

Financez votre cabinet

Votre check-liste de préparation à l'entretien de conseil

C'est avec plaisir que nous vous aidons à financer votre cabinet. En plus de votre business plan, veuillez apporter les documents listés ci-dessous, si déjà disponibles.

Nous nous réjouissons de faire votre connaissance.

Médecin/Médecins (propriété)

- Présentation personnelle: CV, copies des certificats de capacité et de l'autorisation d'exercer
- Situation financière sur le plan personnel: déclaration d'impôts, prévoyance aux 2e et 3e piliers, extrait du Registre des poursuites
- Lettre de motivation

Cabinet et activité

- Création ou reprise (y compris contrat d'achat du cabinet)
- Cabinet individuel ou de groupe
- Forme juridique (SA, SARL, société individuelle, etc.)
- Branche, spécialisation
- Nombre de collaborateurs et descriptif de leurs postes, taux d'occupation
- Gestion financière/fiduciaire/systèmes informatiques/qualité et actualité des données
- Locaux (location ou propriété): contrat de location ou estimation du bien et extrait du Registre foncier
- Description des infrastructures et du mobilier (reprise ou nouvelle acquisition)
- Mesures de prospection
- Perspectives de direction du cabinet

Site

- Description de la concurrence y compris une brève analyse de marché avec estimation de la part de marché
- Accessibilité (transports publics, voiture)
- Zone susceptible d'attirer de nouveaux patients
- Informations concernant la patientèle/clientèle reprise ou attendue (âge, évolution au cours des dernières années, actualité des données des patients, fidélisation des patients)

Aspects financiers

- Apport personnel
- Liquidités conformément à leur planification (à court terme, sur les 12 prochains mois)
- Budget conformément au bilan et compte de résultat prévisionnels (à long terme, sur les 3 à 5 années à venir)
- Investissements: planification des investissements offertes des fabricants de matériel médical
- Besoin de financement pour les travaux de transformation: offres d'architectes/entreprises générales/artisans
- Situation en termes d'assurance: police d'assurance-vie
- Historique financier en cas de reprise du cabinet: trois derniers bilans annuels du prédécesseur, évaluation du cabinet