

# LES STARTERS\*

**MACSF****START'  
VIE PRO**

## #FICHEPRATIQUE FINANCER SON CABINET

### #1 Établir un plan de financement

Vous **IDENTIFIEZ LES BIENS À ACQUÉRIR ET LEUR MONTANT** (cabinet, patientèle ou parts de société, matériel médical, mobilier et véhicule si besoin)



### #2 Choisir une solution de financement


- Financer son **LOCAL**<sup>(1)</sup> : crédit immobilier professionnel jusqu'à 20 ans
- Financer ses **TRAVAUX**<sup>(1)</sup> : crédit professionnel pour travaux jusqu'à 15 ans
- Financer des **PARTS DE SEL**<sup>(1)</sup> : crédit installation
- Financer sa **PATIENTÈLE**<sup>(1)</sup> : crédit installation en 12 ans pour un rachat de SEL et 7 ans pour le rachat d'une patientèle
- Financer son **MATÉRIEL**<sup>(2)</sup> et du **MOBILIER**<sup>(2)</sup> : crédit ou de crédit-bail jusqu'à 7 ans
- Financer son **ÉQUIPEMENT** en échange de **LOYERS**<sup>(2)</sup> : ils sont déductibles des revenus et fixés dès le départ. La durée de financement est de 7 ans maximum. Elle doit être équivalente à la durée d'amortissement du matériel. À la fin, vous pouvez acquérir ou abandonner le bien... Ou prolonger la location !
- Financer son **VÉHICULE**<sup>(2)</sup> : crédit ou crédit de location avec option d'achat (loyers déductibles des revenus à hauteur de votre utilisation professionnelle et du plafond fiscal du véhicule)

(1) Sous réserve d'acceptation de notre partenaire financier.

(2) Sous réserve d'acceptation de MACSF financement, MACSF prévoyance et MACSF assurances.



### #3 Négocier avec son banquier

 **N'oubliez pas le découvert autorisé** qui vous permettra de faire face à des dépenses professionnelles imprévues.



### #4 Penser aux aides financières

Votre futur cabinet se situe dans une **ZONE SOUS-DOTÉE ? SE RENSEIGNER AUPRÈS DES ARS** pour obtenir des informations sur les zones concernées et le montant des aides.

