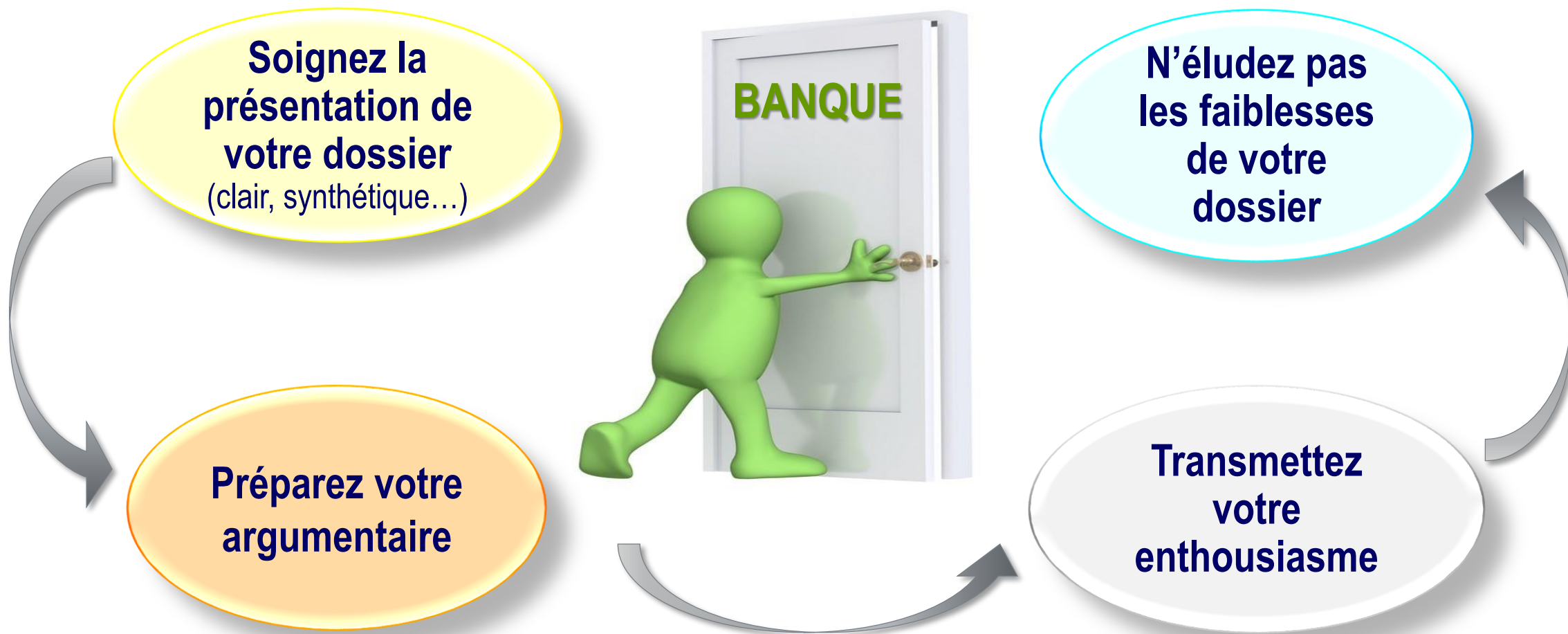


# L'entretien avec le banquier : un moment clé



## Appréciation du risque et décision

A qui je prête ?



Le(s) dirigeant(s)

Qu'est ce que  
je finance ?



Le cabinet

Comment suis-je  
remboursé ?



Le Financier

## A qui je prête ?



## Le(s) dirigeant(s)

- ▶ Parcours et compétences du professionnel libéral adaptés au cabinet acheté ou intégré (*taille de l'affaire, expérience ...*)
- ▶ Réseau relationnel porteur (*création de cabinet*)
- ▶ Activités complémentaires (*si création cabinet*)
- ▶ Accompagnement du cédant
- ▶ Modalités du scénario d'association/ transmission
- ▶ En cas d'association : organisation, répartition des rôles, complémentarité entre associés sont explicités
- ▶ La qualité de présentation du projet : conviction et arguments (parcours, réussites, expérience, compétences, business plan, stratégies, moyens)
- ▶ Situation familiale, revenus du conjoint et autres, patrimoine/endettement privé, train de vie

# Ce que le banquier analyse

**Qu'est ce que  
je finance ?**



**Création  
Clientèle / Titres**

- ▶ Caractéristiques et spécificités du cabinet : nature des missions, typologie des clients, âge des dirigeants, poids relatif des plus gros clients
- ▶ Risque d'évasion de clientèle
- ▶ Image, ancienneté, notoriété du cabinet
- ▶ Personnel actuel / futur
- ▶ Qualité et niveau des équipements (matériel technique, informatique...)
- ▶ Organisation du cabinet (répartition des tâches, procédures, informatisation...)
- ▶ Stratégie, axes de développement
- ▶ Modalités de la transmission : accompagnement du cédant , association

## Comment suis-je remboursé ?



## Le Financier

- ▶ Le plan de financement prend en compte tous les besoins
- ▶ Niveau du crédit / prix de vente
- ▶ L'acquéreur s'engage financièrement (apport personnel de l'ordre de 10 à 20% du projet total)  
... et d'autant plus, en cas de prix de cession hors normes ou rentabilité insuffisante
- ▶ Prévisionnel explicité (économies de charges, progression d'activité ...) et démontrant la capacité de la structure à rembourser le crédit, rémunérer ses associés tout en laissant une marge de sécurité
- ▶ Revenu disponible du professionnel libéral compatible avec son besoin de train de vie et = ou > au revenu disponible antérieur
- ▶ Durée du crédit dans les normes (7 ans / 10 ans maxi)

# Quelques conseils ...

## ... pour de bonnes relations avec le banquier



- ▶ **Communiquez vos résultats**
- ▶ **Renseignez vous sur les frais divers** (compte professionnel , découvert... )
- ▶ **Anticipez et motivez vos besoins** (crédit, découvert ...)
- ▶ **Indiquer tout changement de situation** (bonne ou mauvaise)
- ▶ **Expliquez votre stratégie**
- ▶ **Faites lui découvrir votre cabinet et votre équipe**