
Comment garantir son financement ?

Publié le 05/04/2012



Les différents moyens de garantir le financement de son entreprise et de ses investissements.

La création ou la reprise d'une entreprise (ou d'une société) a un coût. Il est nécessaire de l'évaluer au plus juste.

Pour cela, il faut définir les besoins à financer qui sont :

- les investissements : immobilier, fonds de commerce ;
- le matériel et outillage, agencements, mobilier ;
- les véhicules, frais d'installation ;
- les stocks : marchandises, matières premières, emballages ;
- la trésorerie : liquidités de l'entreprise.

Les ressources des entrepreneurs ne sont pas toujours suffisantes. Ainsi, **le recours à des financements extérieurs est nécessaire**. Les sources de financement sont diverses :

- apports personnels du créateur ;
- tiers (famille, amis) ;
- capital-risque (pour certains projets) ;
- emprunts bancaires ;
- aides et subventions éventuellement.

En contrepartie des sommes prêtées les créanciers peuvent également exiger des garanties. Cela leur permet de limiter les risques en cas de défaillance de l'entreprise dans le remboursement de la dette en se constituant par avance un recours.

Quelles sont les différentes garanties ?

Elles sont de deux sortes :

- « **réelles** » lorsqu'elles portent sur un bien mobilier ou immobilier, on parle alors de nantissement ou de garanties hypothécaires ;
- « **personnelles** » lorsqu'une personne physique ou morale se porte garant de ce qui est dû

au créancier si le débiteur ne règle pas ses échéances, on parle alors de cautionnement.

Ces créanciers munis de garanties sont appelés des **créanciers privilégiés**. Leurs droits leur donnent une priorité de paiement par rapport aux autres créanciers, dits chirographaires.