Madame, Monsieur,

Il y a quelques années, nous vous avons accompagné dans l'acquisition de votre pharmacie. Vous avez financé votre opération par un prêt bancaire. A ce jour, ce prêt a bien diminué mais n'est pas soldé.

***Vous le savez, le niveau général des taux a fortement baissé.***

Nous sommes organisés pour vous aider à réviser régulièrement votre relation avec la Banque quant à ce prêt.

En effet, quelles que soient les sommes déjà remboursées, un prêt peut et doit être renégocié, pour faire baisser le taux d’intérêt, revoir son montant et sa durée.

***Quels sont les bénéfices pour vous d' une telle renégociation ?***

* Alléger les charges d’intérêt compte tenu de la baisse des taux,
* Dégager des liquidités,
* Alléger les mensualités,
* Financer des développements,
* Préparer une transmission dans de bonnes conditions.

Nous sommes prêts, pour vous faire gagner du temps, à analyser avec vous les opportunités de refinancement qui se présentent à vous, au travers d'une pré-analyse personnalisée gratuite et confidentielle. Ce sera pour nous, l'occasion de partager avec vous, toutes les questions que vous aimeriez aborder sans engagement de votre part.

**Vous êtes invités à contacter dès à présent :**

**Evelyne Revellat par tél. 06 60 47 71 64 ou par mail : contact@garinot-conseil.com**

Nous nous permettrons de vous appeler pour vous rencontrer et vous donner l'occasion de faire un point précis sur vos opportunités actuelles.

Bien cordialement

Evelyne Revellat

Chargée de clientèle