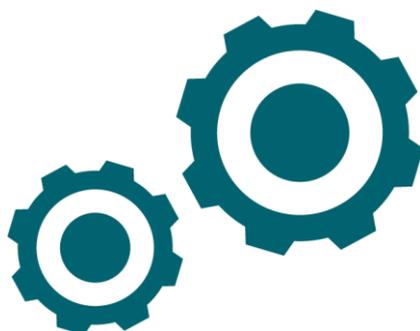


# flore



## Offres de services

### Backbone



Le 1<sup>er</sup> septembre 2022



## I. Aperçu des offres de services

La Communauté Flore est le regroupement des entreprises et des freelances qui portent des projets à impact et qui contribuent à la souveraineté économique française et européenne. Elle est bâtie autour du Manifeste Flore et des 12 règles essentielles de la Communauté, tels que décrits sur notre site internet [www.flore.group](http://www.flore.group), et est animée par Flore Group, la maison-mère de la Communauté.

En fonction de leur niveau d'implication et d'engagement, ses membres rejoignent Flore Network, Flore Alliance ou Flore Factory (précisions sur <https://www.flore.group/communaute/>).

**Ils bénéficient gracieusement des services « Backbone » et contribuent en contrepartie au rayonnement et au développement de la Communauté Flore.**

Les coûts de production de ces services sont assumés par Flore Group dans le cadre du modèle économique retenu, à savoir la valorisation à terme des participations financières et l'intermédiation commerciale sur le chiffre d'affaires apporté aux membres.

La liste des services Backbone présentée dans ce document est amenée à évoluer en fonction des retours d'expérience et des besoins exprimés par les membres.

Services Backbone	Flore Network	Flore Alliance	Flore Factory
<a href="#">MetaFlore</a>	X	X	X
<a href="#">Accès aux contrats cadres Flore</a>	O	O	O
<a href="#">Affacturage contrats cadres Flore</a>		X	X
<a href="#">Catalogue de services mutualisés</a>		X	X
<a href="#">Evaluation 360°</a>			X
<a href="#">Financement d'amorçage ou de croissance</a>			X
<a href="#">Mentorat du dirigeant</a>			X
<a href="#">Soutien Opération Structurante (SOS)</a>			X

X : accès au service | O : conditions différenciées d'accès au service selon le niveau du membre





## 2. Fiches descriptives des services Backbone

METAFLORE	Network OUI	Alliance OUI	Factory OUI
<p><b>Description de l'offre de service</b></p> <p>MetaFlore est l'univers persistant (métavers) de la Communauté Flore. Choisissez votre avatar, personnalisez-le, connectez-vous depuis votre PC, Mac ou smartphone et retrouvez tous les autres membres de la Communauté qui y sont déjà connectés, pour échanger, travailler, se détendre dans des espaces privés ou publics.</p> <p>Vous pouvez également disposer de bureaux privés virtuels pour y tenir des réunions confidentielles, ou y accueillir vos clients ou futurs salariés.</p> <p>Un programme est établi et communiqué à l'ensemble de la communauté pour permettre d'organiser des temps d'échange fructueux.</p> <p><b>Précisions et limitations</b></p> <p>MetaFlore est un espace réservé à la communauté et à ses clients et partenaires : seuls les membres autorisés peuvent y accéder, et une modération est réalisée par Flore Group pour en bannir tous les comportements qui n'ont pas leur place dans une sphère professionnelle de confiance.</p>			

ACCES AUX CONTRATS CADRE FLORE	Network OUI	Alliance OUI	Factory OUI								
<p><b>Description de l'offre de service</b></p> <p>La Communauté Flore regroupe ses forces et ses expertises et conquiert des contrats cadre et des procédures de référencement commercial auprès de grands donneurs d'ordre, dans ses thématiques de prédilection : le numérique, l'énergie, l'alimentation, la connaissance et les services aux personnes.</p> <p>Cette activité est animée par Flore Group, qui porte contractuellement les marchés cadres en s'appuyant sur les membres de la communauté experts du domaine ou en proximité avec les donneurs d'ordre.</p> <p>Flore Group assure la centralisation des opérations, la recherche des expertises au sein de la communauté, la sélection des partenaires, le suivi de la qualité des prestations, et opère l'ensemble des processus (commande, facturation, paiement, affacturage, gestion des litiges).</p> <p>Les procédures de recours à ces supports contractuels et les principaux enjeux pour les clients sont communiqués à l'ensemble de la Communauté. Les réunions commerciales organisées avec les clients sont l'occasion de présenter des offres portées par d'autres membres de la Communauté.</p> <p>Une marge d'intermédiation (markup) est appliquée pour ces contrats cadres et couvre l'ensemble des frais commerciaux, marketing et administratifs de portage contractuel, comme suit :</p> <table border="1" data-bbox="204 1789 1390 1966"> <thead> <tr> <th data-bbox="204 1789 608 1899">Membre de</th> <th data-bbox="608 1789 869 1899">Flore Network et non-membres</th> <th data-bbox="869 1789 1129 1899">Flore Alliance</th> <th data-bbox="1129 1789 1390 1899">Flore Factory</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="204 1899 608 1966">Markup</td> <td data-bbox="608 1899 869 1966">12%</td> <td data-bbox="869 1899 1129 1966">10%</td> <td data-bbox="1129 1899 1390 1966">8%</td> </tr> </tbody> </table>				Membre de	Flore Network et non-membres	Flore Alliance	Flore Factory	Markup	12%	10%	8%
Membre de	Flore Network et non-membres	Flore Alliance	Flore Factory								
Markup	12%	10%	8%								



Ainsi à titre d'exemple, lorsque le client paie 10.000 €, le prestataire membre de Flore Alliance perçoit 9.000€ et Flore Group perçoit 1.000€.

### **Précisions et limitations**

Afin d'assurer la cohérence et l'harmonie du fonctionnement de la Communauté, la relation contractuelle et commerciale avec le client est assurée par Flore Group.

Lorsque cela améliore la capacité de la Communauté à conquérir et mettre en œuvre avec succès un marché, Flore Group peut déléguer à un ou plusieurs membres la responsabilité de portage et de l'animation du contrat cadre. Les modalités (responsabilités, processus, répartition du markup) sont alors discutées entre Flore Group et ces membres. Du point de vue des autres membres de la Communauté, cette délégation doit rester transparente.

De même, lorsqu'un membre accepte de mettre à la disposition de la communauté un contrat cadre dont il est titulaire, la répartition des responsabilités, des processus et du markup est définie d'un commun accord entre Flore Group et lui.

<b>AFFACTURAGE CONTRATS CADRE FLORE</b>	<u>Network</u> <b>NON</b>	<u>Alliance</u> <b>OUI</b>	<u>Factory</u> <b>OUI</b>
<p><b><u>Description de l'offre de service</u></b></p> <p>L'affacturage consiste à neutraliser les délais de paiement des clients et faire en sorte que le fournisseur (en l'occurrence un membre de la communauté) soit payé dès sa prestation achevée.</p> <p>Lorsque Flore Group est titulaire d'un contrat cadre de la Communauté (ou en situation de paiement direct du client pour le compte de la Communauté), elle propose aux membres l'affacturage à 72h. L'affacturage est réservé aux membres de Flore Factory et de Flore Alliance, pour un montant correspondant à la livraison complète de la prestation, ou un avancement partiel conforme aux termes du contrat (par exemple un acompte de 20% ou un avancement de 50%, si le contrat le prévoit).</p> <p>Dès lors que le client atteste la bonne réception de la prestation en question (pas de réserve donnant lieu à une minoration de paiement, ni de réfaction), Flore Group règle la facture dans les 72h. Le membre est donc payé à 72h, alors que le délai de paiement du client peut être de plusieurs semaines.</p> <p>Cette prestation d'affacturage est gratuite quel que soit le montant de la facture (les affactureurs facturent habituellement cette prestation à hauteur de 2 à 5% du montant de la facture).</p>			
<p><b><u>Précisions et limitations</u></b></p> <p>Seuls les contrats dont Flore Group est titulaire principal ou en délégation d'un titulaire principal peuvent bénéficier de l'affacturage. Les contrats passés en direct entre un membre et un client n'en bénéficient pas.</p> <p>Seules les factures d'un montant au moins égal à 5.000 € HT peuvent bénéficier de l'affacturage.</p> <p>Pour un membre donné, le montant des factures couvertes en affacturage à un instant donné (et qui n'ont donc pas encore été réglées par le client) ne doit pas excéder 50.000 € HT. Les factures additionnelles qui conduiraient à un dépassement de ce montant ne sont pas couvertes.</p> <p>Pour réduire les charges de gestion et rendre cette prestation viable, le membre doit fournir en un seul envoi tous les éléments relatifs à la facture à régler : devis signé ou contrat, facture, PV de réception (partiel ou total) de la prestation, correspondant exactement au montant de la facture. Les dossiers incomplets ne seront pas pris en charge.</p>			



CATALOGUE DE SERVICES MUTUALISES	Network NON	Alliance OUI	Factory OUI
<p><b>Description de l'offre de service</b></p> <p>La Communauté Flore a vocation à mutualiser des services courants et experts, afin de permettre à chacun de ses membres de se focaliser sur son cœur de métier. Cette mutualisation prend deux formes :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les services proposés par des membres de la Communauté</li> <li>- Les services proposés par des partenaires extérieurs</li> </ul> <p>Flore Group, la maison-mère de la Communauté, est en charge de la collecte des besoins exprimés par les membres, de l'analyse des opportunités de référencer un ou plusieurs fournisseurs pour y répondre, de la négociation des conditions avec les fournisseurs, et de la constitution et de la publication du <i>catalogue de services mutualisés</i>.</p> <p><b>Tous les membres de Flore Alliance et de Flore Factory peuvent proposer leurs services à la communauté.</b> Cette proposition doit donner lieu à des conditions préférentielles substantielles pour les membres de la communauté qui y auraient recours.</p> <p>La simplicité de souscription, le recours aux outils numériques, la qualité d'expertise et de service proposé, et les conditions financières constituent les critères de sélection des offres.</p> <p>A titre d'exemple, ce catalogue a vocation à proposer des services dans des domaines très variés :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>Plateforme de portage salarial de freelance</b> : permettre aux freelances d'accéder au statut de salarié avec l'une des meilleures offres du marché, tout en garantissant leur liberté.</li> <li>➤ <b>Experts-comptables, commissaires aux comptes et aux apports</b> : mettre en place les bonnes pratiques comptables et fiscales, dès le démarrage. Auditer les comptes (selon les obligations légales). Sécuriser les apports en nature pour la création d'entreprise.</li> <li>➤ <b>Opérateurs de paie</b> : externaliser auprès d'un professionnel ce domaine à risque majeur.</li> <li>➤ <b>Avocats (droit des affaires, droit social, propriété intellectuelle)</b> : identifier des professionnels du droit pouvant être sollicités et présentant des conditions financières lisibles et prédictibles.</li> <li>➤ <b>Notaires</b> : faire les bons choix pour protéger le patrimoine des entrepreneurs.</li> <li>➤ <b>Fournisseurs de matériel et d'abonnements informatique &amp; télécom</b> : bénéficier d'offres préférentielles permanentes pour tous les membres de la Communauté.</li> <li>➤ <b>Agences de communication et évènementielles</b> : création et animation de site web, identité graphique, communiqué de presse, organisation d'un salon : des partenaires à taille humaine, talentueux et hyper réactifs.</li> <li>➤ <b>Espaces de coworking</b> : accéder à des offres de coworking dans les principales villes</li> <li>➤ <b>Agences de recherche de financement</b> : être accompagné dans ses recherches de financement dilutif (levées de fonds) et non dilutifs (prêts, obligations, subventions).</li> </ul>			
<p><b>Précisions et limitations</b></p> <p>Les membres de la Communauté n'a pas obligation de retenir un fournisseur référencé dans le catalogue.</p> <p>Les relations contractuelles sont directement conclues entre les membres de la Communauté et les fournisseurs. Flore Group ne participe pas à l'exécution des prestations, mais s'assure que leur qualité se maintient dans la durée, ce qui est un prérequis au maintien des fournisseurs dans le catalogue.</p> <p>Flore Group n'est pas rémunéré par les fournisseurs. Les remises bénéficient aux seuls membres.</p>			



EVALUATION 360°	Network NON	Alliance NON	Factory OUI
<p><b>Description de l'offre de service</b></p> <p>Les entreprises qui rejoignent Flore Factory, qu'elles soient naissantes ou confirmées, se voient proposer une évaluation à 360° selon la méthode EMPIRIC, créé par Flore Group. Elle consiste à leur apporter un regard extérieur de spécialistes de la création et du développement d'entreprises à impact, dans un format de type radar comparatif, sur les dimensions suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Positionnement stratégique</li> <li>- Valeur financière et extra-financière (externalités) du projet / de l'entreprise</li> <li>- Capacités de l'entreprise à piloter son projet / sa croissance</li> <li>- Evaluation de l'effort pour s'aligner sur les valeurs de la Communauté Flore</li> </ul> <p><b>Précisions et limitations</b></p> <p>L'entrepreneur assure lui-même le remplissage de la matrice EMPIRIC mise à sa disposition. Flore Group réalise l'analyse des résultats, l'harmonisation des notes au regard des résultats des autres entreprises, et le débrief avec l'entrepreneur. L'évaluation 360° ne donne pas lieu à un audit d'organisation en profondeur.</p>			

FINANCEMENT D'AMORÇAGE OU DE CROISSANCE	Network NON	Alliance NON	Factory OUI
<p><b>Description de l'offre de service</b></p> <p>Les entreprises qui rejoignent Flore Factory sont dénommées Cellules. Elles font l'objet d'une <b>souscription au capital</b> réalisée par Flore Group, à hauteur d'environ 10% (droit de votes et droit aux bénéfices), et peuvent bénéficier en complément d'un <b>financement non dilutif à taux zéro</b>.</p> <p>Le financement d'amorçage réalisé par Flore Group permet de <b>tripler</b> l'apport financier des fondateurs.</p> <p>⇒ <b>Financement dilutif (capital)</b></p> <p>Pour les entreprises qui sont accompagnées par Flore Factory pour leur création ou qui n'ont pas achevé au moins deux exercices comptables, la souscription au capital est effectuée selon un protocole basé sur le montant de capital engagé par les fondateurs de l'entreprise (voir <a href="https://www.flore.group/valorisation-financiere-approche-flore/">https://www.flore.group/valorisation-financiere-approche-flore/</a>). Pour les entreprises plus anciennes (au moins deux exercices comptables clôturés), une évaluation de référence est proposée sur la base des capitaux propres augmentés du bénéfice moyen annuel (calculé sur les trois derniers exercices).</p> <p>La souscription est réalisée, au choix de l'entrepreneur, par création de nouvelles actions (augmentation de capital), ou par rachat d'actions existantes auprès d'actionnaires historiques de l'entreprise qui souhaiteraient se désengager, ou par combinaison des deux dispositifs.</p> <p>⇒ <b>Financement non dilutif (prêt)</b></p> <p>Le financement non dilutif prend la forme d'obligations convertibles à taux initial zéro, pour un montant identique au capital financier apporté par les entrepreneurs à titre personnel. La durée des obligations est établie à 24 mois. Leur taux s'élève à 0% sur cette période.</p> <p>A l'issue des 24 mois, la Cellule doit avoir remboursé les obligations. A défaut, Flore Group a la possibilité de les convertir en capital, ou de prolonger les obligations en leur assignant un taux d'intérêt défini entre les parties au moment de la mise en place du financement.</p>			



### Précisions et limitations

La valorisation retenue pour l'entrée au capital des entreprises qui rejoignent la Flore est une valeur à date. Nous ne retenons pas de projections flamboyantes de croissance à terme habituellement espérées par les startups : le modèle d'accompagnement de Flore est **de rendre réelles et possibles les projections des entrepreneurs**, par un accompagnement qui leur permettra de passer du prototype ou du slide à la réalité commerciale et financière. Nous ne finançons donc pas la valeur à terme que nous allons nous-mêmes contribuer à créer aux côtés de l'entrepreneur.

Concernant le financement non dilutif, les Cellules sont invitées à décliner le prêt obligataire, ou à le rembourser sans attendre les 24 mois si leur situation financière le leur permet, afin que les moyens financiers de la Communauté soient prioritairement fléchés vers les membres qui le nécessitent le plus.

<b>MENTORAT DU DIRIGEANT</b>	<u>Network</u> <b>NON</b>	<u>Alliance</u> <b>NON</b>	<u>Factory</u> <b>OUI</b>
<p><b><u>Description de l'offre de service</u></b></p> <p>Le « mentorat du dirigeant » est particulièrement adapté aux Cellules engagées dans un projet de croissance soutenue, ou qui rencontrent des difficultés sérieuses.</p> <p>Le mentor est un chef d'entreprise aguerri, qui a accompli un parcours professionnel de haut niveau, mais qui a également enduré des épreuves qui lui ont permis de forger une capacité de résilience et de réaction, et qui souhaite transmettre ce savoir-être et ce savoir-faire aux jeunes générations. Nous mobilisons à vos côtés un associé-fondateur ou un chef de réseaux Flore, ou un mentor expérimenté partenaire.</p> <p>Le mentor ne conseille pas : il aide à décider. C'est un transmetteur d'expérience, de vécu opérationnel, de capacité de prise de distance, d'analyse de la complexité. Mais il ne décide jamais à la place de l'entrepreneur, qui reste seul maître à bord.</p> <p>Il s'agit donc d'établir progressivement une relation de confiance pour relever les défis de l'entreprise dans les moments critiques : réorganisation, pivot stratégique, départ d'une personne-clé, déficit de compétitivité, investissement majeur, déficit d'innovation, structuration de la croissance, rachat d'entreprise ou d'activité, politique RH, etc.</p>			
<p><b><u>Précisions et limitations</u></b></p> <p>Le mentorat se tient sur une durée de 3 heures par mois, dont 2 heures d'accompagnement en face-à-face, et tant que l'entreprise s'inscrit dans un scénario de rupture. Ce service est proposé gratuitement, dans cette limite. Pour des besoins plus conséquents, les modalités d'intervention sont directement décidées entre le mentoré et le mentor.</p> <p>Le recours au mentorat nécessite une réelle implication de l'entrepreneur pour être efficace : il doit être en mesure de mettre par écrit ses préoccupations, et de formaliser la manière dont il aborde les enjeux et les difficultés, pour pouvoir pleinement bénéficier de l'apport méthodologique du mentor, et progresser au gré des échanges.</p> <p>Tous les échanges entre mentor et mentoré sont confidentiels.</p>			



<b>SOUTIEN OPERATION STRUCTURANTE (SOS)</b>	<u>Network</u> <b>NON</b>	<u>Alliance</u> <b>NON</b>	<u>Factory</u> <b>OUI</b>
<p><b>Description de l'offre de service</b></p> <p>Le dirigeant de la Cellule peut solliciter Flore Group pour un appui ponctuel dans une phase critique de sa croissance. Il peut s'agir :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- De la négociation d'un contrat majeur</li> <li>- De la structuration financière de son entreprise à l'occasion d'une levée de fonds</li> <li>- D'une opération de croissance externe</li> <li>- D'un autre évènement dont l'issue est critique pour le développement de l'entreprise</li> </ul> <p>Les sollicitations sont adressées au pôle Support Opération Structurante, dit « SOS », par e-mail à l'adresse <a href="mailto:sos@flore.group">sos@flore.group</a>, qui répond sous 72h.</p> <p>Selon la nature de la sollicitation, l'appui pourra prendre plusieurs formes :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Relecture de la proposition technique et financière, rédaction d'une lettre de recommandation, participation à un rendez-vous crucial avec le client : si la valeur-ajoutée de l'équipe de direction de Flore Group s'avère déterminante pour convaincre le client, elle s'engagera volontiers !</li> <li>- Challenge des business plans et des plans de financement construits par les dirigeants de la Cellule</li> <li>- Accompagnement à la recherche de fonds : <ul style="list-style-type: none"> <li>o Etude d'opportunité d'un financement interne par Flore, via ses fonds de dette mutualisée</li> <li>o Appui à la recherche d'investisseurs externes, à la fois en dette (emprunt bancaire, obligation, crowdfunding) et en capital (fonds d'investissement)</li> </ul> </li> <li>- Accompagnement dans la recherche d'entreprises cibles en vue de l'acquérir ; évaluation de l'intérêt (stratégique, financier, humain) de l'opération ; appui à la recherche du financement pour réaliser l'opération ; analyse de l'opportunité d'un co-acquisition avec Flore Group sous réserve que l'entité cible puisse adopter le manifeste Flore dans un délai raisonnable</li> <li>- Orientation vers un partenaire expert en mesure d'aider l'entrepreneur à résoudre le problème</li> </ul>			
<p><b>Précisions et limitations</b></p> <p>Un contrat majeur est un contrat qui représente au moins 20% du chiffre d'affaires de la Cellule. S'il s'avère utile que la Maison-mère s'implique dans la mise en œuvre du contrat, ultérieurement à sa signature, les modalités en sont discutées avec la Cellule et le client, et donnent lieu à un accord de partenariat (co-traitance / sous-traitance).</p> <p>Pour des besoins de financement supérieurs à 500 k€, la Maison-mère pourra solliciter la réalisation d'un audit comptable par l'un de ses experts-comptables référents, à la charge de la Cellule.</p> <p>Flore Group peut décider de ne pas s'engager elle-même dans une opération de croissance externe et de ne pas soutenir la Cellule dans sa préparation, si elle juge que le projet industriel et économique sous-jacent n'est pas viable ou contrevient aux principes du manifeste Flore.</p>			