



Financement des cabinets d'experts-comptables et de commissaires aux comptes : une histoire de confiance !



André-Paul BAHUON

Président d'honneur de l'IFEC (Président IFEC du 8/12/1998 au 4/02/2003)

Président du Comité d'Audit SGAM AG2R LA MONDIALE

Associé Fondateur JÉGARD CRÉATIS

Président du Conseil de Surveillance INTERFIMO

Président d'honneur de la CCEF - Compagnie des Conseils et Experts Financiers

La profession d'expert-comptable aborde depuis quelques temps de nouvelles rives qu'elle n'avait pas encore explorées. Il n'est pas de mon propos d'évoquer les bouleversements technologiques, mais plutôt d'envisager la verticalisation qui s'est engagée de manière importante

Je n'entrerai pas dans le débat de ce que l'on nomme « la financiarisation » tout en rappelant l'attachement que nous devons avoir quant à un exercice professionnel serein et libre de la profession libérale réglementée, permettant d'appréhender, sans contraintes, son jugement professionnel en toute indépendance, dans son activité, et l'assurance d'une responsabilité professionnelle choisie.

C'est un axiome pour la profession d'expert-comptable et celle de commissaire aux comptes, mais aussi pour toutes les professions libérales dans les secteurs de la santé, du droit et des professions techniques.

En matière de financement des cabinets, nous devons nous rappeler quelques principes de bases :

- ➔ Il doit exister un ratio équilibré entre hauteur des emprunts et hauteur des capitaux propres,
- ➔ Il doit exister une capacité raisonnable de remboursements tout en préservant, autant que faire se peut, la rémunération globale du professionnel libéral, mais aussi assurant une Capacité d'Autofinancement Résiduelle positive,
- ➔ Le financement des professions libérales peut porter sur :
 - Les investissements incorporels (cession de clientèle, patientèle, etc.),
 - Les investissements corporels et d'équipement,
 - La transmission par cession/rachat d'actions ou de parts sociales,
 - Les investissements permettant de favoriser le rapprochement d'entités entre elles dans le cadre de procédure de M&A ou de Spin Off,
 - Les investissements immobiliers.

Chaque nature d'investissement demande un financement proportionné, et adapté. Il peut être assorti d'une garantie réelle, et au niveau d'INTERFIMO bénéficie du fonds de garantie constitué inter-professionnellement par tous les professionnels libéraux de tous horizons bénéficiant de l'intervention d'INTERFIMO.

Une fois posées toutes les spécificités du financement dit « classique », il peut être conçu, l'intervention de formules de crédit-bail ou de location financière de courte ou longue durée, par rapport au financement des biens d'équipements du cabinet, notamment lorsqu'une notion de charge de maintenance intervient.

Dans le cadre des transmissions, ou d'expansion, il peut être aussi recouru à des fonds d'investissements notamment en termes d'intervention en « equity ». Cette solution peut offrir une souplesse et une soupape pour permettre de porter provisoirement une part du capital social, ou de consolider les capacités d'emprunts.

En effet, il faut prêter une attention particulière de ne pas obérer les capacités futures d'un cabinet multi-associés dans son développement, par une dette « séniors » provenant d'un prix de cession des séniors par rapport aux associés juniors, qui serait exorbitante en termes de support financier.

Mon propos est, en conséquence, de stimuler qu'INTERFIMO est à ce jour, l'orga-



nisme qui offre les plus grandes capacités de financement des professions libérales, en imaginant les ingénieries les plus adaptées aux situations particulières ou aux critères des professions d'exercice.

Par ailleurs, INTERFIMO a la capacité de pouvoir assister les professionnels qui pourraient être en difficultés passagères, dès lors que les plans de remédiations présentés, seraient crédibles et suivis.

C'est aussi la possibilité de présenter à des professions des solutions d'accompagnements lorsque la conjoncture économique ou législative n'est pas favorable.

Ce sont les interventions explicites qui ont été réalisées auprès des professions de commissaire aux comptes, de commissaire de justice, ou de notaires et qui pourront, à nouveau, intervenir en fonction de l'actualité.

En matière de financement, une recommandation est à prodiguer à l'ensemble des professionnels libéraux.

En effet, beaucoup de responsables d'entreprises libérales pourraient considérer le banquier comme un fournisseur qui doit s'exécuter sans informations, sur la seule bonne mine du solliciteur. Il ne peut pas en être ainsi !

Le banquier est un partenaire que nous devons alimenter, de manière permanente, des informations sur notre activité et rassurer sur notre avenir commun ou individuel.

C'est donc un dialogue en continu qui doit pouvoir s'instaurer.

Le banquier est soumis à des normes strictes et est contrôlé par son régulateur. Aussi, les demandes documentaires entrent dans ce processus. Une fois que nous acceptons cette augure, proche de nos propres demandes lors des contrôles que nous effectuons, l'horizon apparaît plus bleu. Un banquier rassuré est un banquier serein, tout comme un commissaire aux comptes informé est un commissaire aux comptes « heureux ».



Ecrire ces quelques lignes, et participer à l'information des professionnels libéraux, est motivant.

Les plus jeunes peuvent être tentés de recourir à des banques en ligne désintermédierées.

La question qu'ils auront à se poser est de savoir la valeur ajoutée dont ils ont besoin, pour travailler l'optimisation de leur situation juridique, financière et personnelle.

Les équipes d'INTERFIMO disposent de l'écoute, de la compétence, et de la disponibilité pour pouvoir étudier de manière très personnalisée le besoin de financement de chaque professionnel, de chaque entreprise libérale.

Par ailleurs, l'existence de services accessoires au sein d'INTERFIMO, comme l'examen juridique préalable des montages envisagés, ou la confirmation des évaluations retenues sont un plus, pour tous ceux et toutes celles qui voudraient faire appel à INTERFIMO.

Lorsqu'il est évoqué les jeunes professionnels libéraux, il faut avoir en tête qu'INTERFIMO accompagne 1 000 jeunes en première installation, toutes activités confondues.

De même, INTERFIMO peut intervenir dans le cadre d'opération de multiples rachats de parts ou d'actions par un groupe de jeunes ou moins jeunes professionnels, à partir de leur structure individuelle.

INTERFIMO connaît les professions libérales car, depuis plus de 55 ans, la structure est à côté des professionnels libéraux. Doté d'un actionnariat bancaire

LCL, la société de caution mutuelle est dirigée par un directoire et un conseil de surveillance.

La composition du conseil de surveillance est édifiante lorsque l'on sait que 80 % de celui-ci sont des représentants des syndicats des professions réglementées.

La gouvernance tient véritablement compte des besoins spécifiques des professionnels libéraux et participe aux réflexions menées par la haute administration du pays. Elle est régulièrement interrogée à l'occasion de consultations organisées par des commissions ad hoc.

Pour une société de sens, le conseil de surveillance d'INTERFIMO a décidé la création d'un fonds de dotation, qui, à partir de fin 2026, permettra de doter des associations qui présenteront des projets en faveur des jeunes professionnels libéraux : solidarité, technologie, accompagnement, innovation, etc...

Aussi, si vous avez un projet, n'hésitez plus à rejoindre toutes celles et ceux qui ont fait confiance à INTERFIMO, qui est la solution financière de votre avenir !