



Médecine familiale – Prendre la relève d'un médecin qui part à la retraite

Un entretien avec le Dr Philip Alves

Où avez-vous fait votre résidence?

J'ai fait ma résidence dans le cadre du programme régional de médecine familiale à l'Université Western. Mon lieu de formation de base était situé à Mount Brydges, à une distance d'environ 30 minutes à l'ouest de London. Dans ce programme, j'ai eu l'occasion d'être exposé à d'autres disciplines en dehors de la médecine familiale dans un cabinet comme la médecine en milieu hospitalier, la médecine d'urgence ainsi que l'obstétrique à faible risque. Je considérais que le programme m'avait bien préparé pour exercer dans un large éventail de domaines.

Qu'est-ce qui a éveillé votre intérêt pour la médecine familiale?

Je voulais devenir un généraliste, connaître plusieurs systèmes différents. Mon propre médecin de famille a eu une influence importante sur ma décision de suivre ses pas. La flexibilité de pouvoir exercer de façon indépendante et exploiter une petite entreprise, comme je me voyais faire, m'a toujours beaucoup attiré.

Quelles ont été les étapes pour prendre la relève auprès de la clientèle d'un autre médecin?

Ce fut un long processus qui a nécessité beaucoup de planification. J'ai entamé le processus en janvier 2015 et j'ai ouvert ma nouvelle clinique en novembre 2015.

Calendrier

Fin janvier et début février :

- J'ai répondu à une occasion dans le rapport sur les emplois de l'APR PSO, qui m'a été transmise par mon conseiller régional, dans laquelle un médecin cherchait quelqu'un pour prendre la relève auprès de sa clientèle.
- Je l'ai rencontrée afin de discuter des étapes de son retrait de l'exercice de la médecine. Nous avons passé en revue les engagements contractuels et nous sommes parvenus à une entente, c'est-à-dire sur ce que j'allais acquérir.
- Après cette rencontre, nous avons eu des contacts moins fréquents. J'ai passé le reste de mon temps, en ce début de printemps, à étudier pour mes examens et à terminer ma résidence.

Mars au début avril :

- J'ai me suis mis à la recherche d'un espace de bureau, car le bail du bureau actuel arrivait à échéance.
- J'ai ensuite rencontré des médecins de PSO afin de confirmer que je serais accepté par le groupe et que le PSO approuverait le déménagement du cabinet. Mon nouveau cabinet devait être situé dans le secteur desservi par le PSO.



Ontario

Agence de promotion
et de recrutement
de ProfessionsSantéOntario

Durant l'été :

- J'ai fait de la suppléance dans des établissements de retraite et j'ai aussi fait des examens de dossiers d'assurance pour des tiers afin d'augmenter mes revenus.
- Le reste du temps, j'ai travaillé à l'aménagement de la nouvelle clinique, en choisissant un système de dossiers médicaux électroniques et en faisant l'acquisition du matériel médical.

Pendant l'automne :

- J'ai commencé à faire de la suppléance dans le cabinet de la médecin qui partait à la retraite un jour par semaine afin de connaître les patients. Les membres du personnel du cabinet informaient les patients que j'allais prendre la relève.
- Le 1^{er} octobre, je suis devenu officiellement un médecin de PSO. Nous avons planifié une démarche progressive pour la succession : la médecin qui prenait sa retraite allait diminuer ses heures et nous allions continuer d'exercer dans son cabinet. En novembre 2015, mes patients avaient plusieurs mois devant eux pour demander des renseignements et pour connaître mon nouvel emplacement, où j'ai commencé à travailler à temps plein.

Le plus grand défi a probablement été la coordination des échéances pour la désinscription et la réinscription des patients. Le transfert du lot d'inscriptions afin de recruter ses patients devait se faire dans un délai de six mois. Installer un autre bureau pendant que je terminais ma résidence représentait beaucoup de travail et il s'est écoulé pratiquement un an avant que le projet se concrétise, c'est-à-dire la coordination des dossiers médicaux électroniques, l'embauche du personnel, l'aménagement du bureau, etc. Cela dit, voir ma vision du cabinet parfait prendre forme a été une expérience particulièrement enrichissante.

Avez-vous obtenu une aide ou un soutien lorsque vous étiez activement à la recherche d'un poste en Ontario?

J'ai travaillé avec un conseiller régional de l'APR PSO qui m'a donné des renseignements afin de m'aider à chercher un emploi et à faire la transition vers l'exercice de la profession. Nous avons discuté des options qui s'ouvraient à moi et qui correspondraient le mieux à mes besoins. J'ai également fait des recherches sur le site Web EmploisPSO, examiné les sections d'emplois du Journal de l'Association médicale canadienne et communiqué avec MDSearch afin de mettre toutes les chances de mon côté.

Quel est l'aspect de votre travail qui vous apporte la plus grande satisfaction?

Prodiguer de bons soins aux patients est ce qui m'apporte la plus grande satisfaction. Élargir ma clientèle et tisser des liens dans la collectivité où j'habite sont d'autres aspects qui sont incroyablement enrichissants. J'aime être le propriétaire d'une petite entreprise. Le côté entrepreneurial est un nouveau défi excitant dans ma carrière.

Quelles sont les difficultés associées, selon vous, à une succession?

Je crois que le plus grand défi qui attend les résidents et les nouveaux diplômés qui prennent la relève d'un médecin qui part à la retraite est l'aspect lié à la coordination du démarrage d'une entreprise. En tant que nouveau médecin, vous travaillez de façon autonome, en coordonnant une entreprise dans un domaine où vous ne recevez pas beaucoup de formation (la gestion d'un cabinet). Prendre le relais d'une médecin plus âgée a été un grand défi pour moi. Prendre la succession de son cabinet alors que j'étais un jeune homme aurait été décourageant si je n'avais pas abordé la situation avec la bonne attitude. Ces postes de remplacement sont une occasion formidable pour les nouveaux diplômés de prendre une longueur d'avance et de commencer à exercer la médecine sur-le-champ.

Quelles sont, à votre avis, les caractéristiques qu'un médecin doit posséder pour prendre la relève d'un médecin qui part à la retraite?

Il y a trois éléments clés :

- la confiance en soi, surtout pour les médecins plus jeunes
- une connaissance ou un sens aigu des affaires
- une grande volonté de se faire valoir, de comprendre sa valeur

Quels conseils aimeriez-vous donner aux résidents qui songent à prendre la succession d'un cabinet établi?

1. Faites une introspection afin de déterminer si c'est vraiment ce que vous voulez. Comprenez que vous prenez un engagement important en termes de temps et d'argent et que vous devez tenir compte du champ d'exercice du médecin précédent.
2. N'ayez pas peur de l'inconnu. Le processus peut être décourageant. Par contre, si vous faites vos devoirs, si vous parlez avec les conseillers régionaux avisés à l'APR PSO, si vous décomposez les étapes en segments plus faciles à gérer avec des délais réalistes, c'est quelque chose que tous les médecins peuvent faire par eux-mêmes!

Quelles sont les idées fausses les plus courantes que les nouveaux diplômés peuvent se faire lorsqu'il est question de prendre la relève auprès de la clientèle d'un médecin?

Quelques idées fausses :

1. Les nouveaux diplômés n'ont pas la capacité ou la confiance pour administrer leur propre cabinet.
2. Les nouveaux diplômés n'ont pas assez d'expérience clinique pour gérer un cabinet de façon indépendante.

En ce qui concerne les vérités absolues :

1. Tout en reconnaissant que ce n'est pas le bon choix pour tout le monde, vous pouvez acquérir les compétences avec de la volonté.
2. Je considérais que mon programme m'avait très bien formé et je croyais en mes capacités pour gérer des cas de façon autonome. En tant que nouveaux médecins, nous devons vraiment reconnaître l'importance de notre formation pour acquérir des compétences médicales. Vous êtes capables!



Les conseils du Dr Darren Larsen pour lancer votre cabinet

Le Dr Larsen enseigne le Programme d'études en gestion médicale pour le compte de NewCo de l'AMC. Il exerce les fonctions de médecin de famille au Women's College Hospital Family Practice Health Centre et d'enseignant clinique au département de médecine familiale et communautaire de l'Université de Toronto.

Il y a tellement de choses à prendre en considération au moment où l'on termine sa résidence et où l'on songe à mettre un cabinet sur pied qu'il est difficile de savoir exactement par où commencer. Nous quittons tous notre programme de formation avec plusieurs partis pris cognitifs : nous sommes influencés par le style d'exercice de notre précepteur, par l'emplacement de notre programme de résidence ainsi que par la structure de l'espace destiné aux études dans lequel nous avons été formés. Tout le monde semble avoir une opinion sur ce qui est bien et cela rend la décision de l'endroit et du moment où s'établir encore plus décourageante!

Sans parler des pressions. La plupart des jeunes médecins terminent leur résidence avec des prêts étudiants importants qu'ils doivent commencer à rembourser peu de temps après avoir débuté dans un emploi régulier. Les banques s'empressent d'offrir des modalités de financement attrayantes dans l'espoir de vous garder parmi leur clientèle. Elles offrent des marges de crédit encore plus prolongé pour les achats à venir dans l'optique de vous encourager, à votre insu, à multiplier vos achats. « Vous avez travaillé fort pendant toutes ces années aux études. » « Vous méritez cette voiture sport dans la salle d'exposition. » « Le moment est venu de raffiner votre ameublement, d'acheter cette copropriété et d'enfiler ces chaussures dispendieuses! » Payez maintenant ou payez plus tard... alors qu'il ne sera jamais aussi important de tenir compte de l'ensemble des dettes. Ajoutez

à cela les pressions engendrées par le marché du travail et on peut facilement ne plus savoir comment procéder.

Pour plusieurs, les occasions de suppléance sont la solution pour démarrer. C'est un secteur d'activité attirant pour ceux et celles qui veulent faire des expériences dans des cadres d'exercice et des genres de travail différents. Vous pouvez voyager, établir votre propre emploi du temps et examiner attentivement des endroits et des milieux cliniques auxquels vous n'avez jamais été exposés pendant votre résidence. Lorsque vous faites de la suppléance, regardez les détails des milieux d'exercice dans lesquels vous êtes et tirez des leçons de ce qu'ils font bien et de ce qu'ils font mal.

Le processus de l'évaluation des possibilités d'exercice, qu'elles soient temporaires ou permanentes, est bien décrit dans les modules qui font partie du Programme d'études en gestion médicale qui est offert par l'Association médicale canadienne. Les 15 modules sont accessibles à <https://www.cma.ca/Fr/Pages/pmc-modules.aspx>. Ils forment une excellente ressource. Il y a une série de questions que vous pouvez vous poser lorsque vous évaluez une carrière et c'est une bonne habitude d'utiliser un aide-mémoire pour évaluer les carrières lorsque vous examinez les possibilités afin de vous assurer d'aborder tous les domaines sur lesquels vous devez vous concentrer afin de faire un choix avisé.

Par exemple :

- Le groupe est-il favorable à votre venue?
- Est-ce que le groupe gardera un flux de patients sur votre liste ou est-ce que l'on se dispute les patients à cet endroit?
- De quelle façon les frais généraux sont-ils partagés et est-ce qu'il y a une formule transparente pour calculer comment les dépenses fixes sont attribuées par opposition aux dépenses variables?
- Quel dossier médical électronique le cabinet utilise-t-il?
- Est-ce que les dossiers sont organisés et faciles d'accès?
- Est-ce que le cabinet participe à l'amélioration de la qualité? (C'est un aspect qui fera partie de l'avenir de tous les médecins; un cabinet organisé qui tient compte de l'expérience des patients, de l'efficacité et de l'efficacité aura plus de chances d'être bien administré et rentable.)
- Existe-t-il une politique sur la facturation des tiers?
- Le cabinet possède-t-il un site Web?
- Est-ce que le cabinet utilise des méthodes de communication modernes avec les patients, comme un courrier électronique sécurisé, des rendez-vous en ligne ou même des vidéoconférences personnelles?
- Si vous apportez une liste d'idées formidables afin que le cabinet soit meilleur, est-ce que les membres en place sont susceptibles d'être enthousiasmés ou menacés par ces perspectives?
- Demandez-vous si vous allez bien vous intégrer à la culture du cabinet dans lequel vous allez travailler.

Lorsque vous vous joignez à un cabinet, peu importe le modèle en place, l'un des meilleurs moyens pour vous renseigner sur l'entreprise consiste à vous proposer pour assumer des rôles de gestion. Ce n'est pas donné à tout le monde de faire partie d'un grand cabinet qui possède des administrateurs à temps plein et, même si c'est votre cas, la participation des médecins dans le genre de soins et dans le fonctionnement de l'entreprise est d'une importance capitale pour faire de la clinique un milieu de travail de grande qualité. Offrez votre temps et votre énergie. Apprenez des membres du personnel qui travaillent au bureau

d'accueil. Il vous sera ainsi plus facile d'obtenir leur aide lorsque vous vous trouverez devant le dilemme inévitable d'apporter des changements à l'horaire ou de déplacer subitement les rendez-vous des patients sur le calendrier. Examinez les livres. Discutez des contrats d'achat. Acquérir des connaissances dans ce domaine aidera le cabinet à obtenir le meilleur service et le meilleur prix pour tous ses achats. Appropriez-vous votre cabinet. En plus d'accroître les revenus que vous emporterez à la maison à la fin de la journée, adopter un esprit d'entreprise peut être agréable!

En Ontario, il est important de garder l'oeil sur les messages de l'Ontario College of Family Physicians et de la section de la médecine générale et familiale ou de la section de votre spécialité de l'Ontario Medical Association (OMA). Ils vous aideront à faire de bons choix devant les options de carrière qui vous attendent. En matière de financement, les hôpitaux délaissent les budgets globaux au profit de paiements fondés sur des procédures de qualité et de paiements regroupés qui suivent le patient. Ce changement a des répercussions sur le bénéfice net de l'établissement et de ses médecins. Dans le domaine des soins primaires, la transformation se fait sentir aux quatre coins de la province dans notre façon de gérer les questions qui touchent à l'accès, à l'équité, à l'intégration et à la santé de la population. Ces changements auront des incidences sur votre perception de votre liste de clients, non seulement comme des personnes, mais également comme un groupe. Il est important que nous connaissions l'envergure de notre rôle dans le fonctionnement de l'ensemble du système de soins de santé et que nous prenions la responsabilité de nous en occuper comme nous le faisons pour nos patients. S'investir et se tenir au courant peut être décourageant au début, mais il est indispensable de se préparer aux réformes des modèles de prestation des soins afin de ne pas être pris au dépourvu lorsque le changement arrivera dans votre secteur.

Il y a beaucoup d'autres facteurs à prendre en considération lorsque vous terminez votre résidence qui ne peuvent pas être abordés dans un petit article qui paraît dans un bulletin d'information. Parlez avec vos pairs. Parlez avec vos précepteurs. Lisez les journaux et les blogues médicaux en ligne pour rester informés. L'avenir est prometteur pour ceux et celles qui le prennent en main et il regorge de possibilités dans le monde élargi du patient éclairé, de l'utilisation de données probantes au point de service et de l'amélioration de la qualité dans tous les types d'exercice. Soyez de bons médecins!