

# « L'interprofessionnalité est en marche »

**Que pense Interfimo de l'interprofessionnalité ?**  
Interfimo est un pur produit de l'interprofessionnalité. Littéralement, puisque notre raison sociale est la contraction de "Interprofessionnelle de financement immobilier et mobilier".

Historiquement, puisque les syndicats qui ont créé Interfimo il y a 45 ans – IFEC en tête aux côtés de syndicats d'avocats notamment – voulaient se doter d'un outil de financement mutualisant le risque bancaire des professions libérales réglementées.

Aujourd'hui encore, car même si LCL est très majoritaire chez Interfimo, notre Conseil de Surveillance reste par essence interprofessionnel : les syndicats de toutes les grandes professions libérales y occupent la plupart des sièges et nous aident à perfectionner et à promouvoir nos financements pour l'installation, le développement et la transmission de leurs entreprises libérales.

## Quelle est votre pratique de l'interprofessionnalité entre avocats et experts-comptables par exemple ?

Pour le client, qu'il soit TPE/PME, commerçant, profession libérale... et pour son banquier, l'interprofessionnalité, entre les avocats et les experts-comptables principalement, est source de confort et de sécurité dans deux types de situations :

1. la vie de l'entreprise au quotidien : comptabilité, conseil de gestion, secrétariat juridique, fiscal, contentieux...
2. certaines étapes clefs : regroupements, croissances externes, investissement immobilier...

Chez Interfimo nous connaissons bien les situations du deuxième type, car c'est là que nous intervenons nous-mêmes pour financer les opérations.

Je peux donc vous dire d'expérience qu'une parfaite coordination et une confiance réciproque entre les différents conseils sont capitales pour mener à bien les projets et sécuriser les clients.

Pour être tout à fait concret et en pleine actualité, face à un projet de transmission d'une SEL de pharmacie par exemple, lorsque nous disposons d'un dossier qui conjugue une valorisation de l'entreprise et un plan d'affaires établis par l'expert-comptable, un audit juridique, des garanties d'actif/passif et pactes d'associés préparés par l'avocat, notre décision sur le financement est déjà bien engagée. Si ces relations

interprofessionnelles pouvaient être formalisées cela irait dans le sens d'une plus grande efficacité.

Mais on peut craindre que cette "interprofessionnalité d'exercice" ne soit opérationnelle avant de nombreuses années : il y a des réticences d'ordre déontologique, plutôt de la part des avocats et plus encore sans doute de la part des notaires.

Faute de SEL interprofessionnelles, il faudra donc se contenter de collaborations ponctuelles, projet par projet, sans lettre de mission, ni facturation d'honoraires communs.

Mais, après tout, bon nombre de conseils s'en sortent aujourd'hui comme ça et mènent à bien des missions communes sans SEL interprofessionnelle.

## Quelle est votre position sur la loi de modernisation des professions juridiques et judiciaires de 2011 ouvrant la possibilité pour les expert-comptables et les CAC de former des SPFPL avec d'autres libéraux ? Et, d'après vous quels sont les blocages qui retardent le décret ? Comment y remédier ?

L'interprofessionnalité qui découlera de la loi de mars 2011 est d'une autre nature.

Les SPFPL créées par cette loi ouvrent la voie à une interprofessionnalité capitalistique y compris avec des groupements étrangers - une même holding ayant vocation à être associée dans une SEL d'avocats et une SEL d'experts-comptables, par exemple.

Il manque encore quelques ajustements pour prendre les décrets d'application, mais on a le sentiment que les choses avancent.

Il semblerait cependant que les cabinets d'experts-comptables qui ont ouvert leur capital à des professions non réglementées (CGP, informaticiens...) ne pourraient être éligibles à l'interprofessionnalité : si tel était le cas ce serait un obstacle à résoudre.

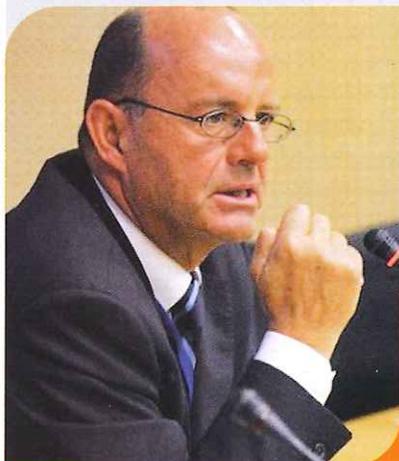
Il restera surtout à régler une question d'importance : la valorisation des différentes SEL filiales et l'harmonisation de leurs résultats.

La valeur vénale d'un cabinet d'experts-comptables (86 % du CA en moyenne), celle d'un cabinet d'avocats (55 % en moyenne) et celle d'une étude de notaire (120 % ou plus) sont très éloignées : comment, dès lors, harmoniser les prises de participation ?

Faudra-t-il renoncer totalement ou partiellement à la patrimonialité des clientèles ?

Dans ce cas comment régler la question des associés qui auront eux-mêmes acquis antérieurement leurs parts à des prix de marché ?

Les rentabilités moyennes sont-elles aussi disparates du fait notamment des rémunérations des collaborateurs (salariés chez les experts-comptables – BNC chez les avocats), etc. Bref, voici un beau sujet de collaboration "interprofessionnelle" entre Interfimo et ses clients. ■



Financier de formation (IEP / DESS), **Luc FIALLETOUT** a accompli toute sa carrière chez Interfimo dont il est actuellement Directeur Général Adjoint, plus particulièrement chargé du marketing. Il est par ailleurs expert près la

Cour d'Appel de Lyon et membre de la "très interprofessionnelle" CCEF.