

ORDI + SCAN
UN NOUVEAU PORTABLE
ACHETER UN GRAND LIT
VOITURE OU SCOOTER?
CAMION DE DÉMÉNAGEMENT
FENDAISON DE CRÉMAILLÈRE

MR 2007 T
HF5
+LPH
D/E
SP F34.7
SL 5.0
FoV 176°280
5.8)>\$1g(3.3)
W 1188
C 572

Enfin une banque qui comprend le point de vue des Internets !
Bien vivre ses années d'internet c'est capital. Pour vous, HSBC a noué des partenariats exclusifs avec de grandes marques.

► Pour en savoir plus : www.hsbc.fr/internes

HSBC
Votre banque, partout dans le monde

INSTALLATION EN LIBERAL

12 juin 2008

HSBC

Votre banque, partout dans le monde

Un secteur en pleine croissance, mais une profession souvent mal connue des banques en raison ...

- ▶ des tailles très diverses des cabinets
- ▶ d'une organisation professionnelle qui peut apparaître complexe
- ▶ des différentes formes juridiques possibles pour exercer la profession
- ▶ de la diversité des spécialisations ayant des impacts sur la trésorerie
- ▶ des besoins de financement incorporels

Le crédit dans la relation banque / médecin

2 axes essentiels de l'étude

▶ La connaissance du client

- une obligation réglementaire générale pour la banque
- une des données essentielles dans la distribution du crédit (l'intuitu personae)

▶ Les éléments économiques du dossier

- l'installation
- le renforcement du fonds de roulement
- l'achat des locaux professionnels

La connaissance du client

▶ **Vous :** Votre situation personnelle, votre parcours

▶ **Vos objectifs :** Professionnels

▶ **Votre futur marché :**

Existe-t-il un marché ? Est-il en phase de développement ?
Opportunités, menaces

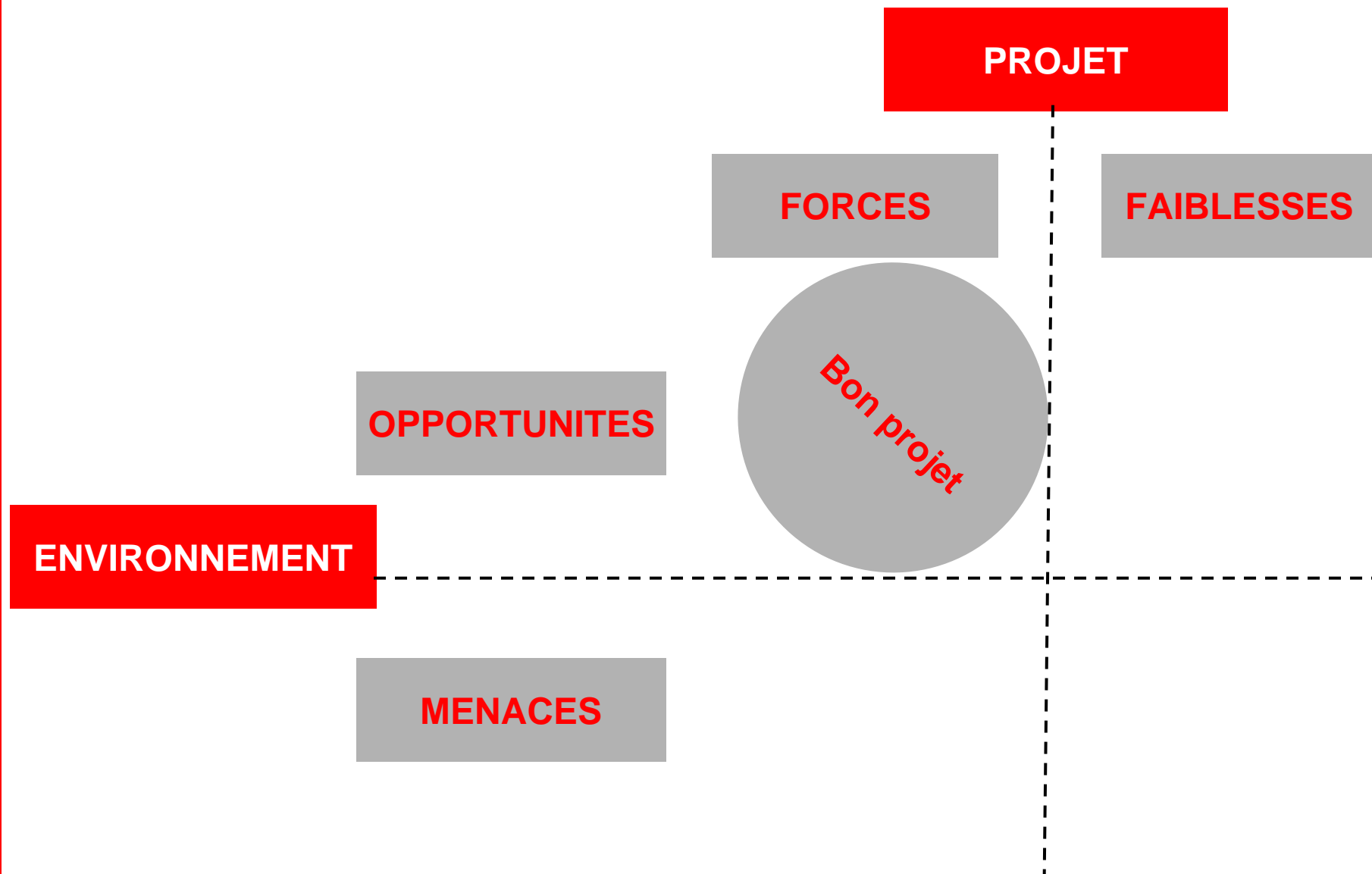
▶ **Votre projet :** Descriptif, ses forces, ses faiblesses

→ **Étude de marché**

Étude de marché

- ▶ **Déterminer la zone de « chalandise »**
- ▶ **La patientelle** : Structure (nombre, âge, particularités), C.S.P et évolution
- ▶ **La concurrence** : Structure, ancienneté, implantation
- ▶ **Les prescripteurs** : Nombre, localisation
- ▶ **L'urbanisation** : Voies de communication, centres commerciaux, zone d'habitation, projet d'urbanisation
- ▶ **Les structures sanitaires** : Hôpitaux, cliniques, centres de soins
- ▶ **Les conditions économiques locales** : Emploi, vitalité économique, pôle d'attraction
- ▶ **Les aides possibles** : Institutionnelles, collectivités...

Étude de marché



Les éléments économiques du dossier

Le budget prévisionnel

Pourquoi un budget prévisionnel ?

- ▶ Fixer des objectifs et **planifier les moyens** nécessaires.
- ▶ Ce plan est la base de **l'analyse financière** que va pouvoir faire le banquier.

Comment réaliser un budget prévisionnel ?

- ▶ Lister en vrac l'ensemble des **informations nécessaires au démarrage** de l'activité (Achat ordinateur, facture EDF, achat fourniture, caution loyer, frais de constitution, apport personnel...).

Votre budget prévisionnel ?

- ▶ Éléments qui ont trait à la **structure de l'entreprise** (Pour le banquier cela permet de s'assurer que vous avez pris en compte le **besoin de fonds de roulement** pour faire face au démarrage de l'activité).
- ▶ Éléments qui ont trait au **fonctionnement au quotidien du cabinet** (Pour le banquier cela permet de valider que la rentabilité de votre activité va permettre de faire face aux charges de remboursement de l'emprunt).

Plan de financement

ACTIF

=

PASSIF

- ▶ Frais d'établissement (honoraires d'avocat, honoraires de comptable, droits...)
- ▶ Immobilisations incorporelles (droit de présentation...)
- ▶ Immobilisations corporelles (local, gros matériel, véhicule, ordinateurs...)
- ▶ Besoins en Fonds de roulement (BFR) (frais nécessaires à l'exploitation de l'entreprise) : extrême important pour les premières années d'exploitation du cabinet

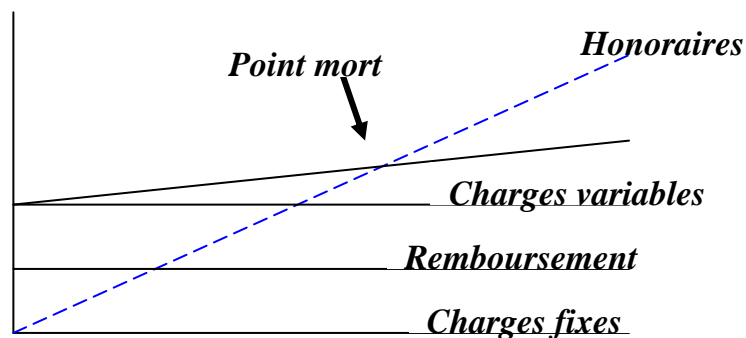
- ▶ Apport personnel
- ▶ Autres apports (famille...)
- ▶ Aides possibles et les subventions
- ▶ Emprunts bancaires

Compte de Résultat

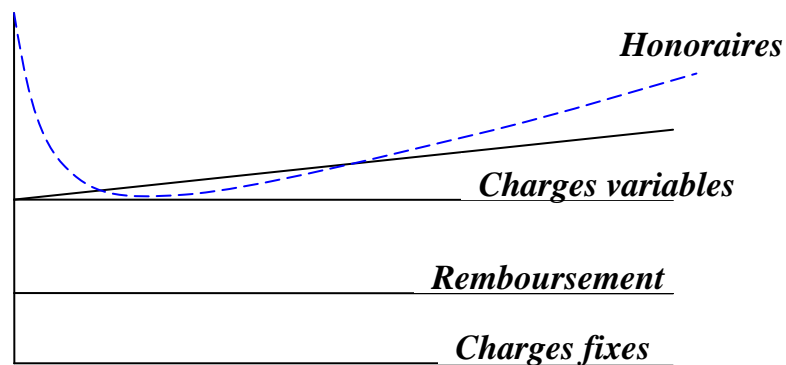
LES DEPENSES	LES RECETTES
<ul style="list-style-type: none">▶ Charges d'exploitation▶ Impôts et taxes▶ Frais de personnel (salaires, charges sociales...)▶ Dotations aux amortissements▶ Charges financières (intérêts, agios, ...)	<ul style="list-style-type: none">▶ Honoraires
Bénéfice / Perte	

Les conditions financières du projet

Création : problématique *point mort* – temps



Reprise : *valeur vénale* – endettement



Caractéristiques des crédits

Financement clientèle, création d'un cabinet, rachat de parts

Investissement incorporel → Durée usuelle : 5 à 7 ans

Pour le financement du matériel, des aménagements

Investissement corporel ou crédit – bail → Durée usuelle : 5 à 7ans
selon le type de matériel (amortissement)

Pour le financement des locaux professionnels, construction

Crédits immobiliers ou crédits travaux → Durée usuelle : 10 à 20 ans

Pour le financement de la trésorerie / du fonds de roulement

Découvert autorisé

Les conditions d'une relation efficace

La relation banquier / médecin est fondée sur :

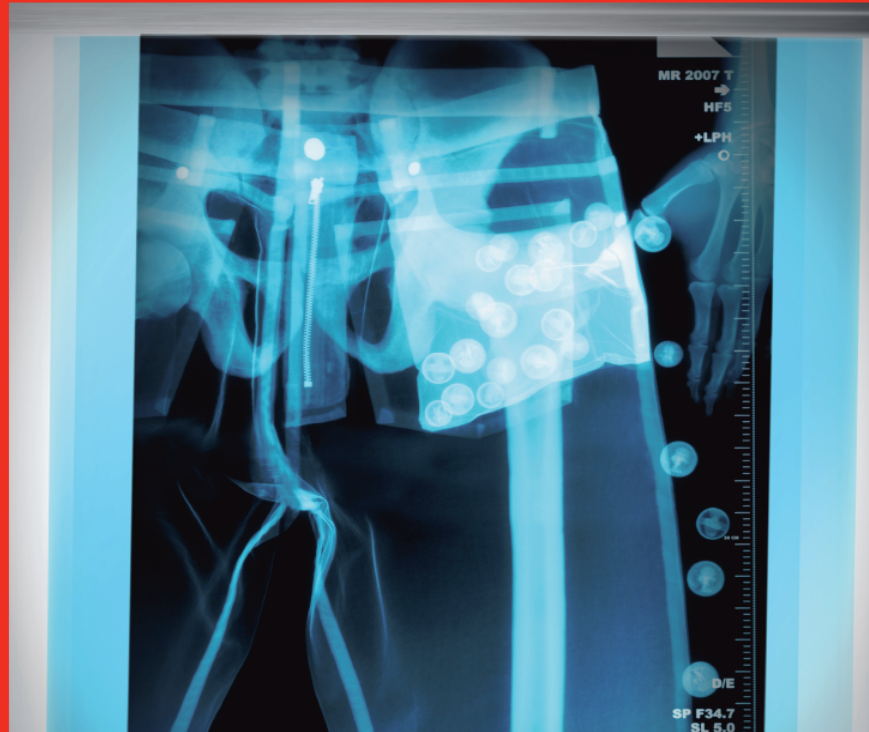
- ▶ une confiance partagée
- ▶ et la volonté commune de développer un volant d'affaires profitable au deux parties.

Elle doit :

- ▶ s'inscrire dans la durée
- ▶ et appréhender les aspects privés et professionnels.

Les atouts pour une bonne approche de la profession

- ▶ Une offre de services qui couvre les besoins professionnels et privés
- ▶ Des collaborateurs spécialisés dans les agences
- ▶ Des partenariats avec les institutions représentatives de la profession
- ▶ Une tarification compétitive



Enfin une banque qui comprend le point de vue des Internes !

Études, travail, emménagement... HSBC a diagnostiqué les besoins des Internes et met à votre disposition une gamme de produits et de services spécifiques :

- Offres de financement sur mesure
- Solutions pour simplifier votre quotidien
- Partenariats et avantages dédiés

► Pour en savoir plus :
www.hsbc.fr/internes

HSBC 
Votre banque, partout dans le monde