



## Référence client

# Reprise d'un cabinet médical

## Dr Cristina Erimia, Gynécologie et obstétrique

«Après quelques années d'activité hospitalière très intéressantes et intenses, j'ai décidé de me mettre à mon propre compte dans la région où j'habite. J'ai réfléchi aux diverses options que j'avais et finalement j'ai décidé de chercher un cabinet car j'étais d'avis qu'il était plus facile de reprendre un cabinet actif avec une patientèle, une organisation qui fonctionne, une assistante et un numéro de téléphone existant plutôt que de fonder un nouveau cabinet. Au cours de recherches de possibles cabinets à reprendre, j'ai lu une annonce parlant d'un cabinet de gynécologie à reprendre à Romont, donc pas très loin de chez moi. Après un premier entretien avec le conseiller de FMH Services, j'ai appris plus sur le cabinet en question et il a établi le contact avec le médecin. Le médecin partant à la retraite a été accompagné par FMH Services pour trouver un repreneur pour son cabinet. J'ai pu profiter des conseils p. ex. sur l'aména-

gement du cabinet ou sur la négociation et l'élaboration du contrat de remise. Nous avons discuté, analysé et adapté le contrat de remise avec le conseiller de FMH Services. Grâce à ce contrat, le vendeur et moi-même nous avons pu fixer les conditions de la remise sans rien oublier. J'ai beaucoup apprécié la réactivité des collaborateurs de FMH Services. Grâce à toutes les parties impliquées, la remise du cabinet c'est très bien passé. J'étais content de tout le processus et je recommande à mes collègues de bien anticiper leur projet et de ne pas hésiter à demander des conseils aux professionnels. En outre, il est très important de bien préparer son projet et de se montrer ouvert à tous les défis. Ainsi, vous pourrez exercer avec passion votre profession dans votre propre cabinet.»

Dr Cristina Erimia

### Le défi

- Le désire à me mettre à mon propre compte
- Trouver un cabinet à reprendre près de chez moi
- Négociation de reprise avec l'élaboration du contrat

### La solution

- Fouiller l'internet et trouver des annonces parlant de recherche de succession
- Accompagnement des négociation par FMH Services
- Le contrat de remise nous a servi de check-list pour ne rien oublier

### Le bénéfice

- La bonne entente et l'attitude positive du vendeur a simplifié la décision pour la reprise du cabinet
- Les conseils de FMH Services étaient utiles pour la gestion de mon cabinet
- Le contrat de remise m'a donné une certaine sécurité

## CONSULTING

### FMH Consulting Services AG

Avenue d'Ouchy 66  
1006 Lausanne  
Téléphone 021 922 44 35  
mail@fmhconsulting.ch  
www.fmhconsulting.ch