

# > QUE SE PASSE-T-IL DANS MA CLINIQUE ?

Mai 2017

#3

## Que fait mon groupe pour attirer de nouveaux praticiens ?

VERS UN NOUVEAU PROTOCOLE D'ACCUEIL POUR LES CHIRURGIENS



La direction nous annonce que le départ du docteur Untel entraînerait une baisse d'activité si on ne lui trouve pas de remplaçant rapidement. Nos résultats pourraient ne pas être aussi bons que les années passées malgré la forte implication des salariés. Pourquoi est-ce si difficile de recruter des praticiens ? Notre clinique est pourtant un bel endroit pour travailler... Quelles seront les conséquences si on ne trouve pas de remplaçant ?

**> LE MÉDECIN EST UNE RESSOURCE RARE**, et il se situe au cœur de l'activité de la clinique et donc de sa santé économique. Les patients se font hospitaliser dans un établissement en fonction de sa localisation ou de sa réputation, mais ils y viennent surtout pour consulter un praticien spécifique, dont ils ont entendu parler ou sur prescription de leur médecin traitant. Le praticien est l'élément pivot de l'activité et donc du chiffre d'affaires d'une clinique. Ainsi son absence ou son départ ont des conséquences directes sur le nombre de séjours enregistrés dans la spécialité.

**> DANS LE CONTEXTE ACTUEL DE BAISSÉ DES TARIFS**, les établissements cherchent tous à augmenter leur volume d'activité, ou tout au moins à le maintenir. Recruter de nouveaux médecins pour remplacer les départs ou développer des spécialités est dès lors un enjeu majeur. Toutefois, la concurrence est forte entre cliniques, mais aussi entre cliniques et hôpitaux publics qui cherchent à les attirer... Ce phénomène est accentué par la pénurie qui touche certaines spécialités (gynéco-obstétriciens, urologues, chirurgiens orthopédistes, etc.), effet des quotas mais aussi d'un désintérêt des jeunes générations pour certaines spécialités jugées plus pénibles ou moins bien payées.

**> LES GROUPES DE CLINIQUES DÉPLOIENT TOUTE UNE PANOPLIE DE MOYENS** pour attirer les candidats : investissements et modernité des installations, aide à l'installation, projets médicaux attractifs, mise en place de pôles d'excellence, etc.

**> LES MÉDECINS SONT DONC EN POSITION DE FORCE** dans les cliniques : nombre d'entre eux pratiquent les dépassements d'honoraires afin de maximiser leurs revenus, avec pour conséquence parfois que le patient choisit de se faire opérer dans un autre établissement. Un contrat d'exercice libéral signé entre le médecin et la clinique cadre les obligations de chacun : mise à disposition par la clinique des locaux et du personnel et modalités de remboursement par le médecin de ces prestations (redevances, refacturations).

**> L'ANALYSE** de la pyramide des âges des praticiens, de leur éventuel turnover et des liens entre médecins et cliniques est indispensable pour anticiper les évolutions d'activité et donc les perspectives économiques. De plus, l'analyse des stratégies des groupes pour attirer de nouveaux praticiens et des types de contractualisation entre clinique et praticiens est primordiale pour comprendre les enjeux et priorités des cliniques ainsi que pour analyser les rapports de force internes.

*> SYNDEX intervient exclusivement auprès des CE et des CHSCT depuis plus de 40 ans. Fort de son expérience dans le secteur Santé-Social, Syndex a acquis une connaissance approfondie des groupes de cliniques, devenu au fil des rachats les « mastodontes » que l'on connaît aujourd'hui.*

**CONTACT**  
**CONTACT-SANTE@SYNDEX.FR**

**Que se passe-t-il dans ma clinique ?**

Une série du pôle Santé social Syndex.

Directeur de publication : O. Laviolette.

Syndex, service Communication-Docummentation - Mai 2017

Illustration : Guf ([www.gufonline.net](http://www.gufonline.net))