



Sommaire

Introduction

L'idéation



La création



L'amorçage

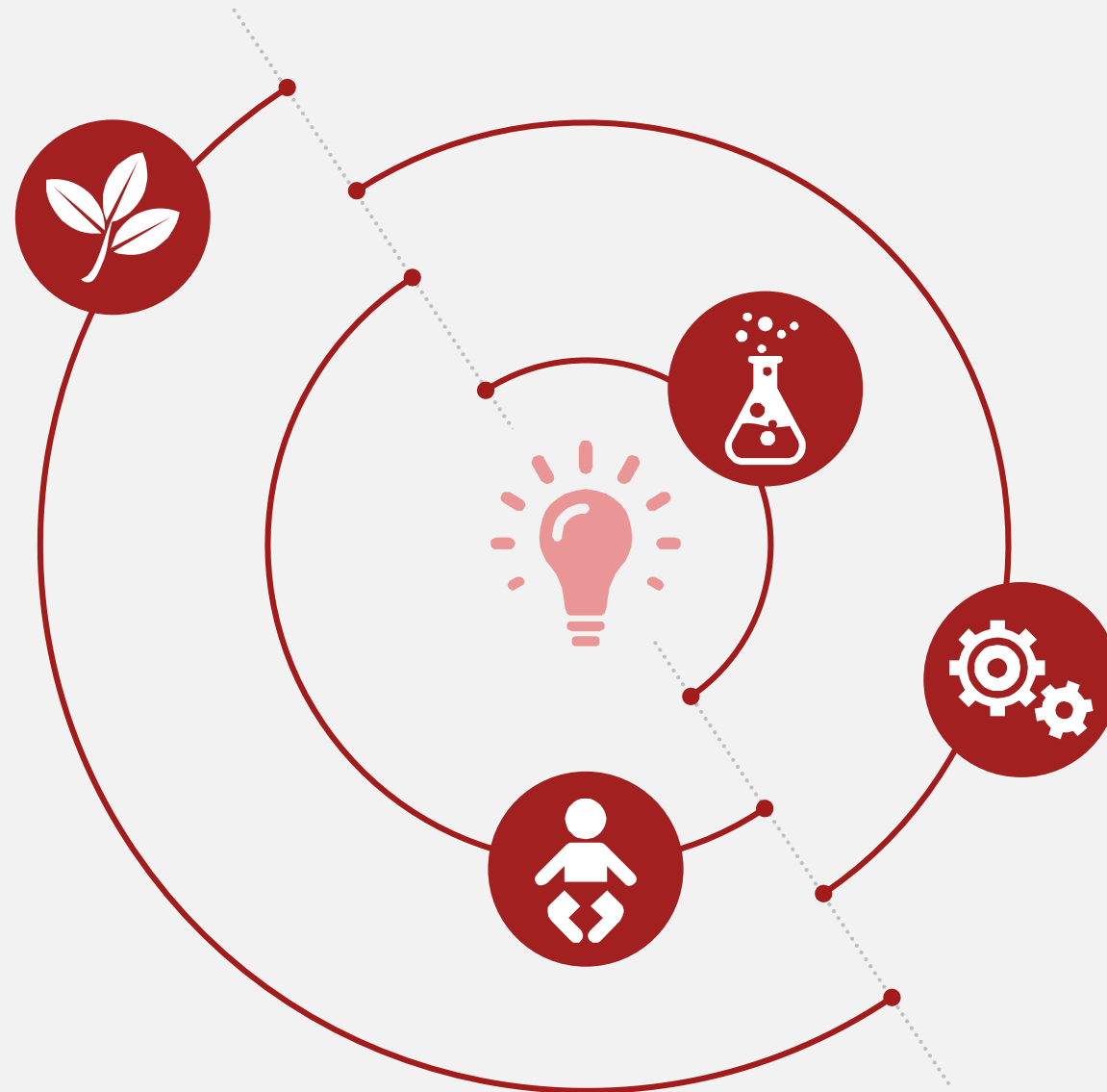


L'early stage



Synthèse

Annexes



Introduction

Présentation de l'étude

Même si certaines start-ups décident de ne pas avoir recours à des financements extérieurs (technique du « bootstrapping »), la plupart des jeunes sociétés innovantes peuvent avoir accès à une multitude de financements pour soutenir leur croissance (financements dilutifs ou non dilutifs, publics ou privés, subvention ou levée de fonds...).

A la demande et avec le concours de nombreuses start-ups et scale-ups avec lesquelles les équipes du PwC's Accelerator France travaillent, nous avons défini un parcours « type » du cycle de vie d'une start-up, de la phase d'idéation jusqu'à l'early

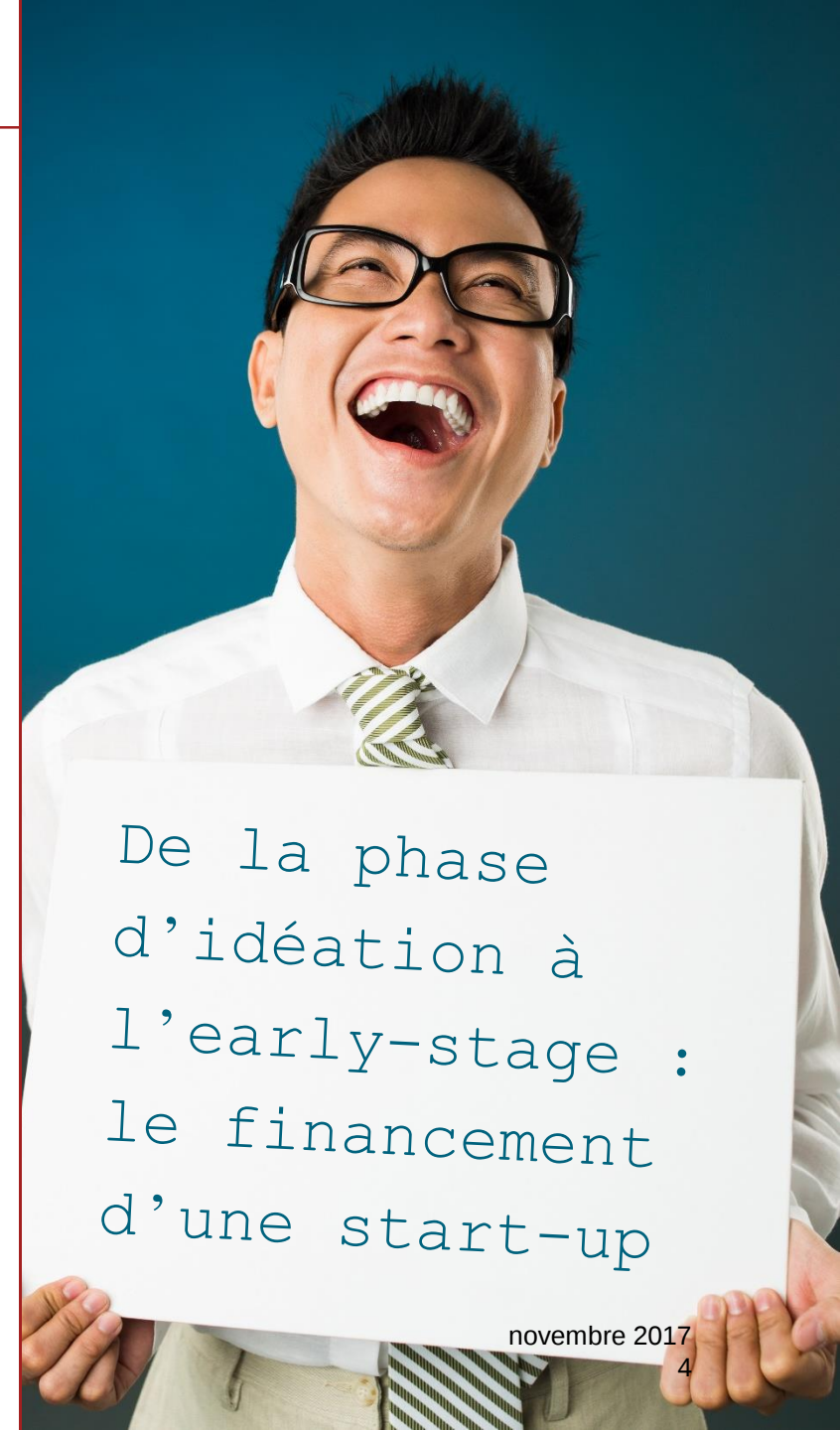
stage. Nous avons ensuite identifié tout au long de ce parcours « type » les différents financements possibles auxquels une start-up peut avoir accès.

L'objectif de cette étude n'est pas de dresser une liste exhaustive de tous les financements possibles et acteurs existants, mais de familiariser les start-upers aux différents leviers actionnables pour financer leur entreprise.

Nous prendrons l'exemple de la société *Grow** et suivrons l'évolution de la structure de son capital tout au long du parcours « type ».

Les auteurs de cette étude, membres de l'équipe du PwC's Accelerator France :

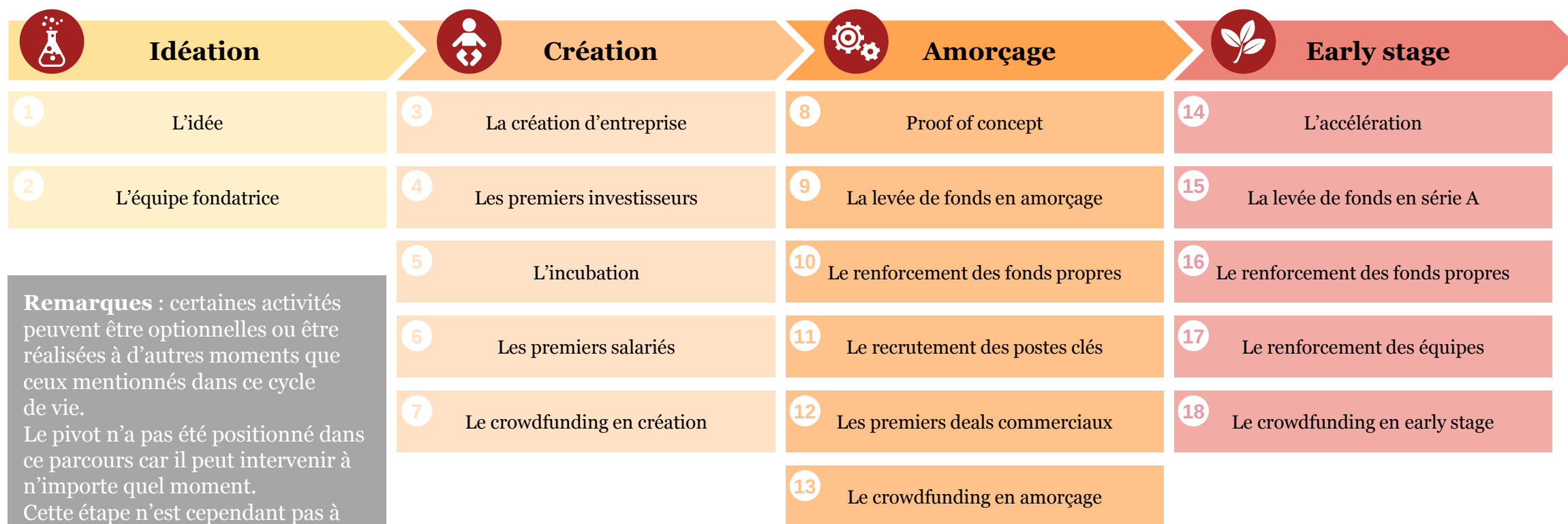
Philippe Kubisa, Guillaume Jean, Margaux Tiberghien, Najlah Soormally



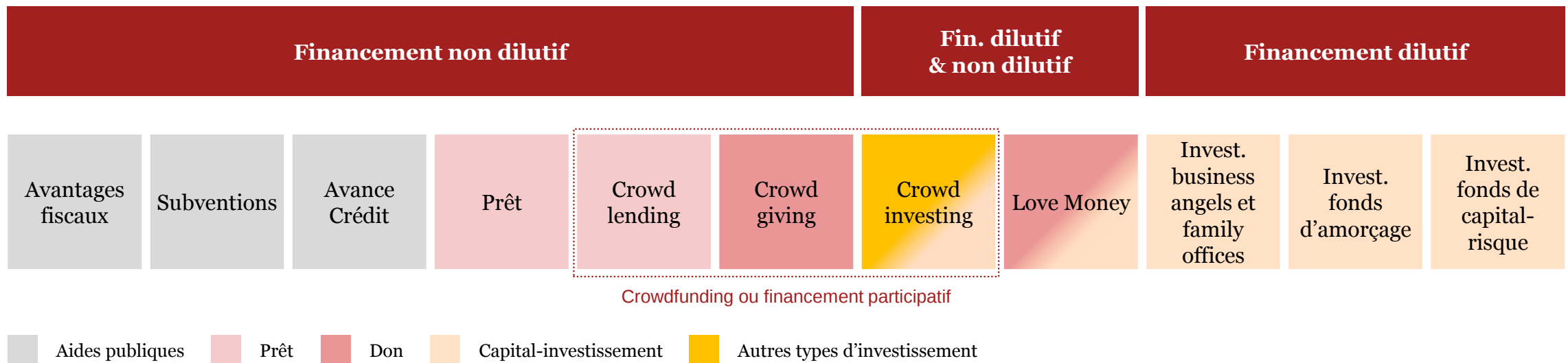
De la phase
d'idéation à
l'early-stage :
le financement
d'une start-up

Dans la suite de l'étude, nous suivrons un parcours « type » du cycle de vie d'une start-up

4 grandes phases et 18 activités associées



Au cours de leur parcours, les start-ups peuvent faire appel à deux grandes catégories de financement : le financement non dilutif et le financement dilutif

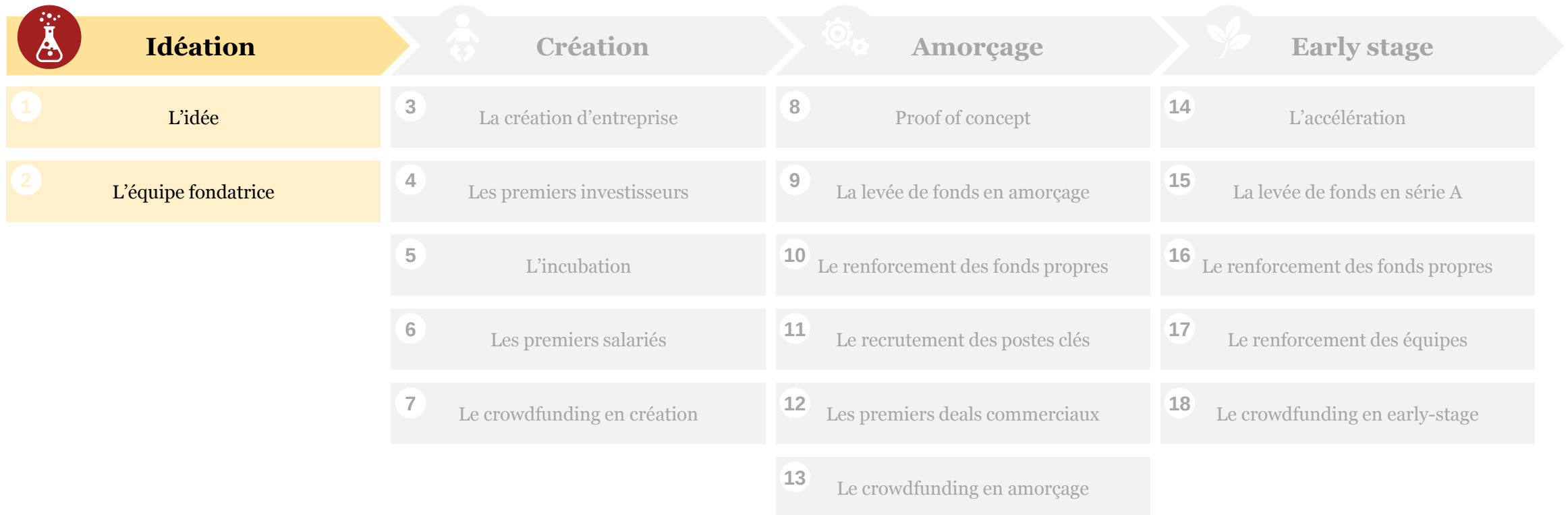


Voir le **glossaire** en annexe pour les définitions des différents types de financement

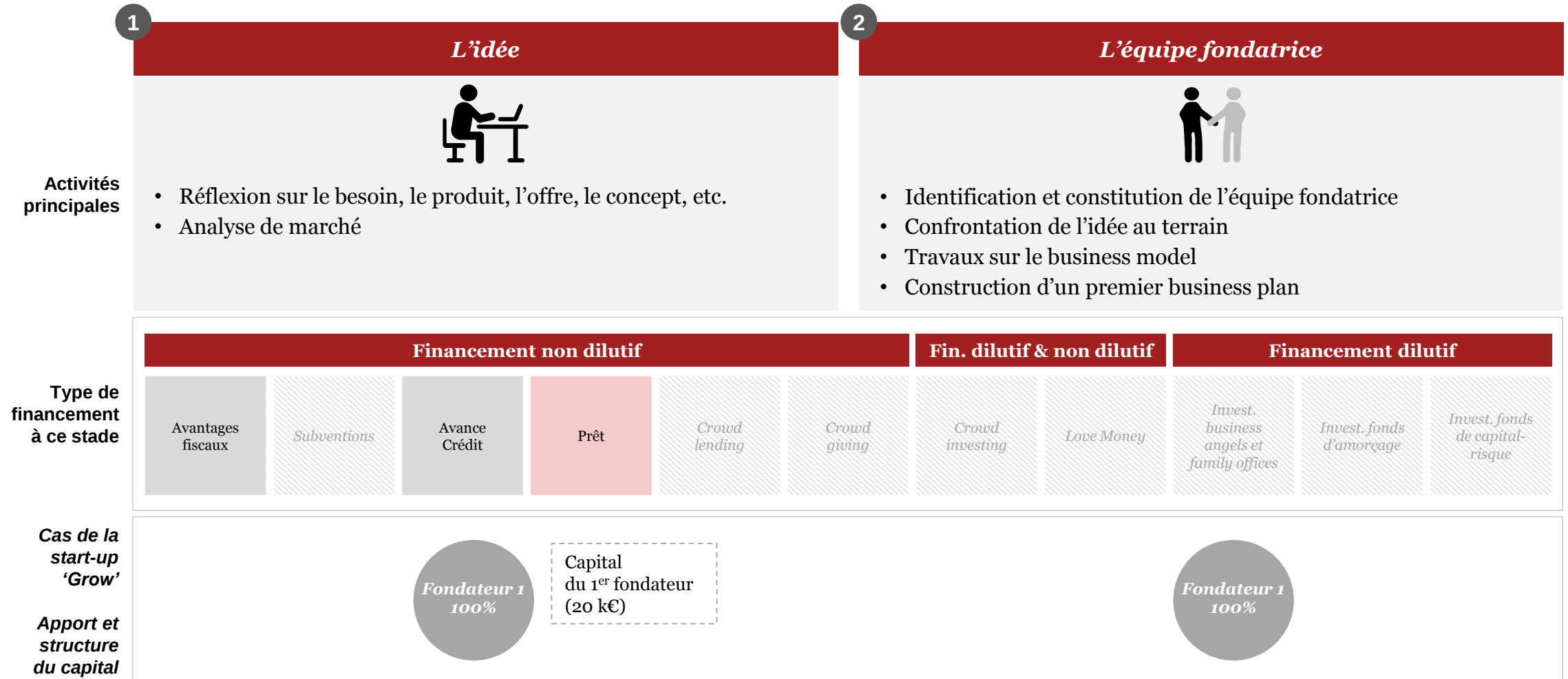
De l'idée à la création de l'entreprise



De l'idée à la création de l'entreprise



Vis-ma-vie de start-up !





Quelques exemples d'aides financières au stade « Idéation »

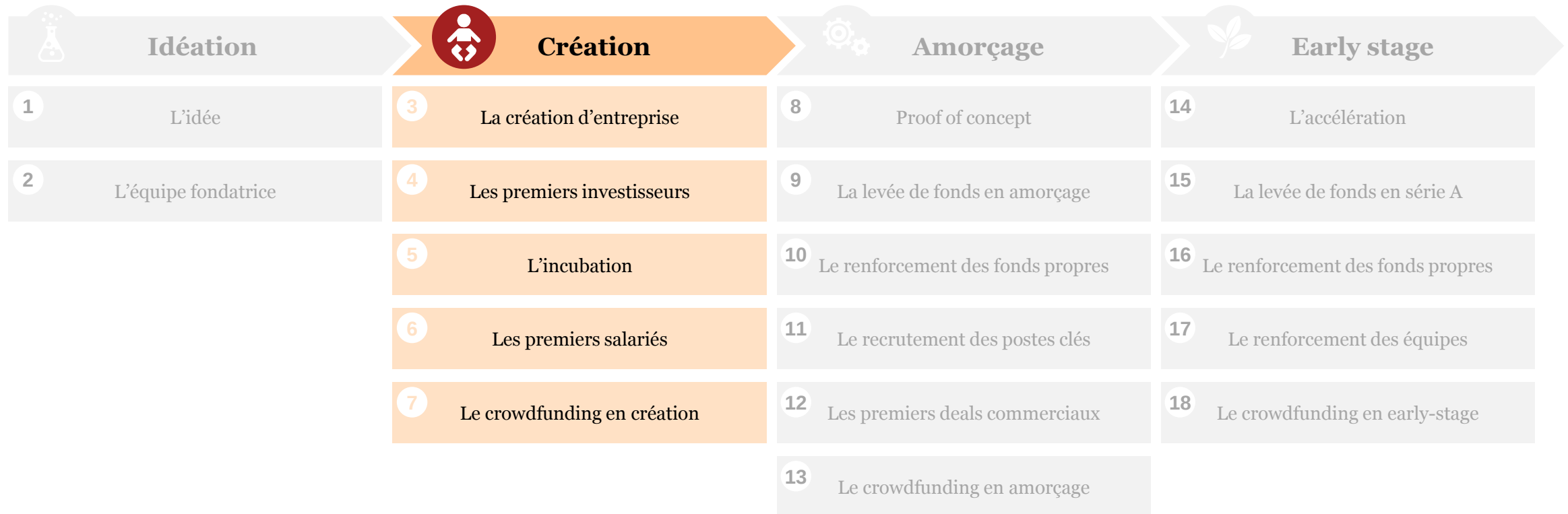
Nature	Exemples (non exhaustif)
Avantages fiscaux	• ACCRE : versement des allocations chômage sous la forme d'un capital
Prêt	• Prêt à taux zéro NACRE : 1 k€ à 8 k€ • Prêt d'honneur (ex: Scientipôle, Réseau Entreprendre, Initiative France) : jusqu'à 60 k€ • Micro-crédit (ex: Adie, Creasol, Réseau Cigale) : 10 k€ • Garantie création BPI : 50 à 60% du prêt bancaire



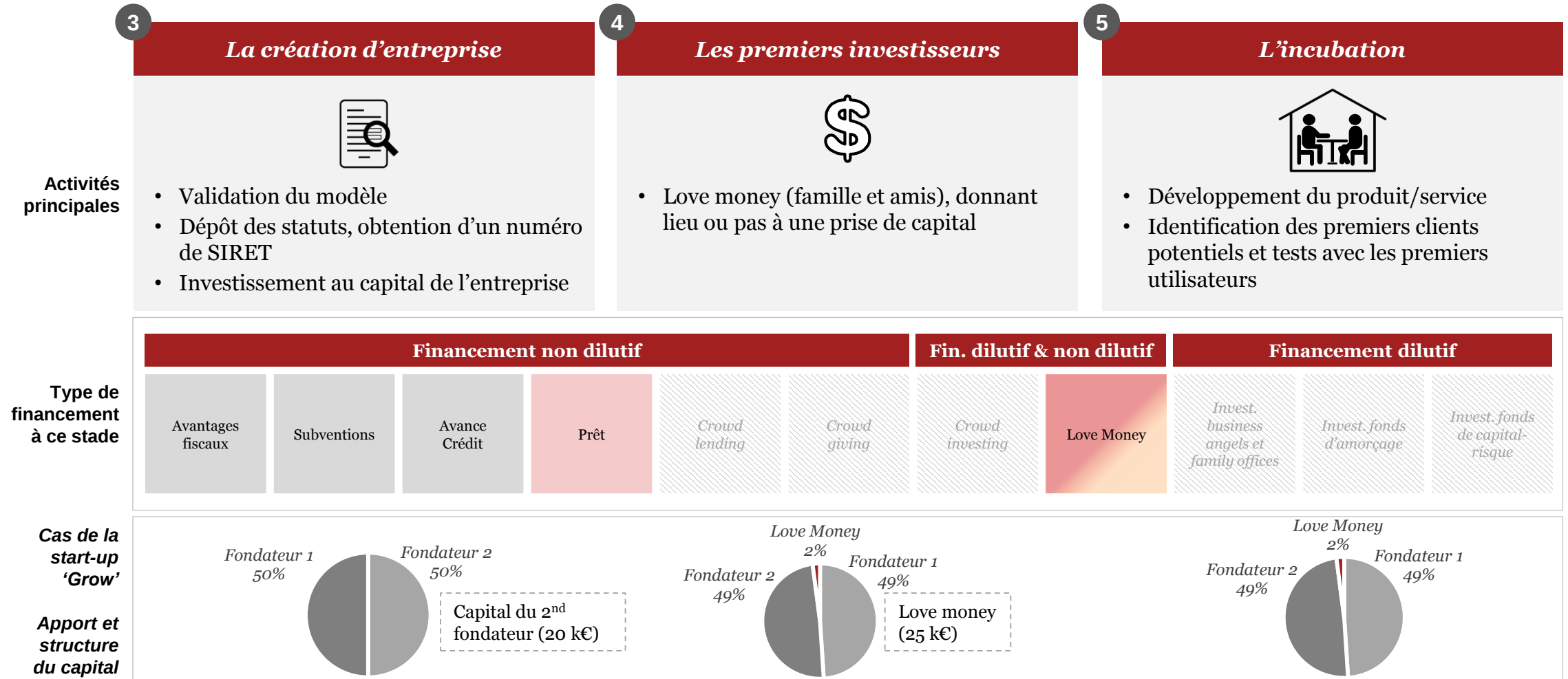
Les premiers pas de la start-up



Les premiers pas de la start-up



Vis-ma-vie de start-up !



Quelques exemples d'aides financières au stade « Création »

Nature	Exemples (non exhaustif)
Avantages fiscaux	CIR et CII : crédit d'impôt sur les dépenses de R&D et d'Innovation Jeune entreprise innovante : réduction fiscale et charges sociales ACCRE : exonération charges fiscales en année 1 « Réduction Fillon » : réduction des cotisations patronales
Subventions	Bourse French Tech de la BPI : jusqu'à 30 k€ - Dispositif Partenariats Régionaux d'Innovation (PRI) faisabilité par la BPI en Bretagne, Centre-Val de Loire, Pays de la Loire et Provence-Alpes-Côte-d'Azur : jusqu'à 200 k€ - Aide Prestation Technologique Réseau (PTR) : jusqu'à 100k€ - Programme subvention région type PM'Up, régions : jusqu'à 250 k€ - Aide à la création d'entreprise innovante I-Lab BPI : jusqu'à 450 k€ 51 concours nationaux / 85 concours régionaux : Défi entreprendre, Concours 100 jours pour entreprendre, Lyon Start-up, ...
Avance	Avances remboursables ou PTZI BPI : jusqu'à 3 M€
Prêt	Prêt participatif de développement innovation de Bpifrance : jusqu'à 150 k€ - Prêt d'honneur (ex: Scientipôle, Réseau Entreprendre, Initiative France) : jusqu'à 60 k€ - Les sociétés de garantie : SIAGI/Bpifrance pour les PME, SACCEF - Les fonds de garantie liés aux secteurs d'activité, national et régional - Les fonds de garantie liés au profil de l'entreprise (ex : France Active)
Crédit	Crédit solidaires accordés par l'Adie, la Nef ou les caisses solidaires : jusqu'à 10 k€



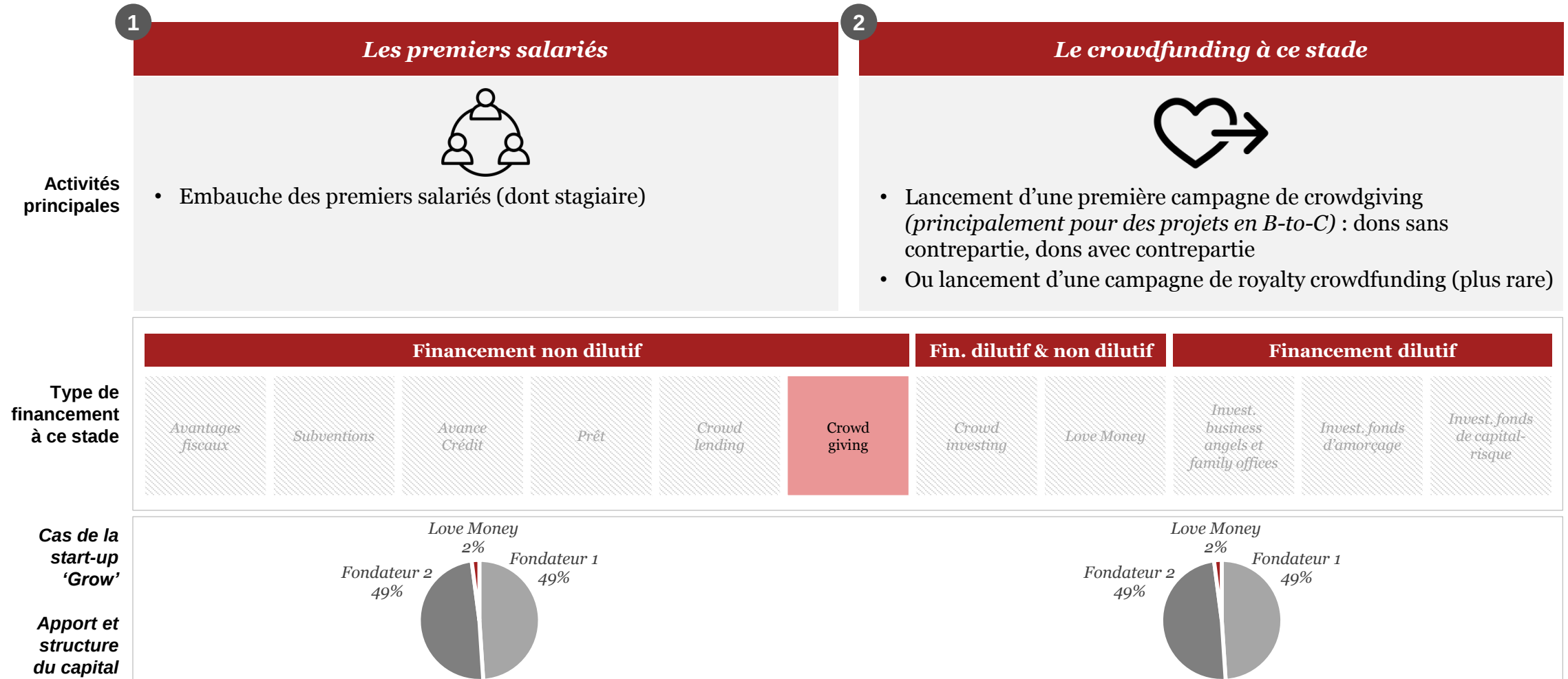
La règle de minimis limite à 200 k€ le montant des aides sur 3 années fiscales excepté le crédit d'impôt recherche (CIR) et innovation (CII), les exonérations Urssaf du statut Jeune entreprise innovante (JEI) et les aides à l'innovation de Bpifrance



« Il existe tellement de dispositifs de financement qu'il est difficile d'y voir clair pour une start-up, c'est très chronophage »
Avis de start-upper

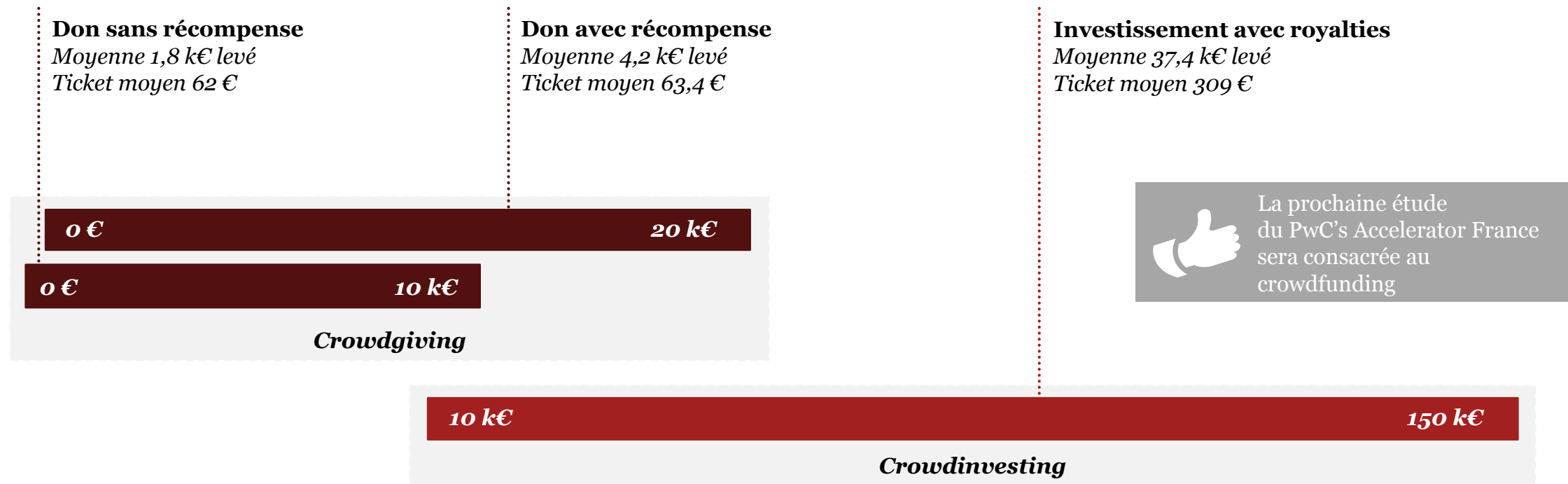
« Certaines start-ups embauchent des stagiaires seulement pour monter des dossiers de candidature aux aides »
Avis de start-upper

Vis-ma-vie de start-up !



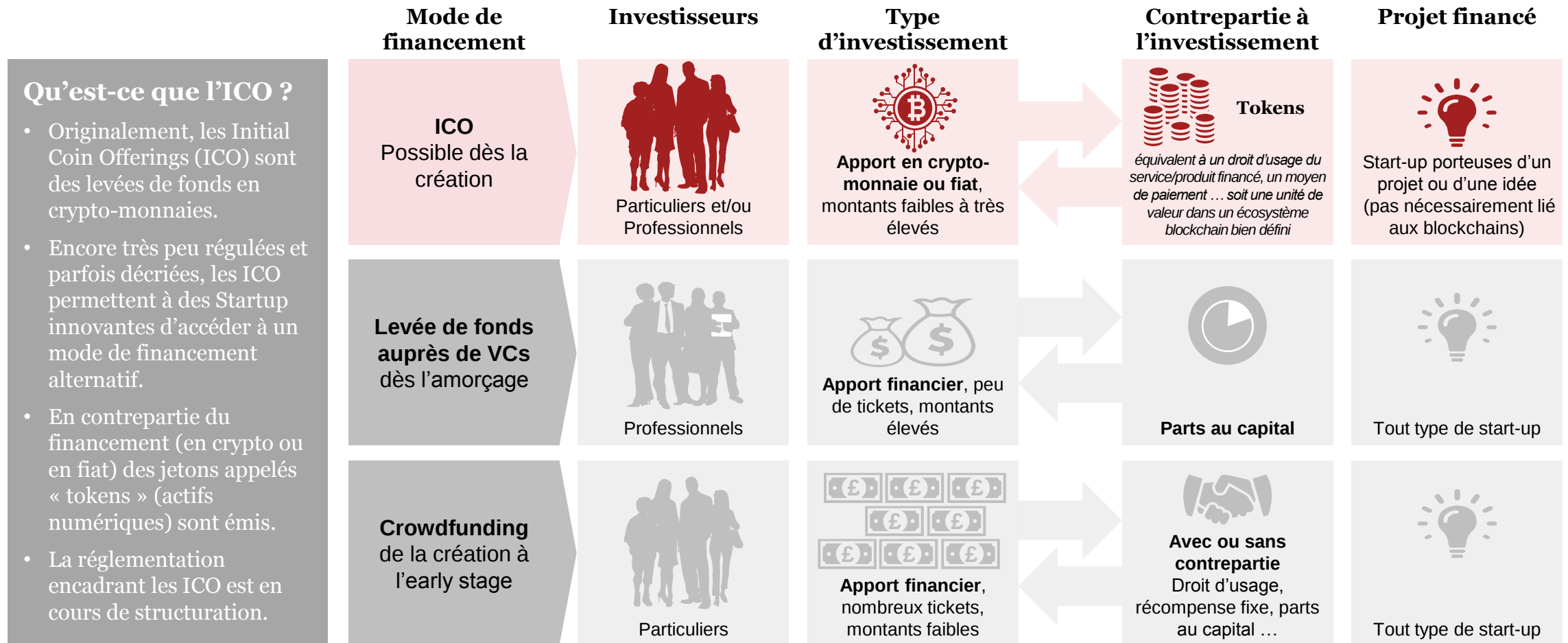
Le crowdfunding « Création » : le crowdgiving

A ce stade, la méthode de crowdfunding privilégiée est le crowdgiving, mais il est également possible de faire appel à du royalty crowdinvesting si la start-up est capable de générer du chiffre d'affaires rapidement





L'Initial Coin Offering (ICO), une hybridation entre levée de fonds et crowdfunding





L'ICO : des avantages et des inconvénients pour les start-upers et les investisseurs

Quelques chiffres**



Plus de \$1,8 milliards
levés via des ICOs
de janvier à septembre
2017



Un marché mondial des
tokens estimé à \$5 milliards
dont 350 millions € en France



En France, 4 ICOs réalisées pour 80 millions €
Montant total au 26 octobre 2017

** D'après l'AMF. Ces chiffres sont des conversions du montant en crypto-monnaie qui a été levé. Les initiateurs du projet ont le choix entre garder ce stock en crypto-monnaies ou le convertir en monnaies officielles

Quels avantages pour les investisseurs ?

- Le gain de tokens, revendus à une valeur supérieure à leur valeur d'achat ou utilisé pour le projet financé
- Une opportunité d'investissement ouverte à tous, accessible sur internet donc internationalement
- Faire partie d'une communauté d'early adopters

Quels inconvénients pour les investisseurs ?

- Un corpus légal et réglementaire encore très instable (KYC, AML...)
- Le manque d'informations et de connaissances des particuliers, facilitant les arnaques et les fraudes (cf. ICO de Recoin)
- La volatilité des tokens dont la valeur dépend entièrement du projet financé

Quels avantages pour une start-up ?

- Des montants potentiellement plus élevés qu'en moyenne au stade de création
- Pas de commission prélevée par un intermédiaire
- Pas de dilution de capital

Quels inconvénients pour une start-up ?

- Un corpus légal et réglementaire encore très instable (KYC, AML...)
- Une volatilité très importante sur des crypto-monnaies
- Un écosystème potentiellement vulnérable (hacking)
- Pas d'accompagnement stratégique immédiat de la part d'investisseurs professionnels

Face au flou juridique et réglementaire qui entoure les ICOs, certains pays commencent à prendre des mesures :

- En France, le 26 octobre 2017, l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) a lancé une consultation concernant le cadre juridique des ICOs et le programme UNICORN* afin de développer la recherche et de concilier financements alternatifs et garantie juridique. PwC en est contributeur.
- La Chine et la Corée du Sud ont interdit ce mode de financement
- La Securities and Exchange Commission (SEC) aux Etats-Unis a considéré dans un cas particulier d'ICO que les tokens constituaient un actif financier et devaient donc être régulés à ce titre
- Pour toute question sur les ICO, contacter: marie-line.ricard@pwc.com

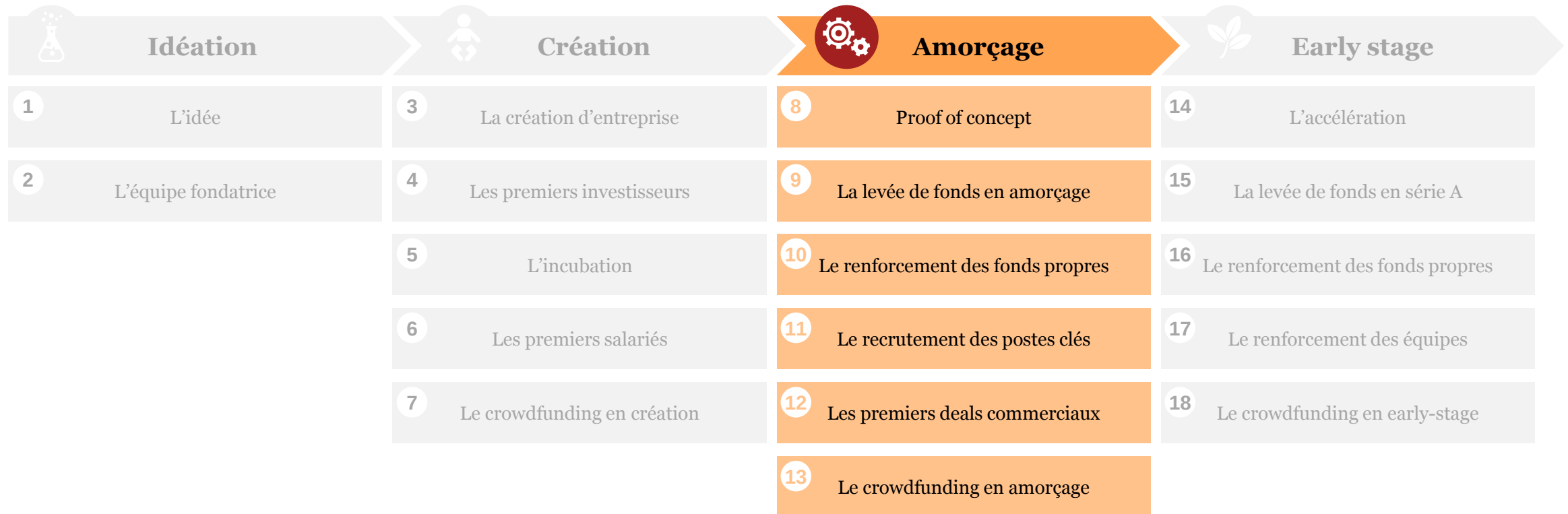


*Universal Node to ICO's Research & Network

De la survie aux premiers succès



Les étapes du cycle de vie d'une start-up en phase « Amorçage »

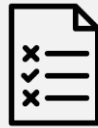




Vis-ma-vie de start-up !

8

Proof of concept



Activités principales

- Test MVP (minimum viable product)
- Validation de l'offre produit et de l'offre commerciale

9

La levée de fonds en amorçage (seed)



- Première levée de fonds auprès des investisseurs seed : Business angels, Family offices, Fonds d'amorçage, FCPR*, FCPI*
- Attribution de bons de souscription de parts de créateur d'entreprise (BSPCE)

10

Le renforcement des fonds propres



- Renforcement des fonds propres (par exemple via la BPI)

Type de financement à ce stade

Financement non dilutif

Avantages fiscaux

Subventions

Avance
Crédit

Prêt

Crowd
lending

Crowd
giving

Crowd
investing

Love Money

Fin. dilutif & non dilutif

Financement dilutif

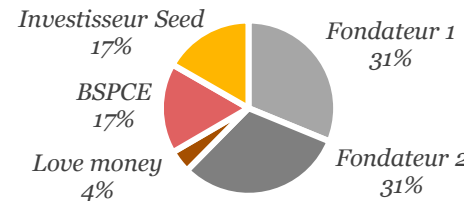
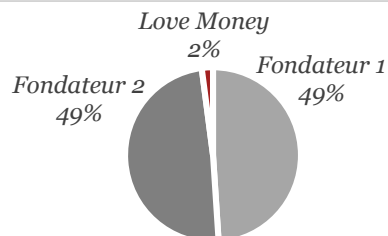
Invest.
business
angels et
family offices

Invest. fonds
d'amorçage

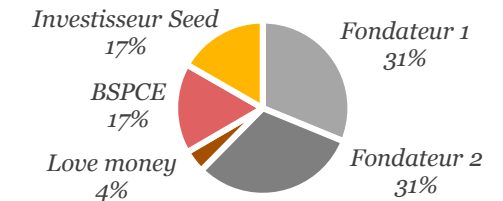
Invest. fonds
de capital-
risque

Cas de la start-up 'Grow'

Apport et structure du capital



Levée (entre 100 k€ et 1 M€)

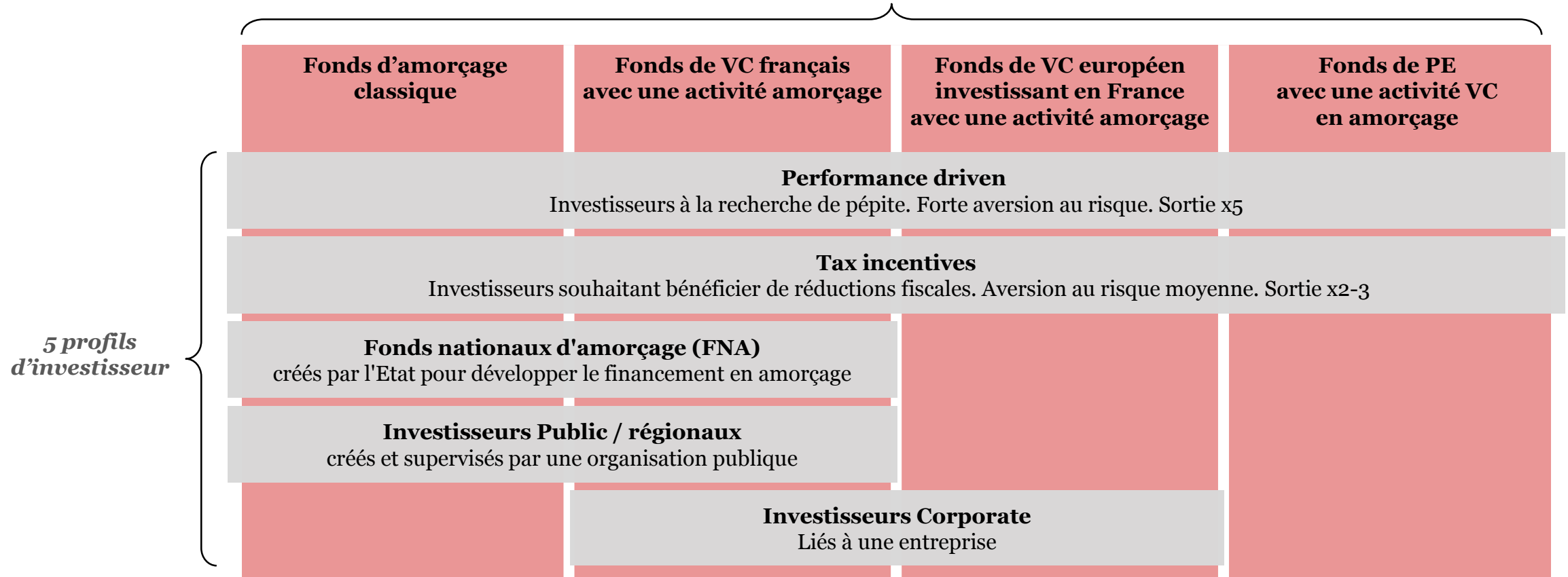




Les fonds d'amorçage

Catégories et profils d'investisseur

4 catégories de fonds



PE = Private Equity, capital-investissement
VC = Venture-Capital, capital-risque ou capital-innovation



Les fonds d'amorçage

Panorama non exhaustif des fonds d'investissement impliqués en phase d'amorçage

	Fonds d'amorçage classique	Fonds de VC français avec une activité amorçage	Fonds de VC européen investissant en France avec une activité amorçage	Fonds de PE avec une activité VC en amorçage
Performance driven				
Tax incentives				
Fonds nationaux d'amorçage				
Investisseurs Public / régionaux				
Investisseurs Corporate				



Les business angels en France

Qui sont-ils ?

- Personnes physiques

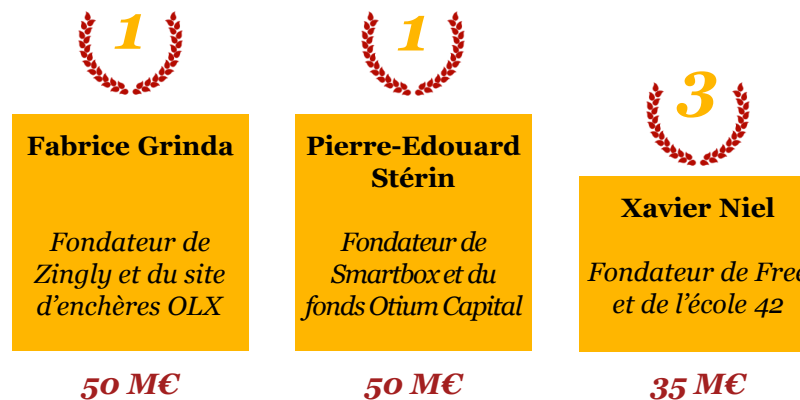
Que font-ils ?

- Prises de parts dans les startups en échange de capital
- Sièges au conseil d'administration et/ou au comité stratégique
- Rôle de conseiller

Quelles entreprises visent-ils ?

- Innovantes
- Non cotées
- Ayant la capacité à adapter son business model à une forte augmentation de chiffre d'affaires (scalabilité)

Top 3 des business angels français en 2016



Les chiffres en 2016

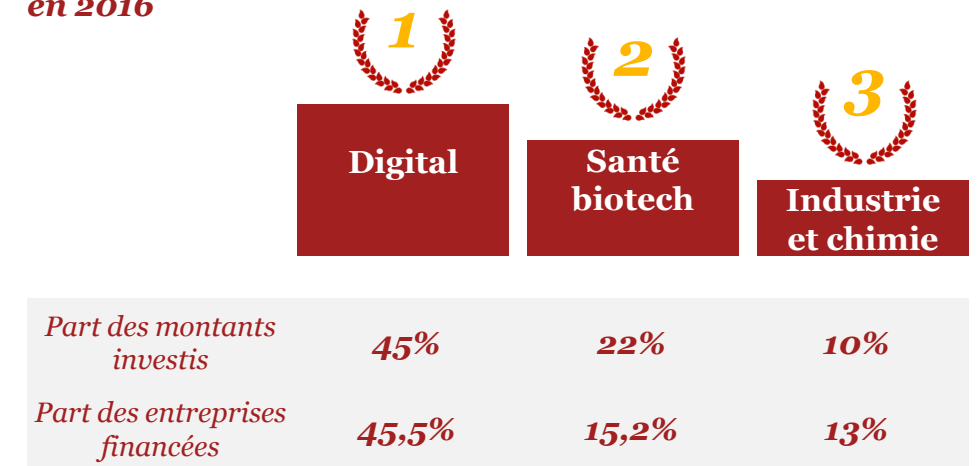
+ 10 000
business angels
actifs en France

10 k€
tickets moyen

47,2 M€
investis

415
opérations

Top 3 des secteurs d'investissement des business angels en 2016





Les réseaux de business angels

Type	Description
La fédération	Son rôle est de: • Promouvoir l'investissement par les Business Angels en France • Représenter les Business Angels auprès des institutions françaises et européennes, publiques et privées • Fédérer les Business Angels et professionnaliser leur action en favorisant l'échange de « bonnes pratiques »
Les réseaux	Un réseau de Business Angels est une organisation juridiquement formalisée permettant la mise en relation d'investisseurs potentiels et d'entrepreneurs. Elle peut être: • Géographique (région) • Spécialisée dans un secteur d'activité • Culturelle (liée à un réseau d'anciens élèves) Un réseau a le statut d'association ou de SIBA (Société d'Investissement de Business Angels)
Les plateformes	Service de mise en relation payante sous forme de : • Plateforme de crowdfinvesting • Réseau ou club d'investisseurs

Exemples (non exhaustif)



10 000 membres fédérés
72 réseaux fédérés en France



200 membres



+100 membres



300 membres



160 membres



Différences entre plateforme de business angels et plateforme de crowdfinvesting

- Les investisseurs en crowdfunding investissent des tickets moins importants que les business angels
- Les investisseurs en crowdfunding investissent toujours à travers une plateforme
- Les business angels rencontrent et accompagnent les start-up, ce qui n'est pas le cas des investisseurs en crowdfunding



Les family offices en France

3 types de family offices

Mono-family office

+ de 30 structures existantes

- Modèle le plus répandu
- Une seule famille
- Patrimoine de plus de 100 M€

Exemples :

Holdings des grands groupes industriels familiaux comme Bettencourt, Mulliez, Wendel, Dassault, etc.

Multi-family office indépendant

~ 30 structures existantes

- Plusieurs familles
- Patrimoine de plus de 15-20 M€

Exemples :

- Intuitae (20 collaborateurs)
- Agami Family Office (18 collaborateurs)
- MJ & Cie (12 collaborateurs)

Multi-family office bancaire

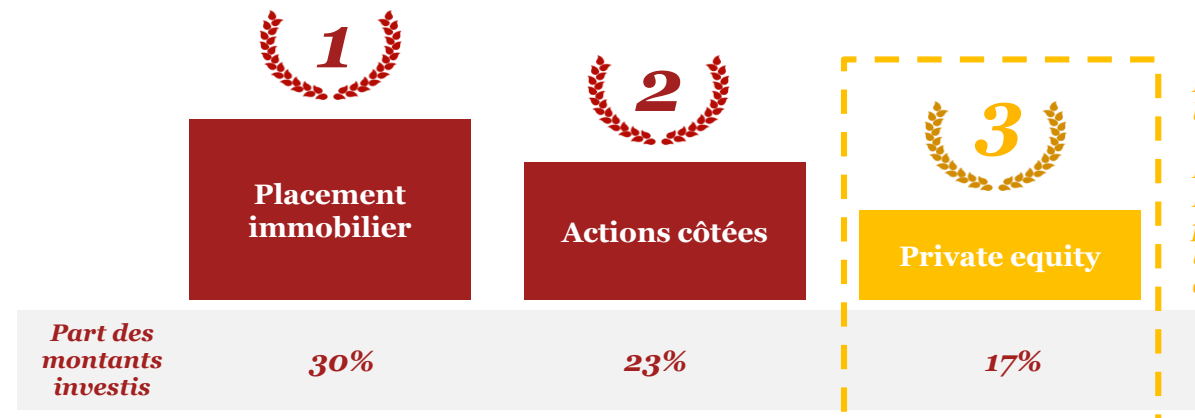
~ 10 structures existantes

- Société de gestion

Exemples :

- Rothschild et Cie
- Neuflize OBC
- Meeschaert

Top 3 des types d'investissement des family office en 2016



Entre 2013 et 2017, la part des Family offices dans les levées de fonds est passée de 9 à 17% (source AFIC)

La majorité des membres de l'Association Française du Family Office (AFFO) considère que la part des placements immobiliers et du Private Equity devrait largement augmenter dans leur choix d'allocation d'actifs (baromètre AFFO)



Quelques exemples d'aides financières au stade « Amorçage »

Nature	Exemples (non exhaustif)
Avantages fiscaux	• Aides pour le développement de l'innovation : 200 à 300 k€ • CIR et CII : crédit d'impôt sur les dépenses de R&D et d'Innovation • Jeune entreprise innovante : réduction fiscale et charges sociales • Zone Franche Urbaine – Territoire Entrepreneur (ZFU-TE) : exonération d'impôts selon certaines conditions
Prêt	• Prêt participatif d'amorçage (creadev, BPI France) : entre 75 k€ et 150k€ • Prêt innovation FEI : jusqu'à 5M€ • Apports de France Active : 1 k€ à 1,5 M€
Avance	• Avances et prêts BPI : jusqu'à 300 k€
Subventions	• Concours de création d'entreprises de technologie innovante : max 450 k€



La règle de minimis limite à 200 k€ le montant des aides sur 3 années fiscales excepté le crédit d'impôt recherche (CIR) et innovation (CII), les exonérations Urssaf du statut Jeune entreprise innovante (JEI) et les aides à l'innovation de Bpifrance



Vis-ma-vie de start-up !

11

Le recrutement des postes clés



Activités principales

- Recrutement des salariés clés avec prise de capital ayant des profils complémentaires à ceux des fondateurs ou spécifiques au marché de l'entreprise

12

Les premiers deals commerciaux



- Signature des premiers deals commerciaux
- Augmentation significative du chiffre d'affaires

13

Le crowdfunding à ce stade



- Appel à des fonds participatifs via une campagne de crowdfunding :
 - Investissement avec royalties
 - Investissement au capital

Type de financement à ce stade

Financement non dilutif

Avantages fiscaux

Subventions

Avance Crédit

Prêt

Crowd lending

Crowd giving

Fin. dilutif & non dilutif

Crowd investing

Love Money

Financement dilutif

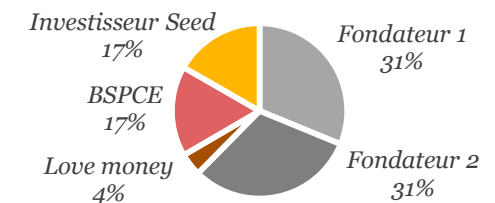
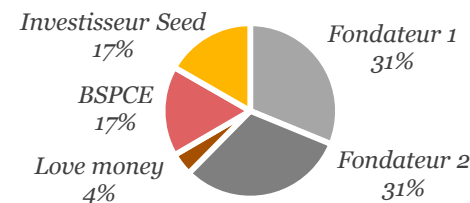
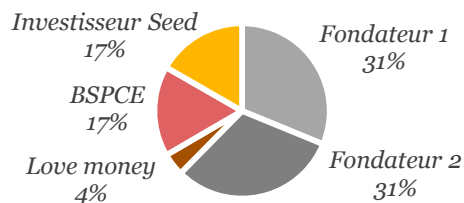
Invest. business angels et family offices

Invest. fonds d'amorçage

Invest. fonds de capital-risque

Cas de la start-up 'Grow'

Apport et structure du capital





Le crowdfunding « Amorçage » : le crowdinvesting

A ce stade, les méthodes de crowdinvesting peuvent potentiellement amener à une dilution du capital



La prochaine étude
du PwC's Accelerator France
sera consacrée au
crowdfunding

Investissement avec royalties

Moyenne 37,4 k€ levés

Ticket moyen 309€

10 k€

150 k€

Investissement avec prise de participation au capital

Moyenne 411 k€ levés

Ticket moyen 6 343€

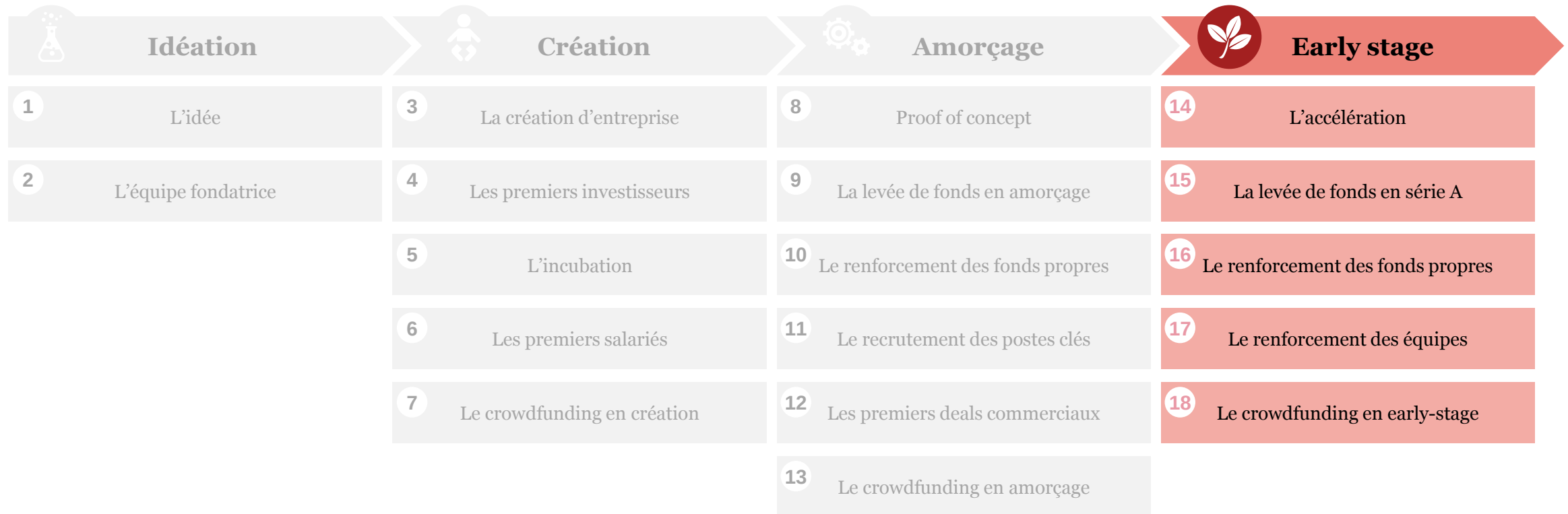
100 k€

2,5 M€

Le grand saut



Les étapes du cycle de vie d'une start-up en phase « Early Stage »



Vis-ma-vie de start-up !

14

L'accélération

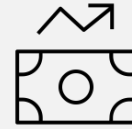


Activités principales

- Structuration des processus commerciaux
- Préparation aux phases de croissance rapide et à la levée de fonds
- Réflexion sur la structuration de la future équipe

15

La levée de fonds en série A



- 2^{ème} levée de fonds auprès des investisseurs déjà présents au capital, de nouveaux investisseurs privés, des fonds de capital risque
- Avec possibilité d'être accompagné par un leveur de fonds

16

Le renforcement des fonds propres



- Renforcement des fonds propres (par exemple via la BPI)

Type de financement à ce stade

Financement non dilutif

Avantages fiscaux

Subventions

Avance
Crédit

Prêt

Crowd
lending

Crowd
giving

Fin. dilutif & non dilutif

Crowd
investing

Love Money

Financement dilutif

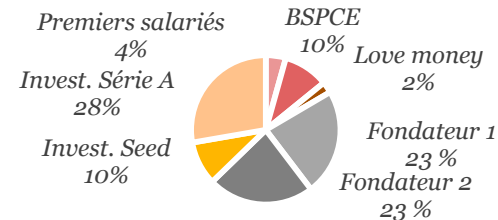
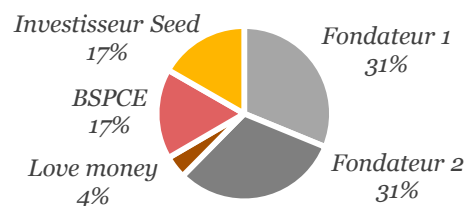
Invest.
business
angels et
family offices

Invest. fonds
d'amorçage

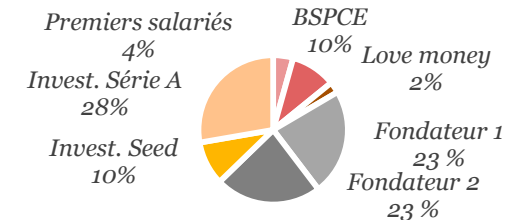
Invest. fonds
de capital-
risque

Cas de la start-up 'Grow'

Apport et structure du capital



Levée
(entre 500 k€
et 5 M€)

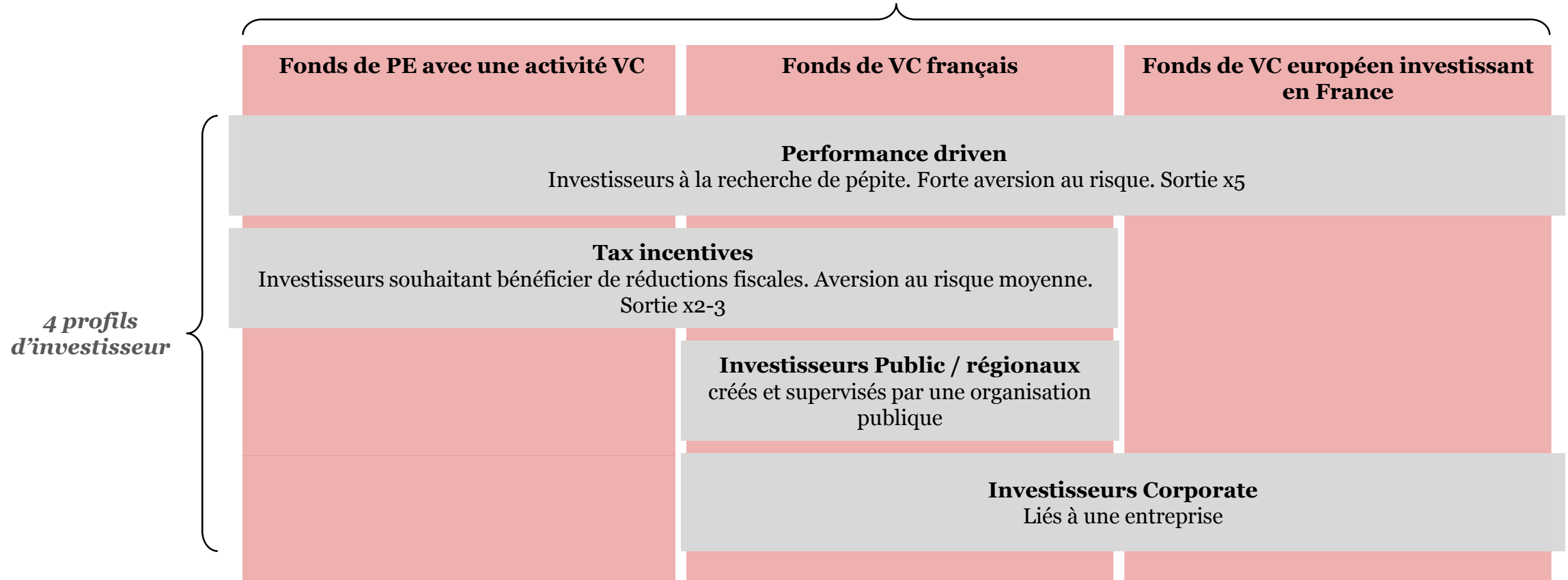




Les fonds de capital-risque (VC)

Catégories et profils d'investisseur

3 catégories de fonds



PE = Private Equity, capital-investissement
VC = Venture-Capital, capital-risque ou capital-innovation



Les fonds de capital-risque (VC)

Panorama non exhaustif des fonds d'investissement impliqués en phase early stage

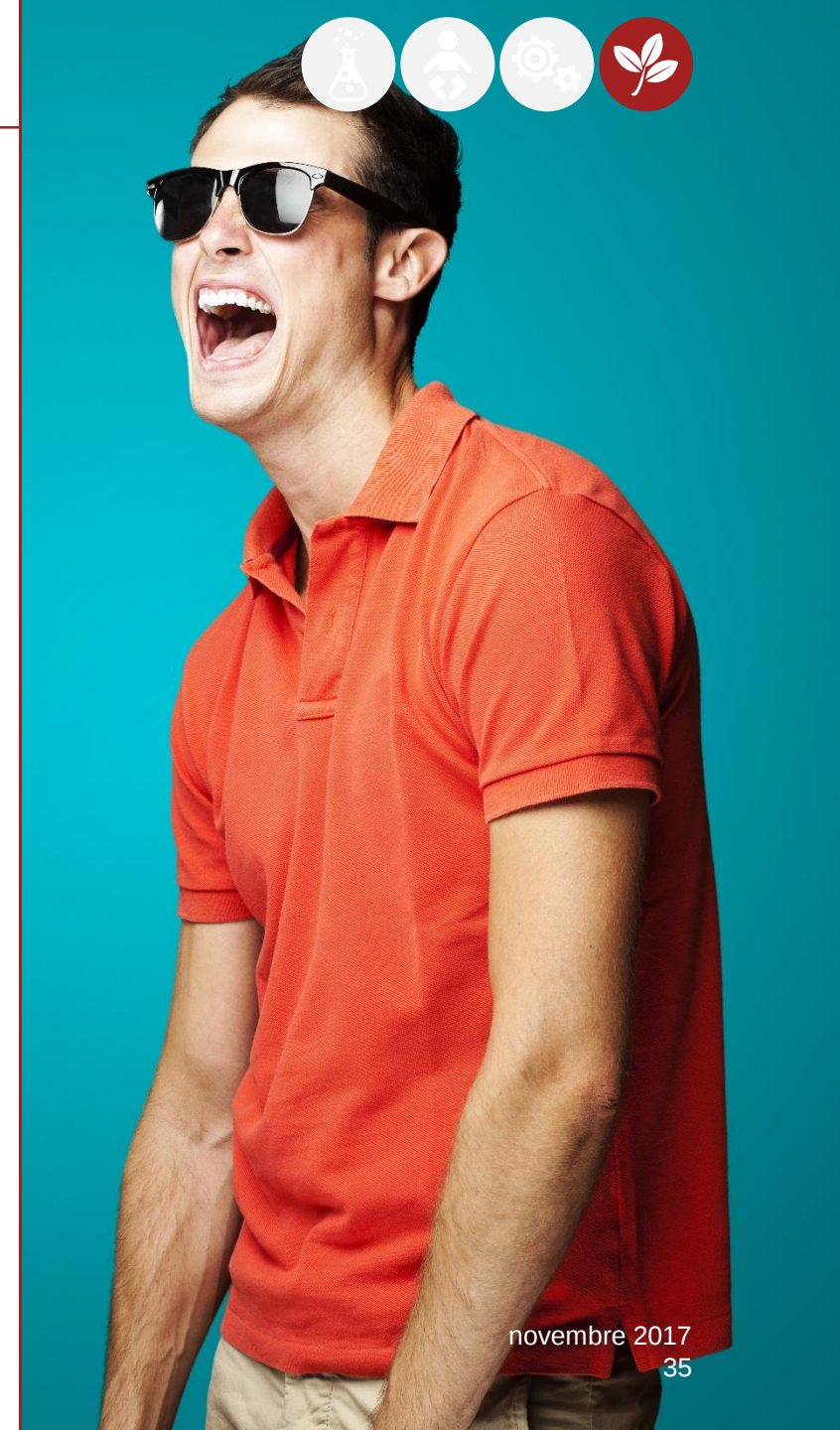
	Fonds de PE avec une activité VC	Fonds de VC français	Fonds de VC européen investissant en France
Performance driven			
Tax incentives			
Investisseurs Public / régionaux			
Investisseurs Corporate			

Quelques exemples d'aides financières au stade « Early stage »

Nature	Exemples (non exhaustif)
Avantages fiscaux	• CIR et CII : crédit d'impôt sur les dépenses de R&D et d'Innovation • Jeune entreprise innovante : réduction fiscale et charges sociales
Subventions	• Horizon 2020 (Union Européenne), BPI : de 50 k€ à 2,5 M€
Prêt	• Avances et prêts BPI : jusqu'à 800 k€ • Prêt export BPI : 30 k€ à 5 M€



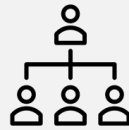
La règle de minimis limite à 200 k€ le montant des aides sur 3 années fiscales excepté le crédit d'impôt recherche (CIR) et innovation (CII), les exonérations Urssaf du statut Jeune entreprise innovante (JEI) et les aides à l'innovation de Bpifrance



Vis-ma-vie de start-up !

17

Le renforcement des équipes



Activités principales

- Embauche de nouveaux salariés pour renforcer les équipes et accompagner le développement de l'entreprise

18

Le crowdfunding à ce stade



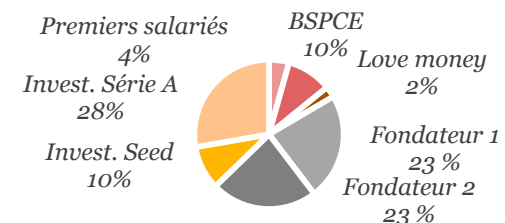
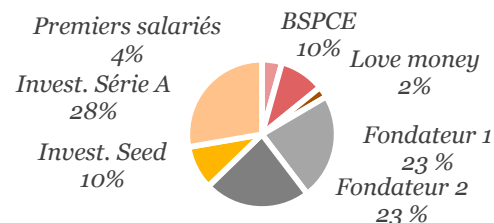
- Campagne de crowdlending : appel à des fonds participatifs (prêt rémunéré, prêt non rémunéré, prêt avec obligations, minibons)
- A ce stade il est également possible de réaliser une campagne de crowdinvesting si non réalisée en amorçage

Type de financement à ce stade

Financement non dilutif						Fin. dilutif & non dilutif		Financement dilutif		
Avantages fiscaux	Subventions	Avance Crédit	Prêt	Crowd lending	Crowd giving	Crowd investing	Love Money	Invest. business angels et family offices	Invest. fonds d'amorçage	Invest. fonds de capital-risque

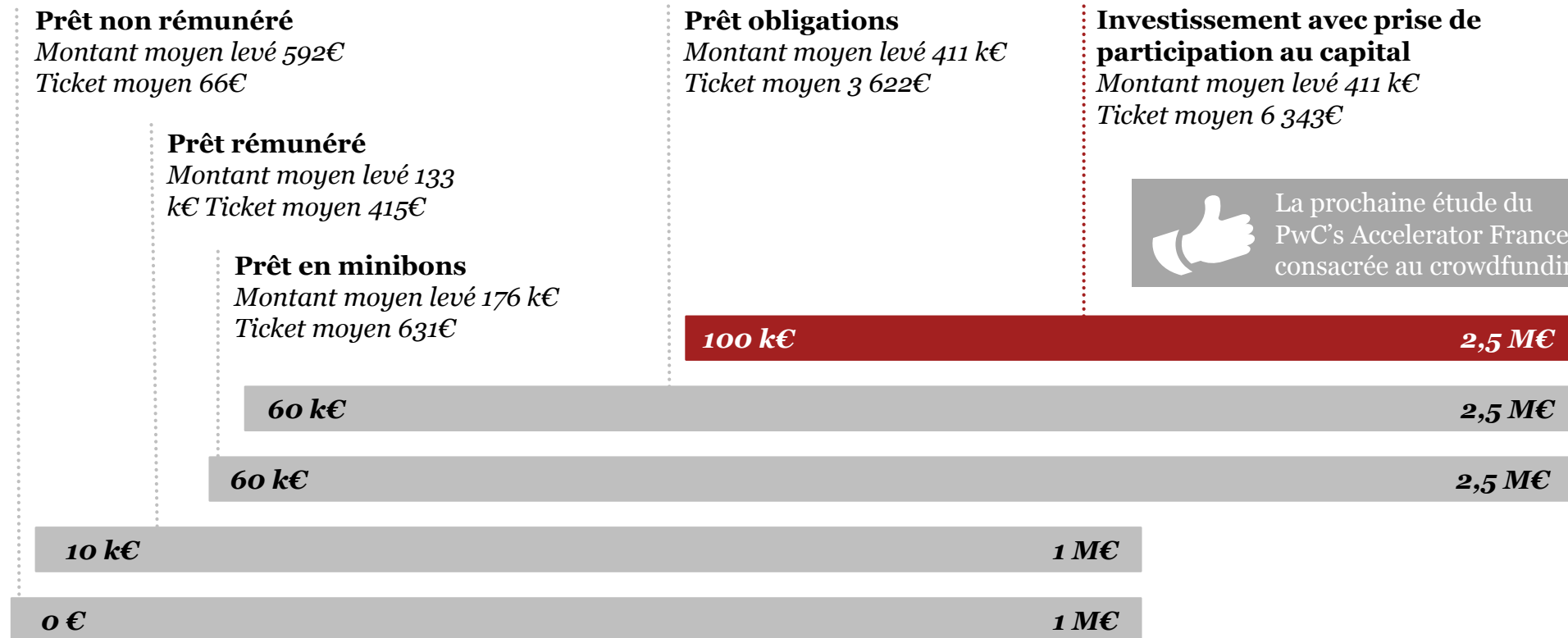
Cas de la start-up 'Grow'

Apport et structure du capital



Le crowdfunding « Early Stage » : le crowdlending (voire le crowdinvesting)

A ce stade, la start-up peut faire appel à du crowdlending et du crowdinvesting si elle ne l'a pas déjà fait en amorçage



La prochaine étude du PwC's Accelerator France sera consacrée au crowdfunding

Synthèse

En synthèse : les financements « types » d'une start-up de l'idéation à l'early-stage

Cycle d'investissement

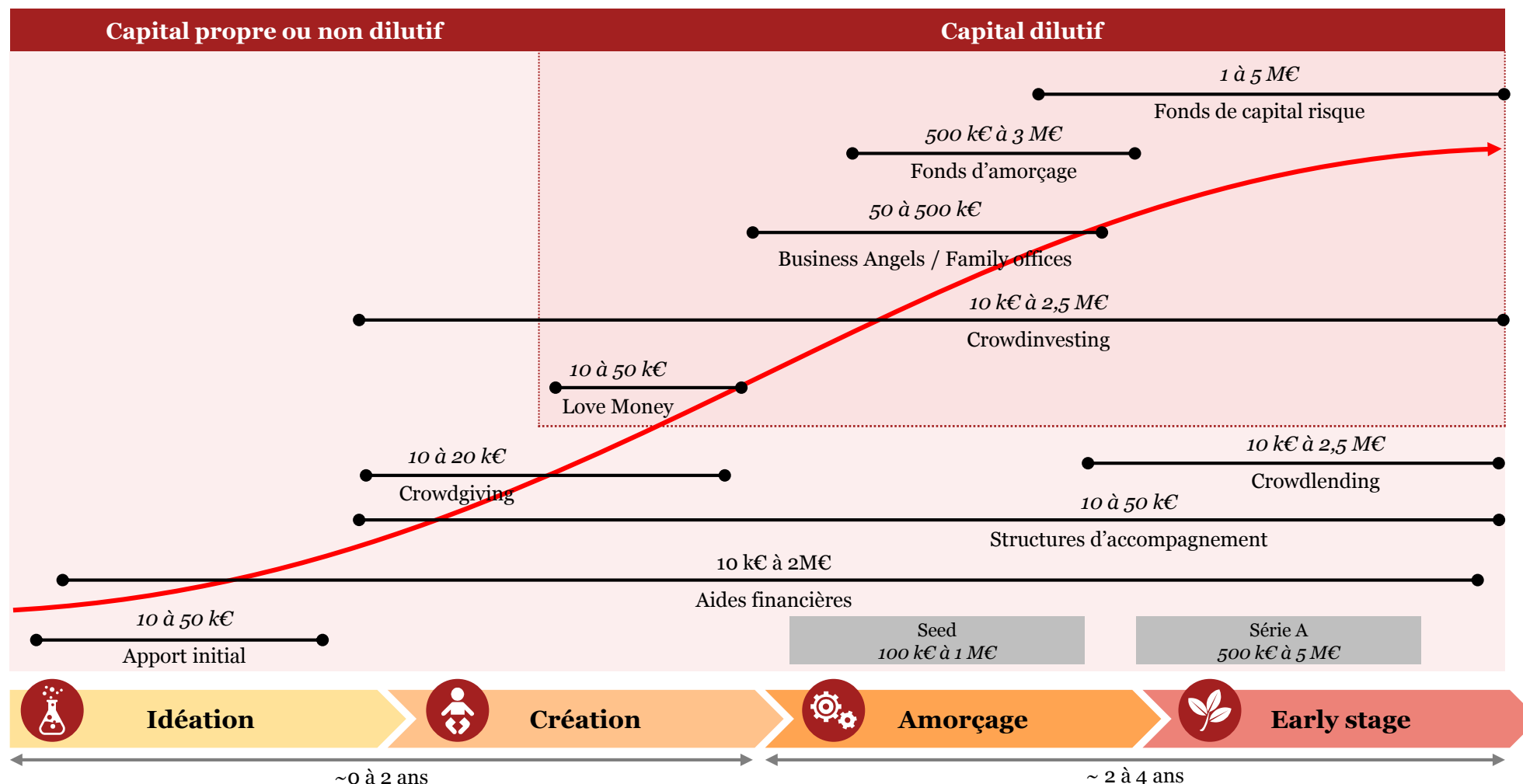
Capital propre ou non dilutif

Capital dilutif

Croissance de l'entreprise

Tour de table

Maturité de l'entreprise



Annexe

Glossaire (1/2)

Avantages fiscaux

Avantages accordés par les services des impôts aux entreprises, ou par l'URSSAF, sous conditions strictes, ils permettent de réduire la fiscalité, voire dans certains cas de percevoir de l'argent de l'Etat sous forme de crédits d'impôts

Avance remboursable

Prêt à des conditions avantageuses (exemples : taux zéro, différé de 3 ans, remboursement sur 5 à 8 ans, etc.) accordé par un organisme public (qui peut être associé à d'autres organismes), dont le remboursement intégral n'est exigé que si le projet rencontre un débouché commercial. Il existe souvent un minimum à rembourser même en cas d'échec, ce minimum constituant une dette vis-à-vis de l'Etat exigible en cas de liquidation, mais reste une part faible de l'aide accordé (<40%)

Bootstrapping

Lancer et développer son entreprise sur la base de ses propres ressources et des flux de capital générés par son business, sans faire appel à des investisseurs extérieurs

Business angels

Personne physique qui investit une part de son patrimoine dans une entreprise innovante à potentiel (start-up) et qui, en plus de son argent, met gratuitement à disposition de l'entrepreneur ses

compétences, son expérience, ses réseaux relationnels et une partie de son temps

Crowdfunding

Mécanisme qui permet de collecter les apports financiers - généralement des petits montants - d'un grand nombre de particuliers au moyen d'une plateforme sur internet - en vue de financer un projet

Crowdgiving

Type de crowdfunding qui permet à une start-up de collecter des dons auprès d'internautes sans récompense ou avec récompense (en général, le produit ou le service vendu par la start-up bénéficiant du don

Crowdinvesting

Type de crowdfunding qui permet à une start-up d'attirer les investissements d'internautes en échange de royalties ou de parts au capital

Crowdlending

Type de crowdfunding qui permet à des start-ups de contracter des prêts auprès d'internautes avec ou sans intérêts, ou sous forme d'obligations ou de minibons

Crédit d'Impôt Recherche (CIR)

Mesure générique de soutien aux activités de recherche et développement (R&D) des entreprises, sans restriction de secteur ou de taille. Les entreprises qui engagent des dépenses de recherche

fondamentale et de développement expérimental peuvent bénéficier du CIR en les déduisant de leur impôt sous certaines conditions. Le taux du CIR varie selon le montant des investissements

Crédit d'Impôt Innovation (CII)

Mesure fiscale réservée au PME. Ces dernières peuvent bénéficier d'un crédit d'impôt relatif aux dépenses nécessaires à la conception et/ou à la réalisation de prototypes ou d'installations pilotes d'un produit nouveau, au sens de la définition fiscale. Sous certaines conditions, les PME peuvent bénéficier du remboursement anticipé de leur CII

Family office

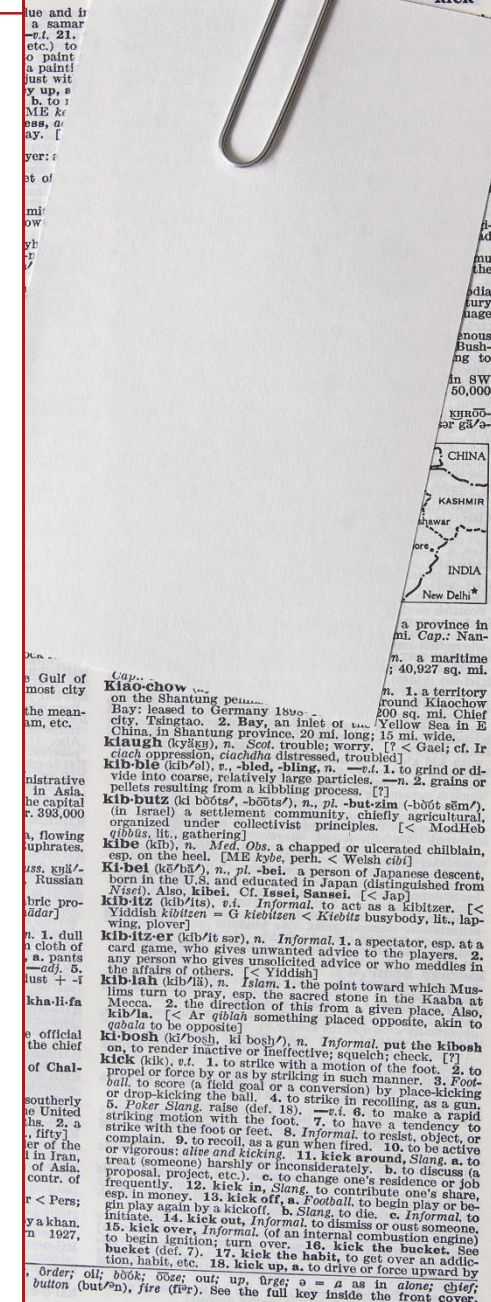
Organisation de personnes au service d'une ou plusieurs familles, qui offre un conseil aux familles au service exclusif de leurs intérêts patrimoniaux

Financement dilutif

Apport financier qui entraîne la diminution du bénéfice par action, soit la réduction du contrôle par les actionnaires actuels soit d'un autre paramètre jugé significatif

FCPR

Fonds communs de placement à risques : organisme de placement collectif en valeurs mobilières qui doit investir une partie des fonds dans des entreprises non cotées



Glossaire (2/2)

FCPI

Fonds communs de placement dans l'innovation : organisme de placement collectif en valeurs mobilières (OPCVM) de droit français agréé par l'Autorité des marchés financiers (AMF). Il a vocation à favoriser le renforcement des fonds propres des PME françaises dites "entreprise innovante"

Fonds National d'amorçage

Fonds qui finance des fonds d'amorçage dans le cadre du Programme d'Investissements d'Avenir (PIA), géré par Bpifrance Investissement qui opère les investissements en fonds propres de Bpifrance

Fonds d'investissement

Fonds (private equity) qui ont pour objectif d'investir dans des sociétés qu'ils ont sélectionnées selon certains critères. Ils sont le plus souvent spécialisés suivant l'objectif de leur intervention : fond de capital-risque, fond de capital développement, fonds de LBO, ... qui correspondent à des stades différents de maturité de l'entreprise

Incubateurs

Structure d'accompagnement de projets de création d'entreprise

ICO

Initial Coin Offerings : levées de fonds basées sur la technologie blockchain qui permettent à des porteurs de projets innovants d'émettre des jetons appelés « tokens » (actifs numériques) en échange de crypto-monnaies, sans cession de capital

Love money

Capitaux propres apportés à la création d'une entreprise par les amis et la famille ("friends and family") qui permet de lancer l'entreprise et de lui donner les moyens de concevoir, tester et lancer son concept/produit/service avant d'attirer en cas de succès des financements de fonds de capital risque. Les sommes concernées sont en général de quelques dizaines ou centaines de milliers d'euros

PIA

Programme d'Investissement d'Avenir : programme destiné à financer les projets de recherche et d'innovation. Sur le volet entreprise, le PIA3 prévoit un investissement de 2,1 Md€ pour accélérer la croissance des start-ups, PME et ETI via les concours d'innovation et le fonds national d'amorçage notamment.

Prêt d'honneur

Prêt accordé à un ou des dirigeants fondateurs d'une entreprise par un

organisme public, en général contre garantie par une banque pour tout ou partie, d'un montant compris entre 10 k€ et 30 k€ par dirigeant. Il est la plupart du temps accordé lors de la création ou juste après la création d'une entreprise, mais peut intervenir dans d'autres cas

Prêt

Transaction financière dans laquelle une entité financière ou un particulier prête un montant fixe d'argent à un autre particulier. Le prêt est intégralement remboursable, et en cas d'échec le principal et intérêts constituent une dette exigible. Les montants peuvent être potentiellement très élevés (pas de limite supérieure), mais il existe cependant des prêts à des conditions très avantageuses (taux zéro, remboursement différé), accordés dans des cas précis

Statut JEI

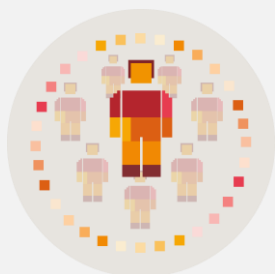
Statut Jeune Entreprise Innovante qui permet de réduire considérablement les charges patronales pendant une longue période (jusqu'à 8 ans)

Subventions

Montant accordé par un organisme n'exigeant aucun remboursement. En général les subventions sont accordées à des entreprises jeunes (- d'un an d'existence)

Rejoignez-nous !

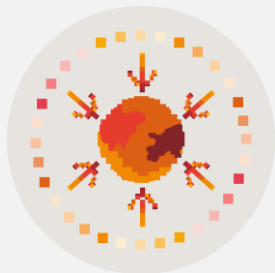
L'équipe du PwC's Accelerator accompagne les jeunes sociétés en hypercroissance pour leur accélération en France et à l'international. Quelques exemples d'accompagnements :



International



Organisation de voyages exploratoires à l'international et accompagnement dans le processus d'installation



Business Model



Définition de la stratégie d'internationalisation et du plan de mise en œuvre associé



Financement



Accompagnement lors du processus de levée de fonds en prévision d'une internationalisation

Dév. commercial



Mise en relation avec le réseau PwC et création de partenariats avec des grands comptes

**Grow smarter and faster
with PwC's Accelerator !**

Et pour plus
d'informations,
rendez-vous sur
notre site internet !



Vos contacts



Philippe Kubisa

Associé Responsable
PwC's Accelerator France
philippe.kubisa@pwc.com



Guillaume Jean

Membre de l'équipe
PwC's Accelerator France
guillaume.jean@pwc.com



Marine Freychet

Membre de l'équipe
PwC's Accelerator France
marine.freychet@pwc.com

© 2017 PricewaterhouseCoopers France et Pays Francophones d'Afrique. Tous droits réservés. « PwC » fait référence au réseau PwC et/ou à une ou plusieurs de ses entités membres, dont chacune constitue une entité juridique distincte. Pour plus d'information, rendez-vous sur le site : www.pwc.com/structure. Les informations contenues dans le présent document ont un objet exclusivement général et ne peuvent en aucun cas être utilisées comme un substitut à une consultation rendue par un professionnel.

