

Le Credit Suisse comme partenaire stratégique dans le domaine de la santé

Partenaire bancaire à long terme

Nos contacts avec les hôpitaux et les cliniques ont sensiblement augmenté depuis l'introduction de la nouvelle loi sur l'assurance maladie. Même si très souvent, le financement d'investissements infrastructurels constitue l'objet de ces entretiens, d'autres sujets sont également abordés, tels que les possibilités de placement, le leasing ou les questions en lien avec la caisse de pension. Par la présente contribution, nous aimerions vous montrer comment nous pouvons répondre à vos besoins.



Anne Cheseaux, responsable du Centre de compétence Healthcare du Credit Suisse, voit la coopération avec les hôpitaux en tant que partenariat de confiance à long terme et comme une contribution importante au financement concurrentiel selon SwissDRG.

Nous comprenons notre rôle comme celui d'un partenaire orienté sur le long terme et présent dans toutes les phases de développement de l'entreprise. Notre intervention couvre divers domaines, des solutions pour les activités journalières au financement de grosses infrastructures, en passant par l'accompagnement dans des phases stratégiques, par exemple la vente de l'entreprise.

A court terme, il s'agit d'offrir des solutions efficaces pour le trafic de paiement, ainsi que pour assurer et optimiser la liquidité. Si l'on

considère un horizon supérieur à une année, les questions de financement (leasing, compte courant, avances à terme fixe) doivent être abordées, mais il est important aussi, en cas de liquidité excédentaire, d'analyser les variantes de placement assurant un rendement optimal. Enfin, sur le plus long terme, nous travaillons avec vous sur des modèles de financement d'investissements. Souvent, cette partie est accompagnée de réflexions stratégiques, par exemple la séparation éventuelle entre l'exploitation et l'immobilier. Nous décrivons ci-dessous plus précisément les possibilités de financement.

Le financement d'investissements infrastructurels

L'étude de projets de construction commence avec l'analyse détaillée et critique de la stratégie de l'entreprise. Les investissements nécessaires sont estimés sur la base de l'appréciation de l'évolution de la demande ainsi qu'en fonction du positionnement stratégique retenu. Ensuite, une planification financière détaillée peut être établie et intégrée dans un business plan complet. Ce document représente un élément important de l'analyse de la demande de crédit par nos spécialistes. Outre les chiffres, le business plan contiendra des réflexions sur les facteurs stratégiques de succès (différenciation par rapport à la concurrence, emplacement, place de l'hôpital sur la liste cantonale et dans le concept de couverture sanitaire), sur le management et sur l'organisation.

La capacité d'endettement dépend essentiellement de l'EBITDA futur (résultat avant intérêts, impôts et amortissements). Ce chiffre-clé important, duquel on déduit les investissements de remplacement, représente le potentiel de l'entreprise à assurer le service de sa dette. La structure du financement définitive sera établie compte tenu des éventuelles garanties telles

qu'une hypothèque, une garantie du secteur public ou la mise en gage des actions dans le cadre d'une société anonyme. Toutes les sources de financement de tiers, par exemple aussi un leasing, sont intégrées dans la capacité d'endettement. Dans certains cas, un immeuble accueillant des collaborateurs ou un parking peuvent être financés séparément, selon d'autres règles.

Exemple

Nous présentons ci-dessous notre approche sur la base d'un exemple fictif. Il s'agit d'un investissement estimé à CHF 140 millions (assainissement, nouvelle construction y compris équipement, maison du personnel). Les fonds propres à disposition sous forme de liquidités se montent à CHF 30 millions. Les travaux auront lieu dans les années n+1 et n+2. La valeur de rendement a été évaluée à CHF 150 millions, sans la maison du personnel.

Le planification financière se présente selon le Tableau 1 à la page de droite.

Le besoin de financement se monte à CHF 105 millions et sera couvert comme suit:

• Financement bancaire, y compris leasing	75
• Financement séparé de la maison du personnel	10
• Redimensionnement du projet	5
• Fonds propres supplémentaires, par exemple prêt partiaire	15

Total	105
--------------	------------

Le tableau de vérification de tenue des charges montre comment le service du capital peut être assuré. Le montant restant à disposition de l'entreprise après le paiement des intérêts et des

remboursements de la dette bancaire peut être utilisé pour la rémunération du prêt partiaire. En fonction de l'importance du montant de crédit, le financement pourra être mis à disposition par plusieurs banques (syndication du prêt). Après analyse de la capacité d'endettement, la banque principale, en charge de la syndication, invitera d'autres partenaires bancaires à participer au montage financier.

Conclusion

En tant que banque universelle, le Credit Suisse apporte une réponse à l'ensemble des

besoins financiers des hôpitaux et cliniques. Nous connaissons le nouveau cadre légal qui définit le rayon d'action de la branche, vous pouvez ainsi trouver en nos spécialistes des partenaires qui comprennent vos besoins spécifiques. N'hésitez pas à nous contacter avant l'établissement d'un business plan lors de projets d'investissement, afin de pouvoir intégrer de manière efficace en amont les diverses réflexions et demandes du partenaire financier. Notre expérience montre que cette démarche entraîne un échange d'informations et d'idées intensif qui permet en particulier d'aborder des sujets stratégiques au bon

moment, comme par exemple la structure d'organisation ou la séparation de l'immobilier et de l'exploitation.

Informations complémentaires

Credit Suisse
Centre de compétences Healthcare
8070 Zurich

Madame Anne Cheseaux
Téléphone 044 332 75 60
anne.cheseaux@credit-suisse.com
www.credit-suisse.com

Tableau 1: Planification financière

	n-1	n	n+1	n+2	n+3	n+4	n+5	n+6	n+7
Produits d'exploitation	120.0	122.4	100.0	100.0	125.0	135.0	140.0	142.8	145.7
Charges de personnel	75.6	77.1	67.0	67.0	80.0	85.1	87.5	89.3	91.0
<i>En % des produits</i>	63.0%	63.0%	67.0%	67.0%	64.0%	63.0%	62.5%	62.5%	62.5%
Matériel médical	19.2	19.6	16.0	16.0	18.8	19.6	19.6	20.0	20.4
<i>En % des produits</i>	16.0%	16.0%	16.0%	16.0%	15.0%	14.5%	14.0%	14.0%	14.0%
Autres charges d'exploitation	13.2	13.5	12.0	12.0	12.5	12.8	13.3	13.6	13.8
<i>En % des produits</i>	11.0%	11.0%	12.0%	12.0%	10.0%	9.5%	9.5%	9.5%	9.5%
Résultat avant intérêts, impôts et amortissement	12.0	12.2	5.0	5.0	13.8	17.6	19.6	20.0	20.4
<i>En % des produits</i>	10.0%	10.0%	5.0%	5.0%	11.0%	13.0%	14.0%	14.0%	14.0%
Amortissements (=investissements de remplacement)	6.0	6.0	1.0	1.0	8.0	8.0	8.0	8.0	8.0
Résultat avant intérêts	6.0	6.2	4.0	4.0	5.8	9.6	11.6	12.0	12.4

Tableau 2: Vérification de tenue des charges

	n	n+1	n+2	n+3	n+4	n+5	n+6	n+7
Produits d'exploitation	122.4	100.0	100.0	125.0	135.0	140.0	142.8	145.7
Résultat avant intérêts, impôts et amortissement	12.2	5.0	5.0	13.8	17.6	19.6	20.0	20.4
<i>En % des produits</i>	10.0%	5.0%	5.0%	11.0%	13.0%	14.0%	14.0%	14.0%
Amortissements	6.0	1.0	1.0	8.0	8.0	8.0	8.0	8.0
Résultat avant intérêts	6.2	4.0	4.0	5.8	9.6	11.6	12.0	12.4
Intérêts 5%	0.0	1.1	3.2	4.3	4.3	4.1	3.9	3.7
Résultat après intérêts	6.2	2.9	0.8	1.5	5.3	7.6	8.1	8.7
Remboursements					4.0	4.0	4.0	4.0
Endettement bancaire		21.4	85.0	85.0	81.0	77.0	73.0	69.0