

# Le fonds Interfimo, une aide pour les jeunes biologistes

Interfimo, fonds de garantie abondé par 80 syndicats de professions libérales, offre une garantie vis-à-vis des établissements bancaires pour soutenir les jeunes libéraux souhaitant s'installer. Une aide précieuse pour les jeunes biologistes.

Noëlle Guillon, publié le 17 avril 2024



**De gauche à droite :**

**Olivier Mercier, James Kasprzak,  
François Blanchecotte, André-Paul Bahuon**

Comment s'installer dans l'exercice libéral lorsque l'on est un jeune biologiste ? Né d'une volonté des syndicats de professions libérales, dont le Syndicat des Biologistes (SDBio), d'instaurer une relation intergénérationnelle et interprofessionnelle entre les libéraux, le fonds Interfimo se mobilise pour l'installation des jeunes. « *Un biologiste peut cautionner un avocat, qui peut cautionner un expert-comptable, qui peut cautionner un vétérinaire* », illustre André-Paul Bahuon, président du conseil de surveillance d'Interfimo.

Aujourd'hui, environ 80 syndicats, dont 16 sont représentés dans ce conseil de surveillance, abondent ce fonds, avec l'objectif de véhiculer des valeurs de responsabilité, d'engagement, d'indépendance, d'intégrité et de liberté d'exercice. « *Certaines professions libérales souffrent de la financiarisation qu'elles vivent*, pointe M. Bahuon. *Nous avons à cœur d'assurer l'installation des professionnels libéraux partout sur le territoire, pour une réponse de proximité aux besoins de la population. Si vous avez un médecin dans une petite commune, vous avez un pharmacien, puis une maison de santé, un expert-comptable, un avocat, et vous redynamisez un territoire grâce aux libéraux.* »

## Une filiale de la banque LCL

« *Émanation des professions libérales, l'organisme de cautionnement mutuel Interfimo s'est rapproché de la banque LCL, qui a montré le plus d'appétence à accompagner le monde des professions libérales* », retrace Olivier Mercier, président du directoire d'Interfimo. Aujourd'hui, Interfimo est une filiale de LCL à 99 %, dispose de 75 bureaux répartis sur le territoire et représente 10 000 projets étudiés chaque année pour 3 milliards d'euros de crédit accordés en 2022 à travers les 1 500 agences de LCL, ainsi que 15 milliards d'encours portés sur le monde des professions libérales.

## Plusieurs domaines de financement

À l'heure actuelle, quatre domaines d'intervention sont développés par Interfimo :

- immobilier et locaux professionnels ou commerciaux, sièges sociaux et plateaux techniques, travaux d'aménagement ;
- matériel ;
- incorporel (c'est-à-dire rachats de cabinet, de clientèle, de patientèle ou de fonds de commerce) ;
- investissements financiers (trésorerie).

« *Ce dernier point est très important lorsqu'on se lance : on peut avoir une idée, mais il faut nourrir le bas de bilan. Nous pouvons mettre à disposition des entrepreneurs des crédits de trésorerie. Lorsque l'entreprise est bien lancée, Interfimo souhaite proposer des enveloppes allant jusqu'à 2 millions d'euros pour des investissements* », pointe Olivier Mercier. Interfimo intervient enfin sur le crédit-bail (par la filiale de Crédit Agricole Leasing et Factoring) et sur le crédit-bail immobilier.

## Plus qu'un financement, un réel accompagnement

La relation entre Interfimo et le professionnel n'est pas qu'une relation d'affaires entre un banquier et un chef d'entreprise : « *Notre philosophie est d'aider les plus jeunes, à la fin de leurs études, en préinstallation* », plaide André-Paul Bahuon. Depuis le 18 septembre, Interfimo propose des prêts d'honneur aux jeunes en fin d'études, à des taux un peu inférieurs à ceux du marché, sans garantie, pour des montants allant jusqu'à 75 000 euros. Au cours de l'installation, un accompagnement se met en place autour du professionnel libéral, Interfimo regroupant des compétences juridiques, d'évaluation, d'ingénierie et de formation, et possédant une grande connaissance du monde libéral. « *Au cours de son exercice, nous accompagnons le développement et nous aidons le professionnel libéral à se préparer un avenir, avec un accompagnement patrimonial. À terme, nous accompagnons aussi la sortie : il faut réaliser son capital, avec un juste équilibre entre le prix de sortie et la capacité d'entrée de nouvelles générations. La dette "sénior" ne doit pas être trop lourde à porter pour les plus jeunes. Cela se joue parfois à quelques dizaines de milliers d'euros pour favoriser l'essor de l'entreprise que l'on a créée.* »

## Assurer la transition démographique

La transition démographique de la profession de biologiste médical est une réalité, tout comme les transitions réglementaire, économique ou environnementale, ce qui suppose des investissements extrêmement importants pour les 10 à 15 prochaines années. « *Nous devons réussir à renforcer l'attractivité des métiers des professions libérales. En adossant des prêts étudiants au fonds de garantie, notre objectif est d'alléger les contraintes économiques que peuvent avoir certains jeunes, de faire en sorte qu'elles ne soient pas un repoussoir pour les carrières en santé* », vise Olivier Mercier. Or tout le monde ne s'improvise pas chef d'entreprise. Fort de son expérience du secteur, Interfimo a développé plusieurs fonctions, comme le pôle évaluation, pour aider les jeunes (ou moins jeunes) à se positionner par rapport à l'acquisition d'un actif stratégique. Il offre aussi des compléments de financement non dilutifs pour les entreprises déjà installées, avec un fonds d'investissement éthique. *In fine*, c'est toute la palette des besoins d'accompagnement des libéraux qui est ici couverte. « *La nécessité de pouvoir effectuer ses études, son installation ou des projets d'association est essentielle pour que notre métier soit transmis. Interfimo est l'interlocuteur dont les jeunes professionnels biologistes doivent s'emparer pour mutualiser leurs risques et réussir leur entrée dans le monde libéral* », conclut le vice-président d'Interfimo, François Blanchecotte.

## Parcours d'un jeune biologiste

James Kasprzak, jeune biologiste, fondateur des laboratoires PACA LAB, qui représentent 7 laboratoires, a amorcé son projet à l'issue de son internat. « ***J'ai ouvert mon premier laboratoire cinq mois après la fin de mon internat, puis nous nous sommes développés lorsque des collègues ont rejoint l'aventure, raconte-t-il. Au moment où je me suis lancé, le discours était que créer un laboratoire était difficile, voire impossible.*** »

Le jeune entrepreneur met surtout l'accent sur les partenaires financiers à trouver. « ***J'ai essuyé beaucoup de refus des établissements bancaires conventionnels, jusqu'à ce que mon parcours me mette sur le chemin d'Interfimo. Ils ont été les seuls à étudier mon dossier.*** » Interfimo suit toujours PACA LAB pour son développement dans la région PACA. « ***Après une formation en commerce à la fin de mon internat, la rencontre avec Interfimo m'a aidé à acquérir rapidement les notions financières nécessaires à l'entrepreneuriat. Le réseau Entreprendre, qui permet de challenger son dossier, m'a permis de présenter un projet finalisé au comité.*** »

Aujourd'hui, malgré les difficultés conventionnelles, le biologiste envisage l'ouverture d'un huitième laboratoire.

### Note

*Propos recueillis lors d'une table ronde des JIB 2023, avec André-Paul Bahuon, président du conseil de surveillance d'Interfimo, Olivier Mercier, président du directoire, et James Kasprzak, fondateur des laboratoires PACA LAB, animée par François Blanchecotte, vice-président du conseil de surveillance d'Interfimo*