

# Les médecins aussi doivent de plus en plus développer leurs compétences de gestion

Le premier cours pilote pour la formation en gestion des médecins et des cadres médicaux, organisé par la Société Suisse de Médecine Interne Générale en collaboration avec la Fachhochschule Nordwestschweiz, s'est achevé en août 2013. Au total, 21 participants ont suivi avec succès la formation continue «CAS – Management of Medical Units». En raison de la grande demande, il est prévu de reconduire cette offre de formation au printemps 2014.

Volker Schulte<sup>a</sup>, Lukas Zemp<sup>b</sup>

a Direction des cours,  
Fachhochschule Nord-  
westschweiz (FHNW)

b Secrétaire général de la SSMI

Le premier «CAS Management of Medical Units» 2013 a fait l'objet d'une évaluation continue par la direction du cours, qui est la Fachhochschule Nordwestschweiz (FHNW), pour le compte de la Société Suisse de Médecine Interne Générale (SSMI). Chaque contenu de cours du CAS a été évalué de manière critique par les participants. Le bilan du cours a été pleinement positif: ci-après, une rétrospective sur l'offre de cours CAS jusqu'ici existante, ainsi que sur quelques opinions des participants sur cette offre, formulées dans le cadre de l'évaluation qui a été faite du cours.

## Thèmes centraux abordés dans les cours 2013

Ce sont avant tout les thèmes du management intégral, de la gestion du personnel, de la planification financière et de la gestion comptable qui ont suscité le plus vif intérêt. Dans le cadre de la thématique sur la gestion du personnel, des réponses ont été apportées aux questions suivantes: comment gérer les conflits avec les collaborateurs, sous quelles conditions un licenciement est-il possible et comment conduire un entretien avec un collaborateur. Dans le cadre du module sur la planification financière, des questions spécifiques à la branche ont pu être posées, telles que le conseil sur le choix de la forme juridique du cabinet médical. Il est par exemple nécessaire de clarifier si une société anonyme ou une Sarl constitue la forme juridique la plus adéquate pour un cabinet médical. Les bases du marketing ont été présentées dans le cadre du module marketing. Ces bases couvrent l'ensemble des

aspects qui sont importants dans la pratique quotidienne, comme par ex. une orientation client lorsque l'on s'occupe des patients, comment développer cette orientation client et comment parvenir à fidéliser sa clientèle. Cela englobe également des activités de communication marketing adaptées au groupe-cible pour les prestations médicales. Les bases du système de santé et de soins suisse et de la politique suisse en matière de santé ont été abordées au cours du module sur l'économie de la santé. Les participants ont eu un aperçu sur la situation actuelle des coûts, des prestations et des réformes du système de santé suisse. Ont également été traités l'évolution des primes, les tarifs, le principe EAE (efficacité, adéquation, économicité), ainsi que des thèmes tels que la gestion de l'offre, la rationalisation et le rationnement.

## Formation continue utile et transfert concret de la pratique

Les médecins participants perçoivent le cours comme très axé sur la pratique. Christian H., directeur d'établissements de soins, s'est exprimé en ce sens: «Le cours nous donne à nous médecins un premier aperçu, très intéressant, de la gestion d'entreprise». Wilhard K., directeur d'une centre de rééducation, souligne que: «Ce cours est extrêmement bien construit et est également compréhensible par les médecins. A l'avenir, je serai mieux en mesure de communiquer avec les personnes qui s'occupent de mes finances. C'est exactement ce que j'aurais toujours dû savoir lors de mes échanges avec mon directeur administratif.» Les participants jugent aussi important de recevoir le plus possible de recommandations concrètes et de checklists. Les différents commentaires des participants seront pris en compte pour la planification et la conception du deuxième cours CAS au printemps 2014.

Tous les participants au CAS ont rédigé un travail personnel. Près de la moitié des participants au cours avaient décidé de développer un plan d'affaire qu'ils pourraient appliquer à leur propre entreprise ou service. Les plans d'affaire ont été vérifiés par des professionnels et ont été présentés dans le cadre des cours.

Correspondance:  
Lukas Zemp / SSMI  
Solothurnerstrasse 68  
CH-4008 Bâle  
Tél. 061 225 93 31  
info[at]sgim.ch

## Aperçu sur le «CAS – Management of Medical Units 2014»

Le prochain «CAS – Management of Medical Units» devrait se tenir entre début avril et août 2014. La date limite d'inscription est le 31 mars 2014. Ainsi, la partie dédiée à l'économie de la santé sera réduite au profit de la planification financière et de la comptabilité. Par ailleurs, il a été tenu compte du souhait des participants au CAS 2013 de mettre à la disposition des futurs participants le plus grand nombre possible de checklists et d'outils de management, qu'ils pourront ensuite utiliser dans leur quotidien professionnel de manière efficace et efficiente. En plus des 15 points ECTS (système européen de transfert et d'accumulation de crédits), les participants obtiennent par année 25 crédits ISFM pouvant être pris en compte dans le cadre de la formation continue élargie. De plus amples informations sont disponibles sur: [www.fhnw.ch/wirtschaft/weiterbildung/cas](http://www.fhnw.ch/wirtschaft/weiterbildung/cas) ou [www.sgim.ch/fr/manifestations-de-formation-continue](http://www.sgim.ch/fr/manifestations-de-formation-continue)