

CAUTIONNEMENT MUTUEL

« L'ENGAGEMENT PERSONNEL DE L'ENTREPRENEUR LIBÉRAL EST L'UN DE SES DEVOIRS »

Créé en 1969, Interfimo cautionne plus de 2 milliards de crédits par an distribués aux professionnels libéraux. Cet organisme de cautionnement mutuel des financements professionnels vaut à son actionnaire quasi unique, LCL, une part de marché de 20 % sur la clientèle des professions libérales, attirant un chirurgien-dentiste sur trois et un cabinet comptable sur cinq. Alors que l'entreprise fête ses cinquante ans, Arnaud Loubier, président du directoire, détaille pour *Revue Banque* ses particularités et analyse les tendances de son marché.



Arnaud Loubier
Président du directoire
Interfimo

INTERVIEW

■ Quel est le modèle d'Interfimo ?

La première particularité d'Interfimo tient à son partenariat avec les professions libérales. Cette société de cautionnement mutuel a été créée à leur initiative, le 24 septembre 1969, par Lionel Hauvespre, lui-même banquier, afin de garantir les crédits immatériels. Jusqu'alors, faute de garantie forte, les banques n'octroyaient pas de crédits à long terme pour les financements incorporels. Dès l'origine, les actionnaires d'Interfimo étaient les syndicats de professions libérales, aujourd'hui fédérés au sein de l'UNAPL (Union nationale des professions libérales),

qui partage son siège social avec celui d'Interfimo, au sein de la Maison des professions libérales, boulevard de la Tour-Maubourg. Grâce à ce partenariat étroit avec les professions libérales, Interfimo a pu se doter d'un réseau commercial, implanté partout en France, contrairement à d'autres organismes de caution mutuelle qui en sont dépourvus. Son réseau de prescripteurs permet à Interfimo de « sourcer » les nouveaux dossiers, qu'ils soient clients de LCL ou non.

Au bout de quelques années d'existence, les syndicats professionnels, qui vivent de cotisations des adhé-

rents et de subventions, ont eu besoin de fonds propres pour faire face aux engagements de cautionnement pris. Les dirigeants d'Interfimo ont alors fait entrer des groupes financiers parmi les actionnaires. Dès 1972, le Crédit Lyonnais a pris 20 % du capital. En 1999, les professions libérales ont décidé de s'adosser à un groupe financier unique et ont choisi le Crédit Lyonnais, désormais actionnaire à 98,95 %. Le 1,05 % restant représente toujours la vingtaine d'actionnaires d'origine, de toutes professions : la santé, le droit, le chiffre, les professions

techniques telles que les architectes et les géomètres experts. Interfimo est devenue une SA à conseil de surveillance et à directoire. Le conseil de surveillance, qui se réunit chaque trimestre, est majoritairement composé de représentants des professions libérales, avec 14 membres, ce qui leur donne un contrôle sur la stratégie et les orientations que prend Interfimo, alors que LCL dispose de quatre sièges. S'ajoutent 11 censeurs, dont dix professions libérales, sans droit de vote, mais qui participent au conseil de surveillance. Certains débats en conseil de surveillance concernent l'évolution de l'ensemble des métiers, d'autres seulement certaines professions. Il a par exemple beaucoup été question, ces derniers temps, avec la loi PACTE, des commissaires aux comptes.

■ Considérez-vous ce mode de fonctionnement comme mutualiste ?

Notre métier est de gérer un fonds de garantie mutuel qui appartient aux emprunteurs.

Ce mode de fonctionnement peut être qualifié de partenariat mutualiste, dans la mesure où, autour de la table, un actionnaire financier accompagne le développement d'Interfimo – dont l'opérationnalité est confiée au directoire – aux côtés de professionnels libéraux de toutes professions venant s'assurer que la structure reste au service de leur développement. Le président du conseil de surveillance, Jean-Pierre Lamothe, pharmacien, désigne Interfimo comme une joint-venture entre LCL et les professions libérales, même s'il n'existe pas d'équilibre capitalistique.

Alors que nombre de banques traditionnelles défont leur politique de crédit vis-à-vis d'une profession dès que celle-ci est en difficulté, Interfimo dispose d'une équipe chargée d'accompagner les clients en difficulté, avec toujours la volonté, dans

la limite du soutien abusif bien sûr, de les aider à sortir de l'ornière et de reprendre un développement normal. Nous sommes reconnus pour cela sur le marché. Nous nous devons d'accompagner, dans une logique de risque maîtrisé, des évolutions pas toujours favorables, mais qui peuvent permettre aux professions libérales de se restructurer, pour pérenniser leurs activités. Ces dossiers de restructuration qui nous sont présentés sont étudiés avec bienveillance. Lorsque Interfimo cautionne un prêt fait par LCL, le coût initial se divise en deux parties : la commission de caution – qui correspond à la rémunération de notre travail – et la cotisation au fonds de garantie, qui porte le risque. Chez nous, la prime de risque est la même pour tous, quelle que soit la qualité du client. Elle vient abonder ce fonds de garantie d'une manière mutualisée. Lorsque nous avons fêté les 50 ans de la société, le 24 septembre dernier, le cap des 10 milliards d'euros de crédits octroyés par LCL et cautionnés par Interfimo a été atteint. Le fonds de garantie lui-même est aujourd'hui de 250 millions d'euros. Aujourd'hui, il n'y a pas d'autre structure équivalente à Interfimo. Certaines banques ont créé des départements « pros libs », mais ce sont des spécialistes qui ont créé une expertise, pas un fonds de garantie.

■ Quelles sont les particularités du client profession libérale ?

C'est un entrepreneur, qui exerce souvent une profession réglementée, pharmacien ou expert-comptable, par exemple. Surtout, il existe une forme de confusion entre son patrimoine professionnel et son patrimoine privé. Celle-ci n'est pas néfaste. C'est son outil de travail, comme pour l'artisan. Ceux-ci créent leur patrimoine privé à partir des revenus tirés de leur activité et de la valorisation de celle-ci, quand c'est possible. Pour

un pharmacien, un biologiste ou un radiologue, le fonds de commerce ou la patientèle, grâce à la valorisation qu'ils en tirent au moment où ils cèdent, permet de s'enrichir par le travail. La santé représente aujourd'hui 75 % de notre activité, le droit, le chiffre et les autres experts les 25 % restants. Notre mission est d'accompagner le développement des professions libérales et les aider à construire leur structure professionnelle et leur patrimoine. Nous travaillons étroitement avec LCL Banque Privée, notamment au moment d'une cession d'un vendeur vers un acheteur. Qu'il soit client ou pas, nous cherchons à accompagner le vendeur auprès de la banque privée, qui prend le relais pour gérer ses nouveaux actifs.

■ Cette clientèle est-elle très disputée par les banques ?

Il n'y a qu'à voir la concurrence ! Les professions libérales bénéficient des meilleures conditions dans toutes les banques. Les biologistes, radiologues, experts-comptables, notaires, huissiers, dentistes ont un métier qui assure une régularité de revenus, et pour certains d'entre eux, des revenus significatifs à titre privé. Les banques sont intéressées sous l'angle professionnel, car ils sont fiables, et sous l'angle patrimonial, car ils créent de la richesse pour eux-mêmes. Les banques cherchent donc à prendre des parts de marché sur ces professions.

Il existait certaines limites à la compétitivité sur les taux, que certaines banques franchissent désormais, n'hésitant pas à perdre de l'argent sur le crédit pour acquérir de la clientèle. Ces pratiques ont aussi des conséquences sur les garanties. Certaines banques attaquent, en proposant une diminution forte, voire une absence de caution personnelle. Aujourd'hui, dans le cadre d'une société d'exercice libéral, Interfimo continue à rechercher la

« Nous étudions avec bienveillance les dossiers de restructuration des entreprises libérales en difficulté. »

caution personnelle du professionnel libéral qui se constitue en société, en fonction de ses capacités. Les professions libérales qui se réunissent au conseil de surveillance veulent ainsi maintenir un fonds de garantie solide. Nous considérons que l'engagement personnel de l'entrepreneur libéral est l'un de ses devoirs, non seulement à l'égard de la banque, mais aussi pour stabiliser la gouvernance lorsqu'il y a plusieurs associés.

■ **Comment votre marché évolue-t-il ?**

Nous avons doublé notre production annuelle en sept ans et franchi le cap, en 2017, des 2 milliards d'euros de nouveaux crédits cautionnés. Et en dix ans, nous avons doublé l'encours, c'est-à-dire le cumul des crédits dont le risque est porté par le fonds de garantie. Cette année, notre production va dépasser 2,3 milliards d'euros. Cette très forte croissance s'explique par notre positionnement d'acteur de premier plan, et par le grand nombre des transmissions de patientèles, de clientèles, de fonds de commerce d'officines et d'opticiens, que nous accompagnons. Il y a beaucoup de départs en retraite et de regroupements sur le marché. Certaines activités et certains projets comportent toutefois des risques, et notre expertise nous permet de faire preuve de discernement dans nos décisions. Les professions libérales, qui étaient exclusivement entreprises individuelles il y a vingt ans, se constituent de plus en plus en structure sociétale, très souvent en SEL (Société d'exercice libérale) et, depuis une petite dizaine d'années, en SPFPL (Société de participations financières de professions libérales). Ce sont des holdings qui détiennent leurs sociétés d'exercice libéral, et qui leur permettent de scinder patrimoine et activité professionnelle. Aujourd'hui, dans certaines professions, 60 % des créations ou reprises d'entreprises libérales se font par le biais de sociétés, quelle qu'en soit la forme.

« Nous avons doublé notre production annuelle en sept ans et franchi le cap, en 2017, des 2 milliards d'euros de nouveaux crédits cautionnés. »

Interfimo s'est positionné le premier comme partenaire des sociétés SEL et SPFPL. Nous étions un peu seuls quand ces législations ont autorisé leur création, en 1990, puis en 2001. L'interprofessionnalité se développe dans les métiers du droit : notaires, avocats et huissiers peuvent se regrouper dans une structure commune, ce qui crée des besoins de financement importants. Dans le domaine de la santé, il y a de plus en plus de maisons de santé pluridisciplinaires. Nous sommes fondés, tant qu'il y a des libéraux qui y exercent leur art, à engager notre fonds de garantie et à financer la structure immobilière. Dans la pharmacie d'officine, notre activité phare – plus de 40 % de notre production et de nos encours –, un pharmacien doit engager son diplôme dans une seule officine, mais il a le droit d'être actionnaire minoritaire dans quatre autres officines. Cela limite alors les groupements capitalistiques dans la pharmacie. La biologie est l'une des rares professions dont le législateur a autorisé l'ouverture du capital à hauteur de 25 % à des non-libéraux. Cela a entraîné la création de groupes très structurés aujourd'hui, dont la gouvernance est traditionnelle, presque commerciale. Or nous accompagnons ces entreprises dès lors que des libéraux sont de la partie, et nous passons la main lorsque les volumes sont trop importants. C'est alors la banque des entreprises qui traite en direct.

■ **Quelle place votre filiale occupe-t-elle dans le nouveau Plan à moyen terme (PMT) de LCL à horizon 2022 ?** Parmi les cibles prioritaires de développement de LCL figurent les urbains, avec un focus particulier sur les clients patrimoniaux de la banque privée, et donc le marché des professionnels et des professions libérales. Compte tenu de l'histoire d'Interfimo, les professions libérales représentent aujourd'hui une part de marché importante pour LCL.

Quand le Crédit Lyonnais est devenu l'actionnaire financier unique d'Interfimo, en 1999, un accord d'exclusivité réciproque a été mis en place. Interfimo ne cautionne plus qu'une seule banque : LCL. En contrepartie, LCL apporte à Interfimo tous les dossiers de professions libérales dont il serait à l'origine. Cela procure à LCL un double avantage : le bénéfice de l'intimité d'Interfimo avec les professions libérales, soit une part de marché deux à trois fois supérieure à sa part de marché « naturelle » sur les autres métiers ; une expertise unique. Et nous nous inscrivons pleinement dans le projet sociétal du Groupe aux côtés des professions libérales.

■ **Avez-vous d'autres projets spécifiques ?**

Nous avons notre propre plan de développement intégré, validé l'an dernier par notre conseil de surveillance et par notre actionnaire principal, LCL. Nous voulons notamment élargir notre présence territoriale. Aujourd'hui, nous disposons de 190 collaborateurs, dont une centaine de responsables de financement spécialisés – des chargés d'affaires – sur le territoire national. Nous sommes en train de créer 13 nouveaux postes afin de compléter ce réseau, que ce soit là où nous ne sommes pas suffisamment présents (Poitiers, Salon-de-Provence ou Saint-Nazaire par exemple), ou là où le potentiel est important (en Ile-de-France ou en région lyonnaise). Dans la plupart des cas, nos commerciaux disposent de leur propre bureau au sein d'une agence LCL ou dans une direction régionale. LCL reste le prêteur et assure la relation bancaire : gestion des flux, monétique, besoins liés à l'activité professionnelle ou à la banque privée... Notre but est aussi d'élargir notre champ d'action, au-delà du financement, pour devenir un agrégateur de services. ■

Propos recueillis par Géraldine Dauvergne