

## “Le crédit est aujourd’hui un véritable outil au service du développement.”

[Voir aussi →](#)

Temps de lecture : 3'30

Rencontre avec [Alexia Tychyj](#), responsable des relations institutionnelles chez INTERFIMO.

**Partenaire financier des professions libérales réglementées, INTERFIMO accompagne les structures d'avocats, notaires et experts-comptables dans le financement de leur création, leur développement, transmission ou leurs rapprochements.**

**Quelle est la vraie différence avec les autres acteurs du financement qui se positionnent sur ce même secteur ?**

Notre différence est double : nous avons été créés **par** et **pour** les professions libérales et nous sommes le premier et unique organisme financier au service exclusif des professionnels libéraux.

Depuis plus de 50 ans, INTERFIMO, filiale de LCL, accompagne les professions libérales dites réglementées dans toutes les étapes de leur carrière : de l'obtention du diplôme jusqu'à la retraite.

Cette spécificité unique, s'illustre au sein même de notre gouvernance. 24 syndicats représentatifs des professions libérales dont 10 censeurs, siègent au sein du Conseil de Surveillance au côté de notre actionnaire majoritaire, LCL.

Plus qu'un simple partenaire financier, nous sommes agrégateurs et créateurs de solutions financières à destination des professions libérales.

**Quel regard portent les cabinets de services professionnels à la notion de financement ?**

Le rapport au financement peut varier d'un cabinet à un autre, d'une structure à une autre.

Les professions libérales ont beaucoup évolué ces dernières années, de structures majoritairement individuelles, elles se sont progressivement transformées en TPE/PME libérales et deviennent pour certaines de performantes ETI.

Si certains cabinets hésitent encore à faire appel à l'endettement, considérant que leur structure peut s'autofinancer, il est parfois recommandé, de recourir à l'emprunt pour assurer son développement tout en conservant un matelas de trésorerie.

Le crédit est aujourd'hui un véritable outil au service du développement d'un cabinet, lui permettant d'investir afin de s'adapter, de rester concurrentiel ou de se différencier.

**Que couvre aujourd'hui votre spectre d'intervention ?**

INTERFIMO finance tous les besoins professionnels des professions libérales, des plus simples aux plus complexes : investissements corporels comme incorporels ...

En étroite collaboration avec les conseils de nos clients, nous proposons des financements sur-mesure, des plus simples aux plus sophistiqués, associés à une ingénierie financière spécifique mais aussi à des couvertures assurances personnalisées, une protection des dirigeants ou à un accompagnement patrimonial.

**Quelles sont aujourd'hui les principales demandes de financement qui émanent des cabinets de services professionnels ?**

Les besoins de financements restent assez « traditionnels », bien qu'avec des structurations parfois plus complexes : **première installation, acquisition des locaux professionnels, association, transmission...**

Nous observons aujourd'hui des demandes de financements nouvelles liées à la transition numérique, et à l'organisation du cabinet qui en découle, ou encore à l'interprofessionnalité capitalistique comme d'exercice, pour laquelle nous guidons nombre de clients dans leurs réflexions stratégiques.

**Quels conseils donneriez-vous à un professionnel libéral souhaitant recourir à un financement ?**

C'est avant tout de nous rencontrer.

Nous agissons dans une logique de partenariat, c'est la notion même du mutualisme et de la confraternité. Notre mission : accompagner le plus loin possible et permettre de réaliser le projet et cela dans les meilleures conditions de réussite.

Nous partageons et échangeons toujours nos visions sous trois angles : le dirigeant, professionnel libéral (son parcours, ses convictions et ses engagements), son projet (création, achat, transformation, développement) et, enfin, la partie financière (le prévisionnel d'activité).

**Peut-on affirmer que le financement est devenu un élément de la performance des cabinets de services professionnels ?**

Le financement est avant tout un outil permettant au professionnel, à l'entrepreneur de se développer, de se réaliser. La motivation peut être d'ordre humain (recrutement), organisationnel, technologique, ou de croissance...

C'est aussi un outil de performance pour un cabinet quel qu'il soit, dès lors qu'il est mesuré (montant), adapté au besoin de la structure (défini) et permet d'autres projets d'avenir (souplesse du crédit : possibilité de remboursement par anticipation, différé d'amortissement, maturité...).

D'où la nécessité de disposer d'un partenaire financier qui connaît intimement le métier, les problématiques de l'avocat ou du notaire et parle son langage.