

S'installer en libéral : *ce que personne ne t'a expliqué*

Le guide complet du positionnement et de l'installation IDEL.



Zone, territoire, avantages ruraux.

Les 30 premiers jours enfin expliqués.

Paul · IDEL · 15 ans de terrain · Zone rurale

easyidel.net · contact@easyidel.net

Sommaire

Introduction	L'inconnu que personne ne t'a préparé à vivre	3
Chapitre 1	La décision la plus importante de ta carrière	5
Chapitre 2	Lire un territoire : comprendre ton marché local	9
Chapitre 3	Seul, en groupe, ou en association ?	13
Chapitre 4	Les 30 premiers jours : le plan d'action concret	16
Chapitre 5	Ton avantage concurrentiel en zone rurale	19
Conclusion	La suite du programme	22
Bonus	Check-list et quiz de validation	24

Introduction

L'inconnu que personne ne t'a préparé à vivre

Le jour où tu as décidé de t'installer en libéral, tu savais soigner. Mais personne — ni l'IFSI, ni ton cadre de santé, ni tes collègues — ne t'avait vraiment expliqué ce qui t'attendait de l'autre côté.

Ce sentiment d'avancer dans le vide. De prendre des décisions importantes sans filet. De ne pas savoir si tu fais les bons choix, si tu gagnes assez, si ta zone était vraiment la bonne.

■ La réalité du terrain

Quand je me suis installé, ma plus grosse surprise n'était pas administrative, ni financière. C'était l'incertitude. Personne ne suit, personne n'aide. Tu apprends en marchant, souvent en trébuchant. Et tu le fais seul.

Ce guide est là pour changer ça. Après **15 ans d'exercice libéral en zone rurale sous-dense**, j'ai fait des erreurs, j'ai appris, j'ai vu des collègues brillants fermer cabinet en moins de deux ans. La différence ? Leurs choix stratégiques.

Ce que tu vas apprendre

- Choisir ta zone d'installation — la décision numéro 1
- Analyser un territoire avant de t'y engager
- Les pièges du statut solo vs associé vs groupe
- Un plan d'action concret pour tes 30 premiers jours
- Transformer ton contexte rural en vrai avantage

■ À qui s'adresse ce guide ?

À l'IDE qui envisage de s'installer dans les 6 à 24 prochains mois. À celui ou celle qui vient de s'installer et se pose encore des questions. Et aussi à l'IDEL qui exerce depuis quelques années et se demande si ses choix au départ étaient vraiment les bons.

— Paul, IDEL, 15 ans de terrain.

Chapitre 1

La décision la plus importante de ta carrière

Avant le logiciel, avant le comptable, avant tout : choisir où t'installer.

Si tu ne devais retenir qu'une seule chose de ce guide : le **choix de ta zone d'installation** est la décision la plus structurante de toute ta vie professionnelle. Une mauvaise zone, c'est des années à ramer. La bonne zone, c'est une base saine sur laquelle tout le reste se construit.

Pourquoi la zone change tout

En libéral, ton revenu est directement lié au volume d'actes. Ce volume dépend du nombre de patients potentiels dans ta zone et de la concurrence déjà en place. Ces deux variables sont entièrement dictées par ta géographie.

Type de zone	Réalité terrain
Zone surchargée (urbaine dense)	Patientèle difficile, forte concurrence, délais longs
Zone intermédiaire	Équilibre variable selon la localité exacte
Zone sous-dense / rurale	Demande forte, concurrence faible, patientèle fidèle
Zone en renouvellement	Un IDEL part en retraite : fenêtre d'opportunité courte

Évaluer une zone en 5 étapes

Étape 1 — Consulter le zonage CPAM

L'Assurance Maladie publie des cartes classant les territoires selon la densité médicale. Une zone « **sous-dotée** » est un signal positif. Disponibles sur le site de ton ARS régionale.

■ Ressource clé

Site de ton ARS > 'Zonage paramédical'. Repère les zones en rouge ou orange : ce sont tes cibles prioritaires.

Étape 2 — Compter les IDEL déjà en place

Utilise l'annuaire Ameli pour recenser les IDEL dans les communes cibles. Calcule : habitants / IDEL.
En dessous de 800 habitants par IDEL, la zone est probablement saturée.

■ ■ Attention au chiffre brut

Un IDEL peut exercer à temps partiel ou être sur le point de partir à la retraite. Toujours croiser les données avec une visite terrain.

Étape 3 — Analyser la pyramide des âges

Part des +65 ans dans la population (source : INSEE). **Au-dessus de 25%, c'est un signal favorable** pour les besoins en soins à domicile.

Étape 4 — Évaluer l'infrastructure médicale

Présence de médecins généralistes, pharmacies, EHPAD. Plus l'écosystème médical est dense, plus tu auras de prescriptions et de patients adressés.

Étape 5 — Aller sur le terrain

Parle aux pharmaciens — ils ont une vision parfaite de la demande locale. Rends-toi à la mairie. Un café avec le pharmacien te donnera plus d'infos qu'une semaine de recherches en ligne.

■ Mon conseil après 15 ans

Choisis ta zone avant tout le reste. Avant le logiciel, avant le comptable. La zone, c'est le fondement. Si le fondement est mauvais, tout le reste vacille.

Les pièges classiques

- ✗ S'installer proche de chez soi par confort, sans analyser la demande
- ✗ Suivre un ami dans une zone sans vérifier le potentiel
- ✗ Reprendre un cabinet sans comprendre pourquoi la zone ne s'est pas redensifiée
- ✗ Sous-estimer les distances rurales : 30 km en zone montagneuse = 1h de trajet

Chapitre 2

Lire un territoire : comprendre ton marché local

Les données ne suffisent pas. Il faut apprendre à lire entre les lignes.

Lire un territoire, c'est comprendre sa dynamique, ses besoins, ses forces et ses fragilités. C'est ce qui te permettra de ne pas juste *survivre* dans ta zone, mais de t'y **épanouir**.

Les indicateurs qui comptent

La démographie médicale locale

Combien de médecins généralistes pour combien d'habitants ? Y a-t-il des départs à la retraite prévus ? Ces éléments conditionnent directement le flux de prescriptions que tu recevras.

Les structures de soins

EHPAD, foyers de vie, HAD : chaque structure représente un potentiel de patients réguliers. **Un EHPAD de 80 résidents = 15 à 20 passages/jour** selon les besoins. Identifie toutes les structures dans 20 km.

■ Méthode pratique

Ouvre Google Maps. Tape 'EHPAD', 'maison de retraite', 'HAD' dans ta zone cible. Note chaque établissement. C'est une demi-journée de travail qui peut changer ton business plan.

La sociologie de la population

Ruralité périurbaine (actifs jeunes, peu malades) vs ruralité profonde (population âgée, à **forts besoins de soins**). Ces deux réalités donnent des cabinets très différents.

Construire ton mapping local

Indicateur	Source
Nombre d'habitants (commune principale)	Source : INSEE
Nombre d'IDEL en place	Source : Ameli
Ratio habitants/IDEL	Calcul : col.1 / col.2

% de +65 ans	Source : INSEE
Nombre de médecins généralistes	Source : Ameli
Structures de soins dans 20 km	Source : Google + terrain
Zonage CPAM	Source : ARS régionale

Ce tableau prend 2 heures et te donne une vision que la majorité des IDEL n'ont jamais eue.

Trouver l'info sans être indiscret

Les pharmaciens sont tes meilleurs alliés. Ils voient défiler tous les IDEL, connaissent leur charge de travail, et savent si des patients cherchent un infirmier.

Chapitre 3

Seul, en groupe, ou en association ?

La question qu'on ne te pose jamais assez tôt.

Une décision qui engage ta liberté, tes revenus, ta charge mentale, et ta qualité de vie au quotidien.

L'exercice solo

Liberté totale. Aucun compte à rendre. Mais aussi : solitude totale. Quand tu es malade, le téléphone sonne quand même. Quand tu veux poser une semaine, tu trouves un remplaçant seul.

■ Avantages	■ ■ Limites
Liberté d'organisation complète	Isolement professionnel fort
Revenus non partagés	Gestion des absences compliquée
Aucune dépendance	Charge administrative entière

L'exercice en groupe

Le modèle le plus répandu en ruralité. On mutualise les gardes, les remplacements, parfois les locaux, mais chacun reste indépendant financièrement. Souvent le meilleur compromis : autonomie préservée, mais plus seul.

L'association

Plus engageant. Tu partages revenus, charges, parfois local. **La cohésion humaine est fondamentale** : une mauvaise association peut devenir un enfer même entre excellents soignants.

■ ■ Le conseil que j'aurais voulu recevoir

Avant de signer un contrat d'association, travaille au moins 3 mois avec la personne. En remplacements, en gardes communes. Les valeurs, le rapport à l'argent, la ponctualité — tout ça se voit sur le terrain, pas sur un CV.

Le rachat de patientèle

Tu n'achètes pas des patients, tu achètes une **introduction**. Les patients ne sont liés par aucun contrat. Le vrai prix à payer, c'est le temps passé à les fidéliser.

- Faire évaluer le cabinet par un expert-comptable spécialisé santé
- Vérifier que les patients sont dans ton secteur géographique réel
- Analyser les types d'actes dominants (BSI, pansements, injections...)
- Négocier une période de transition avec le cédant

Chapitre 4

Les 30 premiers jours : le plan d'action concret

L'adrénaline des débuts ne dure pas. L'organisation, si.

Les 30 premiers jours conditionnent souvent les 12 premiers mois. Ce n'est pas une question de compétences soignantes — tu les as. C'est une question d'organisation et de priorités.

Semaine 1 — Fondations administratives

1. Inscription à l'Ordre Infirmier Départemental
2. Déclaration d'activité à la CPAM → obtenir ton numéro
3. Ouvrir un compte bancaire professionnel dédié
4. Choisir ton logiciel de télétransmission
5. Souscrire à une assurance RCP

■ Durée estimée

3 à 5 jours. Ces démarches sont rébarbatives mais bloquantes : sans numéro CPAM, tu ne peux pas télétransmettre. Sans télétransmission, tu n'es pas payé.

Semaine 2 — Se faire connaître

1. Rendre visite à tous les médecins généralistes de ta zone
2. Passer dans toutes les pharmacies — c'est eux qui orientent les patients
3. Contacter les EHPAD et structures de soins pour te présenter
4. Informer les mairies
5. Créer ta fiche Ameli et Google Business

■ Script de la première visite médicale

'Bonjour Docteur, je m'installe en libéral dans la commune. Je peux prendre en charge vos patients pour les soins à domicile — pansements, injections, BSI. Disponible 7j/7.' Laisse une carte, remercie, repars. Le médecin veut juste savoir si tu es fiable et disponible.

Semaines 3 & 4 — Stabiliser et observer

? Tes tournées sont-elles efficacement organisées géographiquement ?

- ? Tes cotations sont-elles exactes ? Vérifie les premières factures
- ? As-tu des créneaux pour accepter de nouveaux patients ?
- ? Quels types d'actes dominant ?

■ L'indicateur clé du mois 1

Compte tes passages quotidiens chaque semaine. Objectif minimal : 15 à 20 passages/jour pour la viabilité. Si tu es encore à 5-8 en fin de mois 3, analyse pourquoi.

Chapitre 5

Ton avantage concurrentiel en zone rurale

Ce que les IDEL urbains ne pourront jamais avoir.

Après 15 ans, je peux te dire que la **relation humaine en zone rurale** est un avantage concurrentiel que les IDEL urbains n'ont pas — et ne peuvent pas avoir.

La fidélité, ton actif le plus précieux

En milieu urbain, les patients changent d'infirmier facilement. En zone rurale, **un patient satisfait reste**. Et il parle. J'ai des patients que je soigne depuis plus de 10 ans. Cette fidélité ne s'achète pas. Elle se mérite.

■ Ce que ça change concrètement

Un IDEL urbain passe du temps à chercher de nouveaux patients. Un IDEL rural bien installé consacre cette énergie à mieux soigner ceux qu'il a déjà. La patientèle rurale est aussi financièrement stable — moins de trous dans les plannings.

La place centrale dans l'écosystème de soins

En zone rurale, l'IDEL est souvent **le professionnel de santé le plus présent dans la vie du patient**. Tu vois des choses que le médecin ne voit pas — l'état réel du domicile, la solitude, les médicaments mal pris.

Comment cultiver cet avantage

- ✓ Être toujours joignable — avoir un protocole clair pour les urgences
- ✓ Communiquer avec les médecins prescripteurs sur leurs patients communs
- ✓ Participer à la vie locale — tu es un acteur du territoire
- ✓ Former les aidants familiaux quand c'est pertinent
- ✓ Tenir un dossier de soins précis et à jour

■ Le secret que personne ne dit

L'avantage concurrentiel en rural, ce n'est pas de soigner mieux. C'est d'être là. D'être fiable. D'être humain. Dans un monde où les soins se déshumanisent, la constance et la proximité valent plus que n'importe quelle spécialisation.

Conclusion

La suite du programme

Si tu as lu ce guide jusqu'ici, tu as déjà une longueur d'avance. Pas parce que tu as des informations magiques, mais parce que tu as pris le temps de **réfléchir stratégiquement à ton installation**.

La suite sur easyidel.fr

- **Module 2** — La cotation NGAP maîtrisée : ne plus jamais sous-coter
- **Module 3** — Gérer sa comptabilité sans se noyer
- **Module 4** — Organiser ses tournées intelligemment
- **Module 5** — Recruter un remplaçant et déléguer
- **Module 6** — Préparer l'avenir : association, transmission, évolution

■ Une dernière chose

Le libéral est difficile, exigeant, parfois épuisant. Mais c'est l'un des rares endroits où tu peux exercer avec une vraie liberté, une vraie relation humaine, et un vrai impact. Ça vaut la peine d'y réfléchir sérieusement — et c'est exactement ce que tu viens de faire.

— Paul, IDEL, quelque part en zone rurale.

Bonus

Check-list & Quiz de validation

■ Check-list : Avant de signer quoi que ce soit

- J'ai consulté le zonage CPAM de ma zone cible
- J'ai calculé le ratio habitants/IDEL
- J'ai analysé la pyramide des âges (% de +65 ans)
- J'ai visité la zone physiquement au moins une journée
- J'ai parlé à au moins un pharmacien local
- J'ai identifié les structures de soins dans 20 km
- J'ai rencontré les médecins généralistes en place
- J'ai consulté un expert-comptable spécialisé santé
- J'ai lu et compris mon futur contrat

■ Quiz de validation

Q1. Quel est le ratio habitants/IDEL minimum acceptable ?

A) 200 B) 500 C) 800 ✓ D) 1 500

Q2. Quel professionnel est le plus utile pour évaluer la demande réelle ?

A) Le maire B) Le pharmacien ✓ C) L'ARS D) Le médecin retraité

Q3. Au bout de combien de mois faut-il analyser une situation difficile ?

A) 1 mois B) 3 mois ✓ C) 6 mois D) 12 mois

■ **Retrouve tous les modules sur**

easyidel.fr — L'installation libérale, enfin simple.