

Etapes d'un projet de remise – reprise d'un cabinet médical

1. Situation: comprendre les grandes lignes du projet

Historique et situation actuelle	Qui sont les différentes parties prenantes ? Comment se connaissent-elles ? Quelles sont leurs attentes générales ?
Dates principales	Quelles sont les grandes dates et comment s'y préparer ? <ul style="list-style-type: none"> • Période de travail en commun ? si oui, comment prévoyez-vous rémunérer les parties ? • Reprise effective; (évent. collaboration ultérieure)
A quelle étape vous situez-vous ?	<ul style="list-style-type: none"> • Discussion générale → Discussion des éléments financiers → Accord oral → Contrat signé → Reprise effective

2. Cédant: quel est son état d'esprit et ses besoins / attentes ?

Sa situation	Pourquoi remet-il ? Quelles sont ses attentes, ressentis, priorités, besoins ?
Cabinet	<ul style="list-style-type: none"> • Propriétaire ou locataire (baux) générale • Etat général, accès, parking, équipement • Système de gestion (informatique), dossiers patients, équipe
Finances	<ul style="list-style-type: none"> • Bilan, compte d'exploitation (PP) • Besoins financiers pour la retraite (budget) • Attentes financières liées à la remise
Préparation retraite	<ul style="list-style-type: none"> • Instances à contacter, dossier médical, médecin cantonal, assurances,...

3. Repreneur: qu'attend-t-il de la reprise, comment se projette-t-il ?

Sa situation	Connaît-il la région / microcosme ? S'agit-il de sa seule recherche ou a-t-il d'autres options ? Clause du besoin applicable ou pas ?
Projection	<ul style="list-style-type: none"> • Comment se voit-il travailler ? A quel taux ? Avec quelle équipe ? Quel système de gestion ? Que pense-t-il reprendre ou changer à l'existant ? Prévoit-il des collaborations ?
Finances	<ul style="list-style-type: none"> • Quelles sont ses capacités financières ou sources de financement possibles ?
Démarches administratives et logistiques	<ul style="list-style-type: none"> • Autorisations: AP médecine, AP à charge de la LAMal, Convention TarMed ou membre SVM, n° RCC • Assurances: RC, PJ, AVS, LPP... • Locaux : bail vs. achat, réaménagement / transformation • Gestion du cabinet: système de gestion (logiciel), dossier patient, assistante médicale, comptabilité et finances, communication aux patients

4. Etapes suivantes: quelles sont les étapes suivantes et les besoins spécifiques

Etapes	Quelles sont les prochaines étapes: discussions, décisions, confirmations, recherches...
Accompagnement	Quel est votre besoin d'accompagnement de la part de la SVM/FAS ?