

Des impôts qui rapportent



Le Cabinet de conseil en optimisation fiscale créé par Jean-François Guinot propose des « packages » d'investissement sans apport personnel qui permettent de se constituer un capital avec des économies d'impôts. Mais attention : on ne prête qu'aux riches !

Le cabinet Guinot s'intéresse aux 7 % de la population française qui paient plus de 7 500 euros annuels d'impôts.
The Guinot agency concentrates on the 7 percent of the French population that pays more than 7,500 euros in taxes annually.



INTERVIEW



Entretien avec
Jean-François Guinot

Propos recueillis
par Jean-François Guétain

Commerce International : Sur quel statut fiscal reposez les produits que vous proposez à vos clients ?

Jean-François Guinot : « Il s'agit du très ancien (depuis 1949) statut de loueur de meublé professionnel (LMP) décrit par les articles 151 et 156 du code général des impôts. Il permet d'importantes déductions pour les contribuables qui investissent dans des résidences pour personnes âgées, pour étudiants ou encore résidences d'affaires. L'objet de cette disposition

ancienne est de favoriser la construction de ces immeubles sans accroître l'endettement de l'État ou des collectivités locales. »

C. I. : Comment fonctionne votre montage financier ?

J.F.G. : « Pour l'investisseur, c'est très simple, puisque notre cabinet prend en charge l'ensemble du montage, depuis la recherche d'un financement à 100 % auprès d'une banque jusqu'à la domiciliation de la société SARL créée par le client pour réaliser l'opération. Aucun apport n'est nécessaire et une franchise de remboursement de 18 mois est automatiquement consentie. En bref, le déficit de la société SARL du client soumise à l'impôt sur le revenu (I.R.) est déduit de ses revenus imposables. Dans le cas d'un client ayant 200 000 euros de revenus, deux parts et un impôt à acquitter de 62 500 euros, le montant de la déduction la première année peut atteindre 58 000 euros ! Au-delà, les loyers qui lui sont versés et représentent chaque année 5 % de la valeur de son placement couvrent progressivement les remboursements. Au bout de l'opération,

l'investisseur s'est constitué un capital qui continue de lui rapporter des loyers et qu'il peut transmettre ou revendre, sachant que nous lui offrons dès le départ une garantie de reprise. »

C. I. : À quels types de clients vous adressez-vous ?

J.F.G. : « Pour l'ensemble de ces produits d'investissement, le cabinet Guinot s'intéresse aux 7 % de la population française qui paient plus de 7 500 euros annuels d'impôts. C'est une population d'environ 1 200 000 foyers fiscaux qui représente 57 % de l'ensemble de la collecte de l'impôt sur le revenu. Pour le cas particulier des produits conçus pour le statut LMP, nous fixons le seuil à 15 000 euros d'impôts par an. »

C. I. : Est-il facile de convaincre ce type de clients ?

J.F.G. : « Notre problème n'est pas de trouver des investisseurs. Nous ne faisons d'ailleurs pratiquement pas de publicité et plus de 50 % de nos clients arrivent sur recommandation. Le plus difficile est plutôt de trouver des "affaires", c'est-à-dire des immeubles ayant obtenu l'ensemble des agréments nécessaires pour permettre à ceux qui investissent dans leur achat ou construction d'être éligibles au statut LMP. Il faut en effet passer par un nombre important d'autorisations qui impliquent les mairies, préfecture, conseils généraux, DDE, DDASS, etc. L'administration travaille à son rythme et cela peut prendre de quatre à six ans. »

The tax optimisation consulting agency created by Jean-François Guinot offers non-contributory investment packages enabling individuals to build up capital using tax savings. But there is one snag : only the rich get loans!

Revenue-earning taxes

INTERVIEW



Interview with Jean-François Guinot

Interview by par Jean-François Guélain

Commerce International: Which income tax status provides the basis for the products you offer your clients ?

Jean-François Guinot: "The very old (1949) status of professional renter of furnished accommodation (LMP), set out in articles 151 and 156 of the general tax code. It allows for significant tax deductions for taxpayers who invest in flats for retired people or students, or in business residences. The objective of this old provision is to promote the construction of such buildings without increasing state or local authority debt."

receive that represent 5 percent annually of the value of their investment cover the ongoing repayments. At the end of the process, the investor has built up capital assets that continue to bring in rent and that he can pass on or sell, knowing that we guarantee a buyout option right from the start."

C. I. : What type of clients are you aiming at ?

J.F.G. : "For all the investment products of this type, the Guinot agency concentrates on the 7 percent of the French population that pays more than 7,500 euros in taxes annually. This involves around 1,200,000 tax households and represents 57 percent of income tax contributions. As for the specific case of products designed for the LMP status, we set the lower limit at 15,000 euros of annual income tax."

C. I. : How does your financial package work ?

J.F.G. : "For the investor, it is very simple, as our agency takes responsibility for all of the arrangements involved, from finding 100 percent financing from a bank, to the domiciliation of the limited liability company set up by the client to carry out the project. No capital contribution is necessary and an 18-month repayment deferral is automatically granted. In brief, the deficit of the client's limited liability company resulting from the debt incurred is deducted from their taxable income. In the case of a client with a household income of 200,000 euros, shared between two people, and with tax payable of 62,500 euro, the deductions in the first year can be as much as 58,000 euros ! After this, the rents they

C. I. : Is it easy to persuade this type of client ?

J.F.G. : "Our problem is not finding investors. In fact we do hardly any advertising and more than 50 percent of our clients come to us through recommendations. The most difficult thing is to find viable projects – i.e., buildings that have obtained all the consents necessary to make those who invest in purchasing or constructing them eligible for LMP status. A consent process must be gone through and this involves a large number of municipal and state administrations, regional councils, and regional housing and social services authorities. The administration works at its own pace and the process can take from four to six years."

Une implantation nationale



serenity Valley
RESTAURANTS & RESIDENCES

sun Valley
RESTAURANTS & RESIDENCES

apart Valley
HOTELS & RESIDENCES