

Défiscalisation pure**Girardin industriel : gare aux mirages !**

Ce dispositif est l'un des plus efficaces, mais attention : il présente aussi un certain nombre de risques.

Il y a les habitués et les méfiants : le dispositif Girardin industriel divise. Pourtant, sur le papier, il a tout bon. Cela consiste pour des épargnants à financer des biens de production (machines, grues...) à destination d'entreprises installées outre-mer. Une société de portage, dont l'investisseur est associé, est créée pour acquérir ces biens et les mettre en location auprès de chefs d'entreprise locaux pendant cinq ans. Ensuite, ces derniers les acquièrent définitivement pour un montant symbolique.

Du côté de l'épargnant, il ne faut pas espérer récupérer sa mise ni toucher des revenus. Il s'agit d'un pur produit de défiscalisation : s'il affiche une rentabilité de 10 %, quand vous investissez 5 000 €, vous bénéficiez d'une réduction d'impôt de 5 000 €. Selon les garanties offertes, les frais et la politique commerciale de l'opérateur, ce taux oscille généralement entre 10 et 14 %. Il est souvent plus élevé en début d'année pour inciter les épargnants à souscrire sans délai.

Le Girardin s'adresse à tous les profils. La société spécialisée Inter Invest accepte ainsi les dossiers à partir de 2 192 €, pour une réduction d'impôt de 2 500 €

(rentabilité de 14 %), son concurrent Ecofip à partir de 3 448 €, pour un avantage fiscal de 4 000 € (16 % de gain). La réduction est, en théorie, limitée par le plafond des niches fiscales de 18 000 €, mais, en réalité, il est possible de défiscaliser bien davantage : jusqu'à 40 909 € avec un Girardin de plein droit (projet de financement inférieur à 250 000 €) et jusqu'à 52 941 € avec un Girardin avec agrément de l'administration fiscale (au-delà de 250 000 €). En effet, seule une fraction de la réduction d'impôt obtenue est prise en compte dans le plafond des niches fiscales (44 % pour les opérations de plein droit).

Le dispositif comporte toutefois des risques. Le matériel financé est loué à une entreprise devant respecter un certain nombre de critères. Le monteur de l'opération doit s'assurer de leur respect ainsi que de la solidité financière de la société. « Le matériel doit être exploité de manière continue pendant cinq ans, met en garde Vincent Pâquier, fondateur gérant du cabinet de conseil en gestion patrimoniale Prométhée Conseil. Si l'exploitant fait faillite, le monteur du projet doit le relouer au plus vite. Il faut donc privilégier le

financement d'un matériel standard, pas trop spécifique. » Principal risque si l'ensemble des obligations liées au dispositif ne sont pas respectées : la requalification de l'investissement par le fisc, et donc le remboursement de l'avantage fiscal ainsi que le paiement de pénalités.

Par ailleurs, les investisseurs sont solidaires des dettes de la société de portage qui achète le matériel. Un certain nombre de précautions doivent donc être prises afin d'éviter les mauvaises surprises. « Si l'exploitant recourt à un crédit et ne rembourse pas la banque, cette dernière ne doit pas pouvoir se retourner contre les investisseurs, explique Jérôme Devaud, directeur général délégué d'Inter Invest. Par ailleurs, si l'exploitant a un accident avec le matériel financé par l'opération, nous disposons d'assurances pour couvrir les éventuelles demandes de dédommagement. »

Pour se prémunir contre ces aléas, il faut faire appel à un opérateur sérieux. « La qualité de l'investissement dépend uniquement du monteur, estime Philippe Malatier, associé au sein du cabinet de conseil en gestion de patrimoine K&P Finance. Nous travaillons exclusivement avec deux sociétés et, si elles n'ont plus de projets à financer en fin d'année, nous n'allons pas voir ailleurs. » Outre l'ancienneté sur le secteur, la présence de bureaux sur place est un critère de choix. « Lorsqu'on finance du matériel industriel à plus de 10 000 kilomètres de chez soi, il faut s'assurer que le monteur maîtrise la zone économique et suive sérieusement l'opération pendant cinq ans », souligne Jérôme Devaud, dont l'entreprise emploie 80 personnes outre-mer.

Pour rassurer leurs clients, certains promoteurs affichent en outre une garantie de bonne fin financière et fiscale. Autrement dit, ils vous garantissent le bon déroulé de l'opération, quoi qu'il arrive. « Il faut bien regarder les plafonds d'indemnisation et le montant global assuré par le monteur pour être certain qu'il sera suffisant en cas de problème sur un gros projet », recommande Vincent Pâquier. Dans tous les cas, un rendement affiché trop élevé doit susciter la méfiance. *

AURÉLIE FARDEAU

Deux dispositifs passés au crible

Nom Société	Ecofonds Ecofip	Girardin industriel G3F Inter Invest
Ticket d'entrée	Autour de 3 600 €	Autour de 2 200 €
Réduction d'impôt	De 4 000 € à 40 909 € maximum	De 2 500 € à 40 909 € (opérations de plein droit) ou à 52 941 € (opérations avec agrément fiscal)
Droits d'entrée	De 70 € à 300 € , selon le montant investi	De 33 à 162 € , selon le montant investi
Rentabilité	de 7 à 16 %	de 10 à 14 %
Assistance juridique	Oui <input checked="" type="checkbox"/>	Oui <input checked="" type="checkbox"/>
Assurances	Assurance responsabilité civile professionnelle obligatoire (7 M €) + assurances complémentaires	Assurance responsabilité civile professionnelle obligatoire (20 M €) + assurances complémentaires
Garantie de bonne fin financière et fiscale	Optionnelle (coût : 3 % de rentabilité)	Incluse (dans la limite de 10 M€)

SOURCES : SOCIÉTÉS

EXPRESS