



**Entretien**  
**avec M. Arnaud Loubier,**  
**président du directoire**  
**d'Interfimo**  
**« Privilégier d'abord**  
**la pérennité de**  
**l'entreprise libérale »**

**Créé en 1969 sous l'égide de l'UNAPL par des syndicats et des institutions de professions libérales, Interfimo est un organisme de financement dédié exclusivement aux professionnels libéraux. Il étudie chaque année plus de 10 000 dossiers, conseille et oriente plus de 100 000 professionnels.**

Filiale de LCL, qui détient 99 % des parts, c'est une société anonyme à directoire et à conseil de surveillance, lequel est composé en majorité de professionnels libéraux.

Pour Arnaud Loubier, président du directoire, la reprise dans le secteur libéral est amorcée. Et la priorité est de préserver l'entreprise.

## Pouvez-vous faire le point sur votre activité ?

Nous avons contribué l'an dernier au financement des professionnels libéraux à hauteur de 2,340 Mds. Nous nous consacrons essentiellement aux professionnels qui ont des projets de financement à moyen ou à long terme. Dans la santé, nos principaux clients sont les pharmaciens, les radiologues, les biologistes, les chirurgiens-dentistes. Dans les professions du droit, du chiffre et techniques, ce sont, entre autres, les experts-comptables, les avocats d'affaires, les huissiers de justice, les notaires, les architectes et les géomètres-experts. Nous finançons du matériel, de l'immobilier, mais aussi de l'immatériel, des parts de sociétés d'exercice libéral par exemple. Ce dernier aspect a pris une place importante depuis la création des Sociétés d'exercice libéral (SEL) et des Sociétés de participation financière de professions libérales (SPFPL), qui permettent notamment de structurer des transmissions ou des regroupements.

## Quel a été l'impact de la crise sanitaire sur Interfimo ?

Comme tout le monde, nous avons dû gérer le choc de la crise sanitaire et du confinement du jour au lendemain. Mais nous avons pu mettre nos 200 collaborateurs en télétravail en moins d'une semaine, ce qui a nécessité des ajustements et des investissements informatiques. Nous avons donc pu continuer d'accompagner les professionnels libéraux dont les projets étaient déjà engagés, conseiller ceux qui voulaient s'engager dans un projet et conseiller ceux qui se trouvaient en difficulté. Nous sommes donc restés très disponibles. La crise nous a conduits à accélérer nos processus de digitalisation et de numérisation. Ce qui a été un atout. L'impact de la crise a été réel, certes, mais se ressentira finalement assez peu sur nos résultats. 2020 ne sera sûrement pas un exercice exceptionnel, mais notre activité ne sera que modérément affectée. C'est qu'en effet, les projets de nos clients se mettent en place généralement sur plusieurs mois. Nous avons pu accompagner sereinement les dossiers ouverts avant la crise. Les crédits se sont débloqués. À l'image de nombreux professionnels libéraux, nous avons résisté.

## Avez-vous une idée de l'ampleur des difficultés rencontrées durant

## le confinement par les professionnels libéraux ?

La situation est très différente selon les professions. Les dentistes ont fermé leur cabinet et ont connu un arrêt quasi total de leur activité durant deux mois. Mais la reprise d'activité est forte, sans toutefois atteindre le même niveau qu'autrefois du fait des contraintes sanitaires. Certains spécialistes ont dû, eux aussi, interrompre leur activité. Pour certains, avec LCL, nous avons mis en œuvre des reports d'échéance.

En ce qui concerne les pharmacies, qui constituent notre premier champ d'intervention, la situation était très contrastée. Les pharmacies de proximité ont été peu touchées. En revanche, certaines pharmacies implantées dans des centres commerciaux, dans des quartiers de bureaux ou encore en zone touristique se sont retrouvées en plus grande difficulté. Certains médecins spécialistes, et plus particulièrement les médecins généralistes, ont pratiqué la téléconsultation. Encore fallait-il qu'ils y soient prêts.

Les notaires ont connu une baisse temporaire de leur activité, car les transactions ont été reportées. Alors que les experts-comptables ont été assaillis de demandes de conseils.

## Comment se manifeste la reprise d'activité ?

Pour les professions de santé, je suis peu inquiet. Certains experts-comptables ou avocats d'affaires pourraient voir leur chiffre d'affaires impacté du fait des difficultés ou de regroupements probables des entreprises qui font appel à eux. Les architectes sont tributaires de la reprise de l'activité dans le BTP.

Mais, à mon avis, 85 à 90 % de nos clients ont une capacité de reprise importante.

Il n'empêche que, pour les professionnels qui ont dû cesser leur activité deux mois voire davantage, le manque d'activité à combler sera important.

## Est-ce que la crise a changé votre façon de voir leur accompagnement par Interfimo ?

L'enquête de satisfaction que nous avons menée montre que nos clients ont apprécié notre disponibilité et nos conseils. Nous avons fait la démonstration que nous étions en mesure de les accompagner pour surmonter leurs difficultés. Cela conforte notre approche.

## Comment pouvez-vous les aider à la rentrée, qui s'annonce difficile pour tous et pour toutes les entreprises ?

Beaucoup de professionnels vont devoir revoir leurs prévisions et leurs plans de trésorerie. Nous pourrions les conseiller dans les décisions à prendre. Parmi les éléments à prendre en compte, ce sont les Prêts garantis par l'État (PGE). Beaucoup de professionnels ont fait le choix d'en faire la demande, les uns par nécessité, les autres par sécurité. Mais il n'empêche qu'il faudra intégrer ces prêts dans leur endettement, car tous ne pourront être remboursés dans un an. Il faudra certainement étaler les remboursements de ces PGE dans le temps. Nous allons aider à trouver la solution la plus favorable pour les professionnels en fonction de leur situation et les conseiller sur l'organisation de leur endettement de façon à assurer la pérennité de leur entreprise. C'est ce qui va guider notre action. C'est le côté éthique de notre approche : privilégier la pérennité de l'entreprise avant de « vendre » des prêts.

Par ailleurs, beaucoup de professionnels se sont rendu compte que l'union faisait la force face à l'adversité. Il est certain que travailler avec deux ou trois associés offre un confort professionnel, mais aussi une forme de sécurité. En cas de maladie de l'un des associés par exemple, l'activité du cabinet ne s'arrête pas. C'est vrai de toutes les professions. Je pense qu'à l'avenir il y aura davantage de regroupements. Nous serons là pour accompagner ces rapprochements.

## Quels conseils pouvez-vous donner aux professionnels pour traverser cette période ?

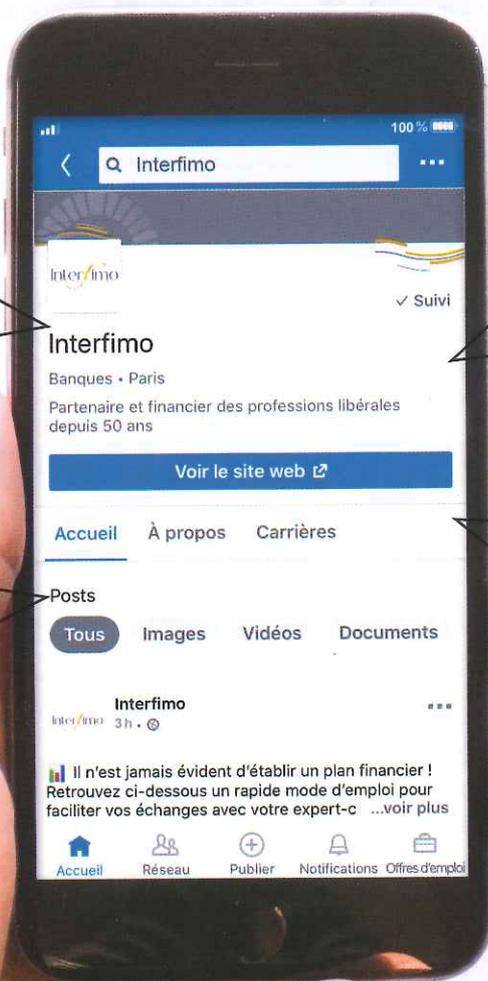
Je pense que le premier conseil que l'on peut donner c'est d'utiliser les aides de l'État à bon escient. Faut-il ajouter 25 % de son chiffre d'affaires à son endettement si ce n'est pas nécessaire ? Il faut être prudent afin de ne pas être dépendant de l'État ou de trop alourdir sa dette. Enfin, il faut continuer à maîtriser les charges, mais aussi être raisonnable sur les rémunérations personnelles lorsqu'elles sont suffisantes. Il faut d'abord solidifier l'entreprise libérale. Notre rôle est d'être aux côtés des professions libérales pour les y aider.

Propos recueillis  
par Pierre-Yves POINDRON

# Interfimo

PARTENAIRE ET FINANCIER DES PROFESSIONS LIBÉRALES

RETROUVEZ TOUTE L'ACTUALITÉ D'INTERFIMO  
ET DE VOTRE PROFESSION SUR NOTRE PAGE **LINKEDIN**.



[www.interfimo.fr](http://www.interfimo.fr)  
[www.linkedin.com/company/interfimo](http://www.linkedin.com/company/interfimo)

