

Fournisseur de produits et toujours CGPI

Claude Campagnès, dirigeant du groupe *C Conseils*, revient sur son parcours, qui l'a amené à concevoir ses propres solutions d'investissement en immobilier.

Investissement Conseils : Comment avez-vous conçu des produits pour votre cabinet et pour vos confrères ?

Claude Campagnès : Je suis venu au monde d'opérations immobilières d'investissement par opportunité. Tout d'abord, en 1990, j'ai participé à la conception de l'ingénierie financière d'une opération d'immobilier de tourisme, située à Lacanau-Océan, dans le cadre du régime fiscal des « BIC hôteliers ». La commercialisation de la copropriété a été réalisée via des investisseurs privés. Cette opération, qui a fait l'objet de nombreux contrôles fiscaux, sans aucun redressement abouti, m'a beaucoup appris. Par la suite, en 1995, j'ai été l'un des premiers à m'intéresser au dispositif fiscal du loueur en meublé professionnel, pour une opération immobilière en Touraine. Depuis, j'ai commercialisé entre 1 400 et 1 500 lots au total. Deux tiers de ces lots ont été vendus par l'intermédiaire de CGPI. Le tiers restant l'a été directement aux clients de mon cabinet. J'ai aussi exercé

ponctuellement l'activité de promoteur, pour quatre ou cinq opérations, dont la première était un programme en loi Malraux, situé dans le centre-ville de Bordeaux.

IC : Pourquoi avoir franchi le pas ?

CC : Du fait de mon métier de CGPI, et me trouvant en *front-office* clients, je me dois d'avoir une certaine exigence produit, afin que les relations s'inscrivent dans la durée. D'où la nécessité de proposer une offre totalement sécurisée, que je ne trouve pas sur le marché, parce que les intérêts des différentes parties prenantes sont bien souvent conflictuels. C'est pourquoi notre groupe a été amené à concevoir des produits en concertation avec les gestionnaires et les promoteurs, dans le respect d'un cahier des charges rigoureux.

IC : Quelles sont vos spécificités ?

CC : Nous avons mis en place une stratégie de niches, sur des sujets plutôt techniques, pour apporter une certaine valeur ajoutée patrimoniale. Ce fut le cas en 2008, avec le plafonnement des niches fiscales. Afin de remédier à cette restriction, nous nous sommes intéressés aux dispositions fiscales relatives à l'investissement immobilier sur

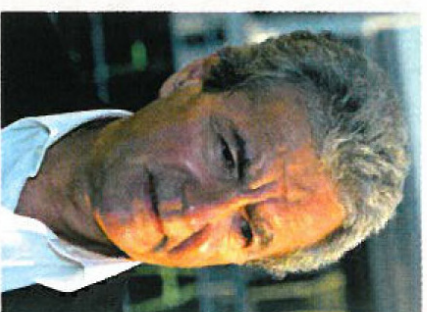
le secteur intermédiaire dit « Girardin à l'IS - 217 undecies du CGI ».

Conscients de la complexité de l'ingénierie financière et soucieux d'une

parfaite sécurisation de l'investissement, nous avons conçu et proposé, en partenariat avec une société d'avocats spécialisés, une garantie juridique et fiscale de bonne fin (garantie que nous avions déjà instaurée dans le cadre d'opérations en LMP). Je suis donc devenu un spécialiste malgré moi. Actuellement, je réfléchis à de nouvelles offres d'investissement dans le secteur des énergies renouvelables.

IC : Allez-vous consacrer seulement à votre activité de fournisseur de produits ?

CC : Je pourrais céder mon activité de CGPI, eu égard à mon âge, et conserver un rôle de consultant et de concepteur d'opérations. Mais le fait de coiffer les deux casquettes permet d'avoir une double culture. Il est ainsi possible de coller à l'actualité législative et d'anticiper de nouveaux types d'investissements ou de services.



Claude Campagnès