



CabinetBooster™

Formation Continue des Médecins

Maîtriser la composante économique de la médecine

Pour les médecins indépendants qui désirent concrètement
développer leur savoir gérer

Pourquoi vous êtes concerné

La pression de l'état (Tarmed) et des compagnies d'assurance impose dorénavant une gestion beaucoup plus rigoureuse du cabinet médical. Le succès du passé n'étant plus un garant de l'avenir, un savoir-faire optimisant la gestion représente le meilleur moyen de faire face à des conditions de travail en pleine mutation.

CabinetBooster™ est donc autant destiné aux médecins indépendants qui exploitent leur cabinet depuis de nombreuses années qu'à ceux qui viennent de s'établir, ou sont sur le point de le faire.

Objectifs de CabinetBooster™

CabinetBooster™ a pour objectif d'apporter aux médecins indépendants les outils de management permettant d'optimiser la gestion de leur cabinet ainsi que leurs relations avec le monde économique : assurances, patients qui se comportent comme des clients, employés, fournisseurs, prestataires, etc.

Concept

Le programme a été conçu, en collaboration avec l'AMG et la SVM, par un entrepreneur pour des médecins qui, en gérant leur cabinet (un cabinet médical est, de facto, une PME), sont devenus des chefs d'entreprise. Cette formation focalisée sur les besoins des cabinets médicaux s'appuie donc sur les principes de gestion des PME, résolument orientés vers la pratique et les résultats concrets.

L'approche pédagogique s'appuie sur des exemples réels, des check-lists et des concepts théoriques pertinents pour la gestion d'un cabinet médical. Les cours incluent l'intervention d'experts, l'étude de cas, des travaux de groupe, des débats ainsi qu'un support de cours.

« Un cours indispensable à tout médecin qui veut gérer son cabinet de la manière la plus efficace possible »

Dr Nasser Madi



www.CabinetBooster.com

Modularité et Unités de Formation Continue

CabinetBooster™ réunit 10 modules de 3 heures qui forment un tout cohérent apportant des unités pour la Formation Continue reconnues par la Société Médicale ainsi que l'Association des Médecins du Canton de Genève et la Société Vaudoise de Médecine. Chaque module peut toutefois être suivi indépendamment, ce qui permet aux participants d'adapter la formation à leurs besoins spécifiques.

L'AMG crédite les heures de cette formation d'autant d'unités de formation continue. Pour les membres de la SVM, la reconnaissance des unités de formation continue est accordée par chaque société de spécialité FMH en fonction de son propre programme de formation continue.

Un Certificat de Formation Continue en Gestion de Cabinet Médical est délivré par l'AMG ou la SVM à ceux qui auront suivi le programme complet. Les participants qui n'auront suivi qu'une partie des modules recevront une attestation pour chaque module.

Direction et Organisation

CabinetBooster™ est organisé en collaboration avec l'AMG et la SVM par Management Boosters, sous la direction du Dr Raphaël Cohen, directeur du Certificat de Formation Continue Universitaire en entrepreneurship de l'Université de Genève. Il est également directeur du programme MicroMBA des HUG assurant la formation au management des cadres hospitaliers ainsi que dans d'autres institutions (Hospice général, Ville de Genève, BCGE, etc.). Il a aussi dirigé le cours d'entrepreneurship de l'EPFL et intervient également pour former des cadres en entreprise.

Raphaël Cohen obtint son doctorat alors qu'il dirigeait un groupe international d'entreprises, qui incluait plusieurs PME. Il apporte son expérience de chef d'entreprise actif et de business angel aux séminaires de formation.

Son expérience professionnelle sur trois continents l'a conduit à développer une expertise en stratégie et gestion d'entreprise, développement des affaires, négociation, gestion financière et juridique. Il coache également des cadres supérieurs, des administrateurs et des chefs d'entreprises.

« Un cours utile qui sort des sentiers battus et apporte de nouvelles perspectives pour les médecins installés »

Dr Jean-Pierre Briefer



www.CabinetBooster.com

Intervenants (liste provisoire)

Les intervenants sont des experts dans leur domaine, avec une solide expérience pratique, dont:

Pierre Brunel, directeur de Gras Savoye (Suisse) SA, est courtier en assurances indépendant

Me Monique Caillat, avocate spécialisée dans le droit de la santé et des affaires, a aussi travaillé durant de nombreuses années dans l'industrie pharmaceutique

Dr Raphaël Cohen, chef d'entreprises et directeur du Certificat en entrepreneurship de l'Université de Genève, intervient comme formateur et coach

Olivier Girardin, directeur et partner de Hpartner, une société de conseil active dans le domaine de la santé, est chargé de cours à l'Université de Genève (HEC) où il enseigne la stratégie et les modèles organisationnels dans le secteur de la santé. Il était précédemment senior consultant Ernst & Young, directeur d'hôpital et directeur financier

Danièle Letoré, consultante en RP et communication dans le domaine de la santé, a une grande expérience des relations avec les associations de patients ainsi que de la communication des sociétés pharmaceutiques

Stéphane Lorenzini, expert comptable, administrateur de Gespower, est un spécialiste de la gestion et la cession des cabinets médicaux

Luce Mottier, spécialiste en recrutement et gestion des ressources humaines

Jean-Marc Ravonel, fondé de pouvoir chez Gras Savoye (Suisse) SA, est un spécialiste, avec plus de 20 ans d'expérience, des questions liés à la prévoyance professionnelle et privée.

Olivier Siegenthaler, psychologue FSP, est formateur et consultant dans les entreprises

Horaires, Inscriptions et Conditions

Les cours ont lieu 2 à 3 fois par mois les mercredis à Genève, de 17h à 20h, du 2 février au 15 juin 2005.

Le nombre de places est limité pour favoriser les possibilités d'interaction. Le contenu des cours n'est pas influencé par le soutien des éventuels sponsors.

En cas d'empêchement, il est possible de suivre le cours lors d'une session ultérieure, sans frais supplémentaires.

Les frais de participation sont fonction du nombre de modules souscrits :

| | | |
|---|------------------|-------------------------|
| Inscription au programme complet (10 modules) | 180.- par module | (= CHF 1'800.- en tout) |
| Inscription à plus de 4 modules | 230.- par module | |
| Inscription à moins de 5 modules | 280.- par module | |

Les bulletins d'inscription (au verso) doivent être adressés, **de préférence avant le 27 décembre 2004**, à

- _ AMG, 12 rue Micheli-Ducrest, 1205 Genève, fax 022-7813571, amg@hin.ch
- _ SVM, 1 rte d'Oron, case 76, 1010 Lausanne, fax 021-6510500, info@svmed.ch
- _ Management Boosters, 24 rte des Acacias, 1227 Genève, fax 022-3048919, mail@getratex.ch

Des informations supplémentaires sur CabinetBooster™ sont disponibles auprès de:

Management Boosters, Genève, www.cabinetbooster.com Tél.: 022-3048901, Fax 022-3048919, rc@getratex.ch



www.CabinetBooster.com

Les Modules de CabinetBooster™

A. La gestion des patients

Introduction. Intégration de la composante économique de la gestion d'un cabinet médical. Les modalités (médicales et non médicales) de la fidélisation des patients. Comment gérer les patients qui ont des comportements et des attentes de « clients ». Les menaces à prendre en compte et les opportunités à saisir.

B. Analyse du potentiel économique d'un nouveau traitement

Quels sont les traitements non remboursés et les équipements qui représentent une opportunité d'augmenter, de manière éthique, les revenus du médecin et la rentabilité du cabinet. Evaluation de la viabilité des projets. Depuis l'identification de l'opportunité jusqu'au plan de mise en œuvre. Facteurs clefs du succès.

C. Maîtriser sa situation financière (1ère partie)

Comprendre la comptabilité et les principes comptables. La préparation d'un budget pour éviter les surprises.

D. Maîtriser sa situation financière (2e partie)

Comment optimiser la collaboration avec sa fiduciaire et son banquier. Gestion des impayés et des liquidités. Interprétation des comptes. Utilisation d'un tableau de bord permettant d'appréhender la situation économique. Possibilités de réduction du coût des emprunts éventuels.

E. Aspects juridiques

Droit des contrats. Avantages et inconvénients des différentes structures juridiques utilisables par les médecins et les cabinets de groupe. Partenariats / collaboration des médecins « agréés » avec des établissements publics et privés. Responsabilité civile et du fait des produits. Confidentialité et droit à l'information des patients.

«Stimulant, même si le cabinet fonctionne depuis plus de 10 ans. Le médecin se soumet périodiquement à la remise à jour de la gestion de son cabinet ? »



www.CabinetBooster.com

F. Planifier la retraite et les couvertures d'assurance

Comprendre et planifier les différents paramètres affectant le niveau de vie au moment de la retraite : AVS, 2e pilier, 3e pilier, assurances vie. Comment assurer les revenus en cas de maladie ou accident. Assurances indispensables et assurances utiles pour le cabinet. Les questions à poser à son assureur.

G. Rentabilité et cession du cabinet

Analyse des charges de fonctionnement du cabinet. Rentabilité des traitements et procédures. Les options permettant d'augmenter la rentabilité. Les paramètres à prendre en compte longtemps à l'avance pour optimiser la cession, à terme, de son cabinet.

H. Gérer ses collaborateurs

Recrutement et rétention des collaborateurs qualifiés. Outils de motivation et d'évaluation. Droit du travail. AVS, assurances sociales et fonds de pension. Comment améliorer l'ambiance de travail.

I. Mieux négocier

Les techniques de négociation avec les différents partenaires (compagnie d'assurance, patients, délégués médicaux, fournisseurs, employés, prestataires, etc.) qui sont susceptibles d'avoir un impact sur les revenus du médecin.

J. Gérer son temps, ses patients et son stress

Time management. Comment gérer son stress. Optimiser le fonctionnement du cabinet. Arbitrage entre vies privée et professionnelle.

ement à l'obligation de formation professionnelle continue. Pourquoi ne s'obligerait-il pas à une

Dr Jean-Pierre Dederding



www.CabinetBooster.com

DEMANDE D'INSCRIPTION

CabinetBooster™

A envoyer de préférence avant le 27 décembre 2004 au Fax N° 022-3048919

Association des Médecins du Canton de Genève Société Vaudoise de Médecine

12, rue Micheli-du-Crest 1205 Genève, amg@hin.ch 1, rte d'Oron, 1010 Lausanne, info@svmed.ch

Cochez la case correspondante Homme Femme

Prénom: _____ Nom: _____

Adresse (ligne 1): _____

Adresse (ligne 2): _____

NPA/Localité: _____

Téléphone: Privé _____ Professionnel: _____ Mobile: _____

Fax: Privé _____ Professionnel: _____

E-mail (souhaité pour les communications concernant CabinetBooster™): _____

Nationalité(s): _____ Date de naissance (JJ/MM/AA): _____

Spécialité (s): _____ Cabinet ouvert depuis _____

Niveau de Français courant bon compréhension notions
Niveau d'Anglais courant bon compréhension notions

Je m'inscris au certificat complet (10 modules) et m'engage à verser la somme de CHF 1'800.-

Je m'inscris au(x) module(s) suivant(s) et m'engage à verser le prix par module correspondant:

Inscription à plus de 4 modules 230.- par module

Inscription à moins de 5 modules 280.- par module

Les dates ne me conviennent pas, mais j'aimerais être informé de l'organisation éventuelle de futures sessions, car cette formation m'intéresse

Genève

- | | | | |
|-----------------|--|--------------------------|-----------------|
| Module A | - La Gestion des patients | <input type="checkbox"/> | 2 février 2005 |
| Module B | - Analyse du potentiel économiqued'un nouveau traitement | <input type="checkbox"/> | 23 février 2005 |
| Module C | - Maîtriser sa situation financière (1 ^{re} partie) | <input type="checkbox"/> | 9 mars 2005 |
| Module D | - Maîtriser sa situation financière (2 ^e partie) | <input type="checkbox"/> | 16 mars 2005 |
| Module E | - Aspects juridiques | <input type="checkbox"/> | 6 avril 2005 |
| Module F | - Planifier la retraite et les couvertures d'assurance | <input type="checkbox"/> | 20 avril 2005 |
| Module G | - Rentabilité et cession du cabin | <input type="checkbox"/> | 4 mai 2005 |
| Module H | - Gérer ses coloborateurs | <input type="checkbox"/> | 11 mai 2005 |
| Module I | - Mieux négocier | <input type="checkbox"/> | 25 mai 2005 |
| Module J | - Gérer son temps, ses patients et son stress | <input type="checkbox"/> | 15 juin 2005 |

Date: _____ Signature: _____

Des informations supplémentaires sur CabinetBooster™ sont disponibles auprès de:

Management Boosters, Genève, www.cabinetbooster.com Tél.: 022-3048901, Fax 022-3048919, rc@getratex.ch