

A close-up portrait of a woman with dark, wavy hair, looking directly at the camera with a slight smile. She is wearing a white button-down shirt. The background is a plain, light color.

LES DÉFIS DE L'INDÉPENDANCE

—PROPOS RECUEILLIS PAR SIMON BENICHO

Ophtalmologue, formée à Munich (LMU), aux HUG de Genève et à Paris à la Fondation de Rothschild, Danielle Marie-Anne s'est établie à Lausanne en 2001. Spécialisée en chirurgie oculo-plastique, un domaine très pointu qui concerne l'opération exclusive des paupières et des voies lacrymales, elle a accepté de nous parler des défis qu'elle relève en tant qu'indépendante pour assurer le développement de ses activités et la gestion de ses avoirs.

SE DÉVELOPPER POUR MIEUX SE CONCENTRER

« Mon métier concerne une zone très particulière du visage qui, du point de vue des disciplines, se situe à la croisée des chemins entre l'ophtalmologie, l'ORL et la chirurgie plastique. Je m'occupe autant de pathologie que d'esthétique dans le cadre de mon activité, qui est hors de la zone de confort des plasticiens, des ORL et des ophtalmologues, car ils n'ont pas reçu de formation spécifique pour cela », explique Danielle. Or on touche à une zone très sensible de la personne : le regard est quelque chose de précieux pour chacun, de très intime. « Il y a une dimension émotionnelle forte dans la chirurgie des paupières, car c'est une chirurgie qui touche à l'identité même de la personne. Les gens ne l'abordent pas avec la distance qu'ils prennent pour une opération purement mécanique, comme celle du genou. Leur visage et leur expression peuvent être affectés par tout changement, aussi infime soit-il, de cette zone », poursuit-elle.

Si sa spécialisation lui permet de prendre sa place dans un secteur de niche et d'être l'une des rares expertes de la région lémanique dans ce domaine, elle a également contraint Danielle à recourir à des compétences complémentaires. En effet, pour être capable de dispenser des soins qui englobent les besoins de ses patients, il lui a fallu développer son cabinet. « Mon besoin de développement est venu du fait que je n'arrivais plus à gérer seule l'accompagnement optimal des patients qui me consultent. J'ai donc opté pour le soutien d'une assistante formée à cette tâche ainsi que pour un équipement complémentaire. Cet équipement très pointu permet d'améliorer la prise en charge post opératoire de mes patients avec une diminution des œdèmes, des hématomes et une cicatrisation plus rapide des tissus ». Une décision à laquelle tous les indépendants sont confrontés lorsqu'ils observent une augmentation du potentiel de leurs activités, et qui nécessite de trouver un équilibre : la croissance a un coût, et nécessite d'y consacrer du temps. Et grâce à des solutions intermédiaires, Danielle parvient

à organiser petit à petit ce développement. « A Genève, par exemple, où j'ai débuté une consultation en 2003, je ne peux pas encore me permettre d'investir pour m'installer comme je le souhaiterais. Pour traiter mes patients là-bas, je me repose sur des partenariats, et me fais accueillir par des structures équipées, dans lesquelles je peux exercer mon activité selon mes conditions propres. »

« La prochaine étape sera de faire grandir mon équipe pour continuer à mieux prendre en charge mes patients. Avec le soutien dont je me suis dotée à l'heure actuelle, j'éprouve déjà moins de difficultés pour assurer un suivi post-opératoire performant. Ceci a constitué un grand pas en avant et m'a permis de me concentrer sur ce que je maîtrise le mieux, c'est-à-dire la chirurgie elle-même. Je souhaite pouvoir offrir encore plus de confort et de réconfort à mes patients. Les opérations elles-mêmes sont réalisées assez rapidement, et les patients me sont en général adressés par d'autres praticiens, pour remplir un besoin particulier. Je passe donc relativement peu de temps avec eux car ils sont suivis ailleurs. Comme je l'ai dit, le retentissement émotionnel et psychologique de cette chirurgie est grand et il est important pour moi de pouvoir entourer les personnes qui me consultent et de les accompagner pour qu'elles se sentent bien à travers l'ensemble de ce processus. A cet égard le soutien de mon assistante est un plus. »

« LA PRÉVOYANCE EST UN MÉTIER À PART ENTIÈRE »

En ce qui concerne la gestion du cabinet, les indépendants sont souvent seuls face aux enjeux de la prévoyance ou de la fiscalité. « Lors de la formation médicale, on n'aborde aucune notion touchant à la gestion ou à l'administration. » En tant qu'indépendant, il s'agit donc d'apprendre au fil des expériences, bonnes et mauvaises. « Pourtant, la gestion fiscale et celle des avoirs de prévoyance sont des métiers à part entière. J'ai donc choisi de faire appel à un consultant externe pour accompagner les changements de ma situation personnelle et professionnelle. »

Une aide extérieure permet effectivement de prendre du recul, et d'envisager des solutions auxquelles on ne pense pas nécessairement seul, faute de connaissances dans le domaine. « Nous avons examiné les aspects fiscaux de ma situation, analysé les possibilités qui s'offraient à travers les instruments de prévoyance, puis nous avons évalué plusieurs offres. J'ai ainsi découvert que l'optimisation fiscale ou la flexibilité des produits de prévoyance sont des avantages qui peuvent servir mes intérêts à moyen et à long terme. Jusqu'à très récemment, je n'imaginai pas opter pour un deuxième pilier, et je pensais me cantonner à des projets immobiliers... »

LE CONSEIL INDÉPENDANT, UN ÉLÉMENT CLÉ

Cependant, comme le souligne Danielle, la difficulté pour les indépendants réside essentiellement dans le fait de déléguer les tâches auxquelles ils n'ont pas le temps de se consacrer. « Mes journées sont faites de rendez-vous et je dois également, en tant qu'indépendante, me charger de gérer les aspects financiers de mon activité. Dans ces conditions, ce qui me manquait était un lien entre la banque, les assurances sociales et fiduciaires et un conseil global et personnalisé. » Et pour le conseiller, cela suppose d'être impartial et de considérer les intérêts de son client comme la première priorité. « Je souhaitais recevoir un conseil pertinent axé sur ma situation et mes aspirations. Je savais que j'aurais un jour besoin de prévoyance professionnelle pour moi-même, mais aussi pour mes employés. Cette difficulté, à savoir trouver un accompagnement centré sur mes besoins, je l'ai retrouvée au niveau des courtiers en assurances, au niveau bancaire et au niveau fiduciaire. Je fais l'expérience chaque jour dans mon métier de l'importance d'un conseil personnalisé et indépendant. En matière de banque, il est crucial de pouvoir se reposer sur quelqu'un qui ne vise pas à placer un produit, mais bien à résoudre une problématique réelle et à améliorer les conditions de vie des personnes qui lui font confiance. C'est la même chose pour moi en tant que médecin : lorsque je reçois des patients, je ne leur recommande pas de se faire opérer s'ils n'en ont pas absolument besoin et s'ils souhaitent recourir à la chirurgie... Je veux leur offrir une prise en charge globale qui réponde à leurs besoins individuels. »



LA PRÉVOYANCE POUR LES INDÉPENDANTS

La gestion d'un patrimoine peut être envisagée de manière globale sous la forme d'un portefeuille classique, mais le recours aux outils offerts par la prévoyance contribue à largement améliorer la performance nette après impôts. En effet, les instruments de prévoyance professionnelle permettent non seulement l'exonération de l'impôt sur le revenu et de la fortune des fonds détenus au travers de cette enveloppe, mais également la pleine déduction des apports effectués. La loi sur la prévoyance professionnelle autorise par ailleurs désormais l'individualisation des avoirs personnels, à travers laquelle les personnes exerçant une activité professionnelle indépendante ont l'opportunité d'optimiser la gestion de leur patrimoine global. Un diagnostic patrimonial permet de déterminer les meilleures solutions pour une situation donnée.