Yasmine a trouvé le local, pas encore le territoire

Que regarder autour du cabinet avant de signer ?

LA SITUATION
Yasmine, 34 ans, s'installe en médecine générale dans une agglomération d'Occitanie. Elle souhaite une patientèle diversifiée, des échanges réguliers avec les soignants et un cabinet accessible sans voiture. Une agence lui propose un local neuf de 62 m², de plain-pied, à 1 250 € par mois, disponible immédiatement dans un quartier récent en périphérie. Présenté comme conforme, il reste à vérifier. Avant de signer, elle étudie le territoire.

❶ Que trouve-t-elle autour du local ?

CE QU'ELLE REGARDE	CE QU'ELLE TROUVE
La population	Beaucoup de familles avec enfants, peu de personnes âgées. Les besoins de soins et l'évolution de la population restent à préciser.
Les médecins déjà installés	Quatre généralistes à moins de dix minutes en voiture. Elle se renseigne sur les délais, l'accueil de nouveaux patients et les projets de départ.
Les autres professionnels de santé	Aucun dans le quartier. La pharmacie, les infirmières et le kinésithérapeute sont au centre, à quinze minutes.
L'exercice coordonné	Pas de maison de santé à proximité. Elle contacte la CPTS pour connaître ses actions et les possibilités de participation et de coordination.
L'accès des patients	Un bus toutes les quarante minutes, arrêt le plus proche à 600 m. Un patient sans voiture met plus d'une heure à venir.

❷ Quelles sont ses options ?

OPTION	CE QU'ELLE APPORTE	CE QU'ELLE COÛTE OU RISQUE
Signer pour le local neuf	Disponible tout de suite, de plain-pied, dans un quartier en développement. Conformité et aménagement à vérifier.	Besoins de soins à préciser, partenaires éloignés et accès difficile pour certains patients sans voiture.
Chercher dans le centre, quitte à attendre	Des partenaires proches et un accès en transports, à confronter aux besoins de soins et à son projet.	Des locaux anciens dont la faisabilité, les adaptations, le coût et les délais doivent être vérifiés.
Prendre le local neuf et garder son réseau au centre	Ouvrir vite sans renoncer à travailler avec les autres.	Une organisation à construire à distance avec les partenaires et des besoins futurs du quartier à confirmer.

❸ Que décide Yasmine, et pourquoi ?

LA DÉCISION
Elle ne signe pas : l'accès sans voiture et la proximité des partenaires répondent moins bien à ses priorités. Elle poursuit sa recherche au centre. Deux mois plus tard, elle repère un local de 58 m² en rez-de-chaussée, près d'une pharmacie et de deux infirmières. Avant de s'engager, elle sollicite un architecte pour en vérifier la faisabilité et fait préciser les démarches en mairie. Les adaptations d'accessibilité sont chiffrées à 11 000 € dans ce scénario. Elle prévoit l'ouverture après les autorisations nécessaires et les travaux, avec une marge pour les délais et les aléas.

J0	**J10**	**J30**	**J75**
Visite du local neuf, disponible immédiatement	Analyse des besoins, de l'accès et des partenaires	Elle ne signe pas et relance la recherche sur le centre	Local repéré au centre : faisabilité et démarches à vérifier

❹ Les points de vigilance pour Yasmine

POINT	CE QU'IL FAUT RETENIR
Le territoire se regarde avant le local	Un local se change. Un bassin de population et un réseau de correspondants, beaucoup moins.
Compter les confrères ne suffit pas	Vérifiez les besoins de soins, les délais de rendez-vous, l'accueil de nouveaux patients et les projets d'évolution de l'offre.
Un local mal desservi écarte une partie des patients	L'accès au cabinet commence à l'arrêt de bus, pas à la porte d'entrée.
La coordination se construit	La proximité facilite les échanges. Des contacts, des outils et une organisation partagée permettent aussi de travailler à distance.

