



## LES PRESTATIONS PERSONNALISÉES



## 1-RÉALISATION D'UNE ÉTUDE DE MARCHÉ POUR VOS PROJETS DE CENTRES DE CENTRES DENTAIRES

### 01 OBJECTIFS

- ◆ Réaliser une étude de marché permet d'analyser le potentiel d'activité d'un centre dentaire.
- ◆ C'est un pré-requis indispensable à la création ou au développement d'un centre de santé avec une activité dentaire.
- ◆ il s'agit d'un élément d'aide à la décision stratégique du gestionnaire de centre de santé.

### 02 LE CONTENU

- ◆ Analyse du territoire permettant de définir la zone d'étude ou le périmètre retenu.
- ◆ Analyse de la population de la zone retenue : structure démographique, aspects sociaux économiques, consommation de soins... (complétée par la patientèle existante si le centre est déjà créé).
- ◆ L'analyse de l'offre et des tarifs pratiqués.
- ◆ La quantification des besoins en professionnels de santé.

### 03 LA MÉTHODE

- ◆ Une réunion en début de mission pour présenter la démarche et définir la zone d'attractivité du centre concerné.
- ◆ Une réunion intermédiaire pour présenter les premiers résultats et échanger sur leur interprétation.
- ◆ Une réunion afin de restituer les travaux et commenter le livrable remis au préalable.

**Tarif sur devis**  
**Nous consulter pour toute**  
**demande d'information**

### RÉSERVATIONS, INSCRIPTIONS, RENSEIGNEMENTS



[www.drhplus.fr](http://www.drhplus.fr)



Tél : 04-88-408-000



[contact@drhplus.fr](mailto:contact@drhplus.fr)



ZI les Estroublans - 5 Rue de Copenhague - BP 20057 - 13742 Vitrolles Cedex



## 2- CONSTRUIRE UN BUSINESS PLAN

### 01 OBJECTIFS

- ◆ Évaluer la faisabilité du projet de création de centre.
- ◆ Identifier les facteurs clés de succès et les facteurs de risques.
- ◆ Réaliser le chiffrage financier du projet en terme d'investissements et de résultats.

### 02 LE CONTENU

- ◆ Formalisation de la stratégie du projet et de ses objectifs.
- ◆ Étude du marché et de l'environnement économique.
- ◆ Construction du modèle économique et évaluation du prévisionnel d'activité.
- ◆ Élaboration du prévisionnel financier.

### 03 LA MÉTHODE

- ◆ Une réunion en début de mission pour présenter la démarche et définir la zone d'attractivité du centre concerné.
- ◆ Une réunion intermédiaire pour présenter les premiers résultats et échanger sur leur interprétation.
- ◆ Une réunion afin de restituer les travaux et commenter le livrable remis au préalable.

Tarif sur devis  
Nous consulter pour toute  
demande d'information

### RÉSERVATIONS, INSCRIPTIONS, RENSEIGNEMENTS



[www.drhplus.fr](http://www.drhplus.fr)



Tél : 04-88-408-000



[contact@drhplus.fr](mailto:contact@drhplus.fr)



ZI les Estroublans - 5 Rue de Copenhague - BP 20057 - 13742 Vitrolles Cedex



# CATALOGUE 2018



ZI les Estroublans - 5 Rue de Copenhague - BP 20057 - 13742 Vitrolles Cedex



04-88-408-000



[contact@drhplus.fr](mailto:contact@drhplus.fr)



[www.drhplus.fr](http://www.drhplus.fr)