Cher Monsieur/Madame,

Je m’adresse à vous en tant que voisin et professionnel de la pharmacie.

La Société Garinot Conseil en effet, que je représente et dont le siège social est au sixième étage de la Tour Montparnasse accompagne les Pharmaciens dans l’**acquisition, la vente et le financement de fonds de commerce** **de pharmacies**.

Vous-même vous avez probablement acquis votre fonds de commerce en contractant un prêt bancaire.

Nous recommandons fortement d’analyser et de 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 de la baisse générale 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,
* dégager des liquidités,
* alléger les mensualités,
* 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