

Installation en cabinet: tout ce que je devrais savoir et que je n'ai jamais appris

Drs. N. Jaunin-Stalder, S. Pfaender
N. Junod Perron
Oct 2015

Intervenants extérieurs

- **N. Jaunin-Stalder:** travaille à Cugy, en milieu rural à 10 km de Lausanne – cabinet de groupe avec 2 autres femmes et 1 homme depuis 6 ans
- **S. Pfaender:** travaille à Meyrin- cabinet de groupe avec 3 autres MPR, 1 gynéco depuis 5 ans

Généralités

- Déterminer avant installation temps de travail réel (consultations, visite à domicile, temps administratif, formation continue, gardes éventuelles)
- Informations sur autorisations de pratique: droit de pratique, numéro de créancier, affiliation société cantonale de médecine
- Déléguer ce que l'on ne sait pas faire (fiduciaire, assureur, avocat etc...)
- S'entourer, parler avec collègues récemment installés

Installation: trois cas de figure (I)

- Ouvrir un cabinet
 - Pénurie dans tous les cantons autres que GE, même à Lausanne
 - Avantage: on reste maître à bord, financièrement plus avantageux à long terme
 - Désavantages: aspects entrepreneuriaux
- Rejoindre un groupe médical
 - Avantage: clé en main – moins de gestion – reproduction d'une polyclinique
 - Désavantage: moins de flexibilité, financièrement moins avantageux à long terme, négocier le % restitué du chiffre d'affaire total

Installation: trois cas de figure (II)

- Reprendre un cabinet
 - Demander à voir les bilans de cabinet des années précédentes
 - « pas de porte » exigible: environ 25% du chiffre d'affaires des deux dernières années

Combien gagne un interniste-généraliste?

- Chiffre d'affaires: 300'000 - 500'000.- CHF/an/100%
- Charges liées au cabinet: ca 50-60%
 - Personnel, loyer, laboratoire, radio, assurances, matériel, entretien
- Charges liées à l'activité d'indépendant
 - AVS, AI, chômage, perte de gain, prévoyance, 2^{ème} et/ou 3^{ème} pilier, RC et protection juridique
- Revenu net mensuel: 10'000-17'000 CHF/mois

Cabinet solo vs groupe

- La politique de santé encourage les groupes
- Indépendant dans un centre médical: 50-60% de charges
- Pour une convention d'association: prévoir un avis juridique professionnel
- Choix personnel selon nécessité financière / obligations familiales /personnalité

Paramètres à considérer pour l'étude de marché

- Proximité de lignes de bus/tram
- Places de parking
- Gare
- Proximité de pharmacies
- Office postal, centre commercial
- Densité médicale et démographique locale
 - Repérer les zones d'expansion démographiques

Business plan

- **Crédit d'investissement**
investissement de départ (mobilier, matériel, pas de porte, achat...)
- **Crédit d'exploitation**
- Ligne de crédit négatif (1ers salaires de l'assistante, de soi-même, achat de matériel en cours de route)

Conseils - banquier

- Etre au clair sur type de projet souhaité et réserves financières personnelles
- Choix géographique de l'installation important pour le banquier
- Faire jouer la concurrence bancaire

Types d'assurances

- 10-20% du chiffre annuel
- Assurances médecin:
 - AVS/AI: obligatoire
 - RC: obligatoire
 - Perte de gain
 - Protection juridique
 - Évt 2ème ou 3ème pilier: risque - prévoyance
- Assurances cabinet
 - RC pour le personnel (+ assurance accident obligatoire et perte de gain conseillée)
 - Assurance ménage/chose pour le cabinet
 - AVS/AI pour le personnel
 - 2ème pilier pour le personne

Comment s'y prendre?

- Choisir des courtiers indépendants
 - Demander plusieurs offres et comparer
 - « bouche à oreille » entre collègues
- Catégories assurances: personnes, objets et perte de patrimoine
- Attention: journées d'info organisées par FMH/ASMAC – les intervenants se profilent pour vous vendre leurs produits

S'entourer

- Demander de l'aide professionnelle pour
 - Convention d'association (avocat)
 - Assurances
 - Plan financier (courtier en assurance/banque): prévoyance – risque
 - Bilan financier annuel (fiduciaire)
 - Contrats pour le personnel paramédical (contrats-types; AMG)

Facturation

- Facturation au cabinet avec le logiciel de facturation
- Caisse des médecins : frais 1% de la facture prise en charge de toute la facturation possible
- Facturation électronique

Dossier informatisé

- Présentation ASMAC très bien: plusieurs dossiers informatisés présentés
- <http://www.cabinetmedical.ch/>
- Investissement au départ et frais de maintenance
- Fait gagner du temps et de l'argent (facturation reliée au dossier informatisé)
- Si cabinet de groupe: lisible et compréhensible pour les autres collègues

Informatique

- Définir ses propres besoins (gestion patients, facturation, dossiers médicaux)
- Langue, coût, système d'exploitation (Mc, PC)
- Bureau/succursale localisés en CH
- Demander présentation du logiciel et intégrer assistante médicale
- Critères minimaux de qualité: « informatics » (SSMG)

Assistante médicale

- Connaissances de base de physiologie/anatomie, etc.
- Gestes paramédicaux: prise de sang, pansements, ECG, fcts pulm, perfusions etc... (pas de perfusions)
- Rx
- Laboratoire
- Commandes de matériel
- Comptabilité
- Facturation
- Téléphone, tri des patients au téléphone
- Rédaction de lettres
- Gestion des émotions des patients, du médecin
- Gestion des RDV

Assistante médicale

- Si reprise, essayer de garder « une ancienne »
- Penser agencement confortable pour efficience (station téléphonique, imprimante, fax de qualité, accès internet)
- Savoir donner pour recevoir: vacances, gratifications, formation

Rx et labo

- Rx: non rentable (?), cours de radioprotection obligatoire, cher et exigeant
- Labo: rentabilité +/-, dépend du nb d'analyses effectuées et du site géographique
- Maintenance et contrôle obligatoire des machines: cher
- Ne jamais acheter le matériel de labo mais le louer

Autre matériel: ECG, Holter, MAPA, oxymétrie, spirométrie

- Investir car rentable
- Négocier prix avec industries pharmaceutiques

Défis de la pratique en cabinet

- Gestion d'une PME
- Fixer les limites pour éviter le burn-out
- Viabilité selon la région choisie

Ressources

- <http://www.asmav.ch/cms/> : brochure
Ouverture d'un cabinet: mode d'emploi
pratique pour la Romandie
- <http://www.cabinetmedical.ch/>