

---

# Les affaires en rhumatologie

par James Henderson, M.D., FRCPC

Cet article s'adresse particulièrement aux personnes qui mettent en place une pratique fondée sur la rémunération à l'acte. Si vous optez pour un regroupement universitaire, un grand nombre des décisions que nous aborderons ici seront prises pour vous.

Lorsqu'un médecin entame une pratique à temps plein après sa résidence, cela entraîne généralement une hausse notable du revenu. Il est évidemment fort tentant alors de tout remplacer par mieux (maison, auto, vêtements, etc.). Mon premier conseil est de tempérer vos élans! La plupart des résidents que je rencontre terminent leur résidence avec une dette importante. Ils feront beaucoup mieux de réduire leur dette, en commençant par les cartes de crédit, suivies des marges de crédit et des prêts étudiants. Éviter les paiements d'intérêts mettra plus d'argent dans vos poches en fin de compte. Je prolongerais le « style de vie des résidents » pour une ou deux années de plus pour éliminer toutes mes dettes.

Certains ne sont peut-être pas prêts à avoir leur propre pratique pour le moment; une autre option serait d'offrir vos services comme remplaçant. Cela donne aux nouveaux praticiens l'occasion de voir différents modèles de pratique et de voir aussi plus de pays afin de se faire une idée du type de pratique qu'ils aimeraient éventuellement démarrer.

Lorsque vous serez prêt à lancer votre pratique, il faudra alors assembler une équipe. Je demanderais à des collègues de me recommander un avocat, un comptable et un conseiller financier qui ont de l'expérience avec les pratiques médicales. Ils vous fourniront un plan financier global, vous aideront avec les baux, la mise en place de procédures comptables pour le bureau et l'établissement d'objectifs financiers à long terme pour l'entreprise.

Je crois que la décision la plus importante que vous aurez à prendre dès le début est le choix de votre personnel de bureau. Je vous recommande de placer des annonces et de recueillir des curriculum vitae. Choisissez les cinq meilleurs et rencontrez chaque candidat en entrevue, faites-leur également passer un test d'écriture en leur dictant une courte lettre de rhumatologie. Ces personnes sont d'une importance cruciale pour le succès de votre pratique puisqu'elles seront les visages et les voix de votre bureau! Pour ma part, j'ai généralement partagé une secrétaire avec un autre rhumatologue. Au fil des années, j'ai eu la chance

de n'avoir à former que deux secrétaires. Ma clinique dispose maintenant d'un manuel de bureau avec tous les renseignements liés à l'entreprise, histoire de faciliter la transition à une nouvelle secrétaire si cela devenait nécessaire un jour.

L'emplacement de votre bureau a de l'importance. Idéalement, ce serait à proximité de l'hôpital auquel vous êtes affilié et de votre résidence, offrirait suffisamment d'espaces de stationnement pour les patients et serait bien disposé. Le bail peut être négocié pour le loyer, les améliorations locatives, les services d'entretien ménager et toute autre question pertinente. Je vous recommande de vous faire aider par votre avocat pour ces discussions. Idéalement, votre bureau serait accessible par transport public et serait facile d'accès pour les personnes invalides ou à mobilité réduite. Au cours de mes 30 années de pratique, j'ai eu quatre bureaux différents, chacun convenant à mes besoins du moment. Soyez conscients de vos besoins et ajustez-vous en conséquence.

Assurez-vous d'avoir toutes les assurances nécessaires, y compris pour la responsabilité civile, l'invalidité, l'Association canadienne de protection médicale (ACPM), les frais de bureau et les soins de santé de votre famille. Par ailleurs, votre famille pourrait même jouer un rôle dans votre pratique; votre conjoint ou conjointe pourrait tenir un rôle dans le bureau pour vous permettre un fractionnement du revenu. Les conjoints/conjointes des rhumatologues contribuent souvent aux tâches de facturation et de planification des cliniques itinérantes. De plus, si cette personne a aussi une formation pour conseiller les patients, c'est bien tant mieux.

Il y a un livre du *Medical Post*, intitulé *Succeed at Everything in Your Practice*, disponible sur Kobo, Amazon et iBooks : je le recommande fortement pour tout praticien qui envisage d'avoir sa propre pratique!

Bonne chance et savourez chaque moment!

*James Henderson, M.D., FRCPC  
Chef, médecine interne,  
Hôpital régional Dr Everett Chalmers  
Professeur, Université Dalhousie  
Fredericton, Nouveau-Brunswick*