

Omnium Finance ou les dérives de la défiscalisation

Basé à Toulouse, ce spécialiste de l'immobilier locatif fait l'objet d'une enquête judiciaire pour escroquerie, faux en écriture et usage de faux

Une véritable industrie de la défiscalisation immobilière s'est développée grâce aux avantages fiscaux accordés aux investisseurs dans un logement neuf destiné à la location. Le dispositif Robien a suscité, entre 2003 et 2008, l'édification de près de 350 000 logements ; le dispositif Scellier, qui a pris sa suite, a permis d'en construire 65 000, en 2009. Des promoteurs se sont spécialisés dans ce créneau, proposant des packages où l'investisseur achète un logement, sa gestion locative et les assurances pour loyers impayés ou vacances. Avec cet argument décisif : « On s'occupe de tout ! »

Basée à Toulouse, la société Omnium Finance a été créée par Xavier Chausson en 1992. C'est l'un de ces défiscalisateurs en série, qui dit avoir commercialisé à ce jour 25 000 logements. Elle fait l'objet d'une enquête judiciaire pour escroquerie, faux en écriture et usage de faux, confiée au juge d'instruction toulousain Philippe Guichard. Deux de ses collaborateurs, Jérôme Dumort, directeur général d'Omnium Courtage, filiale plaçant des assurances-vie, et Pascal Berthomieu, directeur commercial aujourd'hui parti s'occuper d'une

antenne canadienne, ont été mis en examen en juin 2010.

La justice soupçonne une escroquerie à l'assurance sur certains contrats d'assurances loyers impayés souscrits auprès du GAN, qui s'est porté partie civile. Dans nombre de résidences, les appartements, une fois livrés, ne trouvaient pas de locataire. Or, pour faire jouer l'avantage fiscal, le logement doit être loué douze mois au plus tard après l'achèvement de l'immeuble (une règle assouplie en octobre 2009). Les propriétaires qui n'ont pu bénéficier de la réduction d'impôt se retournaient alors vers Omnium Finance qui a, selon son site Internet, indemnisé 650 d'entre eux, soit 2,5% des clients, pour 7 millions d'euros.

La méthode est de solliciter collègues, amis, famille, même sans expérience dans l'immobilier

Mais l'enquête judiciaire a permis de découvrir qu'Omnium Gestion (la filiale administration de

biens) avait, dans certains cas, tenté de faire indûment jouer l'assurance loyers impayés en produisant des baux antidatés, afin de respecter le délai de douze mois. La gendarmerie a épluché 500 baux dans 42 résidences gérées par Omnium et révélé qu'une centaine étaient faux ou antidatés, avec des taux d'anomalies pouvant atteindre 50% dans certaines résidences.

Sont aussi visés les procédés de commercialisation et de recrutement des vendeurs d'Omnium Finance. Le groupe a mis au point une redoutable mécanique pour recruter des milliers de vendeurs par cooptation. La méthode est de solliciter collègues, amis, famille, même sans expérience dans l'immobilier. Ce recrutement « sur un territoire relationnel » est revendiqué par la société, qui forme elle-même ses conseillers qui ne sont pas salariés mais vendeurs indépendants. Jean-Pierre Astruc a témoigné, le 4 mai 2010, devant le tribunal de grande instance de Paris, lors d'un procès en diffama-

tion lancé par Omnium : « On est convoqué dans un grand hôtel pour deux jours de formation. On nous inculque une méthode de vente avec des phrases-clés pour contrer les objections des futurs acquéreurs, puis le formateur nous invite à lister toutes les personnes de notre entourage à qui l'on peut proposer un logement et à démarrer notre activité sans attendre la carte professionnelle d'agent immobilier. »

Omnium propose aussi des assurances-vie, ce qui suppose que ses vendeurs aient le statut de conseiller en investissement financier, qui s'obtient après cent cinquante heures de formation. « A l'issue d'un stage succinct, le formateur nous remet un questionnaire à choix multiples, mais nous souffle les bonnes réponses. Pas étonnant que tous les stagiaires aient réussi l'examen, et se soient vu remettre une attestation », poursuit M. Astruc. Ce document vise à remplir les exigences de la réglementation du statut de conseiller en investissements financiers (CIF).

La vente des logements se fait en général par démarchage auprès des proches du conseiller, qui touche une commission de 3% à 6%. La plupart des conseillers ne vendront qu'un ou deux lots, mais celui qui réalise un chiffre d'affaires annuel de 480 000 euros, un seuil qui peut être atteint avec deux ou trois opérations, accède au statut de « manager ». Il peut alors recruter d'autres vendeurs, les parer et percevoir des commissions sur les transactions conclues par ses filleuls. Les meilleurs grimpeurs dans la hiérarchie et deviennent manager « étoile », « planète », puis « constellation » et enfin « galaxie » ! Ils peuvent alors percevoir plus de 400 000 euros par an.

Au plus fort de l'activité, en 2007, Omnium a compté jusqu'à 3 500 conseillers vendeurs coiffés par 115 managers « galaxie », dont beaucoup sont d'ailleurs d'anciens du « Groupement », la société Groupement des professionnels du marketing (GPCM), un réseau qui a mis au point ces méthodes de vente et a

déposé le bilan en 1999 à la suite d'une plainte pour escroquerie.

Il n'est pas étonnant qu'avec une telle force commerciale, le groupe ait pu écouler des milliers de logements à des prix bien au-dessus du marché, car il faut rémunérer les multiples niveaux de vendeurs.

Le groupe est, en outre, assigné au civil par des milliers de clients s'estimant lésés. Beaucoup des plaignants sont membres de l'Association de défense des investisseurs et mandataires (ADIM), qui regroupe les représentants d'une centaine de résidences Omnium fédérant chacune entre 12 et 230 copropriétaires.

Quant à M. Chausson, PDG d'Omnium, qui n'a pas souhaité répondre à nos questions, il cherche à se désengager et se recentrer sur la promotion. La filiale d'administration de biens, Omnium Gestion, aujourd'hui rebaptisée Jyloga, a été cédée en 2009 au groupe Urbania, visé, lui, par une information judiciaire. ■

Isabelle Rey-Lefebvre

La « Grande Muette » dans la ligne de mire

BEAUCOUP d'acheteurs et de conseillers-vendeurs d'Omnium sont issus de l'armée ou de la gendarmerie. Au cours de leur carrière, les militaires bénéficient d'un logement de fonction (payant). Procéder à un investissement locatif peut leur permettre de devenir propriétaire d'un bien pour leurs vieux jours. D'où le succès de la formule proposée par le groupe.

Recrutés comme vendeurs, des retraités de l'armée ont ainsi arrondi leur traitement en commercialisant ces appartements. Un recrutement d'autant plus aisé que, dans ce milieu, les relations de confiance et la discrétion sont primordiales.

« C'est l'épouse d'un collègue, membre du réseau Omnium qui m'a parlé d'un investissement locatif, un petit appartement, qui correspondait à nos besoins car nous ne pouvons pas acheter notre résidence principale étant mutés très souvent. J'avais confiance, c'est une

amie et épouse de militaire, raconte cette cadre de l'armée qui veut rester anonyme. Dix mois après la livraison du logement, il n'était toujours loué, j'ai découvert que l'appartement était utilisé comme bureaux et appartement-témoin par Omnium... Et là, quand il a fallu trouver une solution, le code d'honneur n'existait plus. Je me suis sentie trahie et j'ai porté plainte. » Acquis 128 000 euros, l'appartement est estimé aujourd'hui 87 000 euros.

L'ouverture d'une enquête judiciaire à Toulouse et les remous autour d'Omnium commencent à inquiéter au plus haut niveau. Hervé Morin, ministre de la défense, a rencontré, le 13 juin, Claudy Giroz, une ancienne conseillère qui a fondé l'ADIM, une association de défense des victimes. Elle a aussi publié un livre au titre évocateur *Défiscalisation ou défiscalisation*, Ed. Le Porte-Voix, 2009. ■

I. R.-L.

Omnium combat pied à pied ses détracteurs

UNE INTENSE guerre d'influence dans les médias et les prétoires oppose la direction du groupe Omnium et son président, Xavier Chausson, à Claudy Giroz, qui fut conseillère dans le groupe, d'août 2005 à décembre 2007, avant de réaliser qu'elle avait entraîné des investisseurs dans de mauvaises affaires, en raison de la qualité des résidences, de leur prix et de leur implantation.

Le 13 décembre 2007, Omnium Finance met fin à la collaboration de M^{me} Giroz, qui réclamait l'indemnisation de ses clients et 500 000 euros de préjudice, en menaçant de porter plainte et de déclencher « un tsunami médiatique en France et en Allemagne pour révéler les agissements du groupe ».

Cela lui a valu d'être condamnée pour chantage, le 30 mars 2009, par le tribunal correctionnel de Toulouse, jugement cassé en appel le 29 juin 2010. M^{me} Giroz a aussi été condamnée pour dénigrement, le 19 septembre 2008, par le tribunal

de Bonneville, décision confirmée par la cour d'appel de Chambéry et faisant l'objet d'un pourvoi en cassation. S'estimant victime d'une entreprise de déstabilisation, Omnium a intenté sept procédures contre M^{me} Giroz, dont les ressources sont limitées : « Avec l'ensemble des procès liés à cette affaire, j'en suis à 56 audiences, civiles et pénales, à Paris, Toulouse, Bonneville, Chambéry, 72 visites d'huissiers... Récemment encore, Omnium m'a attaquée pour diffamation mais a été débouté, le 8 juin 2010, une décision aujourd'hui en appel. »

La bataille se joue aussi sur Internet, où le défiscalisateur traque sites, blogs, forums le mettant en cause. Il a réclamé par voie de justice à Google, Free et JFG Networks de livrer l'identité de ses détracteurs et de bloquer leurs contributions. Cette procédure a pour le moment échoué en première instance, mais Omnium poursuit en appel. La bataille continue. ■

I. R.-L.



GRAND TROPHÉE D'OR 2010

Le Revenu

MEILLEURE PERFORMANCE DES FONDS SUR 10 ANS

PENSER À LONG TERME, C'EST FORCÉMENT RÉCOMPENSÉ.

UNE BANQUE QUI RÉUSSIT SUR LE LONG TERME, ÇA CHANGE TOUT.

Crédit Mutuel
LA banque à qui parler
www.creditmutuel.fr

CM - CIC Asset Management
Source Europerformance, performances arrêtées au 31/03/2010. Le Crédit Mutuel reçoit le Grand Trophée d'Or de la meilleure performance globale de l'ensemble des fonds sur 10 ans (toutes catégories), le Trophée d'Or de la meilleure gamme obligations en euros sur 3 ans (catégorie Banques à réseau) pour la troisième année consécutive, et le Trophée de Bronze de la performance globale des fonds sur 3 ans (catégorie Banques à réseau).
Les Sicav et fonds sont gérés par CM - CIC Asset Management, société de gestion agréée par l'AMF sous le n° GP97-138, SA au capital de 3 871 680 €, 4 rue Gaillon - 75002 Paris. Si vous souhaitez investir, rapprochez-vous de votre conseiller financier qui vous aidera à évaluer les produits adaptés à vos besoins et vous présentera également les risques potentiels. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.