



FÉDÉRATION DES MÉDECINS OMNIPRATICIENS DU QUÉBEC

Le cabinet et ce qu'il faut négocier

Serge Dulude, m.d
FMOQ

Ce qu'il faut négocier en début de pratique

- Cabinets et cliniques médicales

Sommaire

- Vos objectifs
- Visite d'une clinique
- Source d'information
- L'affaire vous intéresse

Vos objectifs

- Intérêts personnels
- Temps partiel vs temps plein
- Devenir actionnaire propriétaire
- S'établir définitivement ou à moyen terme
- Fonder une famille

Vos objectifs

- Intérêts: obstétrique ou gériatrie, santé mentale ou pédiatrie, petites chirurgies ?
- Temps plein ou temps partiel ?
 - Flexibilité ?
 - Petite famille en devenir ?
 - Partage de bureau entre futures mamans ?
- Devenir actionnaire, vous rigolez ?
 - Obligation ou possibilité ?
- Durée prévue d'installation
 - Durée du contrat

Une clinique à visiter

- Historique
- Stabilité du groupe
- L'organisation
- Plateau technique
- Fonctionnement
- Clientèle desservie
- Flexibilité
- Avantages divers
- Stabilité du personnel

1^{ère} visite de la clinique

- Prenez un rendez-vous avec le médecin responsable
 - Au moins 2 heures (pas entre deux patients)
 - Pendant les heures de fonctionnement,
 - Prendre le pouls
- Historique de la clinique
 - Les médecins, litiges, finances
- Stabilité des médecins et croissance du groupe

1^{ère} visite de la clinique

- L'organisation: proprio, locataire, contrat, société, GMF, Clinique-réseau, liens avec étab.
- Plateau technique
- Fonctionnement
 - Rendez-vous vs sans rendez-vous
 - 2/3 – 1/3
 - Bureau partagé, avec qui, y a-t'y de l'allure ?
 - Heures ingrates
 - Vendredi soir, veille de Noël ?
 - Dossier unique

1^{ère} visite de la clinique

- Fonctionnement
 - Réception des labos, messages, appels, consults
 - Confirmation des rendez-vous
 - Informatisation: fichiers patients, rendez-vous, facturation, dossiers cliniques, prescripteur, requêtes/résultats
- Délais pour: écho, CT, consults, IRM, labos

1^{ère} visite de la clinique

- Frais et le loyer
 - Bloc d'heures
 - Tarif horaire
 - Durée de l'entente
- Profil de la clientèle
 - Ouverte ou fermée, votre clientèle ou celle d'un autre ?

1^{ère} visite de la clinique

- Flexibilité
 - Semaine d'hospit
 - Semaines de vacances limitées, ancienneté
 - Grossesses, maladie, ressourcement
- Avantages
 - Informatique, assurances de groupe
- Stabilité du personnel
 - Secrétaire q 6 mois, rencontre en privée

Source d'information

- Unité de médecine familiale
- FMOQ et associations régionales
- Agence de santé et de services sociaux
- Centre hospitalier de la région
- Chef du département de médecine générale

Source d'information

- Vos patrons de l'UMF
- La FMOQ et ses associations
 - N'hésitez pas: le plaisir est le nôtre, expertise et objectivité et, de toute façon, vous lui payerez automatiquement une cotisation annuelle
- Autres: le DRMG, le pharmacien du coin, la communauté, le DSP et le chef de département du CH
- Le CMQ
 - Loyer et autres points d'ordre déontologique

L'affaire vous intéresse ?

- Nouveau rendez-vous
- Faites vos devoirs
- Négocier
- Période d'essai
- Contrat

L'affaire vous intéresse

- Fixez un second rendez-vous
 - Heures silencieuses, plus relax et permetts de fouiner un peu plus
- Au préalable faites vos devoirs
 - Révision de vos objectifs, les oublis, les irritants, les flous et questions sans réponse
 - Consultez les experts
- Négociez: copie du contrat, période d'essai à l'avantage des 2 parties
- Tout est clair, finalisez l'entente

Résumé

- Établir vos priorités
- Rencontrer les responsables de la clinique
- Prendre des références
- Consulter les experts
- Négocier votre entente avec la clinique

Petits conseils utiles

- Lisez votre entente et n'hésitez pas à communiquer avec nous: D^r Serge Dulude, D^r Michel Desrosiers, M^e Pierre Belzile (514) 878-1911 ou votre association régionale affiliée
- Faites votre facturation
- Vous êtes exaspéré(e) ?
 - Nuancez l'administratif de la médecine elle-même
 - Identifiez les irritants et adressez-les