



## Référence client

# Estimation de cabinet

## Dr Paul Wiesel et Dr Jürg Hess, Spécialistes en gastroentérologie

«Après plusieurs années d'activité dans notre cabinet de gastroentérologie, nous avons eu la possibilité d'accueillir un nouvel associé. A un moment nous nous sommes interrogés sur la valeur de notre cabinet. Nous aurions pu nommer nous même une valeur sans vraie base de calcul. Il nous manquait le temps et le savoir-faire pour une telle estimation et nous préférons dès le début une estimation fondée et neutre. Etant membre de FMH Services et en connaissance qu'ils s'occupent de faire des estimations de cabinets avec une grande expérience dans ce domaine, nous les avons contacté et mandaté pour estimer la valeur immatériel et matériel de notre cabinet. Après un entretien avec le conseiller de FMH Services en charge, nous avons reçu une liste avec les documents nécessaires à fournir. Ensuite, nous avons fixé un rendez-vous au cabinet avec ce conseiller. Durant le rendez-vous nous avons vécu un interview bien

structuré et agréable. Cet interview sert au conseiller de pouvoir faire connaissance de notre cabinet et de son entourage. En plus, il a établi l'inventaire du cabinet et il a pris des photos de toutes les pièces. L'élaboration du rapport a pris quelques semaines et nous sommes très contents avec ce document. L'estimation contient sur 35 pages beaucoup d'informations sur notre cabinet et son alentours. Elle décrit bien notre activité médicale et des détails de la gestion économique de notre cabinet. On peut dire qu'il s'agit plus d'une documentation de cabinet que d'une simple estimation du cabinet. Grâce à cette estimation, nous avons pu mener avec succès de très bonnes négociations avec notre nouvel associé et avec un successeur potentiel. La collaboration avec FMH Services et ses collaborateurs était très agréable et facile.»

Dr Paul Wiesel et Dr Jürg Hess

### Le défi

- Nommer une valeur du cabinet à un nouvel associé / successeur
- Manque du savoir-faire et du temps pour faire nous-même une estimation
- Le souhait d'obtenir une valeur neutre

### La solution

- Faire appel à notre société chargée à nous aider en question d'économie d'entreprise
- Prise en charge de l'estimation par FMH Services
- Obtenir une documentation présentant notre cabinet et sa valeur

### Le bénéfice

- Connaître la valeur de notre cabinet
- Aide aux négociations d'entrée et de vente
- Nous avons pu nous occuper de notre métier durant que le spécialiste on fait leur travail

## CONSULTING

### FMH Consulting Services AG

Avenue d'Ouchy 66  
 1006 Lausanne  
 Téléphone 021 922 44 35  
 mail@fmhconsulting.ch  
 www.fmhconsulting.ch