

[[CM2 - Comment convaincre un investisseur]]

2 types : - Réelles (chose): on va essayer d'avantager un créancier en lui donnant tout ou partie du patrimoine en garantie
Exemples: - Mettre son fond de commerce en gage - Hypothèque sur l'immeuble de l'entreprise (ordre de créancier selon faillite en général : banquier, fisc, les autres pleurent) - Des parts d'autres entreprises - Des parts de l'entreprise en question => Les banques, typiquement, demandent toutes les garanties possibles afin de s'assurer que si l'entreprise coule, le fondateur coule avec => permet de s'assurer qu'il se donne à fond. Il vient alors la question de "est-il utile de créer une SARL si de toute manière la banque me plonge avec si ça rate" => Dans le cas de sûreté réelle, il faut choisir dans un catalogue fermé. - Personnelles (personne): on va chercher un autre patrimoine que le débiteur. On demande à l'administrateur d'entreprise, aux parents, ... de se porter caution. Cautionnement : une forme spécifique de garantie : contrat à partir duquel la personne s'engage à payer à la place du débiteur défaillant Garantie à première demande : contrat par lequel, souvent, des banques, mais pas que, s'engagent à payer dès que le créancier le réclame. => Si un client d'une banque demande à la banque de payer sa garantie à la première demande à des chinois qui la réclame, la banque va payer pour garder son crédit. => La banque ne peut s'y soustraire qu'en cas de fraude manifeste. => Dans le cas de sûreté personnelle, on a la liberté totale du choix (la garantie à première demande est la plus forte des garanties) => Les garanties personnelles ne nuisent pas au créancier, tandis que les garanties à sûretés réelles peuvent empêcher les autres créanciers de récupérer leurs créances après que les premiers soient passés