



INTERFIMO : partenaire financier du professionnel libéral de l'installation à la retraite

Interfimo est une institution financière à part. Créée par et pour les professionnels libéraux, cette structure, devenue une filiale de la banque LCL, continue d'être un outil au service exclusif des libéraux. Avec un rôle d'accompagnement qui va bien au-delà du simple financement du projet.

Interfimo finance l'ensemble des professions libérales en liaison avec LCL, son partenaire bancaire exclusif, sous le régime du cautionnement mutuel, plus moderne que jamais : par-delà les crises financières et les politiques bancaires parfois versatiles, un fonds de garantie constitué par plusieurs générations de praticiens assure la continuité et l'homogénéité des financements Interfimo.

Installation, développement et préparation de la retraite

La majorité des professionnels libéraux sont, aujourd'hui, schématiquement confrontés à quatre enjeux principaux : l'installation, la mise en œuvre de l'exercice regroupé, l'acquisition des locaux professionnels et la préparation de la retraite.

Le mode d'installation est aujourd'hui varié, de la création ex nihilo de la structure à l'association au sein d'une Société d'exercice libéral (SEL) comptant déjà de très nombreux

associés. Mais la préparation et l'étude du financement d'une installation libérale obéit toujours à la même logique : équilibrer le plan de financement et le compte d'exploitation prévisionnel du jeune professionnel mais également veiller à la fiscalité durant la phase de remboursement des emprunts.

Se « marier » en cours de carrière avec des confrères qui étaient souvent des concurrents, dont les techniques de travail ne sont pas les mêmes, avec des attentes financières ou d'équilibre entre vie professionnelle et privée différentes... n'est pas simple.

Conduire un tel projet demande du temps et les compétences de conseillers extérieurs expérimentés : juristes, experts-comptables et financiers.

Concernant la préparation de la retraite, la vente du cabinet ou de la structure d'exercice en fin de carrière ne permet plus, la plupart du temps, d'assurer un complément de retraite suffisant. Il faut donc trouver d'autres alternatives qui passent, par exemple, par l'acquisition des murs. Il faut alors déterminer sous quelle forme, avec quelle structure financière et selon quelle typologie d'imposition il convient de réaliser l'opération.

UNE OFFRE DE SERVICE COMPLETE

Interfimo répond à l'ensemble des grandes problématiques qui se posent lors de la carrière du professionnel libéral : installation, choix d'un statut entre SEL et SPFPL, équipement, achat des locaux, assurance des projets, transmission et association, préparation de la retraite, mise en place d'épargne salariale, organisation et gestion patrimoniales...

LES SOLUTIONS DE CRÉDIT

- Interfimo met en œuvre toutes les techniques de crédit et de crédit-bail au service des seuls professionnels libéraux dans le cadre du cautionnement mutuel.
- Interfimo adapte ses solutions de financement à l'environnement de ses clients.

- Interfimo entend protéger l'emprunteur, sa famille et son entreprise libérale.

SERVICES

- Service de demande de crédits professionnels en ligne sur interfimo.fr
- Information des professionnels libéraux par la publication d'études (dont les études sur les prix de cession par secteur) mais aussi l'animation de nombreuses conférences ou ateliers dans les congrès professionnels.
- Disponibilité des 180 collaborateurs spécialisés.

Et bien d'autres services...

 Pour tout renseignement : www.interfimo.fr

CHIFFRES-CLES

Interfimo est aujourd'hui la **première société de financement** au service exclusif des professionnels libéraux.

70 000 clients, **10 000** dossiers étudiés et **2 milliards** d'euros de crédit distribués chaque année.

Plus de 60 bureaux en France, **180** collaborateurs spécialisés sans compter un partenariat avec les 1600 agences LCL.

1969 : c'est la date de création d'Interfimo par les syndicats et les institutions des professions libérales pour le financement des professionnels libéraux. Les représentants des professionnels libéraux sont toujours, majoritaires en sièges au conseil de surveillance - alors même que la société est désormais une filiale du LCL.

Du financeur au conseiller

Sur toutes ces questions, Interfimo est présente et joue un rôle d'accompagnement. La mission première d'Interfimo, qui était de financer la clientèle, l'acquisition de locaux, d'équipements etc. a en effet été progressivement étoffée d'une activité d'ingénierie financière et patrimoniale à mesure que le crédit aux professionnels libéraux se banalisait dans les banques traditionnelles et que l'évolution de la réglementation s'avérait plus prégnante.

Ainsi, cette dimension conseil est-elle très présente dans les modalités d'assurance des emprunts : la désignation de bénéficiaires, la prise en compte de critères professionnels pour l'incapacité de travail, l'organisation d'assurances croisées entre associés dans les grandes entreprises libérales etc.

Par ailleurs, forte de ses origines confraternelles et syndicales et des échanges entretenus avec les instances, Interfimo restitue gratuitement à ses clients et à leurs conseils toutes les informations qu'elle peut collecter sur la valeur des clientèles ou des fonds de commerce, la pertinence de montages juridico-financiers nouveaux, voire des interrogations sur certains montages. ■

UNE QUESTION À JEAN-PIERRE LAMOTHE, PRÉSIDENT DU CONSEIL DE SURVEILLANCE D'INTERFIMO



Les syndicats et institutions des professions libérales qui ont participé à la création d'Interfimo sont toujours présents au sein du conseil de surveillance. Au-delà de leur mission classique d'administration, qu'apportent-ils à Interfimo ?

Interfimo est une Société Anonyme à directoire et à Conseil de Surveillance dont la majorité des membres sont les représentants des syndicats de professions libérales fondateurs. Ce sont tous des professionnels en activité qui représentent leurs confrères auprès des pouvoirs publics.

Ils sont un relais essentiel d'informations qui permettent à Interfimo d'anticiper les grandes tendances et l'évolution des métiers, d'adapter sa stratégie commerciale et ses offres de crédits.

Ainsi, le partenariat qui s'est instauré depuis bientôt 50 ans entre Interfimo et les organismes représentatifs des professions libérales permet d'apporter des solutions de financement sans équivalent aux professionnels et tout particulièrement aux plus jeunes en adéquation avec les nécessaires évolutions des entreprises libérales.