

Bâle II – les crédits bancaires seront-ils plus chers pour les médecins?

Les nouvelles directives de Bâle II mènent à une évaluation différenciée des conditions de crédit. Les coûts dépendront de la solvabilité des preneurs de crédit. La qualité de la gestion, l'aspect prometteur de la stratégie menée, une situation financière saine et la transparence en matière d'information feront partie des critères déterminants. Les médecins auront la possibilité d'influencer leur rating personnel de manière significative avec des outils adéquats. Pour ce faire, ils devront néanmoins prendre les mesures appropriées à temps. En s'adressant à leur banque et à leur fiduciaire, ils auront l'assurance d'être bien conseillés.

Daniel Zenhäusern

Qu'est-ce que Bâle II?

La Commission fédérale des banques est chargée de l'application des nouvelles directives bâloises sur les fonds propres (Bâle II) en Suisse. Bâle II entrera en vigueur au 1^{er} janvier 2007. L'objectif visé est de fixer des standards internationaux minimaux dans le domaine de la régulation des banques. Bâle II prévoit une évaluation différenciée de la couverture requise. Le principe des trois piliers permettra d'obtenir une meilleure sécurité et stabilité du système financier. Les exigences en fonds propres seront affinées et renforcées par une procédure d'examen et la discipline du marché. Le premier pilier règle les exigences minimales en fonds propres pour les risques de crédit, de marché et désormais aussi de fonctionnement. Le deuxième pilier définit les principes à la base de la surveillance des banques. Le troisième pilier pose des conditions uniformes à la publication des comptes, dans le but d'augmenter la transparence du marché (fig. 1).

Les objectifs de Bâle II en bref:

- promotion de la sécurité et de la stabilité en matière financière;
- amélioration de la capacité concurrentielle;
- exigences en fonds propres adaptées au risque;
- prise en compte de tous les risques;
- reconnaissance des méthodes appliquées par les banques pour évaluer les risques;
- application aux banques du monde entier, système international uniforme;
- renforcement de la surveillance des banques et du marché.

Rating pour les médecins?

Les nouvelles directives édictées par Bâle II pour les fonds propres ont des répercussions sur les affaires bancaires en matière de crédit. Le passage de l'évaluation forfaitaire du risque à l'évaluation individuelle est déjà pratiqué par les banques aujourd'hui. De ce fait, l'application de Bâle II ne devrait pas entraîner de grands changements pour la majorité des clients. Le rating continuera cependant de jouer un rôle très important dans l'évaluation du risque en matière de crédit et donc aussi dans la fixation des taux d'intérêt. Le rating reflète l'évaluation de la solvabilité et des fonds propres d'un cabinet médical ainsi que sa capacité à remplir entièrement ses obligations financières dans les délais.

L'examen de la solvabilité est basé sur l'évaluation globale du cabinet médical et comprend l'analyse des conditions-cadre économiques et des facteurs individuels. Pour le médecin indépendant (cabinet individuel ou de groupe), la situation financière est analysée sur la base des fonds de l'entreprise mais aussi de la fortune personnelle. En combinant judicieusement facteurs financiers (hard facts) et facteurs non financiers (soft facts), les banques obtiennent des informations importantes pour déterminer le profil du risque.

Un avantage possible pour le cabinet médical

L'analyse des forces et des faiblesses en terme de gestion d'entreprise montre les risques potentiels au détenteur du cabinet qui peut alors prendre

Correspondance:
Daniel Zenhäusern,
expert économique diplômé
FMH Services Treuhand
Zenhäusern Treuhand AG
Kantonsstrasse 39
CH-3930 Viège
Tél. 027 948 90 19
Fax 027 948 90 21

daniel.zenhäusern@fmhtreuhand.ch

des mesures correctives en temps utile. Des bilans réguliers maintiennent les processus d'amélioration sous une surveillance constante.

Hard facts (facteurs financiers)

Le potentiel financier est déterminé sur la base des recettes. Pour ce faire, on détermine et évalue la productivité et la rentabilité. Dans ce contexte, la planification des liquidités et des moyens financiers est un bon instrument de conduite et de contrôle (fig. 2).

Soft facts (facteurs non financiers)

Ce domaine est plus difficile à évaluer (fig. 2). Voici quelques soft facts:

- qualification en gestion d'entreprise;
- compétences de direction;
- informations aux banques;
- pertinence de la planification financière et professionnelle.

Plus une entreprise est petite, plus l'influence des soft facts est grande. Dans les petites entreprises, par exemple un cabinet médical, les informations portant sur la personnalité du détenteur sont particulièrement importantes car l'évolution économique positive du cabinet en dépend souvent.

Conclusion

Bâle II pénalise les points obscurs et le manque d'action systématique du cabinet médical. En revanche, il récompense la transparence et la gestion d'entreprise.

Avec l'application du rating et la différenciation d'après les risques inhérents au crédit, Bâle II accroît l'honnêteté et la transparence dans les affaires bancaires liées au crédit. A l'avenir, le client s'acquittera d'un taux d'intérêt correspondant au risque spécifique représenté par son entreprise, ce qui devrait aussi mener à des entretiens personnels entre les instituts de crédit et leurs clients ou leurs conseillers.

Le médecin, un futur entrepreneur?

Lorsque Bâle II aura été introduit, les banques exigeront une information accrue de la part de leurs clients afin de pouvoir mener une politique individuelle et juste en matière de crédit. Les médecins devront donc à l'avenir disposer d'un plus grand nombre d'outils de gestion pour satisfaire aux exigences posées par l'institut de crédit.

Nous recommandons aux médecins de se pencher à temps sur cette problématique. En disposant d'un bon rating, ils obtiendront de meilleures conditions de crédit et bénéficieront simultanément d'un instrument qui leur permettra de mieux connaître leur entreprise et de la conduire selon des principes de l'économie privée (cf. encadré). Les médecins ont donc tout intérêt à améliorer leur rating.

Il est judicieux que les médecins discutent avec leur conseiller bancaire pour se faire une idée personnelle des effets de l'application de Bâle II. Conjointement avec leur fiduciaire, ils pourront se préparer à temps au changement imminent de manière à créer une situation initiale qui leur soit favorable.

Figure 1
Le principe des trois piliers de Bâle I.

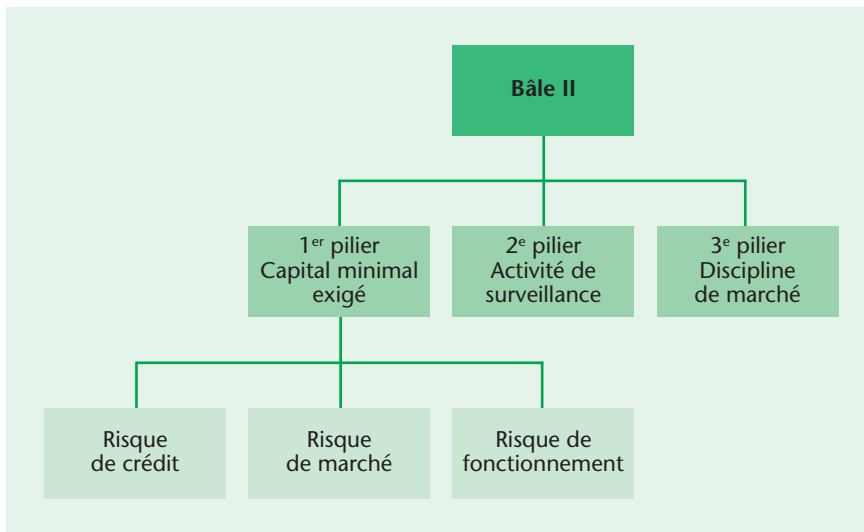
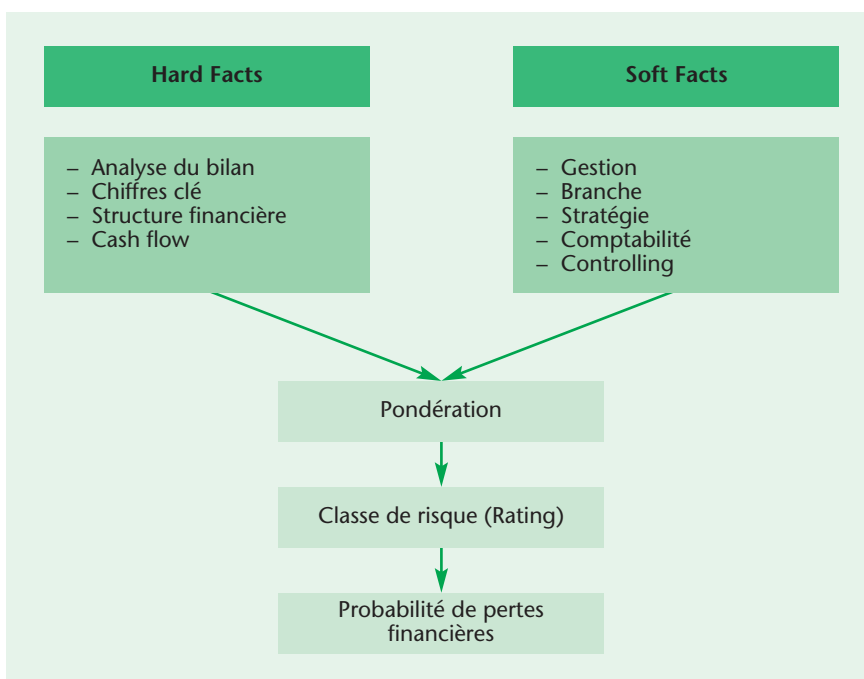


Figure 2
Hard et soft facts (facteurs financiers et non financiers) de Bâle II.



Mesures possibles pour améliorer votre rating (*liste non exhaustive*):

- Votre cabinet médical dispose-t-il d'une stratégie?
- La structure du cabinet était-elle organisée de manière claire?
- La comptabilité est-elle à jour et apte à servir d'outil de conduite et de contrôle? Peut-on en tirer des conclusions correctes sur la situation financière et introduire les mesures correctives correspondantes?
- Disposez-vous d'un outil d'encaissement qui fonctionne ou avez-vous confié l'encaissement à un bureau professionnel?
- Le rapport financier entre fonds propres et capitaux étrangers est-il équilibré?
- Une planification des fonds et des liquidités est-elle effectuée chaque année et analysée à intervalles réguliers?
- Les comptes annuels sont-ils analysés sur la base des données du rating établi par les instituts de crédit?
- Recherchez-vous une collaboration avec d'autres médecins pour réduire, si possible, vos coûts et améliorer vos recettes?
- Avez-vous des entretiens réguliers avec votre fiduciaire et des représentants des instituts de crédit?
- Votre succession est-elle prévue suffisamment tôt à l'avance?
- ...