



## EN APPORT A LA RÉSILIENCE

**C**ertains sont doués pour la résilience, cette vertu qui permet de rebondir après une épreuve dont tant d'autres ne se remettent pas. Avec, il faut le souligner, le concours d'un crédit hypothécaire obtenu grâce au Cabinet Ailleau-Bougardier. Pablo Hantais est de ceux-là.

D'origine espagnole, Pablo Hantais vient vivre en France avec ses parents alors qu'il n'est encore qu'un petit garçon. Il effectue de solides études d'ingénieur et se spécialise dans la physique des métaux. Est-ce prédestination ? C'est à cette époque qu'il découvre les propriétés de la résilience laquelle, étymologiquement parlant, caractérise en métallurgie la résistance aux chocs. Il va prouver qu'il est de ce métal.

Sa vie bascule une première fois à la fin des années 70. Vivant en Provence, dans le pays des lavandes, des roses et du jasmin, Pablo s'enivre aisément de toutes ces senteurs délicieuses. Au point de changer de métier. Radicalement. Il va devenir parfumeur.

Un proche ami, Henri Louais, lui-même parfumeur de profession, lui propose de créer une société qui produirait des par-



*Au pays des lavandes (photo), des roses et du jasmin, s'enivrer des senteurs au point de devenir parfumeur. Photo d'archives © fotolia - Tillo et Paolo.*

fums composés exclusivement d'extraits de plantes du pays. Les deux compères sont doués et trouvent quelques fragrances naturelles qui font la différence avec les parfums des grandes marques, beaucoup plus sophistiqués. Comparée à ces grandes marques, la leur est d'ailleurs modeste, quasi artisanale. Avec une commercialisation limitée au sud-est de la France. Mais ils en vivent

confortablement et d'une vie qui leur plait. Pendant une trentaine d'années.

Jusqu'au jour de 2007 où un contrôle sanitaire révèle qu'un des produits qu'ils utilisent comme base pourrait présenter quelques inconvénients en dermatologie. Le risque est infinitésimal. Il relève du test de laboratoire. Sans plus. Aucun des utilisateurs des parfums de Pablo Hantais et d'Henri Louais n'a jamais senti la moindre gêne. Suit une période pénible où alternent les mesures restrictives, les appels à surseoir, les combats d'arrière-garde. Mais le couperet administratif va finalement tomber. Interdic-

tion de vendre, sauf à changer la formule, ce qui ne se peut. Autrement dit, c'est la mort assurée. Et c'est bien ce qui s'est produit.

À l'automne 2011, la société de Pablo et d'Henri qui, bien gérée, employait une vingtaine de salariés, avec un chiffre d'affaires d'environ cinq millions d'euros, dépose son bilan. À noter que pendant les trois années d'errances administratives, alors que tout était réalisé pour maintenir l'activité contre vents et marées,

*Suite page 2*



À deux pas de l'observatoire de Meudon (notre photo), à l'ouest de Paris, une demeure de 350 mètres carrés servira de gage à un prêt de 250 000 euros. Photo d'archives © fotolia - clicbird.

## EN APPORT À LA RÉSILIENCE

### Suite de la page Une

il n'a été procédé à aucun licenciement.

Le choc est rude. Mais avec Pablo Hantais les périodes de deuil sont vite résorbées. Dès le début du mois de janvier 2012, il se lance dans la recherche d'un autre produit à commercialiser.

### Une ligne mail portée au rouge

Toujours avec le concours de son ami Henri Louais, il prospecte dans le monde entier, grâce à Internet. Il passe des heures devant son ordinateur. Il prend des contacts. Il pose des questions. Il demande des explications. Il s'enquiert des chiffres, des formules chimiques, des possibilités de développement. Il s'inquiète des conséquences écologiques. Sa ligne mail est portée au rouge tant il en use. Sa boîte mail est près d'exploser.

Mais la récompense est proche. Il

découvre un produit qui lui semble plus que prometteur : un détachant qui s'utilise dans l'industrie comme dans le grand public. Soit sous forme de poudre, soit en liquide par adjonction d'une sorte de lotion. Il est efficace dans pratiquement toutes les conditions de salissures et ne laisse aucune trace.

La matière première provient de Formose. La société de Taïwan, qui détient le brevet, est heureuse de trouver un partenaire pour la représenter en Europe.

L'affaire est donc conclue assez rapidement. Reste à lever les capitaux qui vont permettre :

- D'installer une chaîne de production ;
- De recruter une équipe ;
- D'organiser un service de livraison ;
- De se faire connaître.

Pablo décide en conséquence d'emprunter 250 000 euros. Selon les règles classiques, aucune banque n'accepte de le suivre. Il se tourne donc vers le crédit hypothécaire et prend contact avec le Cabinet Ailleau-

Bougardier. Ce dernier, comme à son habitude, lui propose une solution simple, efficace et rapide.

Le crédit sera *in fine*. Seuls les intérêts seront payés pendant cinq ans. Soit 15 000 euros par an, 1 250 euros par mois. Au bout de 60 mois, le capital sera remboursé en une fois, dans son intégralité. Soit 250 000 euros. Mais le développement de la société à ce moment-là devrait permettre de supporter cette charge sans problèmes.

### Une résidence à Meudon en gage

La garantie est fournie par Pablo. Il s'agit de sa résidence à Meudon, à deux pas de l'observatoire, à l'ouest de Paris : une demeure de 350 mètres carrés qui est estimée 1 400 000 euros. Plus qu'il n'en faut pour un crédit de 250 000 euros.

Voilà, le tour est joué. Il n'y a plus qu'à laisser la résilience développer tous ses atouts ! ■

# POUR INVESTIR DANS L'AUDIOVISUEL SUR INTERNET

*Une maison de la banlieue parisienne (photo), en l'occurrence à La Garenne-Colombes, permettra d'obtenir un crédit hypothécaire de 300 000 euros. Photos d'archives © fotolia - Bruno Barbier*

**E**mprunter pour investir dans une activité rentable, telle est assurément la meilleure des façons de s'endetter. Et tel est le projet que nourrissent deux spécialistes de la communication audiovisuelle, Jacques Renaro et Yvon Wilhelm. Leur idée est de fournir « clefs en main » des mini émissions à utiliser sur Internet, via tous types de réseaux. À des fins publicitaires ou de divertissement. Pour le compte d'une entreprise ou à titre individuel.

Jacques Renaro, 49 ans, a longtemps vécu dans l'orbite de la télévision commerciale. Il a produit en « free-lance » des spots publicitaires. Il a dirigé un département aux activités similaires dans une importante société de publicité anglaise. Il y a appris à travailler selon les méthodes anglo-saxonnes. Il en était salarié, avec un revenu plutôt confortable. Plus des primes, à l'occasion.

## ***S'installer à leurs comptes***

Yvon Wilhelm, 41 ans, vient du journalisme. Il a débuté comme reporter dans un magazine consacré aux sports de la voile (il navigue



chaque fois qu'il le peut, en Manche ou dans le golf de Gascogne). Il a ensuite pris le train d'Internet. Il a d'abord participé à la création d'un site qui traitait de l'actualité des « sports de glisse ». Puis, il a été amené, fort de cette expérience, à développer des sites de toutes natures.

Maintenant, les deux amis estiment le moment venu de s'installer à leurs comptes. Ils ont créé une société par actions simplifiée, une SAS, dont l'avantage majeur est la souplesse d'utilisation. Pour la dénomination de cette SAS, ils n'ont pas cherché midi à quatorze heures : ils ont pris leurs initiales. Et cela

donne : RW Production.

Ils développent une stratégie commerciale sur deux axes. Le premier, et c'est original, consiste à répondre aux besoins des collectivités territoriales en matière de « faire savoir ».

## ***Promesses de commandes***

À l'aide de leurs mini émissions passées sur les sites des régions ou départements (ceux-ci existent encore), ils proposent de raconter de façon vivante les réalisations des exécutifs locaux. Ils ont déjà engrangé plusieurs promesses de commandes. L'autre axe, plus classique, concerne les entreprises, voire les par-

ticuliers. Les réponses sont dans l'ensemble positives.

Reste à concrétiser ces promesses, et donc à faire tourner RW Production. Il y faut de la trésorerie. Un prévisionnel a été établi. Les besoins ne sont pas considérables. Les frais généraux sont limités d'emblée au strict nécessaire (local des plus modestes, secrétariat à mi-temps). Tout le reste est loué à la demande (studio, plateau, etc.). Chaque mini émission peut ainsi être produite avec des coûts de revient défiant toute concurrence.

Dans ces conditions, un capital de 300 000 euros est jugé suffi-

*Suite page 4*

## POUR INVESTIR DANS L'AUDIOVISUEL SUR INTERNET

*Suite de la page 3*

sant. C'est Jacques Renaro qui va le fournir. Il est propriétaire d'une maison à La Garenne-Colombes où il habite. Deux étages, un grand living, quatre chambres et un petit jardin où prendre ses repas en été. Beaucoup de charme. À quinze minutes de l'Étoile par le métro, via la Défense. Valeur estimée : un million d'euros.

### **Un prêt amortissable**

Le prêt sera amortissable sur douze ans. Il comportera des remboursements de 3 000 euros par mois, 36 000 euros par an. Les revenus antérieurs de Jacques Renaro et d'Yvon Wilhelm sont considérés par la banque créditrice comme suffisamment fiables. Ils étaient de l'ordre de 70 000 euros en 2012 et 2013 pour Jacques et de plus de 80 000 euros pour Yvon.

Le Cabinet Ailleau-Bougardier a présenté le dossier et obtenu l'ouverture du crédit. Les caméras n'ont plus qu'à tourner. « Silence sur le plateau... Action ! » ■

## LE CRÉDIT HYPOTHÉCAIRE CE QU'IL FAUT SAVOIR

Une fois de plus, revenons sur les bases du crédit hypothécaire. Chaque jour, des Françaises et des Français se posent la question : comment répondre à des besoins financiers qui les dépassent ? Beaucoup sont des seniors qui, par exemple, veulent aider des enfants ou des petits-enfants à terminer leurs études. Certains sont des chefs d'entreprise qui ont à cœur d'investir pour développer leur société. D'autres souhaitent réaliser un projet personnel, une année sabbatique, un voyage exceptionnel, l'achat d'un piano à queue, etc. D'autres encore ont des dettes à régler... Tous, dès lors qu'ils possèdent un bien immobilier, peuvent obtenir ce financement auquel ils ne croient plus. Comment ? 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). Il est 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. Ou bien amortissable sur des périodes allant jusqu'à douze années.

Le crédit hypothécaire est accordé sans limite d'âge, des jeunes ayant atteint leur majorité jusqu'aux nonagénaires, voire centenaires, même si le cas ne s'est jamais présenté.

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.

Tels sont les éléments de base qui commandent un crédit hypothécaire. A partir de ces règles il existe autant de possibilités que de situations individuelles. ■

CABINET  
AILLEAU-BOUGARDIER



**Directrice**  
Véronique Bougardier

**Directeur adjoint**  
Eric Cazaux-Devry

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](http://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  
Conseil en communication  
Tél. : 01 46 41 00 78  
jlguillemard@wanadoo.fr

**Maquette**

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

**Afin de respecter l'anonymat de tout un chacun, les noms et prénoms  
des personnes mentionnées dans nos récits  
ainsi que les localisations géographiques sont purement fictifs.**