



Points clés et particularités de l'exercice en établissement de santé

Les points clés du contrat d'exercice libéral

- 1 **Durée et conditions de rupture du contrat :** la durée du contrat et les conditions de résiliation (préavis, motifs, indemnités éventuelles) sont essentielles pour comprendre votre engagement et les possibilités de sortie.
- 2 **Clause d'exclusivité et de non-concurrence :** certains contrats imposent une exclusivité d'exercice ou une clause de non-concurrence, limitant votre activité en dehors de l'établissement ou après la fin du contrat.
- 3 **Montant et modalités de la redevance :** la redevance est la part de vos honoraires que vous reversez à l'établissement de santé pour l'utilisation des infrastructures et en contrepartie des services fournis (pourcentage de vos honoraires ou montant fixe mensuel).
- 4 **Accès aux équipements, locaux et services :** cela concerne l'accès aux équipements médicaux (imagerie, bloc opératoire, etc.), aux locaux (consultation, salle d'attente) et aux services de l'établissement (secrétariat, services hôteliers, etc.).
- 5 **Clause d'exclusivité et de non-concurrence :** certains contrats imposent une exclusivité d'exercice ou une clause de non-concurrence, limitant votre activité en dehors de l'établissement ou après la fin du contrat.

Autres particularités de l'exercice en établissement de santé

- **Indépendance professionnelle :** vous conservez une totale liberté de choix thérapeutique, diagnostic et de choix des dispositifs médicaux.
- **Cadre sécurisé :** offre une organisation structurée, notamment en termes de gestion des urgences, de suivi des patients et de sécurité des pratiques.
- **Collaborations pluridisciplinaires :** permet de facilement collaborer avec d'autres spécialistes, favorisant une prise en charge globale et concertée des patients.
- **Patientèle facilitée :** permet d'accéder à une patientèle qui fréquente l'établissement, souvent complémentaire à celle que vous pourriez acquérir en ville. Cela peut contribuer à apporter une patientèle plus rapidement grâce à la réputation de l'établissement.
- **Possibilité d'accès à une infrastructure technique de haut niveau :** permet d'accéder à des équipements de pointe sans avoir à investir directement.
- **Horaires de travail :** vous devrez peut-être adapter votre emploi du temps aux besoins de l'établissement, ce qui peut apporter quelques contraintes en matière d'organisation.
- **Dépendance vis-à-vis de l'établissement :** votre activité peut être influencée par les décisions de l'établissement (changement de direction, fermeture d'un service, etc.).



Points de vigilance et éléments de réflexion pour l'élaboration du contrat

Durée et conditions de rupture du contrat

- Vérifiez si la durée du contrat est adaptée à vos attentes.
- Assurez-vous de bien comprendre les modalités de renouvellement et les conditions sous lesquelles le contrat pourrait être modifié.
- Assurez-vous que le contrat prévoit des clauses de résiliation qui vous protègent, notamment en cas de changement significatif dans les conditions d'exercice ou de désaccord avec la direction.

Essayez de négocier un préavis raisonnable et demandez la suppression ou réduction des pénalités en cas de résiliation pour raisons professionnelles ou personnelles justifiées.

Clause d'exclusivité et de non-concurrence

- Évaluez l'impact de ces clauses sur votre liberté professionnelle.
- Assurez-vous que la durée et le périmètre géographique de ces clauses sont raisonnables et proportionnés.

Demandez des limites claires dans la durée et l'espace géographique de ces clauses. Négociez la suppression ou réduction de la clause d'exclusivité si vous prévoyez d'exercer dans plusieurs lieux.

Montant et modalités de la redevance

- Comparez les taux de redevance avec ceux d'autres établissements.
- Vérifiez ce que couvre cette redevance (accès au bloc opératoire, équipements, secrétariat, etc.) et si des coûts supplémentaires pourraient s'ajouter.
- Demandez un détail des coûts pour évaluer la rentabilité de votre activité.

Conseil : Tentez de négocier une redevance plus basse pour les premiers mois d'activité afin de vous laisser le temps de constituer votre patientèle, ou d'inclure un maximum de services.

Accès aux équipements, locaux et services

- Assurez-vous que vous pourrez exercer votre activité de manière fluide et sans contraintes excessives (modalités d'accès, priorités d'utilisation, etc.).
- Assurez-vous que les équipements sont modernes et bien entretenus.
- Assurez-vous des services mis à disposition (secrétariat, personnel infirmier, etc.) et des conditions de leur utilisation.

Conseil : Négociez un accès prioritaire aux équipements dont vous avez le plus besoin pour votre spécialité. Vous pouvez demander des engagements sur la modernisation ou la maintenance des équipements.

Participation à la vie de l'établissement

- Évaluez le temps que ces participations vont vous prendre et si une contrepartie financière est prévue ou en termes de reconnaissance professionnelle.
- Évaluez leur compatibilité avec votre charge de travail et votre organisation.

Conseil : Si ces obligations sont trop contraignantes, tentez de négocier leur réduction, surtout en début de carrière, ou d'obtenir des contreparties (réduction de la redevance, accès privilégié à certains services).



Quelques conseils pour la négociation du contrat d'exercice libéral



- **Faire appel à un expert** : consultez un avocat expert dans la matière pour vous aider à comprendre et négocier les termes du contrat. Cela vous évitera des pièges juridiques et vous assurera un accord équitable.
- **Comparer plusieurs offres** : informez-vous sur les pratiques courantes dans des établissements de santé similaires et échangez avec des confrères qui ont déjà signé ce type de contrat.
- **Demander des clarifications** : n'hésitez pas à demander des clarifications sur les points obscurs ou techniques.
- **Être clair sur ses attentes** : avant la négociation, identifiez vos priorités et les points sur lesquels vous êtes prêt à faire des concessions. Cela vous aidera à rester concentré sur l'essentiel.
- **Rester ferme sur l'indépendance** : insistez sur le maintien de votre indépendance professionnelle et sur des conditions d'exercice claires et favorables à la qualité des soins.
- **Faire preuve de flexibilité** : soyez prêt à négocier en faisant preuve de flexibilité sur certains points moins essentiels pour obtenir des avantages sur les aspects les plus importants pour vous.
- **Négocier avec transparence** : soyez transparent sur vos attentes et vos besoins. La négociation doit être un échange constructif pour aboutir à un partenariat « gagnant-gagnant ».
- **Demander des engagements écrits** : toute promesse ou avantage négocié doit être clairement écrit dans le contrat pour éviter toute ambiguïté future.
- **Anticiper les évolutions** : prévoyez des clauses de révision pour s'adapter à l'évolution de votre activité ou des conditions de l'établissement, telles qu'une renégociation annuelle des conditions de la redevance ou des modalités d'accès aux équipements.