

Monique Sylvestre, Interfimo au plus près du terrain



Monique Sylvestre, responsable formation Interfimo

Interfimo, organisme financier expert des professions libérales a été créé en 1969 sous l'égide de l'UNAPL (Union nationale des professions libérales), par les syndicats et les institutions des Professions Libérales. Aujourd'hui, Interfimo est la première société de financement au service exclusif des professionnels libéraux, avec plus de 100 000 clients, 10 000

dossiers étudiés chaque année et 8,5 milliards d'encours de crédits.

Filiale de LCL, Interfimo est une société anonyme à Directoire et Conseil de surveillance dont la plupart des membres sont des représentants des Professions Libérales.

Chaque année, Interfimo analyse les prix et valeurs des pharmacies, qui ont fait l'objet d'une demande de crédit, soit les 2/3 du marché. Vous pouvez accéder à la dernière étude d'Interfimo en suivant le lien suivant :

https://www.interfimo.fr/etudes/prix-pharmacien,1#utm_source=Newsletter&utm_medium=email&utm_campaign=201706_ITW-SYM_CELTINEWS

Pour en savoir davantage encore sur les services rendus par Interfimo aux pharmaciens d'officine, nous avons interviewé Monique Sylvestre, responsable de la formation Interfimo.



> Articles similaires

Celtinews : A partir de vos activités, que pouvez-vous nous dire sur le contexte de financement des officines et son évolution au cours des dernières années ?

Tout d'abord, je dirais que les dossiers de financement et scénarios d'investissements des pharmaciens, tout comme ceux de bon nombre de professions libérales, sont de plus en plus complexes. Les sociétés d'exercice libéral (SEL), structures désormais largement utilisées par les pharmaciens, permettent des prises de participation multiples ; les acquisitions de parts sociales avec comme corollaire le recours à la société holding pour les acquérir sont en augmentation et plus compliquées à aborder pour tous les acteurs (pharmaciens, conseils, financiers, négociateurs) ; cette évolution est la conséquence inéluctable du développement des SEL. Ces schémas relèvent d'une ingénierie bien connue dans le monde de l'entreprise ; ils se développent en pharmacie, alors que nous les observons depuis longtemps chez les experts comptables et les biologistes par exemple.

Pour compléter ma réponse, j'ajouterais que les pharmaciens ont accès à des montages innovants pouvant faciliter l'accès au crédit et qui n'existaient pas auparavant ; comme la caution consentie par certains répartiteurs sur une partie du prêt accordé par la banque ou la participation d'investisseurs financiers, sous couvert d'obligations, en complément du prêt bancaire. L'implication de ces acteurs démontre tout l'intérêt porté à l'investissement en pharmacie.

Celtinews : Face à ce contexte, pouvez-vous SVP nous préciser quelles propositions sont celles d'Interfimo aux pharmaciens d'officine ?

Notre connaissance du marché, du fonctionnement de la profession, des montages spécifiques utilisés par les pharmaciens nous conduisent à des échanges constructifs lors de l'analyse des projets, en relevant la pertinence de certains montages juridico-financiers, parfois en délivrant des mises en garde sur certaines opérations.

Chaque catégorie de pharmaciens doit se voir proposer des solutions de financement conçues pour son projet : par exemple, l'échéancier d'un prêt consenti à une holding devra tenir compte du calendrier des dividendes versés par sa filiale ; en matière d'assurance, la proposition doit être personnalisée et adaptée aux particularités d'exercice (individuel ou en société) et à la typologie des associés (pharmaciens exerçants ou non)... ainsi, en situation d'endettement, la sécurité du pharmacien, celle de sa famille et de son entreprise nous conduisent à des couvertures assurances qui garantissent la sécurité de l'emprunteur autant que celle de la banque.

J'ajouterais que la qualité d'un organisme financier s'apprécie également dans la durée ; nous nous attachons à accompagner le professionnel libéral à toutes les étapes de sa carrière, de l'installation au réinvestissement, en passant par la réorganisation du patrimoine professionnel, mais également en cas d'événements qui peuvent affecter le bon déroulement d'un crédit.

Celtinews : Si vous deviez donner quelques conseils aux nouveaux installés, quels seraient-ils ?

Tout pharmacien candidat à l'installation, en tant que futur chef d'entreprise doit analyser minutieusement tous les aspects de son projet avant de s'engager, y compris le volet financier ; ce travail sera précieux pour identifier les points forts et les axes d'amélioration de l'officine, autant d'aspects à développer auprès du banquier pour le convaincre de participer au financement.

Face à des opérations devenues plus complexes, il importe de bien s'entourer, qu'il s'agisse de l'avocat, de l'expert-comptable ou du banquier ; le recours à des spécialistes connaissant bien ces montages innovants est un gage de sécurité et de facilité pour la mise en place des opérations.

Après plusieurs années de baisse des prix des pharmacies, ceux-ci sont devenus financièrement raisonnables ; ajoutons que les taux d'intérêt restent bas et l'économie de l'officine s'est un peu redressée : ce sont des facteurs encourageants pour les acheteurs et pour nous qui les finançons.

L'environnement économique fiscal et réglementaire est complexe, mais les fondamentaux de la pharmacie française demeurent : monopoles de propriété et de dispensation, répartition démo géographique. D'ailleurs Interfimo entend poursuivre son développement sur ce secteur... et le prouve avec des autorisations de crédit avoisinant les 2 milliards d'euros en 2016.