

La loi

La loi GIRARDIN est la loi pour le développement pour les Collectivités d'Outre-Mer.

Parue au Journal Officiel du 22 juillet 2003, elle a été mise en place pour une période de 15 ans soit jusqu'en 2017.

Cette loi cadre, vaste plan d'action pour le développement des DOM-TOM, aborde tous les thèmes économiques et sociaux.

Le volet industriel au travers de la loi dite « Girardin Industriel » (art. 199 undecies b du CGI) a pour objectif de soutenir et de développer l'activité des entreprises en leur permettant de faire l'acquisition de leur outil de production à moindre coût.

La loi

Afin d'atteindre cet objectif, l'Etat avait deux possibilités :

1. Injecter directement dans les sociétés de l'argent au travers de subventions.

Ou

2. Faire appel aux investisseurs privés en les incitant par des mesures fiscales avantageuses à participer au développement des entreprises.

Le coût et le délai important du traitement des demandes de subventions ont incité l'administration pour plus de rentabilité et de réactivité à retenir cette deuxième alternative.

Schéma simplifié d'une opération

- Une entreprise réunionnaise de travaux publics souhaite faire l'acquisition, pour les besoins de son activité, d'un engin de terrassement.
- Pour financer son matériel, elle va solliciter le concours du Promoteur
- Le Promoteur va acquérir par l'intermédiaire d'une SNC le matériel qui sera confié en location à l'entreprise exploitante, celle-ci s'engageant à le louer pour une durée de 5 ans.
- Financement du matériel par la SNC
- Prix du matériel 100 K€
- Apport investisseurs 38 K€
- Concours bancaire sur 5 ans 62 K€

Schéma simplifié d'une opération

- Le contrat de location prévoit que le montant du loyer sera égal aux échéances de remboursement du crédit contracté par la SNC.
- Au terme des 5 ans, le matériel, totalement financé, est cédé à l'entreprise exploitante pour 1 €.
- Les investisseurs sortent de l'opération à l'issue de la période de location et la SNC, devenue sans objet, est dissoute.

Principe fiscal

- **Les investisseurs doivent apporter une somme équivalente de 36% à 41% du prix du matériel.**
- En contrepartie l'Etat leur octroie une réduction d'impôt égale à 47,5% du matériel financé.

Exemple :

Un investisseur ayant 47,5 K€ d'impôt à verser en 2012 au titre des revenus perçus en 2011.

- Il décide en 2011 de participer au financement d'un matériel d'une valeur de 100 K€.
- **Il apporte en 2011 la somme de 38 K€.**
- Ayant droit au titre de son investissement à une réduction d'impôt de 47,5% du prix du matériel,

Il verra sa facture fiscale 2012 sur les revenus de 2011 passer de 47,5 K€ à 0 €.

- Prix du matériel : 100 K€
- Apport investisseur 2010 : 38 K€
- Réduction d'impôt 2011 : 47,5 K€
- Gain d'impôt : 9,5 K€

Il n'est pas nécessaire qu'un seul investisseur finance à lui seul le matériel.

Plusieurs investisseurs peuvent s'unir pour le financement et ainsi faire l'apport nécessaire correspondant à la réduction d'impôt souhaitée.

Plafonnement des niches fiscales

Plafonnement global des avantages fiscaux

- Suivant l'article 200-0 A, le montant total des réductions d'impôt d'un contribuable ne pourra dépasser pour l'année 2011 un plafond de 18 000 € + 6 % du revenu net imposable.

Plafonnement spécifique du dispositif Girardin Industriel

- Le montant maximum de la réduction d'impôt dans le cadre de l'article 199 undecies B du CGI est plafonné à 76 000 €.
- Par dérogation, ce montant peut être porté sur option à 13 % du revenu imposable.
- A la différence des autres avantages fiscaux, le montant de la réduction d'impôt ne sera comptabilisé dans le plafond global qu'à hauteur de 47,37 % de sa valeur.

Schéma du montage

- L'Exploitant fait le choix parmi ses fournisseurs du matériel nécessaire à son activité et le commande.

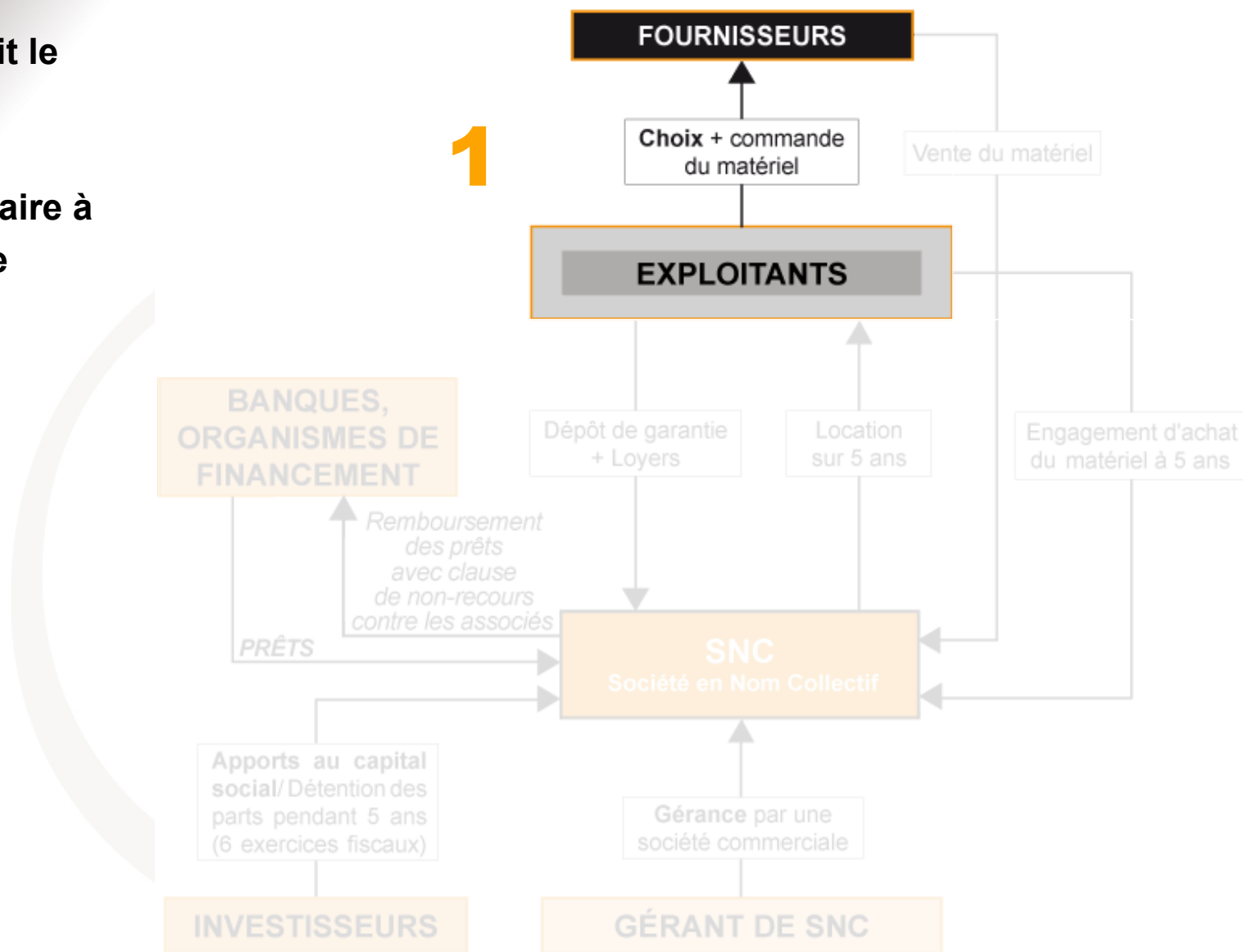


Schéma du montage

- Octroie d'un prêt à la SNC pour l'acquisition du matériel après validation par l'organisme de financement de la qualité de l'Exploitant.
- Prêt assorti d'une clause de non-recours envers les associés de la SNC en cas de défaillance de l'Exploitant.

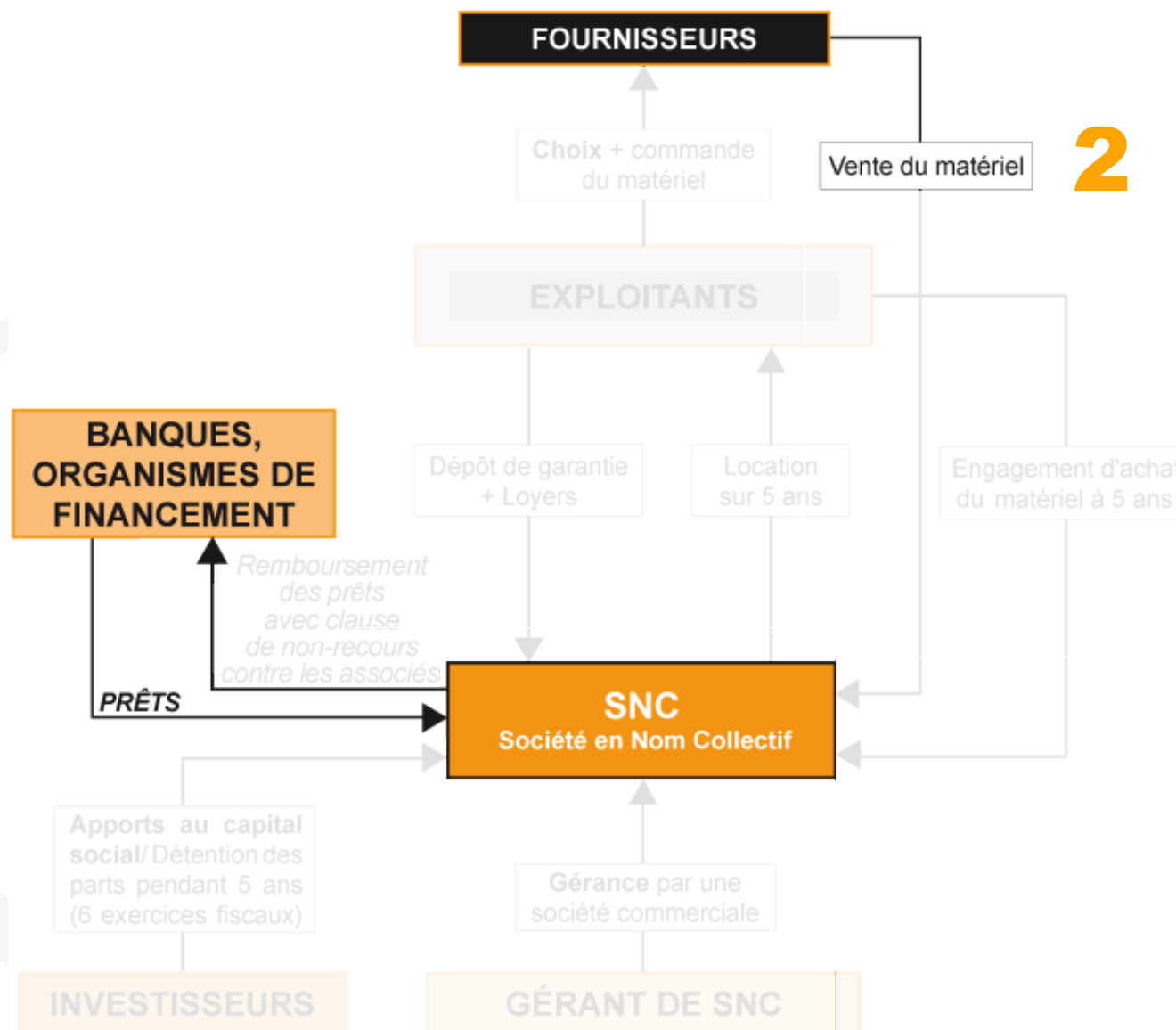


Schéma du montage

- Mise en location du matériel par la SNC auprès de l'exploitant pour une durée de 5 ans.

- L'Exploitant s'engage au 1^{er} jour à racheter le matériel à 1^{ère} demande au terme de la location.

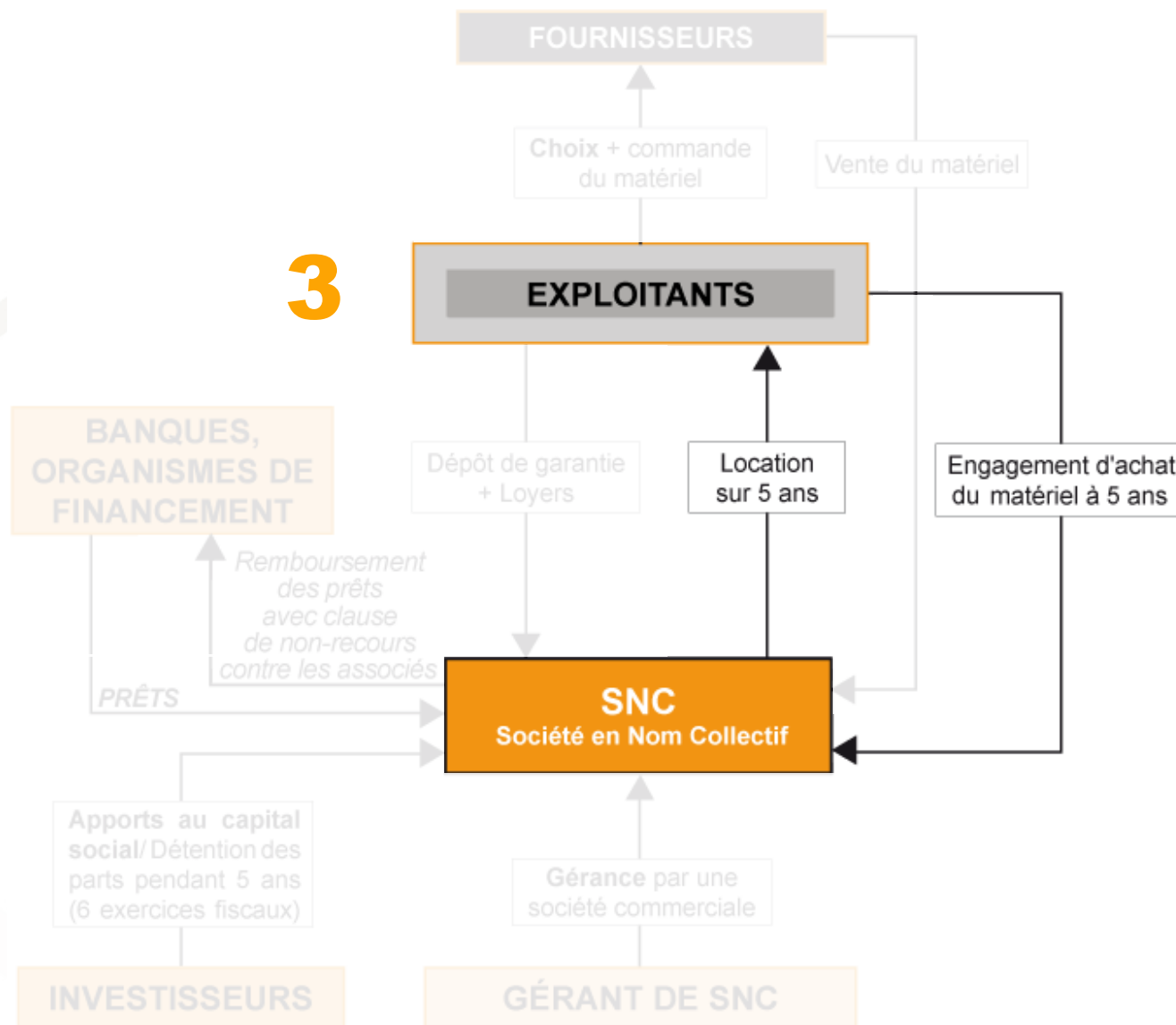


Schéma du montage

- Versement des loyers par l'Exploitant à la SNC.
- Les loyers correspondent à l'euro l'euro au montant des mensualités dues par la SNC à l'organisme de financement.

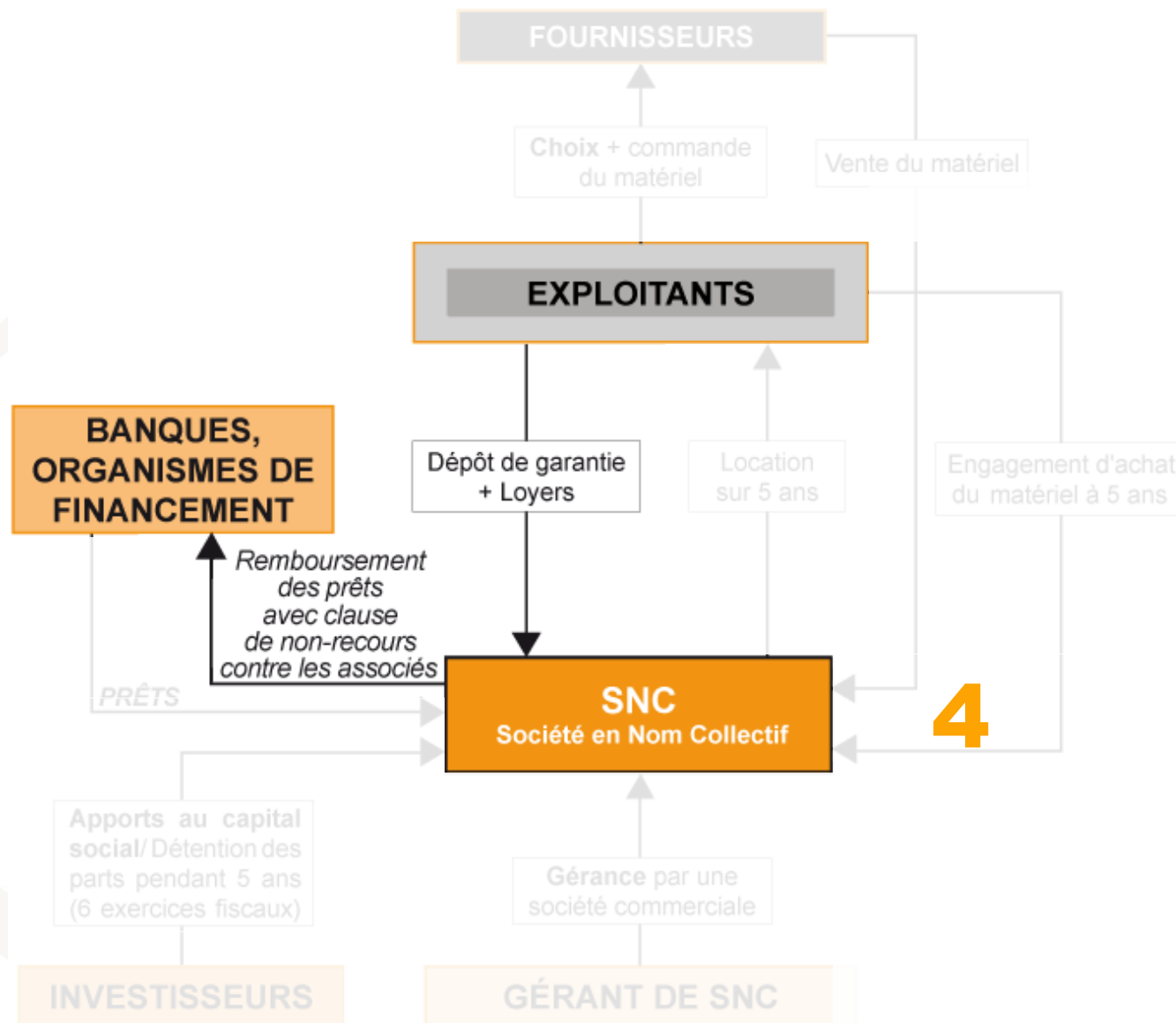


Schéma du montage

- Les souscripteurs font un apport en compte courant au capital de la SNC. Cette somme servira à rétrocéder l'avantage financier au locataire par remboursement d'une partie du prêt, et au gérant de la SNC de provisionner les frais de gestion de la SNC.
- L'engagement financier des souscripteurs est donc bien limité au simple montant de leur apport initial.

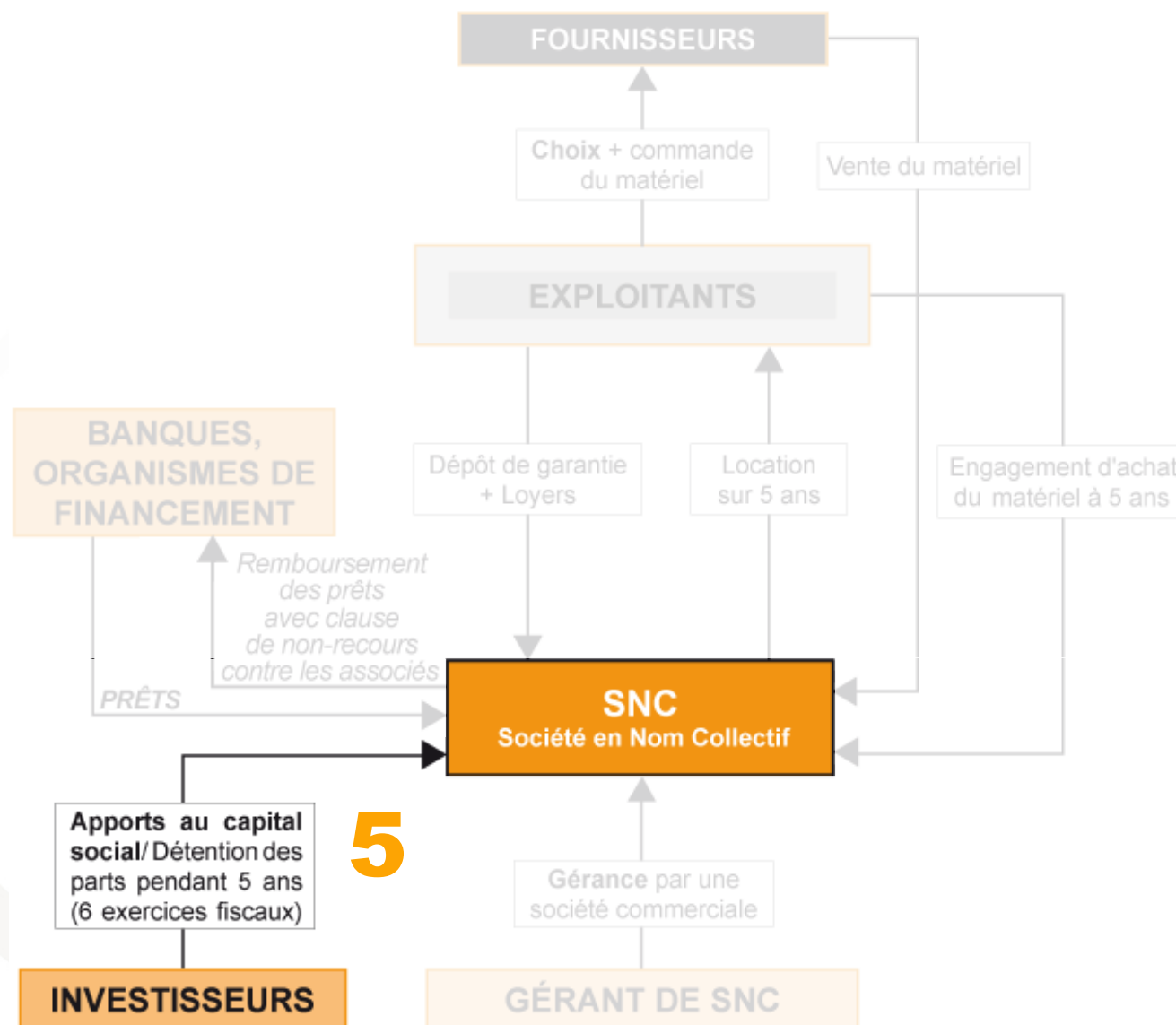


Schéma du montage

- Tous les frais liés à la gestion et à la vie sociale de la SNC sont compris.
- Au terme des 5 ans de location, le matériel est rétrocédé à l'Exploitant et la SNC est dissoute.

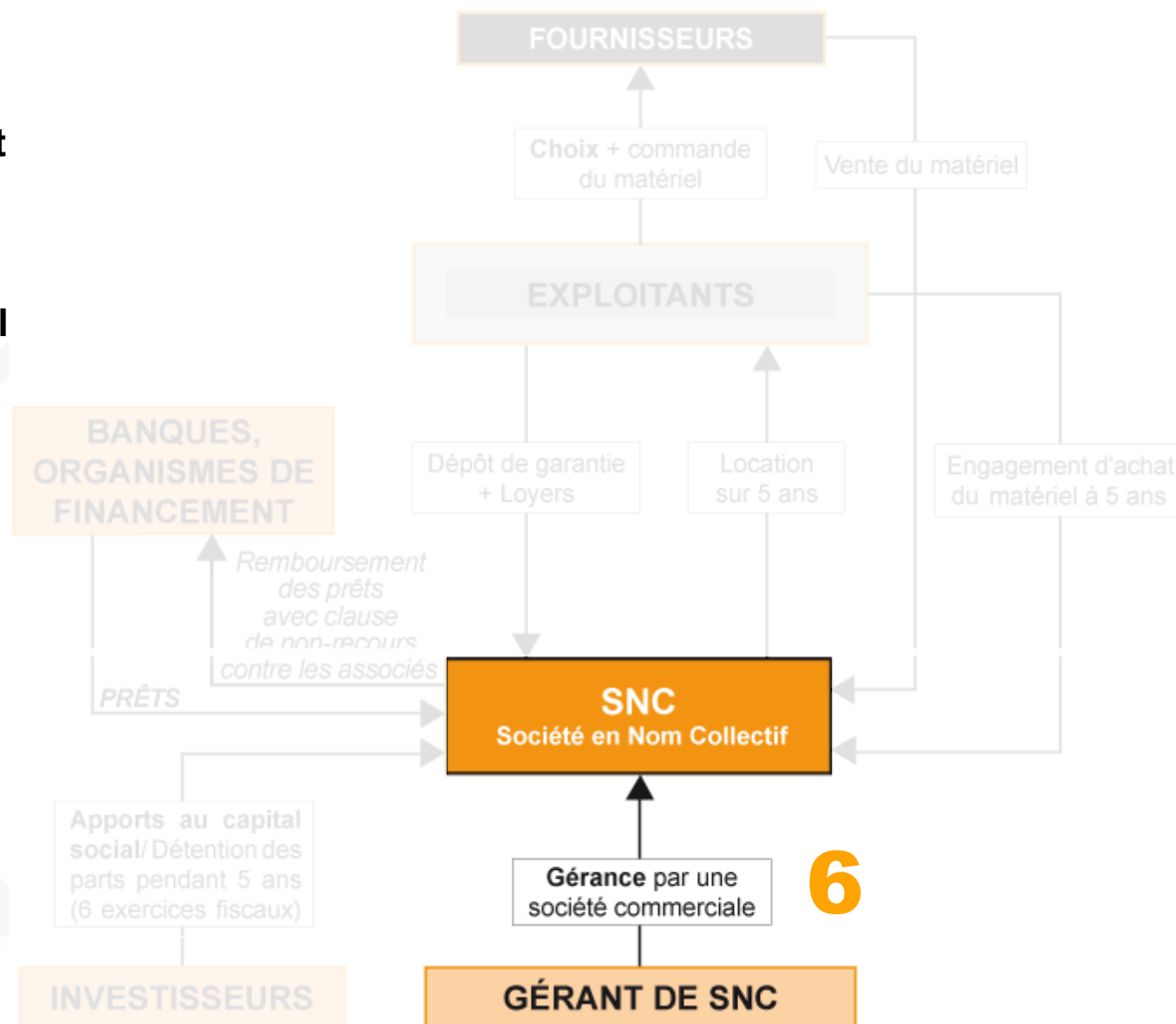
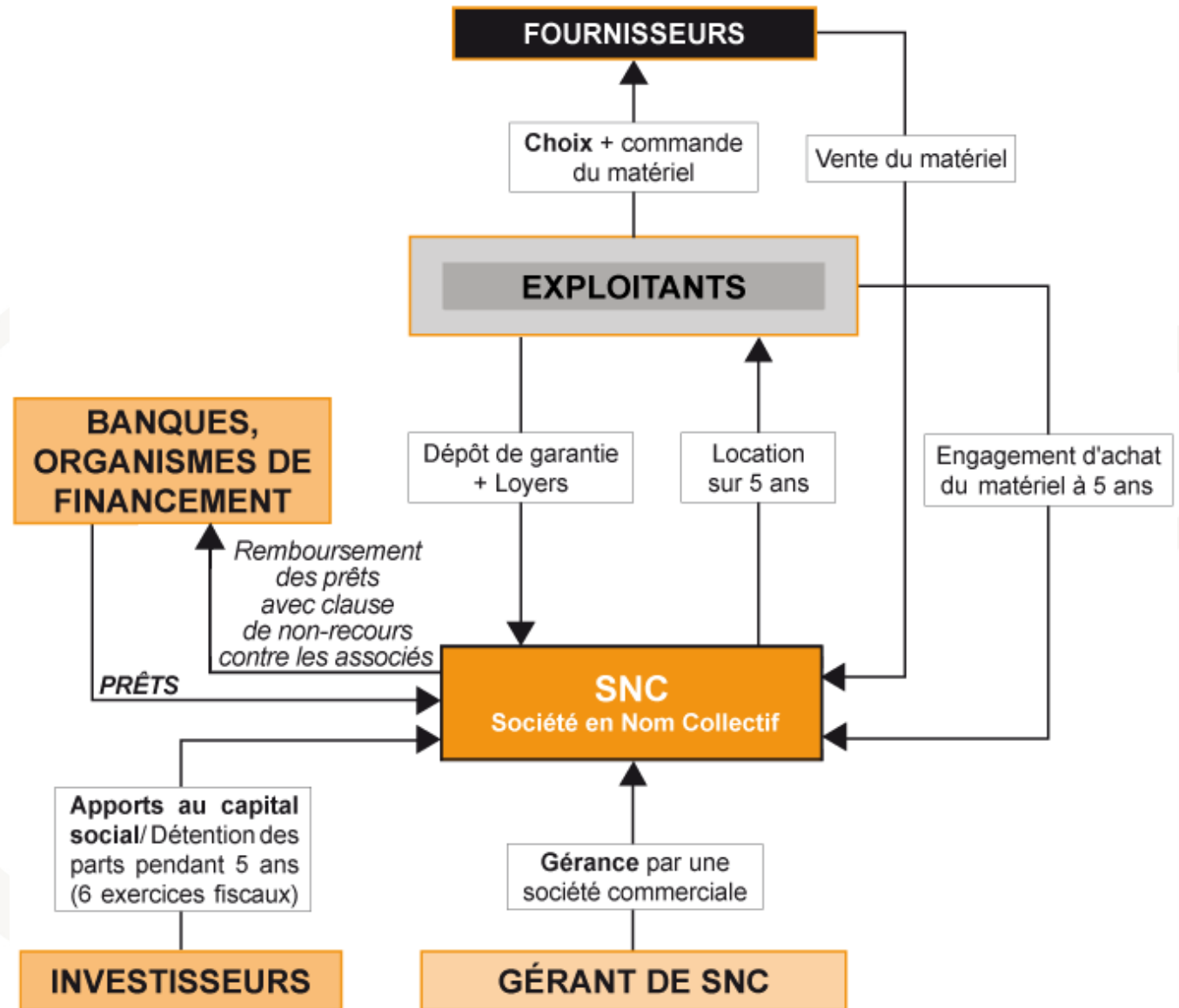


Schéma du montage



Les obligations

- **Pour l'exploitant :**
Engagement de location du matériel sur 5 ans
- **Pour le souscripteur :**
Conservation des parts des SNC pendant 5 ans
- **Pour la SNC :**
Mise en location du matériel pendant 5 ans

Les sécurités

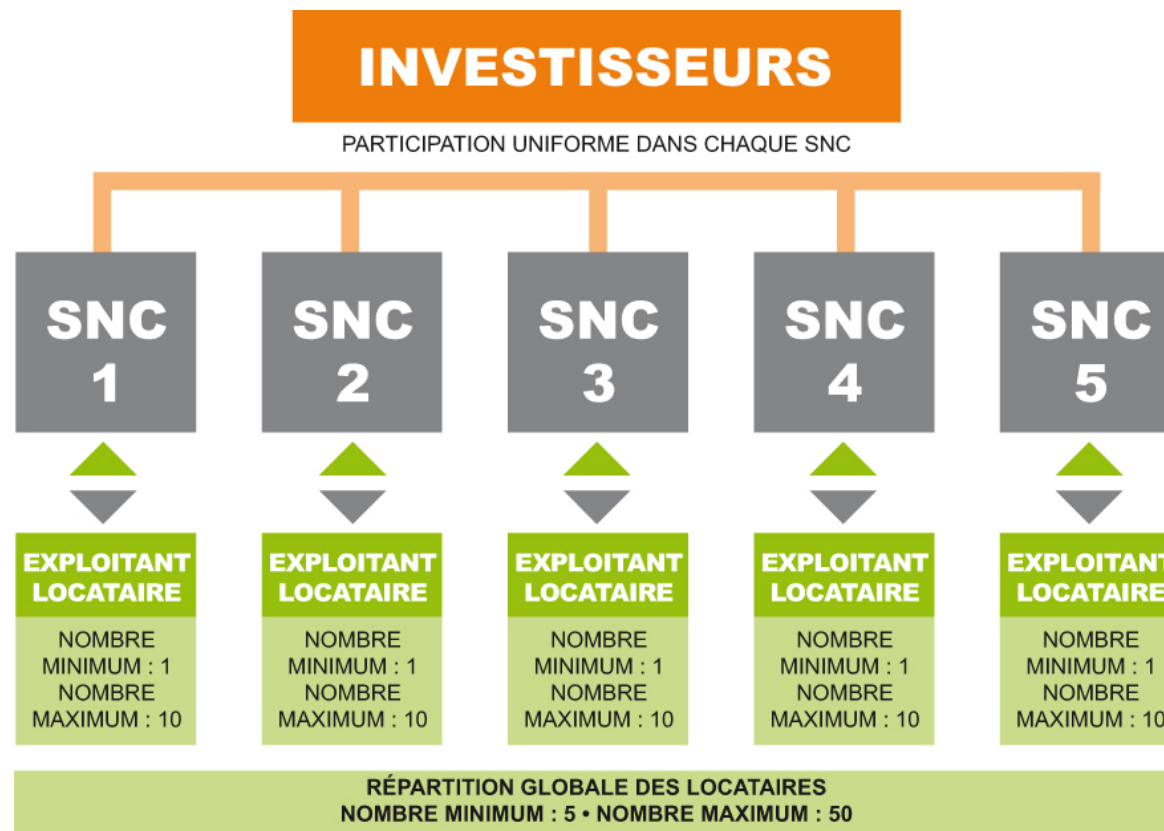
La mutualisation des opérations financées

Les opérations financées par le Promoteur sont des opérations de plein droit dont la valeur matériel est inférieur à 250 000 €.
Chacune des SNC composant le portefeuille participera en moyenne au financement de 5 locataires différents.

Afin de diluer au maximum le risque lié à la mise en location du matériel, le souscripteur verra son apport réparti de façon égalitaire sur 5 SNC différentes soit 25 locataires.

Les sécurités

La mutualisation des opérations financées



Les sécurités

La typologie des exploitants

Le Promoteur sélectionne les exploitants financés sur des critères stricts de solvabilité et d'expérience.

Les dossiers sélectionnés par Le Promoteur seront ensuite analysés par un organisme financier.

La banque est un acteur majeur de l'opération puisqu'elle participera au financement du matériel jusqu'à 70 % de sa valeur. Elle validera la solidité financière de l'entreprise et de son projet confirmant sa capacité à pouvoir honorer le paiement des loyers servant au remboursement du prêt.

Les sécurités

La clause de non recours

Afin de désolidariser les souscripteurs du risque financier lié au remboursement des échéances par la SNC dont ils sont associés, les prêts consentis par la banque sont assortis d'une clause de non recours qui permet de dégager la responsabilité des associés à son égard.

La clause de non recours est un point déterminant dans la sécurisation des opérations.

Les sécurités

La typologie des matériels financés

Pour faire face à la possible défaillance d'un locataire (cessation d'activité, liquidation), Le Promoteur s'est spécialisé dans le financement de matériels standards (engins de BTP, matériels roulants, engins agricoles...) dont le potentiel locatif reste fort quelque soit l'exploitant, permettant d'assurer la continuité de l'exploitation.

Les sécurités

Un acteur reconnu pour son professionnalisme

- Le Promoteur est un acteur du financement et du développement des entreprises domiennes.
- En sa qualité de monteur, Le Promoteur assure le suivi des exploitants pendant toute la période de location du matériel. Véritable partenaire des entreprises, notre métier consiste à maintenir avec elles un lien étroit permettant de pouvoir intervenir rapidement en cas de difficultés.
- Notre forte implication et la disponibilité de nos équipes nous a permis de financer plus de 250 millions d'opérations ces dernières années.
- L'implantation locale et le volume des opérations financées est un gage de sécurité pour le souscripteur.

Les sécurités

La responsabilité civile professionnelle

Le Promoteur est titulaire d'une responsabilité civile professionnelle N° 114 247 742 auprès de la compagnie MMA COVEA RISK assurant son activité de monteur d'opération Girardin Industriel.

Les sécurités

La Caisse des Dépôts et Consignations

- Le montant de chaque souscription est déposé sur un compte ouvert auprès de la Caisse des Dépôts et Consignations et géré par Huissier. Le souscripteur est donc assuré de la juste utilisation des fonds par l'opérateur.
- La rétrocession à l'exploitant est directement versée par l'Huissier de Justice depuis le compte séquestre.
- L'ensemble des frais liés à la bonne gestion et à la vie sociale de la société est provisionné dès l'origine et conservé sur le compte séquestre.
- L'huissier libérera au gestionnaire les fonds nécessaires au fur et à mesure des besoins. Le souscripteur est donc totalement garanti que la SNC sera toute sa vie durant en mesure de répondre à ses obligations légales de gestion comptable, administrative et juridique.