

FMH Consulting Services

Rapport annuel 1999

Les médecins gérant un cabinet médical sont appelés à répondre à une multitude de questions de l'ordre économique et juridique ainsi que sur le plan de l'organisation. Ils doivent par exemple prendre des décisions au sujet de l'équipement, de la gestion, de l'organisation et du financement. N'ayant pas suivi de formation économique ni juridique, l'accomplissement de ces tâches, fréquemment complexes, les dépasse souvent. Beaucoup d'entre eux – avant tout les médecins qui ouvrent et remettent un cabinet – font appel à notre service de conseils. Plus que 500 médecins ont participé à nos séminaires traitant l'ouverture d'un cabinet médical, la remise ou la reprise d'un cabinet, la comptabilité/la fiscalité ou à l'un de nos workshops concernant l'équipement informatique d'un cabinet médical. Suite au développement de la santé publique (l'introduction TARMED, les discussions concernant la suppression de l'obli-

gation de contracter, les restrictions possibles pour les médecins souhaitant ouvrir un cabinet dans le futur), le besoin en conseil va certainement augmenter à l'avenir. Basés sur l'offre existant de nos séminaires, nous désirons encore étoffer nos prestations de services. De ce fait et selon le leitmotiv «Plus près du client», une autre société fiduciaire a été évaluée cette année dans le canton des Grisons. Les spécialistes de FMH Services connaissent parfaitement les questions liées à la comptabilité et la fiscalité spécifiques à la branche. Ils assistent nos membres lors du choix et de la mise en place d'un système de comptabilisation individuel et les aident à avoir une approche conceptuelle de la comptabilité et à accomplir les tâches y relatives d'une manière efficace.

FMH Consulting Services a pu clôturer l'exercice 1999 avec un bénéfice correspondant aux objectifs. Par conséquent, des investissements pour l'élargissement de notre gamme de prestations de services peuvent être effectués. Le résultat annuel ainsi que le budget 2000 ont été acceptés le 30 juin 2000 par l'assemblée générale.

*Sigrîd Brun, Licenciée en économie d'entreprise HWV
Directrice*

FMH Inkasso Services

Rapport annuel 1999

Faire appel à un médecin? Oui. Payer la note d'honoraires? Non. Nombreux sont malheureusement les patientes et patients resp. clientes et clients qui respectent mal leurs engagements financiers.

Pendant l'exercice 1999, plus que 24 000 dossiers débiteurs (créance totale supérieure à CHF 11 millions) ont été remis aux bureaux de FMH Inkasso Services à Muri près de Berne et à Genève. Grâce au procédé individuel de la part de nos 20 collaboratrices, basé sur la relation entre médecin et patient, nous pouvons nous réjouir également cette année d'une quote-part de réussite très élevée qui a permis d'épargner à nos clients de fâcheuses pertes d'honoraires.

FMH Inkasso Services, filiale à 100% de l'entreprise du secteur tertiaire et société à but non lucratif FMH Services, se conforme à la philosophie commerciale de cette dernière d'où découlent également ses conditions. Aucune cotisation annuelle n'est perçue ce qui incite les clients à passer des ordres isolés dans l'année.

Comme de nombreuses sociétés, le tournant du millénaire n'a pas épargné FMH Inkasso Services. Des investissements de l'ordre de Fr. 60 000.- ont été nécessaires pour la mise en conformité du hard- et du software. Le résultat de l'exercice 1999 a tout de même été équilibré et a été accepté conjointement au budget 2000 le 30 juin 2000 par l'assemblée générale.

*René Hâller, Licencié en économie d'entreprise HWV
Directeur*

Deutsch erschienen in Nr. 35/2000