

Le médecin libéral *Libéré*

GESTION D'ENTREPRISE - RESSOURCES HUMAINES - QUALITÉ DE VIE



Exercer en libéral, c'est exercer librement mais jamais seul.

Nous savons combien la gestion d'un cabinet médical exige bien plus que la seule maîtrise clinique : recrutement, couverture sociale, gestion de la trésorerie... sont autant de facettes de votre quotidien souvent abordées sur le tas, parfois au prix de l'énergie ou de la sérénité.

Notre ambition reste inchangée : vous proposer un concentré d'informations utiles, directement mobilisables, pour vous faire gagner du temps, sécuriser vos choix et renforcer votre autonomie... et comme c'est la période estivale nous vous proposons un supplément ludique !

Méd'In cc

Accédez à la plateforme

En juin, une nouveauté vient enrichir notre accompagnement : le lancement d'un podcast.



Pensés pour être courts, pratiques et accessibles, ils viendront compléter nos supports en vous apportant des éclairages concrets et vivants, à écouter à votre rythme et en s'adaptant à vos contraintes

Pour être contacté

Cliquez ici

Épisodes de podcast à écouter

Cliquez ici

La démarche

Cliquez ici

Tutoriel utilisateurs

Cliquez ici

Comprendre les fondements de l'activité médicale libérale

S'installer en libéral, c'est choisir un modèle d'exercice stimulant fondé sur l'indépendance et aussi sur la responsabilité d'entreprise. Avant de franchir le pas, il est essentiel de bien anticiper les règles de fonctionnement.



L'indépendance au cœur du métier

La médecine libérale repose sur une autonomie professionnelle forte : choix de l'organisation, définition des horaires, décisions cliniques sans hiérarchie. Ce cadre souple permet une personnalisation des soins et un équilibre vie professionnelle/vie personnelle plus accessible.

Un rôle d'entrepreneur à part entière

Le médecin libéral devient aussi un chef d'entreprise. Il doit veiller à la viabilité économique de son cabinet, assurer la gestion administrative, maîtriser la comptabilité et dans certains cas, gérer une équipe. Cela suppose des compétences managériales, administratives et de gestion, en plus, de l'expertise clinique.

Un engagement responsable

Respect du code de déontologie, conformité réglementaire, bonnes pratiques... la responsabilité individuelle est omniprésente. Chaque décision engage le professionnel, qui doit également s'adapter à l'évolution des attentes des patients et du système de santé.

Conseil pratique

Auto évaluez votre appétence au libéral

Avant de vous installer, interrogez-vous sur votre rapport à l'indépendance, votre résistance au stress ou encore votre capacité à gérer une activité en autonomie. Un autodiagnostic peut être un bon point de départ pour structurer votre projet et éviter les écueils.

Outil d'auto-évaluation

[Téléchargez l'outil](#)

Liens utiles

Comprendre le fonctionnement de l'activité libérale

> [Téléchargez le support](#)

Le fonctionnement d'une activité médicale libérale

> [Téléchargez l'outil](#)

Comprendre les caractéristiques de l'activité médicale libérale

> [Podcast à écouter](#)

Viabilité d'un projet médical : 5 étapes pour sécuriser votre installation

Un projet d'installation médical libéral ne se limite pas à un choix de la localisation. Il s'appuie sur une stratégie entrepreneuriale solide.

Voici 5 étapes clés pour assurer votre réussite :

Étape 1

Mesurer les demandes et les besoins du territoire

Une analyse précise du contexte territorial permet d'identifier les zones sous-dotées, les spécificités locales et les opportunités d'exercice. Les outils d'observation de l'offre de soins doivent être croisés avec une approche terrain pour en garantir la pertinence.

Étape 3

Prévoir les financements complémentaires disponibles

Apports personnels, prêts bancaires, aides publiques, partenariats ... plusieurs leviers peuvent être mobilisés. Il est essentiel de vérifier leur compatibilité avec la structure juridique choisie.

Étape 2

Construire un budget prévisionnel

L'objectif est de garantir l'équilibre financier. Cela comprend : les investissements de départ (achat ou location, matériel, travaux...), les charges récurrentes et les revenus estimés (nombre de consultations et tarifs pratiqués, cotation des actes et des actes techniques...) à toujours anticiper avec humilité !

Étape 4

Identifier les compétences nécessaires

Certaines compétences sont clés : comptabilité, droit médical, gestion RH, communication... Il faut déterminer si elles seront internalisées ou confiées à des prestataires, estimer leur coût et planifier les besoins en formation continue.

Étape 5

Anticiper les risques

Prévoir des scénarios défavorables (début d'activité lent, imprévus financiers) permet d'en limiter l'impact. Une réserve de trésorerie et des assurances adaptées sont à envisager dès l'élaboration du projet.

Conseil pratique

Point de vigilance : Ne pas négliger les coûts cachés du projet. Au-delà des charges évidentes (loyers, salaires, matériels), d'autres éléments peuvent peser sur la trésorerie : mise aux normes du cabinet, recrutement, formation du personnel, frais de gestion externalisés ou d'assurances spécialisées.

Liens utiles

- Comment évaluer la viabilité d'un projet d'installation > [Téléchargez le support](#)
- Définir une stratégie juridique, fiscale et sociale > [Téléchargez le support](#)
- Comment évaluer la viabilité d'un projet d'installation > [Podcast à écouter](#)

Comment communiquer à l'ouverture d'un cabinet médical ?

Soigner sa communication dès l'ouverture d'un cabinet médical est une étape cruciale pour se faire connaître, susciter la confiance et s'inscrire dans la dynamique de son territoire.

Élaborer une stratégie claire et ciblée

L'objectif : donner de la visibilité à son activité tout en affirmant son identité professionnelle.

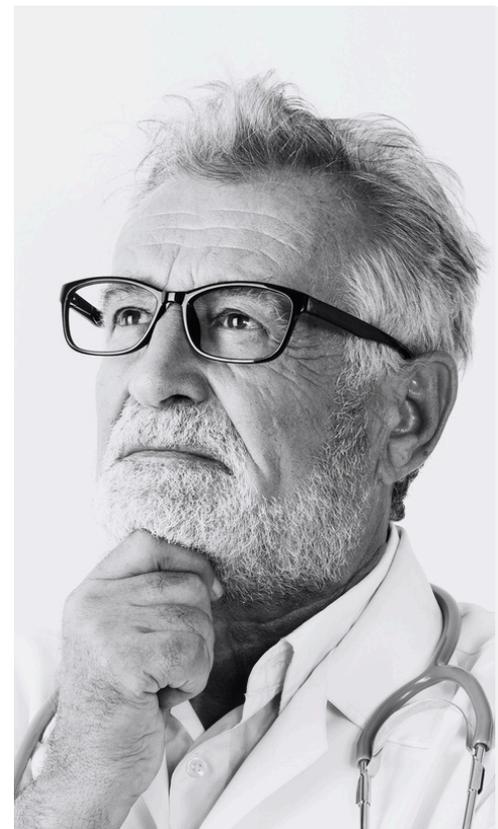
Cela commence par définir des objectifs précis : patients, confrères, institutions ; et des messages clairs : services proposés, valeurs portées, disponibilités. Concevoir un logo, une charte graphique et des supports imprimés tels que cartes de visite, affiches, flyers, contribue à affirmer une identité cohérente et professionnelle.

Se rendre visible : site web et annonce locale

Un site Internet bien construit devient la vitrine du cabinet. Il doit présenter les informations pratiques (adresses, horaires, spécialités), proposer la prise de rendez-vous et être bien référencé. Localement, le recours à la presse, aux bulletins municipaux, à l'affichage en officine ou en mairie vient compléter la stratégie digitale.

Créer du lien avec le territoire

Organiser une journée portes ouvertes ou se présenter auprès des acteurs de santé locaux (CPTS, DAC, établissements de soins, pharmacies) est un excellent moyen de s'insérer dans un maillage professionnel. Ces échanges renforcent la confiance et posent les bases de futures coopérations.



Liens utiles

Comment communiquer à l'ouverture d'une activité libérale
> [Téléchargez le support](#)

Créer mon entreprise libérale
> [Téléchargez l'outil](#)

Installation - Comment communiquer à l'ouverture d'un cabinet médical
> [Podcast à écouter](#)



Conseil pratique

Respecter les règles de déontologie.

La communication professionnelle des médecins est encadrée par le décret n°2020-1662 du 22 décembre 2020. Elle doit rester honnête, loyale et conforme à l'intérêt des patients. Évitez tout contenu promotionnel excessif ou comparatif. En cas de doute, se référer au Conseil de l'Ordre permet d'éviter des erreurs pouvant nuire à votre image et à votre exercice.

Couverture sociale du médecin libéral : ce qu'il faut anticiper

Exercer en libéral implique de structurer soi-même sa protection sociale. Cette autonomie nécessite une bonne compréhension des droits, des obligations et des dispositifs existants.

Assurer les soins et la prévoyance

Le médecin libéral est affilié à la Sécurité sociale via la CPAM et cotise à l'URSSAF pour bénéficier d'une couverture de base (consultations, soins courants, hospitalisation).

Il est fortement conseillé de souscrire une assurance maladie complémentaire. Elle peut inclure des postes non remboursés : chambres individuelles, soins alternatifs, soins à l'étranger... En cas de congé maternité, paternité ou d'adoption, des aides conventionnelles sont prévues selon le secteur d'exercice et le temps consacré à l'activité libérale. En cas de maladie, le droit aux indemnités journalières dépend du niveau de cotisation et d'une éventuelle prévoyance privée. C'est aussi cette dernière qui permettra de percevoir une rente en cas d'invalidité.

Allocations, chômage et prélèvements sociaux

Les médecins libéraux peuvent percevoir des allocations familiales, sous conditions de ressources, et sont également concernés par la CSG/CRDS prélevées sur les bénéficiaires non commerciaux (BNC). En cas de cessation involontaire d'activité, l'allocation ATI* (800 € par mois pendant 6 mois) peut être une solution transitoire, à condition de répondre aux critères d'éligibilité.

Assurer les éventuels dommages

L'assurance Responsabilité Civile Professionnelle (RCP) quant à elle est obligatoire. Elle couvre les dommages causés aux patients et les frais de défense, même en cas de plainte infondée. Une analyse fine des garanties proposées est indispensable.

Gérer sa retraite avec la CARMF

Les médecins cotisent à trois niveaux : retraite de base, complémentaire obligatoire (ASV) et retraite supplémentaire. Le calcul repose sur les revenus professionnels, en conjuguant trimestres, plafonds, tranches et points. L'âge légal de départ est celui du régime général, avec des options de départ anticipé ou différé selon la situation. Les montants cotisés peuvent être significatifs et une simulation personnalisée via le site de la CARMF est fortement recommandée.

Conseil pratique

Prévoyance individuelle, un complément souvent indispensable.

Les dispositifs obligatoires (CPAM, CARMF) ne couvrent qu'en partie les risques majeurs. Pour une protection efficace, une assurance prévoyance individuelle doit être envisagée dès l'installation. Son coût (environ 2 à 4 % du revenu brut annuel) doit être mis en balance avec les montants garantis. Le contrat doit être adapté à la spécialité, au type d'exercice et aux besoins personnels. Un comparatif auprès de plusieurs assureurs est recommandé.

Liens utiles

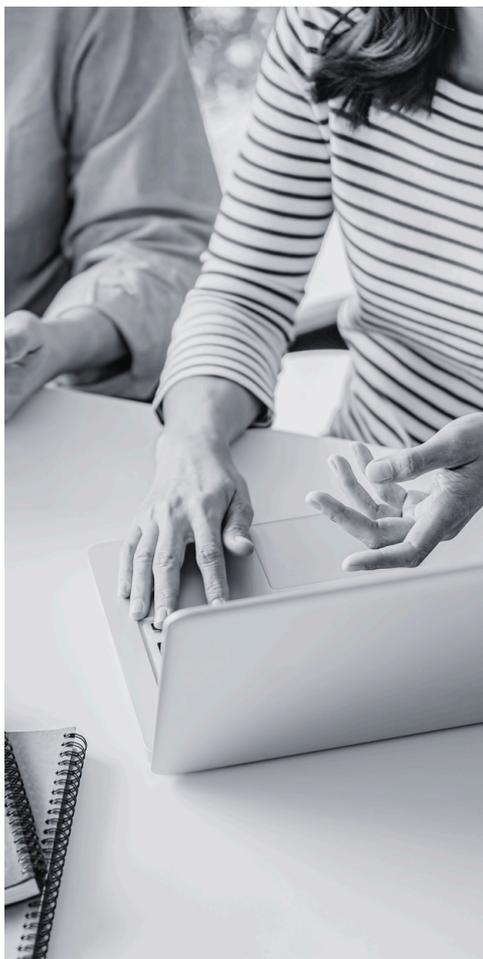
La gestion de la couverture sociale pour un médecin libéral
> **Téléchargez le support**

Protéger mon activité de médecine libérale
> **Téléchargez le support**

*ATI : Allocation des Travailleurs Indépendants.

Gérer la trésorerie pour assurer la pérennité du cabinet

Pour un médecin libéral, cela revient à assurer que les rentrées d'argent couvrent les sorties, mais surtout à garder une vision claire pour agir avec agilité. Cela mérite votre attention parce qu'une trésorerie mal gérée peut rapidement mettre en péril la continuité de votre activité. Et inversement, une gestion rigoureuse vous permet de prendre des décisions sereines, d'investir au bon moment et de traverser les imprévus sans panique.



- **Anticiper, suivre, ajuster** : un plan de trésorerie mensuel ou trimestriel permet d'anticiper les besoins et repérer les périodes de tension. Il s'agit d'établir des prévisions d'encaissements ou recettes (honoraires, remboursements...) et de décaissements (dépenses, charges fixes, variables, investissements). La comparaison régulière entre les flux prévus et réels permet de détecter les écarts. En cas d'excédent, on peut envisager un investissement ou la constitution d'une réserve. En cas de difficulté, il convient alors d'ajuster les dépenses, de renégocier les échéances ou d'explorer des financements à court terme.
- **Optimiser les encaissements, maîtriser les sorties** : il est conseillé d'émettre rapidement les factures, de relancer les paiements et d'utiliser des outils numériques pour faciliter les transactions. Côté dépenses, l'élaboration d'un budget clair et le contrôle régulier des postes de charge (loyer, salaires, consommables) sont essentiels.
- **Des outils concrets à mettre en place** : pour bien gérer sa trésorerie, il est essentiel de suivre les recettes et dépenses avec un tableau de bord simple et d'analyser régulièrement les écarts. La constitution d'un fonds de réserve permet de faire face aux imprévus et aux pics de charges à venir.

Conseil pratique

Pour votre début d'activité, n'oubliez jamais que les cotisations sont au départ forfaitisées, variables et incomplètes.

Des régularisations souvent importantes ont lieu la 2^{ème} et 3^{ème} année. Nous conseillons souvent de toujours garder la moitié de ses revenus.

Liens utiles

La gestion de la trésorerie > [Téléchargez le support](#)

Gérer mon entreprise : Finances, comptabilité et fiscalité > [Téléchargez le support](#)

Comment assurer une bonne gestion de votre trésorerie > [Podcast à écouter](#)

Embaucher un collaborateur en CDD : un cadre souple mais exigeant

Recourir à un contrat à durée déterminée (CDD) peut répondre efficacement à un besoin ponctuel au sein d'un cabinet médical libéral mais doit respecter un cadre légal strict.

Quand et pourquoi recourir au CDD ?

Des situations précises sont définies par le Code du travail : remplacement d'un salarié absent, surcroît temporaire d'activité, mission exceptionnelle, attente d'un collaborateur en CDI, etc. La durée maximale du contrat est généralement de 18 mois, renouvellements inclus. Il ne peut être utilisé pour pourvoir durablement un poste lié à l'activité normale du cabinet.

Les règles à respecter :

Le contrat doit être écrit et remis au salarié dans les 48 heures suivant l'embauche, il doit contenir des informations obligatoires : motifs, fonction, rémunération, horaires, renouvellement...

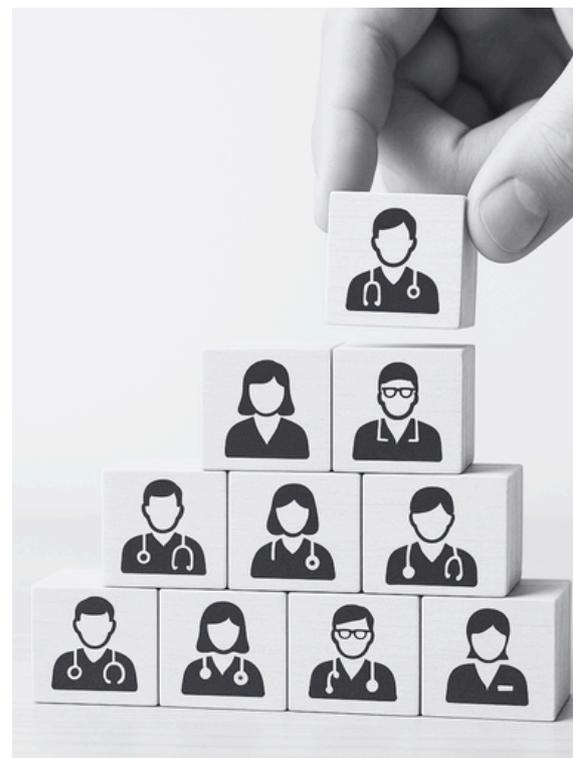
Le non-respect de ces règles peut entraîner la requalification du contrat en CDI avec des conséquences juridiques et financières importantes.

Couverture sociale : même protection que pour un CDI.

Le collaborateur en CDD bénéficie des mêmes droits sociaux qu'un salarié en CDI : couverture maladie et accident du travail, cotisations retraite, pour les CDD de plus de 3 mois prévoyance et mutuelle, droit à la formation et aux congés payés. Le médecin employeur doit procéder à la Déclaration Préalable à l'Embauche (DPAE) auprès de l'URSSAF et inscrire le salarié au registre unique du personnel. À l'issue du contrat, une indemnité de fin de contrat de 10 % du salaire brut total est due sauf exceptions (ex : passage en CDI, remplacement...).

Prévoir les coûts et s'organiser.

L'embauche, même temporaire, doit être budgétisée : salaires, charges patronales, gestion RH, équipement de travail. Il est également recommandé de rédiger un contrat clair et adapté, de préférence avec l'appui d'un conseiller juridique ou d'un expert-comptable.



Conseil pratique

Évitez l'enchaînement de CDD sur un même poste. La loi interdit de renouveler indéfiniment des CDD pour un poste à caractère permanent. Si les besoins sont récurrents, mieux vaut envisager un CDI à temps partiel ou s'adosser à un groupement d'employeurs.

Liens utiles

Protéger mon activité de médecine libérale
> [Téléchargez le support](#)

La gestion de la couverture sociale pour un médecin libéral
> [Téléchargez le support](#)