils de santé. |
| Utilisation Active des Réseaux Sociaux | Posts réguliers : partagez régulièrement des mises à jour, des conseils de santé, des témoignages de patients et des annonces importantes sur vos réseaux sociaux.  |

|                                    |  |
|------------------------------------|--|
|                                    | Interactions : répondez aux commentaires et aux messages pour montrer que vous êtes à l'écoute de vos patients.  |
| <b>Newsletters et E-mails</b>      | Envoi mensuel : envoyez des newsletters mensuelles pour informer vos patients des actualités du cabinet, des nouveaux services et des conseils de santé.<br>Personnalisation : personnalisez les e-mails pour qu'ils soient pertinents pour chaque patient, en fonction de leur historique médical ou de leurs intérêts. |
| <b>Feedback des Patients</b>       | Questionnaires de satisfaction : distribuez régulièrement des questionnaires de satisfaction pour obtenir des retours sur vos services.<br>Réponses rapides : répondez promptement aux avis et aux préoccupations des patients pour montrer que leur opinion compte.   |
| <b>Présence dans la Communauté</b> | Événements locaux : participez à des événements communautaires et organisez des journées portes ouvertes pour renforcer votre présence locale.<br>Partenariats : collaborez avec d'autres professionnels de santé et des organisations locales pour des initiatives de santé communautaire.                              |

## Essentiel



**À l'ouverture d'un cabinet médical, il est crucial de définir un plan de communication clair, incluant l'identification des cibles et des messages clés.**

Créez une identité visuelle cohérente, mettez en place un site web informatif et optimisé et utilisez activement les réseaux sociaux.

Envoyez des communiqués de presse aux médias locaux et organisez des événements de lancement comme des journées portes ouvertes.

Participez à des réseaux professionnels et distribuez des supports de communication locaux, tels que des affiches et des flyers, pour atteindre un public plus large.

**Date de mise à jour :** février 2025

### Sources :

[Décret n°2020-1662 du 22 décembre 2020 relatif à la communication professionnelle des médecins](#)

### Mots clés :

#Planification #Identitévisuelle #Siteweb #Réseauxsociaux #Communiquésdepresse  
#Événementsdelancement #Publicitélocale #Brochures #Réseautage #Feedback