



Actualité

PROFESSION

« Plus de 2,3 Md€ de nouveaux crédits aux professions libérales en 2019 »

Interfimo, société de caution mutuelle pour les financements des professions libérales, vient de fêter ses 50 ans. L'occasion de revenir avec Arnaud Loubier, président du directoire depuis deux ans, sur les besoins des professionnels libéraux et les ambitions de cette filiale de LCL.

Carole Molé-Genlis

Interfimo a fêté ses 50 ans cette année : quelle est son histoire ?

Arnaud Loubier : Interfimo a été créé il y a 50 ans par les syndicats des professions libérales sous l'égide de l'UNAPL pour être l'organisme de caution mutuelle des financements pour les professionnels libéraux. En 1972, le Crédit Lyonnais est entré à hauteur de 20 % et, en 1999, il en est devenu l'actionnaire quasi-exclusif. Aujourd'hui, Interfimo est une filiale de LCL dont la majorité des membres du conseil de surveillance sont des représentants des professions libérales : professions du chiffre et du droit, du cadre de vie et technique et professions de santé. Pour passer le cap de cet anniversaire, nous avons fait évoluer son logo et adopté une nouvelle signature : « Partenaire et financier des professions libérales ».

Quels types de financements proposez-vous ?

AL : Nous gérons un fonds de garantie mutualisé entre les emprunteurs. Le prêteur, c'est LCL. Interfimo se rémunère via une commission de cautionnement. Nous venons de dépasser les 10 Md€ d'encours de crédits cautionnés pour 35 000 clients et, cette année, nous réaliserons plus de 2,3 Md€ de nouveaux crédits contre 1,5 Md€ il y a cinq ans. En effet, la conjoncture de taux est très favorable pour le crédit. On note par exemple l'appétence de plus en plus grande pour les financements à effet de levier. Nous finançons l'immobilier professionnel, l'immatériel (installation, achat de parts, trésorerie, etc.) et le matériel (véhicules, équipements professionnels, etc.). Les plateaux techniques coûtent de plus en plus chers. Par exemple, un équipement de radiologie peut coûter plusieurs millions d'euros. De même, du fait de la pyramide des âges, il y a de nombreux départs en retraite et donc beaucoup de transactions et de rachats...

Qui sont ces 35 000 clients ?

AL : Nous finançons par exemple 35 % des dentistes, 30 % des pharmaciens ou encore 20 % des experts-comptables. Au total, avec LCL, 20 % des professionnels libéraux en France font appel à nous pour des financements.

Précisément, comment s'articule la relation avec le réseau bancaire LCL ?

Interfimo dispose de son propre réseau commercial d'environ 120 experts en financement répartis dans 70 sites en France. Nous « sourçons » environ deux-tiers des opérations car les professionnels libéraux nous connaissent et viennent nous voir. Et nous travaillons en étroite collaboration avec les conseillers professionnels du réseau et de la Banque Privée de LCL.

Comment évolue le marché des professions libérales ? Les médecins ne vendent plus leur « patientèle », les pharmacies sont en pleine mutation... le contexte est-il vraiment morose ?

AL : L'ensemble des professions libérales est en mutation. Mais leur force, c'est de savoir s'adapter pour préserver un bon niveau de revenus.

Il y a désormais la multiplication des sociétés d'exercice libérale (SEL) et des Sociétés de participations financières de professions libérales (SPFPL).

Globalement, la tendance est au regroupement. Il est en effet difficile de rester seul et mieux vaut être à plusieurs pour partager le travail et les risques. Quant aux pharmacies, qui sont résilientes, la baisse de leur valorisation a plutôt touché les petites officines.

Quels sont les projets d'Interfimo pour durer encore 50 ans ?

AL : Nous avons pour ambition d'élargir notre activité au-delà du financement. Nous réfléchissons à proposer, dans une logique de complémentarité, une gamme plus large d'assurances, de la formation sur les structures sociétales, de l'évaluation d'entreprises libérales, et plus globalement d'accompagner les libéraux dans leurs besoins de services, des études à la retraite... Ceci, en restant bien sûr complémentaire avec le réseau LCL.

Quant aux professionnels libéraux, leur modèle a largement fait ses preuves depuis 50 ans et ils ont encore de beaux jours devant eux ! ■



Arnaud Loubier
Président du directoire
Interfimo

“
La force des
professionnels
libéraux, c'est
de savoir
s'adapter