

1. Introduction

Vous trouverez ci-après une série d'arguments pour et contre le cabinet médical. Dans ce contexte, il est essentiel de comprendre que «le» cabinet n'existe pas (plus). Aujourd'hui, les cabinets médicaux constituent un large éventail qui va du cabinet individuel dans les montagnes jusqu'à la permanence à la gare.

En 2019, plus de 37'800 médecins pratiquaient leur profession en Suisse: 21'500 hommes et 16'300 femmes. Comme les médecins fraîchement diplômés sont aujourd'hui majoritairement des femmes, le rapport des sexes s'inversera probablement dans les années à venir. Des chiffres détaillés sont disponibles dans la statistique médicale de la FMH: www.fmh.ch.

Un peu plus de 50% de tous les médecins actifs en Suisse travaillent dans le secteur ambulatoire, c'est-à-dire dans un cabinet ou une structure apparentée. Les femmes sont déjà aujourd'hui majoritaires dans le secteur stationnaire. Elles le seront bientôt aussi dans les cabinets, notamment aussi du fait que le travail à temps partiel y constitue plutôt la règle que l'exception.

Pourtant, le chemin vers le cabinet médical n'est pas aussi évident que le suggère la statistique et les prévisions. Il s'agit d'évaluer les avantages et les inconvénients de cette étape dans le cas concret (cabinet individuel, cabinet double, cabinet communautaire, cabinet de groupe, à la campagne, en ville, statut d'employé ou propriétaire et reprise ou ouverture d'un nouveau cabinet) en tenant compte de sa situation personnelle.

› Arguments pour le cabinet

Stabilité

Après avoir travaillé pendant plusieurs années en différents endroits comme médecin-assistant, le cabinet offre généralement un travail dans un environnement stable, avec une équipe fixe et sans réformes institutionnelles permanentes. La statistique parle de «médecins établis» pour décrire l'activité en cabinet. Généralement, ce sont ceux qui cherchent un environnement professionnel stable et constant qui vont travailler en cabinet.

Indépendance financière, liberté entrepreneuriale

Au lieu d'être un employé avec un salaire fixe et un taux d'occupation fixe, le praticien peut influencer son salaire dans une mesure croissante au fil des années. Ce qui reste après déduction des coûts (par exemple pour le personnel, les achats et le loyer) constitue le salaire et le bonus. Avec une bonne gestion des coûts et un engagement marqué, l'indépendance peut s'avérer lucrative. Ou alors, elle peut s'accompagner de semaines de vacances supplémentaires lorsque la suppléance est assurée par des collègues.

Accompagner les patients plutôt que traiter les cas

La continuité dans la relation avec les patients est un des principaux arguments en faveur du cabinet. Vous accompagnez des individus au fil des années dans toutes les circonstances de la vie. Une profonde confiance au niveau humain, un respect mutuel et une compréhension non verbale font partie de la médecine en cabinet. Les visites à domicile peuvent compter parmi les moments forts de la profession. De plus, vous pouvez aussi observer le succès à long terme de vos traitements.

› Arguments contre le cabinet

Implantation durable

S'installer signifiait jusqu'à récemment fixer le centre des intérêts vitaux pour les décennies à venir. Aujourd'hui, dans notre société aux multiples options, c'est une décision plus difficile à prendre. Notamment dans un couple où les deux exercent leur profession, la fixation du lieu de travail n'est pas simple. Le conjoint doit faire preuve de compréhension du fait que sa mobilité professionnelle est restreinte par l'emplacement du cabinet médical. Souvent, les femmes médecins sont réticentes à s'engager dans un cabinet parce que leur conjoint insiste pour suivre sa

carrière professionnelle et cela même lorsque le revenu ainsi réalisé est nettement inférieur au sien.

De plus, pas tout le monde aime être reconnu dans le village. Avec l'organisation des urgences et les innovations actuelles, comme par exemple avec un cabinet de médecine de premier recours dans l'hôpital régional, il est possible de préserver sa sphère privée.

Lien financier

Ouvrir son propre cabinet signifie tout d'abord investir plusieurs centaines de milliers de francs. Ensuite, il faut du temps pour récupérer son investissement. L'argent et donc les crédits contractés sont alors liés pour plusieurs années. De plus, les banques sont aujourd'hui plus restrictives lors de l'octroi de crédits – à celui qui a, il sera donné. Souvent, les économies réalisées pendant la formation postgraduée sont insuffisantes pour assurer les investissements ou servir de garantie pour un crédit d'un montant supérieur. Les parents, les amis et investisseurs doivent généralement apporter leur soutien. Mais plus l'entretien avec les vendeurs de cabinet, conseillers et les banques est intense, plus la recherche d'une solution sera généralement facile – notamment pour les cabinets de campagne incluant la remise de médicaments.

Responsabilité personnelle

«Je me sens parfois comme dans un bunker», expliquait un médecin de campagne aux étudiants. Chaque grenade qui l'atteint doit être réexpédiée à l'extérieur avant qu'elle n'explose. Il est responsable de tout. Ainsi, il a confisqué le pistolet d'un patient qui lui a promis qu'il ne se ferait pas de mal. Chaque patient, chaque situation exige des décisions et cela dans un flux continu. Parfois, il est juste d'attendre, de ne rien faire – ce qui demande du courage et une relation étroite avec le patient. Quoi qu'il en soit, l'esprit de décision est indispensable dans le travail au cabinet. Mais il est aussi important de connaître ses propres limites.

Rôle d'employeur / d'entrepreneur

Certes, le risque de l'entrepreneur pour le médecin installé est limité, mais en cas de maladie ou d'investissement irréfléchi ou d'engagement d'une assistante médicale incompétente, même un bon cabinet peut se retrouver en mauvaise posture. Malgré cela, vous ne devez normalement pas établir des offres

pour rien, accorder des rabais ou craindre de ne pas avoir suffisamment de travail. Même si en particulier pour les médecins de famille, le tarif n'accorde pas une rémunération très généreuse, toute activité ou thérapie est rémunérée, indépendamment de son succès. Suivant vos préférences, vous pouvez plus ou moins vous occuper des aspects entrepreneuriaux – tant que vous avez de bons partenaires comme de bons assistants ou une bonne fiduciaire. Au final, il est essentiel de recruter du personnel qualifié et fidèle pour votre cabinet, car sans bonne équipe, tout devient bien plus difficile.

› Prise de décision

Quels sont donc les avantages et les inconvénients du cabinet? Comme vous avez pu le lire plus haut, l'évaluation des arguments pour et contre dépend des préférences et des circonstances. Souvent, ce sont les petits détails qui font la différence. Suivez votre intuition et écoutez votre comptable si avez un projet concret de cabinet que vous souhaitez réaliser. Et lisez les chapitres suivants pour obtenir une meilleure vue d'ensemble sur les exigences et le chemin vers le cabinet médical.

Source

- mediservice vsao-asmac
Bollwerk 10
Case postale
3001 Berne
Téléphone 031 350 44 22
info@mediservice-asmac.ch
www.mediservice-asmac.ch

Organisation de services de l'asmac Association suisse des médecins-assistant(e)s et chef(fe)s de clinique