

Les Ateliers de formation des Dermatologues

SYNTHÈSE DES JOURNÉES DES 16 & 17 SEPTEMBRE 2010 « COMMENT OPTIMISER MON CABINET MÉDICAL ? »

Impulser des formations qui ouvrent aux dermatologues de nouvelles perspectives

Depuis sa création, la FFFCEDV s'est toujours investie pour impulser des formations à un niveau national et répondre aux demandes des dermatologues, dans un esprit de convivialité et dans une démarche participative. C'est dans cette dynamique que s'inscrivent les formations dédiées au management, à la gestion et à l'architecture du cabinet médical. Sur la base d'une réflexion commune avec l'Oréal Cosmétique Active France, nous avons dressé un constat souvent exprimé par les dermatologues : le besoin de se retrouver pour parler de leur outil de travail. Vient en effet toujours un temps, dans la carrière d'un praticien, où il faut se poser pour faire le point sur ses activités, respirer, et réfléchir à comment faire pour améliorer les choses. C'est tout le sens de ces ateliers coordonnés par la Fédération et menés par des experts dans les domaines du management, de la gestion ou encore de l'architecture. Les dermatologues viennent suivre ces sessions de formation parce qu'ils se sentent impliqués professionnellement, qu'ils souhaitent optimiser leur activité, en développer une nouvelle, soit encore, qu'ils projettent de s'installer, ou de s'associer. Notre objectif est de mettre à disposition des solutions concrètes et des perspectives nouvelles pour pouvoir évoluer sereinement et efficacement dans ce beau métier que nous partageons toutes et tous. Je vous propose aujourd'hui de découvrir une rapide synthèse de la dernière session. Bonne lecture.

Philippe Beaulieu
Président de la FFFCEDV



Des formations sur-mesure

Dans l'imposant hall de l'hôtel Hyatt Regency CDG les dermatologues profitent du cadre élégant et confortable à l'occasion de deux journées d'échanges et d'ateliers entre confrères. Ils viennent des quatre coins de la France pour participer au séminaire intitulé « Comment optimiser mon cabinet médical ? », organisé en collaboration par la FFFCEDV et l'Oréal Cosmétique Active France. Le programme est spécifiquement étudié par des experts en architecture, en gestion et en management, pour répondre aux besoins des praticiens qui, s'ils ont tous bénéficié d'une formation médicale pointue, se trouvent souvent confrontés à des problématiques de gestion au quotidien : management des secrétaires et des assistantes médicales, nouvelles normes comptables, valorisation de l'offre esthétique du cabinet...

Des ateliers pratiques pour acquérir de bons réflexes

« Les ateliers, ont été créés pour apporter des méthodes, des outils et des solutions concrètes aux médecins » analyse **Christine Frémiot**, responsable du secteur santé-cosmétiques au sein du cabinet **Pilotis**.

« Notre expertise en matière de gestion et de management nous permet de concevoir des modules très interactifs. Nous travaillons sur de nombreux cas pratiques, encourageons les échanges entre médecins, ce qui favorise l'appropriation des contenus. » Communiquer des objectifs, Conduire un entretien de suivi, Mettre en place d'un plan de délégation pour les assistantes médicales sont les thèmes de management les plus appréciés par les médecins. Dans le domaine de la gestion : Calculer son point mort, la valeur du quart d'heure médecin, la marge brute par acte, représentent autant de points et de réflexes à acquérir. « Le Référentiel Qualité du cabinet médical est l'outil spécialement créé, à partager avec la secrétaire et/ou l'assistante, pour garantir la mise en œuvre d'actions concrètes destinées au bien être du patient, et à l'efficacité de la mission de chacun. »

« Notre rôle de conseil nous impose en permanence de proposer des thèmes et contenus qui répondent aux besoins exprimés par les dermatologues » précise **Hervé Rossignol**, directeur de département au Cabinet **Pilotis**. « Notre objectif : accompagner les médecins dans leur réflexion sur les développements qu'ils souhaitent initier, leur donner des clés et leur proposer notre regard d'expert. Nous sommes satisfaits lorsque que certains d'entre eux nous évoquent leurs réussites et avons toujours une oreille attentive avec ceux qui nous expriment avoir besoin d'une aide supplémentaire. Nous devons rapidement proposer nos solutions de suivi. Les aider à concrétiser, les accompagner dans leur prise de décision. Qu'ils ne se sentent plus seuls après la formation, mais soutenus dans leurs actions. »

Valoriser son espace de travail pour gagner en efficacité et améliorer l'accueil des patients

Marc Soppo Priso, architecte DPLG, intervient quant à lui sur les problématiques de valorisation de l'espace, tant sur le plan de



L'Oréal Cosmétique Active France, partenaire privilégié des dermatologues



Voici trois ans que l'Oréal Cosmétique Active France, s'est engagée dans un partenariat avec la FFFCEDV pour apporter ses savoir-faire et compétences à la communauté dermatologique. L'offre de services développée ici vient compléter celles des produits, dans une même démarche d'innovation et de qualité. « Nous avons constaté que la dermatologie a énormément évolué ces dernières années, explique Delphine Bensimon, en charge des Relations Médicales pour Cosmétique Active France. D'une part en raison de la réforme du médecin traitant, d'autre part du fait que l'esthétique a pris une place importante au sein de notre société : les patients sont de plus en plus informés et exigeants. Il fallait aider les dermatologues à assurer ce double virage. » Les équipes de l'Oréal Cosmétique Active France ont mis au point, sous le regard de la fédération, un programme inédit, exclusivement adapté à la profession, en faisant appel à des experts qui apportent des compétences pour lesquelles les dermatologues ne sont pas formés. Pour ancrer cette démarche d'accompagnement au sein des cabinets, L'Oréal Cosmétique Active est aussi à l'origine de modules de formation à destination des secrétaires et pour que les assistantes et assistants médicaux aient les mêmes clés que leur médecin, Cosmétique Active France décline aussi ces formations pour elles, en format d'une journée.



« Nous souhaitons accompagner les praticiens au quotidien dans tous les aspects de leur métier et leur proposer des outils pertinents afin d'aider au dynamisme de leur cabinet, affirme Franck Balloy, directeur régional nord-ouest pour La Roche-Posay. Le dermatologue est devenu un chef d'entreprise. Les praticiens ont ici un espace pour discuter entre eux de leurs problématiques communes. Il est essentiel de faire vivre notre collaboration à travers des manifestations de ce type. Si un laboratoire veut grandir, il doit nécessairement apporter une plus-value aux dermatologues et ce, dans tous les domaines. » Les formations, orientées sur des aspects très concrets, offrent ainsi aux praticiens la possibilité de réfléchir à leur cabinet idéal, mais aussi de faire un bilan et de se situer par rapport à leurs confrères. Avec pour objectif de retirer de ces séminaires un plan d'actions défini et la perspective de le mettre en application immédiatement.

Pour vous inscrire ou obtenir des informations sur les prochaines sessions de formation proposées par la Fédération Française de Formation Continue et d'Évaluation en Dermatologie-Vénérologie, contactez Cécile Lamotte.

FFFCEDV
Cécile Lamotte
28, rue Séré Depoin
95300 Pontoise

Tél. : 01 30 32 49 19
Email : fffcedv@gmail.com



Avec le soutien de l'Oréal Cosmétique Active France :



Fédération Française
de Formation Continue et d'Évaluation
en Dermatologie-Vénérologie

>>

la mise aux normes que sur l'ergonomie ou encore l'aspect esthétique du cabinet. « Il y a une vraie réflexion à mener sur ces lieux où l'on accueille du public, analyse-t-il. Nous amenons aux participants des notions de hiérarchisation de l'espace. Le cabinet doit répondre à certaines règles de fonctionnement. D'abord concernant les contraintes techniques : les murs, les sols, les plafonds, mais aussi l'électricité ou la lumière. Les normes d'accessibilité pour les personnes handicapées représentent également un chantier à ne pas négliger. Enfin, il est important qu'il y ait une image des lieux qui corresponde à l'activité qu'on exerce. Nous travaillons sur les notions d'ambiance, de design, de communication et d'accueil, qui sont essentielles dans un métier d'esthétique et de soin. »

Paroles de dermatologues

« Je suis installée à Roubaix et je souhaite développer un cabinet secondaire dans le Sud-Est. A l'issue de ma formation, je n'avais acquis aucune notion de management et de gestion. Comme beaucoup de mes confrères, je me suis débrouillée seule, mais je me sentais démunie sur ces questions. J'ai donc saisi cette chance de pouvoir m'améliorer dans la gestion de mon cabinet. Par ailleurs, j'ai demandé à ma secrétaire de suivre l'année passée une formation spécifique dans le cadre de ces sessions, et elle en a été réellement enthousiasmée. Ces modules sont d'une grande utilité dans la pratique quotidienne de notre profession. » **Monique, Roubaix**



« Nous suivons ici des enseignements qui ne nous sont pas ouverts habituellement. Aujourd'hui, être médecin, ce n'est plus une profession libérale : nous avons des salariés, en général au moins une secrétaire, et de plus en plus de dermatologues devront faire appel à des assistantes médicales. C'est ce que j'envisage de faire, afin de me recentrer sur mon cœur de métier. L'industrie pharmaceutique nous apporte beaucoup de nouveaux outils, il faut trouver le temps pour les adopter et ainsi gagner en efficacité et en plaisir d'exercer. J'apprécie beaucoup ce que j'apprends ici. C'est rare et précieux. » **Alain, Clermont-Ferrand**

« Nous sommes avant tout des médecins et nous n'avons pas pris l'habitude de gérer notre cabinet avec la vision d'un chef d'entreprise traditionnel. Nous sommes parfois confrontés à des problèmes sans avoir aucune arme pour pouvoir les affronter. Mon objectif était de rationaliser mes activités et de voir ce qu'il était possible d'optimiser. En réglant les problèmes de logistique et de gestion, on peut se consacrer à l'activité médicale de manière beaucoup plus sereine. Ces formations sont bien conçues et accessibles, elles me donnent les outils nécessaires pour faire évoluer mon cabinet. » **Maryvette, Le Mans**



« J'ai terminé mon cabinet l'année dernière et j'envisage de m'installer début 2011 en reprenant un cabinet dans lequel j'effectue actuellement des remplacements. A la fin de mes études, je me sentais armée pour pratiquer mon métier, mais beaucoup moins pour gérer un cabinet. Avec cette formation, j'ai pu notamment apprendre beaucoup de choses sur les nouvelles normes et l'esthétique ainsi que l'ergonomie d'un cabinet. J'ai également pu échanger avec mes confrères qui m'ont donné de précieux conseils. C'est très intéressant de les rencontrer dans un autre contexte et d'échanger avec eux de manière conviviale. » **Marina, Ile-de-France**

