Cher Monsieur/Madame,

Il y a quelques années (date précise si possible), notre Société Garinot Conseil vous a accompagné dans l’acquisition de votre pharmacie. Cette opération fut une belle réussite, d’autant plus que vous avez pu la financer par un prêt bancaire.

Votre endettement aujourd’hui se situe aux alentours de 500.000 Euros.

Dans le cadre du suivi de nos clients, nous recommandons d’analyser et réviser régulièrement la relation avec la Banque quant à ce prêt. En effet, un prêt peut être renégocié, ne serait-ce que pour faire baisser le taux d’intérêt – ce qui aujourd’hui est forcément à l’ordre du jour compte tenu du niveau général des taux -.

Ce même prêt peut aussi être renégocié quant à son montant et sa durée.

Pourquoi envisager une telle renégociation ?

Tout simplement pour :

* alléger les charges d’intérêt compte tenu de la baisse des taux,
* préserver ou atteindre la structure financière optimale qui est créatrice de valeur pour le propriétaire,
* alléger éventuellement les mensualités totales (intérêt + amortissement du principal),
* financer des développements,
* ou tout simplement préparer une transmission dans de bonnes conditions.

Au titre de notre service à votre égard, et sans engagement de votre part, nous sommes prêts à analyser avec vous les opportunités de refinancement qui se présentent à vous.

Je me permettrai de vous appeler pour convenir d’un rendez-vous avec vous nous permettant de faire un point précis sur les opportunités actuelles.

JSC