



Aux armes CJEciens, formez vos financements !



INTERVENANTS : GÉRARD BLANC - Responsable des partenariats et institutionnels Interfimo •
PAUL-EMMANUEL JEULIN - Expert-comptable, Membre du Bureau national CJEC

Vous avez une (grande) idée, une (folle) envie, un élan irrésistible de vous lancer dans une nouvelle aventure professionnelle ? Créer...racheter...s'associer.... Alors à vos marques ! Prêt ? Financez !

Vous êtes un jeune confrère impécunieux ou pas, préparez-vous à vous installer dans votre vie professionnelle en préservant votre vie personnelle.

Dès maintenant, préparez votre projet en une demi-page maximum. Vous devez faire comprendre rapidement de quoi il s'agit. On parle souvent de "l'exercice de l'ascenseur" ou de "l'elevator pitch". Imaginez expliquer votre projet à un investisseur, dans un temps très court, le temps de prendre l'ascenseur. C'est un exercice difficile mais qui permet de travailler sur l'essentiel, ce qu'on oublie quand on cogite trop longtemps sur ses idées.

Vous avez très certainement appris comme moi, sauf si vous n'aviez pas le même professeur d'économie, que "chaque choix est assorti d'un coût".

Afin de vous aider dans la réflexion de financement de votre projet, nous vous proposons de définir les différentes dépenses en fonction de la typologie d'installation qui fera votre bonheur d'expert-comptable, tout en vous posant certaines questions incontournables.

» Je crée mon cabinet : Quelles dépenses pour le matériel de base, l'aménagement, le véhicule, le déficit de démarrage, le

BFR ? Les honoraires prévisionnels et le point mort ?

» Je reprends un cabinet : Quel prix de cession, droit de présentation, matériel et aménagements, droits d'enregistrement, besoin en fonds de roulement ? Quelle valeur économique et risque d'évasion de la clientèle ? Quelle fiscalité prévisionnelle ? Quelle sécurité juridique ?

» Je m'associe : parts ou actions ? Droits d'enregistrement ?

Nous allons également aborder l'énigmatique question de l'évaluation du cabinet entre valeur de marché et valeur économique. Bien entendu, dans ce cadre, nous aurons l'occasion de voir la problématique du diagnostic, du marché, de la capacité d'endettement, de la rentabilité...

Avec toutes ces informations, vous pourrez partir sur les champs de bataille à la recherche de votre banque. Nous vous proposerons les clefs afin de "charmer" votre banquier en commençant par soigner votre présentation et d'éviter certains pièges. Une fois la confiance installée, nous laisserons place aux modalités des prêts et les garanties.

Avec cet atelier vous aurez tout pour donner l'envie d'avoir envie (sans blouson de cuir !). Vous aurez une seule hâte, renouveler l'expérience pour vos clients et en faire une mission d'expert-comptable !



LCL Interfimo est partenaire des réunions en section sur le thème :

- Enrichissez vos missions financières
- L'approche bancaire d'un dossier de financement
- Crédit-bail : une alternative au financement moyen long terme
- Affacturage : un complément au financement court terme
- Le local professionnel : un investissement stratégique
- Le prix de cession des cabinets d'expertise et d'avocats
- Banque privée : la diversification patrimoniale
- Evolution du cadre d'exercice des professions libérales – Constats et opportunités

Pour connaître les dates des prochaines réunions dans votre région : www.anece.org et www.cjec.org » Votre section

Consultations individuelles aux Estivales 2019

- Possibilité d'avoir des entretiens personnalisés sur le financement du cabinet.
- Réservé aux participants de l'atelier et sur inscription. Toutes les informations sur www.lesestivales2019.org/consultations-individuelles



Avantages Partenaires

- Prêts à taux préférentiels pour les adhérents ANECS et CJEC : www.anece.org et www.cjec.org » Nos réductions