

**MEDISERVICE VSAO-ASMAG**

**19**

**Rapport annuel 2019**

## Préface du président

La Suisse se trouve dans une situation inédite alors que nous préparons le rapport annuel pour l'année 2019. Le secrétariat de MEDISERVICE est plus ou moins passé au télétravail et continue de fonctionner par e-mail et par téléphone.

L'année 2019 a débuté de façon très prometteuse avec un restylage réussi. Le Journal ASMAC qui est édité par MEDISERVICE a reçu un nouveau design (et papier). Les réactions à cette refonte ont été dans l'ensemble positives, ce qui nous a évidemment réjouis.

Le début de l'année 2019 a aussi marqué le lancement de la collaboration avec onze partenaires fiduciaires qui proposent depuis lors des services tels que la comptabilité financière, l'optimisation fiscale et le conseil économique.

Sur le plan financier, l'année a été étonnamment bonne, même si certaines branches d'assurance rencontrent quelques difficultés et que les recettes publicitaires du Journal ASMAC sont de nouveau en baisse, ce qui correspond cependant à la tendance du marché.

Nous sommes donc aujourd'hui face à un défi que personne ne pouvait prévoir.

Nous restons à votre service – et vous, restez en bonne santé!

Meilleures salutations,

Dr Daniel Schröpfer  
Président de MEDISERVICE VSAO-ASMACH



[schroepfer@mediservice-asmach.ch](mailto:schroepfer@mediservice-asmach.ch)

[www.mediservice-asmach.ch](http://www.mediservice-asmach.ch)



## Personnel/membres

### Secrétariat

Nadja Steiner renforce l'équipe de l'Account Management depuis août 2019. Elle remplace Ivo Minger qui, après avoir effectué son année de stage chez MEDISERVICE, avait prolongé son engagement d'une année.

### Membres

Au 15 mars 2020, nous comptons au total 18'441 membres (membres doubles ou membres actifs directs). Cela correspond à une croissance nette de 66 membres par rapport à l'année précédente.

Marc Schällebaum, directeur

## Journal ASMAC

«Comment se présente-t-il?» «Correspond-il à nos attentes?» – Bien que le développement ait duré une année, la tension était palpable lorsque le Journal ASMAC est paru pour la première fois en février 2019 dans sa nouvelle identité visuelle. Le résultat était remarquable: le Journal ASMAC est nettement plus moderne et attrayant pouvait-on entendre parmi les réactions internes et externes, toujours positives. Pour ce qui concerne la gestion aussi, le design développé par l'agence zurichoise Crafft s'est avéré pratique et flexible. Dans les mois suivants, il a fallu procéder à certains ajustements, s'habituer aux nouveaux déroulements et éliminer certaines incertitudes. A la fin de l'année, le restylage appartenait presque déjà au passé et la nouvelle identité visuelle semblait désormais familière. Pour produire en respectant autant que possible des critères écologiques, nous avons analysé avec Stämpfli SA, qui imprime le Journal, les options pour l'emballage. Le film utilisé jusqu'ici dans lequel les cahiers sont emballés s'est avéré être la solution la plus durable à l'heure actuelle.

Pour une fois, la rédaction n'a pas dû prendre congé d'un de ses membres pendant cette année, mais a pu en accueillir un nouveau en la personne de Léo Pavlopoulos, président de la section Fribourg. Avec lui, la rédaction compte non seulement un nouveau membre très engagé, mais peut aussi s'étendre en direction de la Suisse romande. Enfin, le désir d'avoir un représentant de la Romandie dans l'équipe de rédaction s'est réalisé. Quant à certains membres de la rédaction, ce n'est pas l'Ouest qui les a attirés, mais le Nord. En effet, ils passeront une ou plusieurs années en Suède. Même si grâce aux technologies de communication modernes, ils continuent de faire partie de la rédaction, leur départ se fait douloureusement remarquer. La rédaction qui n'est jamais trop bien dotée en personnel se réjouit toujours de pouvoir renforcer ses effectifs.

Durant l'année écoulée, la situation du Journal ASMAC a évolué comme tous les autres médias imprimés: il a fallu s'accommoder d'une baisse des recettes publicitaires. Bien que cet état corresponde à la normalité, il n'est pas réjouissant. Certes, le Journal est majoritairement financé par les cotisations des membres, mais celles-ci ne peuvent pas entièrement compenser les pertes. C'est pourquoi les comptes clôturent sur un déficit, malgré une gestion parcimonieuse des moyens.

Dr Catherine Aeschbacher, rédactrice en chef du Journal ASMAC

## Produits d'assurance et partenaires

### **Produits d'assurance**

Cette année, notre palette des produits d'assurance n'a pas subi de grands changements.

Grâce à la mesure introduite en 2019 et à l'augmentation des primes dans l'indemnité journalière, l'évolution négative de nos contrats-cadre a pu être stoppée. Même si cela a constitué un désagrément pour le particulier, c'est une bonne nouvelle pour le collectif. On constate que cette branche subit actuellement certains ajustements. L'époque des tarifs «avantageux» est probablement définitivement révolue. A l'avenir aussi, il y aura certains écarts, mais la tendance est claire: les affaires dans l'assurance collective d'indemnités journalières sont devenues plus difficiles à notre époque.

Outre les nombreux conseils en assurances, nous avons cette année aussi établi un grand nombre de check-up des assurances.

### **Partenaires**

Notre offre pour les membres a été élargie par un réseau de partenaires fiduciaires qui a démarré ses activités le 1er janvier 2019. L'offre a rapidement connu un certain succès auprès de nos membres et suscité des demandes très diverses. Elles allaient de l'aide pour remplir la déclaration d'impôt jusqu'au soutien complexe pour l'ouverture d'un cabinet de groupe.

Peter Scheidegger, coordinateur de vente

# Mesures de communication/prestations

## **Guide pour le cabinet médical - première mise à jour et recherche de sponsors**

Notre nouvelle prestation - le guide pour le cabinet médical a conclu avec succès sa phase de lancement. Plus de 300 paquets ont été envoyés depuis son introduction. Entre-temps, nous avons déjà réalisé de premières améliorations: le contenu a été révisé et mis à jour. De plus, nous avons établi des listes de contrôle conviviales adaptées aux différents contextes. Ces nouveautés seront introduites au printemps 2020 avec la nouvelle édition du guide pour le cabinet médical.

Nous avons aussi élaboré un concept de sponsoring et entamé la recherche de partenaires éventuels. De premiers entretiens ont déjà eu lieu avec des partenaires intéressés. Nous avons également entamé la production de l'édition française du guide.

## **MEDISERVICE étend le cercle de ses membres**

En novembre 2018, les délégués ont approuvé la motion du comité directeur qui proposait d'intégrer les médecins employés dans les cabinets par le biais de l'affiliation directe. Cela permet à MEDISERVICE d'aborder activement ce groupe cible. En conséquence, une déclaration d'adhésion spécifique pour les «membres directs actifs» a été publiée en 2019 sur notre site web. En parallèle, un nouveau dépliant pour les membres directs a été créé.

## **Renouvellement du site web**

MEDISERVICE a décidé de renouveler son site web dans le but de l'optimiser et de l'aménager de façon conviviale. Il sera également adapté à l'évolution des habitudes des utilisateurs et aux nouvelles technologies disponibles. Une première réunion de lancement pour ce projet s'est déroulée en septembre. Pour déterminer les thèmes et aspects auxquels les membres s'intéressent, un sondage en ligne s'adressant à tous les membres et au comité directeur a été envoyé. Les retours et idées reçus ont pu être intégrés dans le concept.

## **Recrutement de membres lors de MEDIfuture 2019**

L'action pour recruter de nouveaux membres organisée conjointement avec la swimsa a été un franc succès. MEDISERVICE a pu recruter 90 nouveaux membres parmi les étudiants. Chaque nouveau membre a ensuite reçu une gourde munie du logo de la swimsa.

Barbara Reber, marketing/communication

## Finances

Il serait non seulement ennuyeux, mais aussi irresponsable si ce compte-rendu se limitait au résultat annuel très positif de 33'196 francs (en 2018: CHF 48'538) et à l'écart marqué du montant final inscrit au budget (voir ligne [40] dans l'illustration à la page 7).

### **A peine acheté déjà sans valeur?**

Les amortissements [25] présentent aussi un écart important. Cette désignation ne révèle pas qu'elle intègre les achats de mobilier de bureau et d'installations informatiques. Généralement, les dépenses y relatives sont réparties sur plusieurs années.

Mais comme l'année dernière, nous étions d'avis, lors de l'appréciation comptable des grandes dépenses liées à notre déménagement, que ce qui est payé est payé, et qu'il s'agit de ne pas alourdir les budgets des années suivantes. L'année 2019 supporte donc la totalité des coûts pour le nouveau mobilier acheté pour la salle de conférence de l'asmac. Le terme technique pour cette manière de procéder s'appelle «amortissement immédiat» et a pour conséquence que ces objets n'apparaissent pas dans le bilan, même s'ils n'ont de ce fait pas perdu leur valeur réelle.

### **On a ce que l'on a...**

Comme ces lignes s'inscrivent dans un tout autre contexte historique que le reporting qui représente l'état à la fin de l'année, nous devons corriger les valeurs des portefeuilles de titres [47] et surtout les réserves latentes supplémentaires constituées par rapport à l'année précédente [49] dans notre tête en tenant compte de la situation trois mois plus tard...

### **...et ce que l'on n'aura pas, on l'a aussi déjà**

Avec le bénéfice réalisé en 2019 [40], nous pouvons compenser le déficit 2020. Evidemment, il ne s'agit que du montant prévu d'après les recettes et dépenses prévues, c'est-à-dire selon le budget [38]. Nous en venons ainsi rapidement au principe que les excédents de recettes doivent être utilisés pour les membres, sous forme de projets [52].

Johannes Thalhammer, finances/directeur adjoint

## MEDISERVICE VSAO-ASMAC: Reporting 2019 et Budget 2020

- Structure selon la décision de l'AD du 24 novembre 2018 -

(Indications in CHF)					
	Clôture 2018	Budget 2019	Clôture 2019	Budget 2020	
<b>1</b>	<b>Compte de résultat</b>				
<b>2</b>					
<b>3</b>	<b>Recettes et utilisation des cotisations</b>				
4	Cotisations	352'375	355'000	351'370	348'000
5	Journal ASMAC (financement par cotisations)	-314'085	-340'000	-368'481	-358'000
6	Annonces et cotisations	246'761	235'000	218'924	225'000
7	Frais d'imprimerie, rédaction	-560'847	-575'000	-587'405	-583'000
8		38'290	15'000	-17'111	-10'000
9					
<b>10</b>	<b>Résultat d'exploitation</b>				
11	Produits de l'activité commerciale				
12	Courtages / Provisions	1'730'863	1'560'000	1'698'292	1'646'000
13	Produits financiers	16'694	20'000	18'028	18'000
14	Charges exception., uniques ou hors période	11'210	0	10'135	0
15		1'758'768	1'580'000	1'726'455	1'664'000
16	Charges d'exploitation				
17	Salaires et cotisations sociales de l'équipe	-978'142	-1'030'600	-1'048'100	-1'074'500
18	Honoraires et cotis. sociales du Comité directeur	-88'170	-85'000	-84'182	-85'000
19	Service des membres/réception par l'ASMAC	-60'312	-55'500	-55'500	-55'500
20	Centres de conseil	-12'090	-12'000	-13'911	-12'000
21	Prestations de travail de tiers	-8'679	-10'000	-10'031	-10'000
22	Autres charges de personnel de l'équipe	-25'212	-30'000	-24'529	-30'000
23	Frais du Comité directeur	-38'077	-35'000	-37'062	-35'000
24	Loyer et charges	-111'342	-115'000	-115'000	-115'000
25	Amortissements	-14'162	-7'000	-25'288	-3'500
26	Frais de bureau et d'administration	-153'548	-131'750	-129'922	-128'000
27	Marketing	-75'484	-60'000	-64'458	-60'000
28	Charges exception., uniques ou hors période	-136'710	0	-612	0
29	Impôts directs	-1'951	-3'500	-1'954	-3'500
30		-1'703'880	-1'575'350	-1'610'548	-1'612'000
31		54'888	4'650	115'907	52'000
32					
<b>33</b>	<b>Utilisation durant l'année en cours</b>				
34	Séminaires	-21'245	-15'000	-20'776	-30'000
35	Projets	-23'395	0	-44'823	-45'000
36		-44'639	-15'000	-65'600	-75'000
37					
<b>38</b>	<b>Dissolution supplémentaire des réserves</b>				
39					
40	<b>Bénéfice de l'exercice</b> (Somme les lignes 8, 31 et 36 et 38)	48'538	4'650	33'196	196
41					
<b>42</b>	<b>Quelques positions au bilan</b>				
43					
44	Total du bilan	1'717'089		1'731'269	
45	Liquidités (sans les acomptes reçus)	651'553		631'400	
46	Avoir auprès de l'ASMAC (compte courant et cotisations)	19'414		48'492	
47	Dépôts de titres (valeur comptable)	759'832		759'832	
48	Titres en dépôt	974'739		1'093'916	
49	Réserve de fluctuation de valeurs («Réserves latentes»)	-214'907		-334'084	
50					
51	Factures impayées (fournisseurs, ass. sociales, TVA)	106'047		92'426	
52	Provision pour projets (utilisation du bénéfice 2019)			33'196	
53				↑	
54	Résultat annuel	48'538		33'196	
55		↓			
56	Fonds propres après comptabilisation du bénéfice	1'360'538		1'360'538	
57	Fonds propres au fin de l'année précédente	1'311'999		1'360'538	

# Notre réseau de partenaires pour la fiduciaire, les assurances et la prévoyance

Près de chez vous, dans toute la Suisse



## CENTRES DE CONSEIL en assurances, prévoyance et gestion financière

Allcons AG 4153 Reinach Assidu 2363 Montfaucon, 2800 Delémont, 1205 Genève, 6903 Lugano BTAG Versicherungsbroker AG 3084 Wabern UFS Insurance Broker AG 8810 Horgen VM-F Frank insurance brokers GmbH 9300 Wittenbach Vorsorge Wirz 4058 Basel

## PARTENAIRES FIDUCIAIRES pour comptabilité financière, optimisation fiscale, conseil économique

B+A Treuhand AG 6330 Cham Brügger Treuhand AG 3097 Liebefeld/Bern contrust finance ag 6004 Luzern GMTc Treuhand & Consulting AG 9014 St. Gallen Kontomed Treuhand AG 8807 Freienbach LLK Treuhand AG 4052 Basel Mehr-Treuhand AG 8034 Zürich Quadis Treuhand AG 3952 Susten Sprunger Partner AG 3006 Bern W&P AG Treuhand Steuern Wirtschaftsprüfung 7001 Chur

**Vous trouverez tous les partenaires de conseil en ligne ou appelez-nous sans hésiter.**

Nos membres bénéficient d'un premier entretien gratuit d'une heure pour évaluer leurs besoins.



MEDISERVICE VSAO-ASMACH  
Téléphone 031 350 44 22  
info@mediservice-vsao.ch  
www.mediservice-vsao.ch

