

## SÉMINAIRES 2026

### Ouverture et reprise d'un cabinet médical

#### Groupe cible

Médecins sur le point d'ouvrir un cabinet médical (individuel ou de groupe), de joindre un cabinet de groupe ou de reprendre un cabinet existant.

#### Contenu

- **Aspects juridiques** (contrats en général, autorisations, admission à pratiquer à la charge de l'assurance sociale, dossier patients, droit du travail, formes juridiques, remplacement, droit matrimonial et le droit successoral)
- **Business plan / passage du statut de salarié à celui d'indépendant** (préparation du plan de financement, les financements, comptabilité, fiscalité, TVA)
- **Lieu d'implantation & aménagement** (implantation, projet et concept d'aménagement, choix du mobilier et des matériaux)
- **Estimation d'un cabinet, recommandations en générale** (processus d'une estimation, inventaire et goodwill, recommandations)
- **Administration d'un cabinet médical** (gestion d'un cabinet, facturation)
- **Assurances** (questions d'assurances et de prévoyance)

#### Coûts

Gratuit pour les membres de FMH Services. Les coûts sont pris en charge par divers sponsors.

K20	<b>Lausanne</b>	Hôtel Aquatis	Jeudi	<b>5 mars 2026</b>	09.00 – 18.00 heures
K21	<b>Genève</b>	Hôtel Royal	Jeudi	<b>25 juin 2026</b>	09.00 – 18.00 heures
K22	<b>Lausanne</b>	Hôtel Alpha Palmiers	Jeudi	<b>10 septembre 2026</b>	09.00 – 18.00 heures
K23	<b>Genève</b>	Hôtel Crowne Plaza	Jeudi	<b>12 novembre 2026</b>	09.00 – 18.00 heures

### Remise et cessation d'un cabinet médical

#### Groupe cible

Médecins désirant remettre un cabinet médical à un associé ou à un successeur ou qui doivent fermer leur cabinet médical. Participation au séminaire idéalement **5-10 ans avant la remise prévue** (pour des questions fiscales et de prévoyance).

#### Contenu

- **Aspects juridiques** (contrats en général, dossiers patients, autorisations)
- **Estimation d'un cabinet et recommandations en générale** (calcul de l'inventaire et du goodwill comme base de négociation, recherche de succession, recommandations)
- **Assurances/prévoyance/patrimoine** (remise/résiliation des contrats d'assurances, formes de prévoyance, planification de la retraite et des finances)
- **Conséquences fiscales d'une remise ou d'une cessation** (optimisation de l'impact fiscal lors d'une remise/cessation, impôt sur les bénéfices et gains immobiliers, détermination de la date optimale pour la remise/cessation)

#### Coûts

Gratuit pour les membres de FMH Services. Les coûts sont pris en charge par divers sponsors.

K24	<b>Lausanne</b>	Hôtel Aquatis	Jeudi	<b>19 mars 2026</b>	13.30 – 19.15 heures
K25	<b>Genève</b>	Hôtel Crowne Plaza	Jeudi	<b>19 novembre 2026</b>	13.30 – 19.15 heures

## Cabinet de groupe

### Groupe cible

Médecins voulant exercer leur future activité en cabinet de groupe et aux libres praticiens qui souhaitent affilier leur cabinet individuel à un cabinet de groupe ou de partager leur cabinet avec un associé.

### Contenu

- **Informations de base** (stratégie, entrepreneurs, ressources humaines, organisation, communication)
- **Finances** (business plan, fiscalité, TVA, modèles de cabinets)
- **Lieu d'implantation & aménagement** (exigences locales, implantation, projet d'aménagement du cabinet)
- **Informatique & administration** (attentes en matière de système informatique pour le cabinet, organisation informatique)
- **Rapport d'expérience** (rapport de l'expérience d'un médecin, co-fondateur d'un cabinet de groupe de la région)
- **Assurances** (assurances en générale, prévoyance et patrimoine)
- **Droit** (contrats, formes juridiques, autorisations/admissions, dossier patients)

### Coûts

Gratuit pour les membres de FMH Services. Les coûts sont pris en charge par divers sponsors.

K85	<b>Genève</b>	Hôtel Royal	Jeudi	<b>23 avril 2026</b>	13.00 – 19.15 heures
K86	<b>Lausanne</b>	Hôtel Aquatis	Jeudi	<b>24 septembre 2026</b>	13.00 – 19.15 heures

## Atelier consacré au logiciel de gestion du cabinet médical

### Groupe cible

Médecins sur le point d'ouvrir un cabinet médical et médecins déjà établis qui veulent changer leur logiciel.

### Contenu

- **Évaluation d'un système de gestion de cabinet**
- Présentation en live de logiciels pour la gestion du cabinet (gestion des données des patients, gestion de la facturation et de l'encaissement, statistiques, gestion de l'agenda, connexion des appareils médicaux au dossier patient, etc.)

### Coûts

Gratuit pour les membres de FMH Services.

K28	<b>Lausanne</b>	Hôtel Alpha Palmiers	Jeudi	<b>11 juin 2026</b>	13.30 – 18.30 heures
-----	-----------------	----------------------	-------	---------------------	----------------------

## Atelier sur la gestion du cabinet médical – le controlling dans le cabinet médical

### Groupe cible

Cet atelier est destiné aux médecins qui dirigent un cabinet ou qui désirent d'en diriger un à l'avenir. Cet atelier pourrait aussi intéresser les médecins qui sont responsables d'une équipe ou d'un site.

### Contenu

- **Gestion de l'entreprise** : droits et obligations d'un entrepreneur (propriétaire du cabinet, direction, conseil d'administration)
- **Gestion des finances** : connaissances fondamentales sur les comptes annuels, augmentation du chiffre d'affaires versus réduction des coûts, transformation de raisons individuelles
- **Gestion des risques** : analyse et évaluation des risques
- **Couvertures de risques au sein du cabinet médical**

### Coûts

CHF 190.00 par personne (incl. documentation et apéritif )

K95	<b>Genève</b>	Hôtel Warwick	Mercredi	<b>4 mars 2026</b>	17.30 – 20.00 heures
-----	---------------	---------------	----------	--------------------	----------------------

## Atelier sur la gestion du cabinet médical - aspects du point de vue de l'employeur

### Groupe cible

Cet atelier est destiné aux médecins qui exploitent un cabinet ou le prévoient à l'avenir. Cet atelier intéressera aussi les médecins qui sont responsables d'une équipe ou d'un site.

### Contenu

- **Personnel** : le droit du travail en bref
- **Durée de travail** : qu'est-ce que cela signifie pour l'employeur
- **Comportement en cas de situations extraordinaires** telles que grossesse, démission
- **Rémunération** : modèles salariaux
- **Assurances de base pour les employeurs**
- **L'attractivité en tant qu'employeur** : les possibilités de mieux assurer le personnel
- **Risques liés au personnel**

### Coûts

CHF 190.00 par personne (incl. documentation et apéritif)

K96    Genève       Hôtel Warwick       Mercredi       **10 juin 2026**       17.30 – 20.00 heures

## LPP et impôts: avez-vous pensé à tout?

### Groupe cible

Médecins qui veulent aménager leur prévoyance professionnelle de façon fiscalement optimale et avantageuse.

### Contenu

- Chiffres clés LPP et 3A
- Plans LPP et conséquences fiscales
- Impôts et formes juridiques
- Splitting LPP et Bel-Etage
- Rachats
- Possibilités de retrait

### Coûts

Gratuit pour les membres de FMH Services.

K36    Genève       Hôtel Mövenpick       Mercredi       **9 septembre 2026**       18.00 – 20.15 heures

## Healthcare Marketing Basic : Tout pour une image de cabinet idéale

### Groupe cible

Ce cours s'adresse aux personnes suivantes : les médecins en phase de création ou de reprise d'un cabinet, les médecins souhaitant revoir ou affiner leur positionnement, les responsables marketing et communication dans les hôpitaux, EMS ou cliniques, les coordinateur/-trice/-s de cabinets médicaux (MPK) impliqué/e/s dans la gestion stratégique.

### Contenu

- **Vision** (Stratégie : Élaboration d'un plan concret pour réaliser votre vision, Analyse des publics cibles et définition des segments à adresser, Positionnement : Se démarquer clairement de la concurrence, Naming : Création d'un nom pertinent et impactant)
- **Mise en œuvre** (Branding : Conception du logo, des polices et des couleurs, Photos & textes : Création de contenus visuels et rédactionnels pour la communication de marque, Site web : Types de sites web et leur utilité pour votre cabinet, Supports imprimés : Conception et usage de documents imprimés professionnels, Signalétique & marquage des locaux : Orientation visuelle et identification claire dans les espaces du cabinet)

### Coûts

CHF 100.00 (inclus : documentation, modèle pour élaborer la stratégie de votre cabinet, et un entretien de conseil personnalisé gratuit de 45 minutes sur demande)

K102 Webinaire en ligne Lundi 1 juin 2026 16.00 – 18.00 heures

## Healthcare Marketing Booster : Pour une visibilité optimale auprès de vos publics cibles

### Groupe cible

Ce cours s'adresse aux professionnel/-le/-s de la santé qui souhaitent renforcer leur visibilité et développer leur activité, notamment : les médecins indépendant/-e/-s ou en voie de le devenir, les responsables et collaborateur/-trice/-s en marketing ou communication dans les hôpitaux, EMS ou cliniques, les coordinateur/-trice/-s médicaux/-ales (MPK) impliqué/-e/-s dans la gestion ou le positionnement stratégique de leur établissement.

### Contenu

- **Bases du marketing en santé** : comprendre les fondamentaux, les outils disponibles et les types de médias adaptés au domaine médical
- **Méthode AIDA** : découvrir et maîtriser ce modèle stratégique pour attirer, convaincre et fidéliser dans le contexte spécifique du secteur de la santé
- **Cadre légal** : aperçu clair des règles en vigueur en Suisse en matière de communication médicale – pour agir en toute conformité

### Coûts

CHF 100.00 (inclus : documentation, modèle pour élaborer la stratégie de votre cabinet, et un entretien de conseil personnalisé gratuit de 45 minutes sur demande)

K105 Webinaire en ligne Lundi 8 juin 2026 16.00 – 18.00 heures

### Inscription

[www.fmhservices.ch](http://www.fmhservices.ch)

### Information

FMH Consulting Services AG, tél. 021 922 44 35, [seminar\[at\]fmhservices.ch](mailto:seminar[at]fmhservices.ch), [www.fmhservices.ch](http://www.fmhservices.ch)

### Conditions générales / protections des données

Les «conditions générales pour les séminaires» de FMH Consulting Services AG, les «directives relatives à la protection des données» de FMH Consulting Services AG, qui peuvent être consultées sur le site internet [www.fmhservices.ch](http://www.fmhservices.ch), s'appliquent. En s'inscrivant au séminaire, le participant confirme avoir pris connaissance des directives relatives à la protection des données (chiffre 7 CGA).