

Un plan financier professionnel – la base pour le succès de l'activité en cabinet

Pour les entreprises du domaine de la santé, l'environnement actuel est hautement complexe.

Un plan financier professionnel s'avère indispensable pour qu'un jeune entrepreneur puisse se préparer de manière optimale et réaliste à son activité libérale dans son propre cabinet et avoir une vision claire des risques entrepreneuriaux qui l'attendent.

Depuis des années, vous aidez les médecins à établir un plan financier et à garantir le financement dont ils ont besoin pour ouvrir leur cabinet indépendant. Selon vous et votre expérience, quels sont les principaux avantages d'un plan financier ?

Je le répète souvent aux jeunes médecins qui viennent nous voir en fiduciaire: le but d'un tel plan est plus important pour eux-mêmes que pour n'importe qui d'autre. Le médecin doit, à la fin du processus d'établissement du plan financier, se sentir en confiance par rapport au développement de sa future activité et connaître le potentiel de son cabinet et dans quelle mesure il sera capable de subvenir à ses propres besoins. Il va sans dire que lorsque le médecin s'approprie complètement son plan financier, il en sera dès lors le premier avocat face à un établissement bancaire ou autre bailleur de fonds.



Comment faut-il s'imaginer un tel plan financier ? Et quelle est la meilleure manière de procéder ?

J'aime annoncer qu'un plan financier sera toujours faux. Alors prenons au moins le temps nécessaire qu'il le soit le moins possible. En effet, une prévision dépend de nombreux facteurs dont on ne connaît pas toujours l'évolution. Ceci étant dit, il y a quand même un nombre d'hypothèses sur lesquelles on pourra s'appuyer pour construire un plan réfléchi et qui minimisera l'incertitude. Je fournis dès le premier entretien une liste d'éléments objectifs à évaluer. Ces éléments s'enrichissent au fil des ans au contact de ces médecins entrepreneurs.

Un autre point est important à savoir: chaque cas est unique. Le médecin qui reprend le cabinet d'un collègue partant à la retraite n'aura pas du tout la même perspective que le médecin ouvrant son cabinet dans un endroit soumis à une forte concurrence – même s'ils ont la même spécialité.

Quels sont selon vous les points critiques et comment les jeunes médecins peuvent-ils profiter de votre longue expérience ?

Le point le plus critique à mon sens est le plan de trésorerie. De nombreux médecins se préoccupent des premiers investissements et de la rentabilité à terme de leur cabinet, mais ils n'ont pas toujours conscience du besoin de financement que le début de leur activité requiert. En effet, les premiers mois sont les plus importants, car les charges et les investissements sont bien présents, alors que leur clientèle grandit, pour la plupart, peu à peu. Il y a dès lors un besoin de financement accru dans les premiers mois de leur activité.

Il faut par ailleurs distinguer un plan financier d'un médecin indépendant se lançant seul, d'un plan financier d'un cabinet de groupe. Dans ce dernier cas, il faut aussi prévoir la liste des types de charges qui seront partagées et le calcul qui déterminera ce partage.

Qu'est-ce qui est primordial pour la qualité d'un plan financier ?

Le médecin doit prendre suffisamment de temps pour y réfléchir et se projeter de manière pragmatique et la plus réaliste possible. Si un plan financier est trop pessimiste, le besoin en financement risque d'être mal perçu par les bailleurs de fonds ou même de décourager le médecin. À l'opposé, un plan trop optimiste risque de sous-estimer le besoin en financement et faire en sorte que le médecin doive demander une rallonge à la banque, ce que les banques n'aiment pas du tout.

Hormis un plan financier professionnel, qu'est-ce qui est important pour garantir le succès d'une entreprise ?

Un plan financier n'est pas une fin en soi. Ce n'est que l'expression à un moment T d'une possible réalité future. Dès que le cabinet est ouvert, la réalité prend le dessus et il est toujours intéressant de se comparer au plan établi quelques mois plus tôt. La vie d'un cabinet n'est bien évidemment pas un long fleuve tranquille et requiert une vigilance accrue. L'anticipation est le maître mot: savoir anticiper les aléas et corriger le cap permet au cabinet (et par conséquent à l'entrepreneur-médecin) d'affronter les tempêtes qui pourraient surgir. Ne l'oublions pas: dans la plupart des cas, le médecin qui se lance comme indépendant n'a aucune expérience de gestion d'entreprise; c'est un énorme défi en sus des responsabilités de plus en plus importantes qu'il doit assumer au quotidien dans sa pratique.

A propos

Michel Picht, Master en sciences économique (HEC)

FMH Services (Treuhand)

Anthill Sàrl*

Route de la Chaux 4

1030 Bussigny

Téléphone 021 634 26 60

mail@fmhtreuhand.ch

www.fmhtreuhand.ch

*Anthill Sàrl est une entreprise de conseil indépendante sur le plan juridique et économique recommandée par la société coopérative FMH Services.