



POUR NOURRIR UN PROJET PILOTE

Vous pouvez être un scientifique réputé. Vous pouvez être porteur d'une innovation promise à un bel avenir. Vous pouvez avoir à votre actif des réalisations industrielles d'une certaine ampleur. Vous pouvez être tout cela et pourtant ne pas lever un seul euro en provenance des banques de réseau classiques. Non parce que vous ne les intéressez pas. Bien au contraire. Mais plus simplement parce que vous ne répondez à aucun des critères qu'elles se doivent de respecter. Faut-il pour autant abandonner un projet qui s'annonce prometteur ? La réponse est à l'évidence « non ». Et la solution passe

par le Cabinet Ailleau-Bougardier. Une solution ultra rapide, soulignons-le.

Victor Miller, 67 ans, est sujet britannique, mais a fait carrière en France où il réside depuis près de 40 années. Son épouse, Catherine, 67 ans également, lui tient lieu d'assistante. Ils sont à la retraite, mais en fait continuent de codiriger avec une de leurs filles une entreprise dont le siège est à Londres, mais les activités en France.

Ils travaillent sur un projet qui pourrait se révéler remarquable. À savoir un procédé qui permettrait de sécuriser un moyen de paiement sans contact matérialisé par une carte. Peut-être une nouvelle

aventure à la Gemalto qui, à l'inverse, produit la fameuse puce électronique ornant les cartes Visa, Vitale et autres.

Pour approfondir leurs recherches, avant de passer (si tout va bien) au stade de la production, Victor et Catherine Miller ont besoin de capitaux. Ils sollicitent en conséquence un prêt de 600 000 euros. Le Cabinet Ailleau-Bougardier va leur obtenir ce crédit avec un montage *in fine*.

Tous deux ont du répondant : ils possèdent à la périphérie de Sceaux, près de Paris, une demeure de belle qualité : sur trois étages, grand salon et petit salon, bibliothèque, salle à man-

Suite page 2



Un crédit de 600 000 euros afin de poursuivre des recherches dans le cadre d'un projet pilote. Le gage sera une belle demeure à la périphérie de Sceaux. Ici, maison au bord d'un étang, dans la région parisienne. Photo d'archives © fotolia - Ignatius Wooster.



Autre bien disponible : une résidence dans la région d'Aix-en-Provence, digne de figurer dans le film culte de Luchino Visconti « Le Guépard ». Ici la cour pleine de charmes d'une vieille demeure aixoise. Photo d'archives © /fotolia - Pixel shop.

Suite de la Une

ger, cinq chambres, trois salles de bains. Sans compter une annexe avec un « petit » appartement de 90 mètres carrés. Et naturellement un garage (pour deux voitures). Plus un jardin. Le tout a été récemment décoré avec un goût certain. Valeur estimée : 1 600 000 euros.

Victor et Catherine Miller sont aussi propriétaires d'une résidence dans la région d'Aix-en-Provence. Une magnifique allée de platanes centenaires mène à une maison du début du XIX^e siècle qui pourrait figurer dans « Le Guépard », le film culte

de Luchino Visconti. Perron en fer à cheval, terrasses à balustrades, volets à jalousies. Roseraies et massifs de fleurs aux mille senteurs. Tout y est. Valeur estimée : 1 200 000 euros.

Enfin Catherine possède près de Fréjus, en indivision avec ses trois frères et sœurs, un ensemble composé de deux maisons et d'un grand jardin, avec un couloir de natation de 25 mètres. Valeur : 1 700 000 euros. Le domaine est en vente. Mais à ce prix-là, et quelle que soit sa qualité, il est clair que Catherine devra patienter avant de toucher la part qui lui revient.

Or, lorsque vous êtes lancé dans un effort de recherche et innovation qui engage votre avenir, vous ne pouvez pas subitement vous arrêter, tout planter là et attendre gentiment qu'une vente aléatoire se réalise. La gangrène guette le projet. La concurrence affute ses armes. Impossible ! Il faut aller de l'avant, trouver les capitaux nécessaires. Et vite. D'où l'emprunt de 600 000 euros, obtenu en trois semaines.

Ce sera un prêt in fine

En gage, Victor et Catherine Miller offrent leur demeure de Sceaux. Le prêt, nous l'avons indiqué, sera *in fine*. Autant dire que seuls les intérêts seront remboursés pendant cinq ans (au maximum). Soit un peu plus de 3000 euros par mois, 36 000 euros par an, ce qui ne devrait pas leurs poser de problèmes au vu de leurs revenus. Au bout des 60 mois, ils rembourseront la totalité du capital (600 000 euros).

Dans l'entre-temps Catherine aura assurément touché sa part des maisons de Fréjus. Il se pourrait toutefois que ce ne soit pas suffisant. Il se pourrait aussi que la recherche entreprise n'ait pas encore connu son développement industriel. Auquel cas, les Miller sont décidés à vendre leur propriété d'Aix-en-Provence. N'est-ce pas assez dire la foi qu'ils ont en leur projet ? Et leur détermination à le voir aboutir. J.-L. G

EN VUE D'OUVRIR UN RESTAURANT DANS L'ÎLE DE LA RÉUNION

Elle rêvait depuis cinq ans de revenir à la Réunion afin d'y ouvrir un restaurant avec son mari. Un crédit de 200 000 euros va l'y aider. Ici, 60 couverts en terrasse, avec un menu où le poisson domine. L'aventure peut commencer.

Photo d'archives © fotolia – pavel Chemobrivets.



Changement radical d'existence : François et Clémence Adenet vivent non loin de Fos-sur-Mer, dans les Bouches-du-Rhône, et ils entendent déménager pour l'île de la Réunion ; lui est consultant en développement commercial, elle est responsable du département parapharmacie dans une grande surface, et tous deux veulent se lancer dans la restauration. Pour chacun, un autre métier. Et à l'autre bout du monde.

Explication : Clémence est née à la Réunion et toute sa famille y réside. Elle souhaite naturellement y retourner. Elle en rêve depuis cinq ans et en parle chaque jour. François adhère à ce

projet. Mais pourquoi dans la restauration alors qu'il est reconnu comme excellent dans le commerce ?

Une réponse simple

La réponse est simple à formuler : François Adenet est issu d'une famille de restaurateurs. Son père, ancien chef pâtissier, possède et exploite deux restaurants à Marseille. Son frère aîné est copropriétaire d'un restaurant à Santa Barbara, en Californie, aux États-Unis (200 couverts par jour).

François est compétent en matière de gestion. Et plus précisément en gestion de restaurant, pour avoir

œuvré un temps aux côtés de son frère, à Santa Barbara. Pour le développement commercial, il est affûté au-delà de ce qui lui sera nécessaire. N'a-t-il pas dix-huit années d'expérience ? Il sait également diriger une équipe en sorte qu'elle se montre efficace et rigoureuse.

Ajoutons que François et Clémence sont jeunes. Ils ont respectivement 43 et 44 ans. Ils n'ont peur de rien. Et voilà : ils ont signé une promesse de vente pour l'achat d'un fonds de commerce en restauration à Saint-Denis de la Réunion. Il s'agit d'un restaurant situé dans un endroit idéal, en bordure du circuit qu'empruntent quo-

tidiennement les touristes venus visiter l'île.

Prix : 380 000 euros, auxquels il faut ajouter une deuxième promesse pour l'achat des murs, d'un montant de 350 000 euros. Total : 730 000 euros.

Les Adenet sont propriétaires d'une maison du côté de Villiers-Saint-Orge, en Seine-et-Marne, qu'ils louent 2 800 euros par mois. Ce bien de famille est d'une taille respectable : 200 mètres carrés. Il comporte un salon, une salle à manger, quatre chambres, deux salles de bains, une douche, deux dressings, etc. Plus un garage pour deux voitures et un jardin avec piscine. Valeur estimée : 745 000 euros.

Investissement professionnel

Les Adenet ont décidé de vendre ce bien. L'actuel locataire s'est déclaré intéressé. Il dispose de la mise de fonds initiale et est en train de négocier un prêt immobilier. Mais il lui faut un délai et les Adenet, eux, ont besoin tout de suite de 200 000 euros à titre d'apport pour réaliser leur investissement professionnel.

Avec le concours du Cabinet Ailleau-Bou-

Suite page 4

Suite de la page 3

gardier, ils obtiennent cette somme rapidement. La maison de Villiers-Saint-Orge tient lieu de garantie. Le prêt est *in fine*. François et Clémence ne rembourseront que les intérêts pendant cinq ans (au maximum). Soit 1 000 euros par mois, 12 000 euros par an. Le capital sera réglé en totalité à l'issue des cinq ans (200 000 euros).

Un avenir prometteur

En fait, il est clair qu'il sera payé bien avant, une fois la maison de Villiers-Saint-Orge bel et bien vendue.

Déjà se dessine pour les nouveaux restaurateurs un avenir répondant à leurs vœux : une soixantaine de couverts à dresser, une carte à composer, des vins à proposer. « Vous prendrez bien un apéritif... offert par la maison ! » J.-L. G

CRÉDIT HYPOTHÉCAIRE : CE QU'IL FAUT SAVOIR

Pour ceux qui découvrent le crédit hypothécaire, il est toujours bon d'en rappeler tous les avantages.

Le premier de ces avantages réside dans le projet que nourrit l'emprunteur. Le crédit qu'il souhaite obtenir, peut servir à tout. Aux seniors, il permet, entre autres, d'aider des petits enfants à terminer des études supérieures. Au chefs d'entreprises, il ouvre la voie à des investissements d'avenir. A ceux qui souhaitent entreprendre, il permet la création ou l'achat d'une entreprise ou d'un fonds de commerce.

Bien que ce ne soit pas un crédit immobilier (absolument pas), il peut compléter un apport personnel. Il peut aussi (c'est assez souvent le cas) servir à régler des dettes, notamment en-vers le fisc ou les organismes sociaux.

Pour d'autres, il autorise la réalisation de projets strictement personnels : une année sabbatique, un voyage exceptionnel, l'acquisition de bien tels une belle automobile, un cheval de course, un tableau ou un dessin de maître, un piano à queue...

En fait le crédit hypothécaire peut être la clé pour réaliser (enfin) toutes sortes de rêves.

Chacun, dès lors qu'il possède un bien immobilier, peut obtenir un tel financement en contractant un crédit hypothécaire. Revenons donc sur les grandes règles qui

régissent cette démarche.

Le crédit hypothécaire est un prêt personnel garanti par un bien immobilier (un appartement, une maison, des bureaux, des locaux à usage industriel ou commercial) et conditionné par la capacité de l'emprunteur à rembourser sa dette.

Le crédit hypothécaire peut atteindre jusqu'à la moitié de la valeur du bien gagé.

Le crédit hypothécaire est remboursé selon diverses combinaisons. Exemple : les intérêts seuls pendant cinq ans (avec de faibles mensualités), puis le capital en une fois. C'est la formule *in fine*. Ou bien il est amortissable sur des périodes allant jusqu'à douze années.

Le crédit hypothécaire est accordé sans limites d'âge, des jeunes jusqu'aux nonagénaires.

Le crédit hypothécaire peut être remboursé à tout moment. Notamment par anticipation, avec une pénalité qui n'excédera pas 3% du montant à rembourser.

Le délai classique pour l'obtention des fonds dans le cadre d'un crédit hypothécaire est de six à huit semaines.

Les fonds sont rendus disponibles chez le notaire le jour de la signature de l'acte de prêt.

A partir de ces règles il existe autant de possibilités que de situations individuelles. ■

Pour toute information complémentaire, consultez le site :

www.bougardier.fr

CABINET AILLEAU-BOUGARDIER

Directrice
Véronique Bougardier

Directeur adjoint
Eric Cazaux-Devy



22, avenue de l'Opéra
75001 Paris
Tél. : 01 42 60 84 63
Fax : 01 42 60 84 50
bougardier-finances@wanadoo.fr
www.bougardier.fr

Agence Côte d'Azur
35, rue Pastorelli
06000 Nice
Tél. : 04 93 71 83 65
Fax : 04 93 72 58 96

Lettre

Rédaction
Jean-Louis Guillemard
Tél. : 01 46 41 00 78
jlguillemard@gmail.com

Maquette
AgenceCréa
Jean-Pierre Théreau
Tél. : 01 47 82 60 80
jeanpierre.theureau@sfr.fr

Les témoignages publiés dans la Lettre sont inspirés de faits authentiques. Toutefois, pour des raisons de discrétion que chacun comprendra, les noms et prénoms de personnes sont changés ainsi que les localisations géographiques.