

« Notre rôle va au-delà de la mise en relation entre une entreprise et des investisseurs »

Rudy Valet, directeur régional d'Inter Invest, détaille le rôle d'un organisme spécialisé dans une opération de défiscalisation locale.



Rudy Valet, directeur régional d'Inter Invest

Quel est précisément le rôle d'une entreprise comme Inter Invest dans une opération de défiscalisation locale ?

Notre rôle est celui d'un intermédiaire et d'un arrangeur de l'opération sur les plans juridique, financier et fiscal. Nous travaillons avec l'entreprise porteuse du projet, les investisseurs, l'administration fiscale et les autres intervenants comme les banques, les experts-comptables, les maîtres d'œuvre ou les fournisseurs. Notre intervention repose sur deux expertises complémentaires : la structuration des financements à composante fiscale et le placement auprès d'un réseau de bailleurs de fonds.

À quel moment intervenez-vous dans le projet ?

Nous intervenons dès l'analyse du projet. Il faut d'abord vérifier qu'il répond aux critères d'éligibilité du dispositif et évaluer sa faisabilité économique et financière. Nous travaillons ensuite sur le montage et la structuration de l'opération : choix du schéma juridique, financier et fiscal, préparation et suivi de la demande d'agrément auprès de la Direction des services fiscaux et création, lorsque cela est nécessaire, des structures permettant de regrouper les investisseurs. Une fois l'opération structurée, nous recherchons les investisseurs fiscaux locaux et organisons leur participation. Les fonds apportés permettent alors de préfinancer une partie du projet.

Votre intervention s'arrête-t-elle lorsque les fonds sont réunis ?

Non. Nous suivons ensuite le déroulement de l'opération : contrôle des règlements, respect de la base éligible agréée, obligations déclaratives liées à l'arrêté d'agrément et gestion de la structure de portage. Nous intervenons jusqu'au terme de l'opération, avec la procédure de sortie à l'achèvement du programme d'investissement puis la dissolution de la structure concernée. Notre rôle va donc bien au-delà d'une simple mise en relation entre un porteur de projet et des investisseurs.

Comment déterminez-vous qu'un projet est suffisamment solide pour être présenté à des investisseurs ?

Un projet présenté aux investisseurs a nécessairement déjà obtenu l'agrément du gouvernement de la Nouvelle-Calédonie. Il répond donc aux conditions légales prévues par le dispositif. Mais nous réalisons également notre propre analyse. Nous examinons notamment la capacité financière de l'entreprise, la crédibilité du porteur de projet, le modèle économique, la rentabilité prévisionnelle et le niveau de risque. Nous vérifions aussi le bouclage du plan de financement. Avant toute levée de fonds, il faut s'assurer que les autres composantes du financement, comme les fonds propres ou les crédits bancaires, sont bien réunies.

Les retombées locales du projet entrent-elles aussi dans votre analyse ?

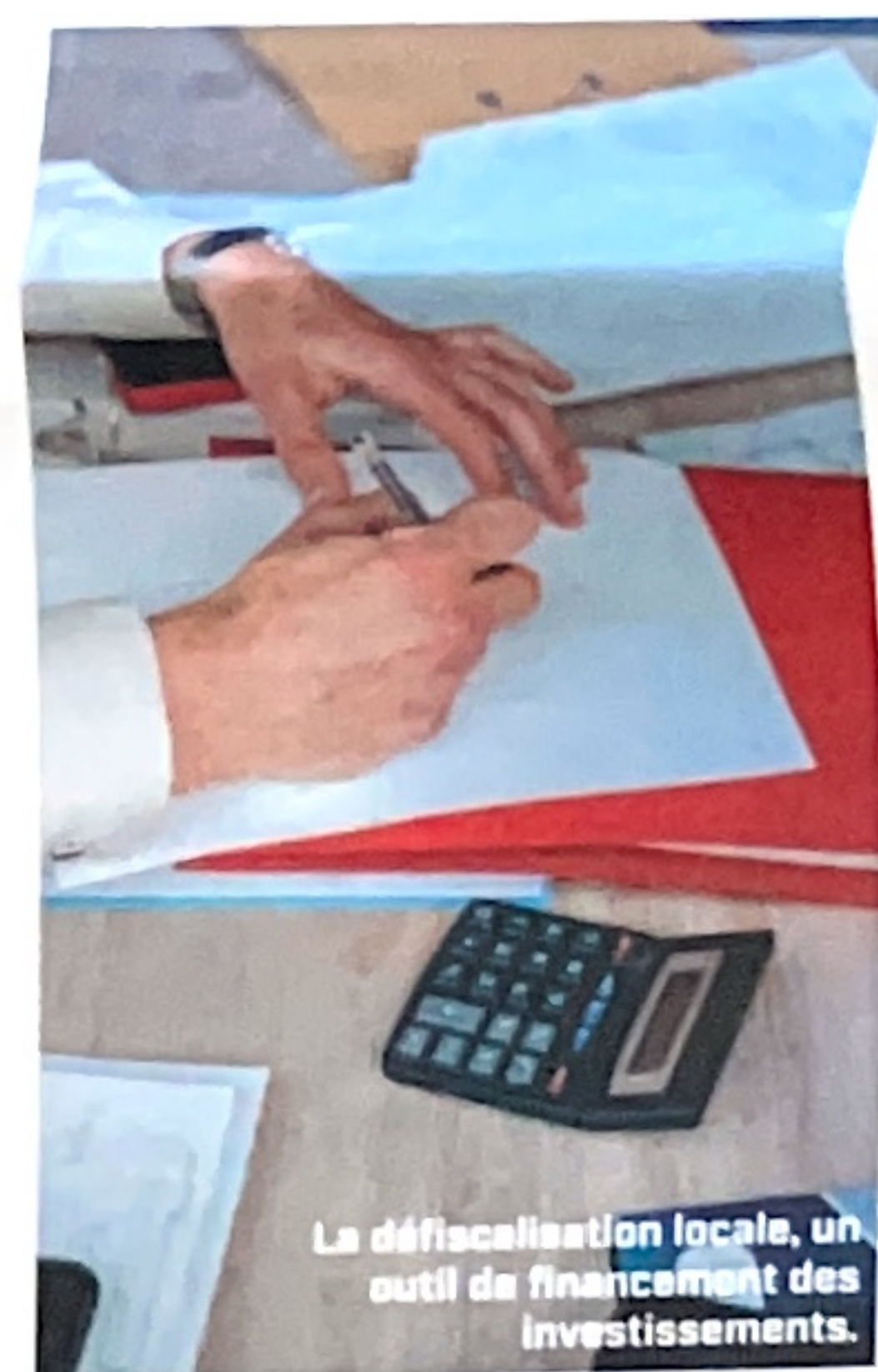
Oui. Nous regardons notamment les emplois créés ou maintenus, la contribution au développement des filières locales, la création de valeur ajoutée, les effets sur la diversification de l'économie ainsi que les retombées fiscales et sociales attendues à moyen et long terme. Pour nous, un projet solide combine plusieurs éléments : une éligibilité juridique validée par l'agrément, une viabilité économique démontrée, un porteur fiable et des retombées positives pour l'économie calédonienne.

Quels sont aujourd'hui les principaux freins à l'utilisation de ce dispositif ?

Il existe plusieurs difficultés. Les délais d'instruction et d'agrément peuvent retarder les investissements, voire dissuader certains porteurs de s'engager sur un calendrier trop lointain. La complexité administrative peut aussi constituer un obstacle pour les PME qui ne disposent pas nécessairement de compétences en fiscalité ou en ingénierie financière. Le contexte économique joue également un rôle. Les investisseurs peuvent devenir plus prudents et leur capacité

fiscale varie selon la conjoncture. Enfin, de nombreux entrepreneurs connaissent encore mal le dispositif et pensent parfois que la défiscalisation est réservée aux très grands projets. Notre rôle consiste précisément à accompagner les entreprises et à rendre ce mécanisme plus compréhensible et plus accessible, afin que le régime local d'incitation fiscale à l'investissement profite pleinement aux entreprises calédoniennes.

Propos recueillis par I.L.R.



La défiscalisation locale, un outil de financement des investissements.

Avantageux pour les entreprises comme pour les investisseurs

« Pour le porteur de projet, la défiscalisation locale permet de réduire le coût réel de l'investissement grâce à la rétrocession d'une partie de l'avantage fiscal accordé aux investisseurs fiscaux. Elle facilite ainsi le financement du projet, limite le recours à la dette bancaire pendant la phase de construction et peut être complétée par la défiscalisation nationale, lorsqu'elle est mobilisable, ce qui est le cas de l'immense majorité des opérations » résume Arnaud Buffin, directeur général d'I2F, cabinet leader du marché de la défiscalisation locale. « Pour l'investisseur fiscal - une société calédonienne assujettie à l'IS -, le dispositif permet de contribuer au financement d'un projet calédonien agréé tout en bénéficiant d'un avantage fiscal permettant de réduire jusqu'à 70 % de son impôt. Celui-ci peut être reporté sur les quatre exercices suivants l'année d'investissement ; une partie de l'avantage fiscal est rétrocedée au porteur du projet, le solde constituant le rendement de l'investisseur qui par ce biais, participe à la relance de l'économie locale. »