



4 questions à

Arnaud Loubier, président du directoire d'Interfimo

PROPOS RECUEILLIS PAR FRANÇOIS POUZAUD

Interfimo vient de fêter ses 50 ans. Quel bilan en tirez-vous ?

Effectivement, il y a 50 ans, le 24 septembre 1969, naissait Interfimo, société INTERprofessionnelle de Financement MObilier et immobilier. Créé par et pour les

professions libérales, ce modèle unique réunit, selon un fonctionnement mutualiste, des représentants des professions libérales et LCL, autour d'un Fonds de garantie mutuelle. Ce vertueux mélange et cette intimité avec les libéraux permettent aux équipes d'Interfimo

de comprendre, d'accompagner et d'anticiper les besoins des professionnels dans une société qui se transforme de jour en jour, avec des réglementations en mouvement perpétuel. Pour faire le bilan des 50 années écoulées, ce sont 250 000 professionnels libéraux qui ont fait confiance à Interfimo depuis le 24 septembre 1969, ce qui représente 50 milliards d'euros de financements cumulés. Nous allons, cette année, réaliser près de 5 000 opérations, soit plus de 2,3 milliards de financements avec LCL, dont plus de 40 % sur le marché de l'officine. Les pharmaciens nous confient 60 % de leurs dossiers de financement à étudier nous donnant une vision particulièrement fine des problématiques et des attentes de la profession. Interfimo est, et restera, exclusivement dédié aux professions libérales, c'est la seule constante intangible. Notre cœur de métier est le financement mais, pour asseoir Interfimo sur le long terme, nous réfléchissons aussi à de nouvelles pistes de diversification de nos activités.

Quelles sont les perspectives ?

Pour marquer ces évolutions, nous avons modernisé l'image d'Interfimo en créant une identité graphique plus moderne, plus dynamique et résolument tournée vers l'avenir. Pour démontrer notre volonté d'accentuer notre proximité avec les professionnels libéraux et aller encore plus loin dans le développement partagé que nous leur proposons depuis 50 ans, nous avons assorti ce nouveau logo d'une nouvelle signature. Nous étions jusqu'ici le « Financier des Professions Libérales » (nous le restons bien sûr) mais, pour témoigner de notre orientation vers un rôle d'intégrateur de solutions au-delà du financement, nous avons élargi la perspective en nous affirmant désormais « Partenaire et Financier des Professions Libérales ».

Quelles sont les évolutions du marché officinal observées en 2019 ?

Sur les neuf premiers mois de l'année, nous observons une baisse du nombre de mutations par rapport à 2018, 1 154 cessions de fonds et de parts, contre 1 183 en 2018. Les cessions de parts représentent quasiment 37 % des cessions totales et continuent de progresser à + 4 %, mais ne compensent pas la baisse des ventes de fonds de commerce. Ce marché des cessions de parts devrait progresser à terme avec un marché officinal majoritairement composé de SEL. Cette tendance baissière du nombre de transactions est surprenante car elle n'est pas en adéquation avec le mouvement de départs en retraite enregistré par la Caisse d'assurance vieillesse des pharmaciens (CAVP). Côté prix, nous n'avons pas observé de variation sensible, le niveau des prix est désormais bien corrélé à la rentabilité des officines. Les prix de cession moyens, tant en multiple de l'EBE (Excédent Brut d'Exploitation) qu'en pourcentage du chiffre d'affaires, sont relativement stables depuis plusieurs années, signe d'un marché mature.

Quelles évolutions se dessinent ?

Le monde libéral a beaucoup évolué depuis 1969, tant en termes de réglementation qu'en termes juridiques et fiscaux avec notamment l'apparition des SEL (sociétés d'exercice libéral) puis des SPF-PL (sociétés de participations financières de professions libérales). Notre développement passe par une offre enrichie de nouveaux services pour répondre plus encore aux attentes des pharmaciens. Avec la FSPF, l'UNPF et l'opérateur Inceet, nous travaillons ainsi à la création d'une plateforme de financement participatif, qui mettrait en relation des porteurs de projet en recherche de fonds propres et des pharmaciens investisseurs susceptibles de les accompagner dans la constitution de leur capital initial. Nous espérons aboutir sur ce projet baptisé « PharmEquity » d'ici à la fin de l'année. ■