



Programme d'études en gestion médicale Principales clauses contractuelles – cabinet de groupe

Voici quelques-unes des questions précises qui devraient être abordées dans le contrat :

1. **Durée de la convention et avis de résiliation.** Ces clauses fixent la durée de la convention et les procédures à suivre si un partenaire ou un associé désire quitter le groupe. Elles décrivent aussi les obligations du membre qui désire partir et peuvent comprendre des restrictions quant à ses activités ultérieures (notamment une clause de non-concurrence).
2. **Obligations individuelles.** Cette liste décrit les responsabilités (cliniques, de garde, financières, administratives) de chaque membre.
3. **Obligations du groupe.** Ces clauses précisent les avantages dont chaque membre bénéficiera (remplacements cliniques, partage des dépenses, partage des employés, soutien administratif).
4. **Bail du cabinet.** S'agit-il d'une sous-location ou d'un nouveau bail? Des options de renouvellement ont-elles été négociées? Comment faire inscrire son nom sur le bail? Désirez-vous que votre nom y figure? Si vous vous joignez à un cabinet déjà existant, faites examiner le bail par votre avocat afin d'évaluer si les membres ont négocié le meilleur bail possible et ont prévu toutes les obligations éventuelles.
5. **Responsabilité en matière de facturation et de dépenses.** Qui effectue la facturation? À qui incombe la responsabilité de l'administration? Comment les dépenses partagées seront-elles réparties?
6. **Processus décisionnel.** La convention doit prévoir un processus décisionnel (p. ex., majorité simple, majorité des deux tiers ou unanimité). Cela est particulièrement important lorsqu'on envisage des immobilisations majeures.
7. **Questions de dotation.** Lorsque vous vous joignez à un cabinet de groupe, interrogez les employés partagés du cabinet comme s'il s'agissait de leur entrevue d'embauche. Négociez votre droit de remplacer des employés si le personnel en place ne vous satisfait pas. Négociez votre droit de parole dans les évaluations de rendement, et l'élaboration des politiques et des plans de dotation du cabinet.
8. **Base de partage des bénéficiés.** La formule de distribution des revenus entre les membres d'une société de personnes doit être décrite en détail dans la convention.
9. **Financement du cabinet.** Les responsabilités financières de chacun des partenaires ou des associés à l'égard des dépenses courantes et des dépenses en immobilisations doivent être décrites en détail (p. ex., achat d'un immeuble ou d'équipement onéreux).
10. **Dettes et obligations.** Les obligations éventuelles à l'égard des dettes, des dépenses partagées et des dépenses personnelles assumées par chaque membre à titre individuel, ainsi que par le groupe dans son ensemble, doivent être délimitées.
11. **Assurances.** Le contrat devrait préciser le montant des garanties d'assurance invalidité, d'assurance frais généraux du cabinet et d'assurance vie que chaque membre de l'association ou de la société de personnes doit souscrire pour couvrir ses obligations financières en cas d'invalidité ou de décès. Les membres seront-ils tenus de s'assurer mutuellement?

12. Rachat éventuel. Un membre peut-il être « racheté »? Comment la valeur d'une part ou d'une « participation dans la société de personnes » sera-t-elle calculée?

Ces questions ne représentent qu'un échantillon de celles qui doivent être abordées dans une convention d'association ou de société de personnes. Le savoir-faire d'un avocat qui possède de l'expérience dans le droit des contrats et qui a travaillé avec d'autres groupes de médecins est essentiel.