



A

Abort fees	Honoraires divers de conseils liés à une transaction dont le règlement, en cas d'échec dans la réalisation de la transaction, est généralement à la charge du capital-investisseur.
Accélérateur	Programme dédié aux entrepreneurs, court, mais intensif, qui se fixe pour objectif d'accélérer la croissance des start-ups, en offrant de nombreux services utiles au lancement de la jeune pousse : développement de son idée, recherche et constitution d'équipes, financement, mentorat, etc..
Accord de consortium	Un contrat qui précise les droits et obligations des partenaires du projet.
All or Nothing (AON)	Processus de financement participatif basé sur les récompenses selon lequel une opération de crowdfunding est considérée comme réussie si l'objectif de collecte de fonds fixé par le porteur de projet est atteint. Si cet objectif n'est pas atteint, les fonds sont restitués aux investisseurs.
Alliance manager	Une personne qui gère l'ajout de valeur à l'industrie en coordonnant et en négociant avec les partenaires de l'entreprise. Le rôle du gestionnaire d'alliance est d'augmenter les revenus à long terme tout en améliorant la performance de l'entreprise. Ce poste vise à créer des synergies entre deux groupes et à permettre aux partenaires d'atteindre les mêmes objectifs.
Amorçage (capital d')	Fonds apporté par des investisseurs afin de financer les dépenses préalables à la création d'une entreprise. Il doit permettre de payer les frais de R&D, les études de marché, ou les frais liés à son développement
AVANCE REMBOURSABLE	Crédit extra bancaire d'une entreprise pour le développement d'un programme de recherche, octroyés la plupart du temps par les collectivités ou les pouvoirs publics sans exigence de garantie.

B

Bad leaver	Une promesse de vente faite par le partenaire ou l'actionnaire sortant. Elle est déclenchée en cas de licenciement pour faute grave ou lourde ou de démission.
Balance Sheet	Résumé des soldes financiers d'un individu ou d'une organisation, qu'il s'agisse d'une entreprise individuelle, d'un partenariat commercial, d'une société ou d'une société à responsabilité limitée.
Benchmarking	Pratique consistant à comparer les méthodes commerciales et les indicateurs de performance des meilleures pratiques des meilleures entreprises.
Besoin en Fonds de roulement	Ou BFR. Fonds dont doit disposer l'entreprise pour faire face aux décalages de trésorerie. Une entreprise qui accorde un délai de paiement de 60 jours à ses clients et qui doit payer ses fournisseurs sous 30 jours aura un décalage dans sa trésorerie. Il faut donc qu'elle trouve un moyen de financer ce décalage pour éviter une trésorerie négative
BFT Bource French Tech	Subventions de la BPI qui vous permettent de positionner votre projet innovant et de valider un certain nombre d'hypothèses.
Board	Comité de direction (ou comité exécutif)
BPI France	La Banque Publique d'Investissement soutient les entreprises depuis la phase de démarrage jusqu'à leur introduction en bourse du crédit aux fonds propres, Bpifrance offre des solutions de financement adaptées à chaque étape de la vie des entreprises.
Break even	Atteindre le seuil de rentabilité

Brevet	Droit de propriété accordé à un inventeur interdisant à des tiers, pendant une période de temps limitée, de faire usage, d'offrir à la vente ou de vendre une invention. Le droit de propriété est accordé en échange de la communication publique du brevet au moment du dépôt
BRL (Business Readiness Level)	Un concept qui fait référence à la maturité des considérations commerciales développées parallèlement au développement technique d'une innovation. C'est un outil d'évaluation précieux pour les innovateurs cherchant à établir une technologie à la fois financièrement viable et commercialement réalisable.
BtoB (Business To Business)	Le Business To Business (B2B) est l'échange de produits, de services ou d'informations entre entreprises.
BtoC (Business To Consumer)	Le Business To Consumer (B2C) est l'échange de produits, de services ou d'informations entre les entreprises et les consommateurs.
Burn rate	Rapidité avec laquelle une société, qui se trouve en phase de démarrage, va consommer ses liquidités avant le prochain appel de fonds.
Business Angels	Un individu qui investit une partie de ses actifs personnels directement dans une entreprise, souvent à son stade de démarrage. Il fournit son expertise et ses conseils.
Business developer	Une personne qui met en œuvre et coordonne le plan d'affaires de l'entreprise. Son rôle principal est de déployer de nouveaux leviers de croissance pour l'entreprise.
Business Model	Document qui décrit les principes et les processus par lesquels une start-up crée et distribue de la valeur.
Business Model CANVAS	Le BMC est un outil stratégique et synthétique qui permet de présenter les principaux aspects d'un projet, d'une activité ou d'une société. Un des plus utilisés est le Business Model Canvas d'Osterwalder, mais il en existe d'autres, en fonction de l'assemblée à qui on présente et du type de projet (Lean Canvas, Fundraising Canvas...)

Buy or sell

Clause obligeant un actionnaire à racheter les parts des autres ou à leur vendre les siennes, à une date donnée.

Business Plan

Plan de développement pour une start-up sur 3 à 5 ans, incluant des évolutions dans les domaines commercial, concurrentiel, des produits, des techniques, des moyens de production, des investissements, des ressources humaines, des technologies de l'information, des aspects financiers, etc.

C

Capacité d'autofinancement

CAF. Permet de calculer, à partir de l'excédent d'exploitation, la trésorerie effectivement générée par l'activité de votre entreprise. Ressource de financement propre à l'entreprise.

Capital-développement

Opération de financement d'une entreprise qui s'effectue par augmentation de capital (minoritaire ou majoritaire) dans le but de permettre à l'entreprise cible de poursuivre son développement, tant par croissance interne que par croissance externe. Ces opérations concernent le plus souvent des entreprises rentables et en forte croissance

Capital-investissement

Terme générique désignant l'ensemble des financements en capital apportés par des investisseurs professionnels (sociétés de capital-investissement, business angels). Cette notion regroupe donc aussi bien le capital-risque, le capital-développement, le retournement, et les LBO (sous toutes ses formes). "Private equity" en anglais.

Capitaux propres

Terme comptable désignant la somme algébrique des apports (capital et primes d'émission, d'apport ou de fusion), des écarts de réévaluation, des réserves, du report à nouveau, du résultat de l'exercice, des subventions d'investissement et des provisions réglementées.

Capital de proximité

C'est une forme de capital-investissement locale. Elle tire ses ressources d'associations, ou d'organismes locaux.

Capital -retournement

Financement destiné à restructurer et à relancer une entreprise confrontée à de graves difficultés.

Capital risque	Investissement en fonds propres dans des projets ou des entreprises à fort potentiel de croissance et de rentabilité, à caractère technologique ou innovant via une prise de participation au capital de ceux-ci
Carried Interest	Intéressement revenant aux managers des sociétés de capital-investissement, en général au-dessus d'un taux minimum de rentabilité ("hurdle rate").
Cash Accounting Method	La méthode de comptabilité de caisse, également connue sous le nom de comptabilité de caisse, méthode des recettes et des dépenses en espèces ou comptabilité de caisse, enregistre les revenus lorsque l'argent est reçu et les dépenses lorsqu'elles sont payées en espèces.
Cash Flow	Les flux de trésorerie nets et des équivalents de trésorerie transférés dans et hors d'une entreprise.
Cash Management	Tous les moyens par lesquels une entreprise gère ses ressources financières (investissements, encaissements, rémunération des employés, etc.). Ce principe est d'une importance capitale pour les entreprises, car une stratégie de gestion de trésorerie bien pensée leur permet d'optimiser leurs flux financiers et de croître de manière durable. Il existe désormais des métiers et des formations supérieures dédiés à la gestion de trésorerie.
Cash plan	Un plan de trésorerie est une manière peu coûteuse et très avantageuse de prendre soin de vos employés. Il assure leur confort de manière rationalisée. S'assurer que les frais de santé spécifiques de votre personnel sont couverts est essentiel, et cela est simplifié par un plan de trésorerie.
CEO/ CTO/ CFO/ CMO	CFO (Chief Financial Officer), COO (Chief Operating Officer), CMO (Chief Marketing Officer), CIO (Chief Information Officer), CCO (Chief Communications Officer),
CIFRE (Convention Industrielle de Formation par la Recherche);	Un dispositif français qui vise à favoriser la collaboration entre les entreprises et les laboratoires de recherche. Elle permet à un doctorant de réaliser sa thèse tout en étant salarié d'une entreprise, ce qui facilite l'application des résultats de la recherche à des problèmes concrets rencontrés par les entreprises.

Clause de non concurrence	Désigne une clause du protocole d'accord, parfois intégrée dans la lettre d'intention, destinée à empêcher un associé de relancer une activité concurrente après cession de ses actions.
Clotûre	Le moment où tous les documents nécessaires sont signés par toutes les parties, la répartition des frais jusqu'à la date de clôture est effectuée, l'argent et les clés sont échangés, et l'acheteur devient le nouveau propriétaire de l'entreprise.
Closing	Dernière étape d'un processus de vente d'une entreprise, soit la signature par l'ensemble des participants de la documentation juridique et décaissement des fonds. Une étape qui correspond à l'exécution du contrat et à la réalisation de la cession/acquisition.
Cluster	Concentrations géographiques d'entreprises interconnectées, de fournisseurs, d'institutions et d'industries. L'objectif est d'aider à être plus innovant.
COO	Un cadre qui gère le personnel, les ressources, la logistique et les opérations quotidiennes d'une organisation. Les COO (Directeurs des opérations) sont généralement le deuxième en commandement, juste après le CEO (Directeur général), et rendent directement compte à ce dernier tout en agissant en son nom en son absence. Un COO est généralement élu par les actionnaires ou nommé par le conseil d'administration.
Commitment	Capital commitment made by an investor to a private equity fund
Compte de résultat	C'est un document comptable synthétisant l'ensemble des charges et produits d'une entreprise pour une période donnée appelée exercice comptable (en général, 1 an). Le compte de résultat est l'un des documents composant les états financiers. Il sert d'indication à la performance de l'entreprise
Corporate venture	Fonds d'investissement en capital risque d'un grand groupe
Credit Terms (conditions de cré	Un accord entre l'acheteur et le vendeur concernant les délais et les paiements à effectuer pour les biens achetés à crédit.
Crédit Impot innovation (CII)	Instrument fiscal dérivé du CIR et qui permet aux PME d'obtenir un crédit d'impôt en fonction de certains frais d'innovation (sous conditions).
Crédit Impot recherche (CIR)	Instrument fiscal permettant aux entreprises une réduction des impôts en fonction des frais dépensés par celles-ci en recherche fondamentale et développement expérimental.

CRL (Customer Readiness Level)	Confirmer le besoin du marché et l'intérêt des clients cibles.
CRM Customer relationship management	Il s'agit de l'ensemble des systèmes de gestion et d'optimisation de la relation qu'entretient une entreprise avec ses clients, dans l'objectif de mieux les connaître, mieux les suivre, afin de les satisfaire et de les fidéliser
Crowdfunding	Un moyen de collecter des fonds pour un individu ou une organisation en recueillant des dons auprès de la famille, des amis, des amis d'amis, des inconnus, des entreprises, et plus encore.
Crowdsourcing	La pratique consistant à obtenir des informations ou des contributions sur une tâche ou un projet en faisant appel aux services d'un grand nombre de personnes, rémunérées ou non, généralement via Internet.
Customer to customer (C2C)	Ou consumer to consumer (traduisible en Échange inter-consommateur) désigne l'ensemble des échanges de biens et de services entre plusieurs consommateurs sans passer par un intermédiaire.
D	
Data room	Pièce dans laquelle sont regroupés les documents et informations confidentiels mis à la disposition des investisseurs potentiels. Les data-rooms sont parfois virtuelles ; on parle alors de data-rooms électroniques.
Deal Flow	Terme utilisé par des professionnels de la finance tels que les fonds d'investissement, les business angels, les institutions de capital-risque et les banques d'investissement pour désigner le taux auquel ils reçoivent des offres commerciales et/ou des offres d'investissement. Ce taux est une mesure qualitative permettant de juger de la pertinence d'un investissement ou non, en se basant sur un flux d'offres.
Deeptech	Les technologies disruptives, ou combinaisons de technologies, sont caractérisées par quatre critères : 1) Le lien avec la recherche 2) La capacité à éliminer les barrières technologiques 3) La création d'un avantage fortement différenciant 4) Un parcours vers le marché long et complexe, donc capitalistique.
Design Thinking	Un processus de résolution de problèmes en plaçant les besoins du consommateur au-dessus de tout le reste.
Discounted cash flows (DCF)	Méthode d'évaluation qui consiste à calculer la valeur d'une entreprise à partir des flux futurs générés
Due diligence	Ensemble de mécanismes formels et informels mis en place par un investisseur en capital pour évaluer le potentiel de développement d'une entreprise.
E	
Early stage e-dataroom	Premières étapes de la vie d'une entreprise. Un endroit sécurisé pour partager des documents.

EIC (European Innovation Council)	Un institut européen qui vise à soutenir l'émergence et la commercialisation d'innovations disruptives à fort impact.
Equitycrowdfunding (crowdinvesting)	L'offre en ligne de titres de sociétés privées à un groupe de personnes pour investissement, ce qui en fait une partie des marchés de capitaux.
F	
Fablab	Un FabLab ou "fabrication laboratory", est un lieu ouvert de fabrication collaborative mettant à disposition du public tout un ensemble d'outils, et notamment des machines, outils et des imprimantes 3D. Ils peuvent permettre de passer rapidement à la réalisation de prototypes
Frais annuels	An amount fixed that credit card companies charge cardholders on a yearly basis for maintaining their credit card account. est un dispositif français destiné à soutenir la valorisation des résultats de la recherche publique. Il a pour objectif de favoriser le transfert de technologies et l'innovation en finançant des projets qui permettent de transformer des résultats de recherche en produits ou services commercialisables.
FNV(Fonds National de Valorisation)	
Flux de trésorerie libre (Free ca	C'est la trésorerie qui reste après qu'une entreprise a payé pour soutenir ses opérations et a effectué ses investissements en capital (achats d'actifs physiques tels que des biens immobiliers et des équipements). Le flux de trésorerie libre est lié, mais n'est pas identique, au résultat net. Le flux de trésorerie libre offre une meilleure compréhension à la fois du modèle économique d'une entreprise et de la santé financière de l'organisation.
FRL (Funding Readiness Level)	Se préparer à l'investissement et sécuriser un financement.
Future Value	La valeur future est un concept financier qui représente la valeur d'un investissement à un moment donné dans le futur, en tenant compte d'un taux d'intérêt ou d'une croissance. Elle est souvent utilisée pour évaluer les investissements, l'épargne et les projections financières.
G	
Go to market	Stratégie suivie par une entreprise, utilisant ses ressources (forces de vente, distributeurs, etc.), afin de fournir une proposition de valeur aux consommateurs. L'objectif ultime est d'améliorer l'ensemble de l'expérience utilisateur en offrant un produit ou un service avec un rapport qualité-prix imbattable.
Growth hacking	Le growth hacking est la pratique consistant à adapter tous les moyens marketing possibles pour générer une croissance rapide, quel qu'en soit le coût.

H

I

i-lab	Une compétition de la BPI qui vise à détecter des projets pour créer des entreprises technologiques innovantes et à soutenir les meilleurs d'entre eux.
incubator	Une organisation, un institut ou un programme qui soutient les nouvelles entreprises, les idées et les projets ayant un potentiel d'innovation.
i-nov	i-Nov est un dispositif de financement français proposé par BPI France (Banque Publique d'Investissement) qui vise à soutenir l'innovation au sein des entreprises. Ce programme est spécifiquement conçu pour aider les projets innovants à fort potentiel de croissance, en particulier ceux qui développent des produits, des services ou des procédés nouveaux.
INPI	Institut National de la Propriété Industrielle (INPI), sa mission est de protéger les marques et les brevets en France.
Invesstisseurs actifs	Cela désigne des investisseurs qui s'engagent activement dans la gestion et le développement de l'entreprise dans laquelle ils ont investi, en apportant non seulement des fonds, mais aussi leur expertise, leurs conseils et leur réseau.
IPRL (Intellectual Property readiness level)	Évaluer et développer une protection appropriée de la propriété intellectuelle (PI). Niveau de préparation à la PI
IPO	Introduction en bourse

J

JEI	Statut accordé à une petite ou moyenne entreprise qui entreprend des dépenses de recherche et développement en remplissant certaines conditions (nombre d'années d'existence, % de dépenses de R&D, indépendance du capital...) et qui lui permet de bénéficier d'allègements d'impôts sur les bénéfices
Journal Entry	Une écriture comptable est une note qui enregistre une transaction financière dans les livres comptables d'une entreprise.

K

Keep it all (KIA)	Processus de crowdfunding basé sur les récompenses par lequel les fonds sont conservés par le chef de projet même si l'objectif de collecte de fonds n'est pas atteint.
KOL (Key Opinion Leader).	Désigne une personne qui a une influence significative sur les opinions et le comportement des autres dans un secteur ou un domaine particulier.

KPI (Key Performance Indicator)	Élément numérique permettant d'évaluer la performance d'une campagne marketing. Par ailleurs, il est également utilisé comme outil de prise de décision pour le manager.
L	
Levée de fonds	L'expression «Lean Startup» renvoie à une approche spécifique du démarrage d'une activité économique et du lancement d'un produit pour vérifier si son concept est viable ou non, et qui tend à réduire les cycles de commercialisation des produits, à mesurer régulièrement les progrès réalisés, et à obtenir des retours de la part des utilisateurs, aussi rapidement et aussi souvent que possible... Cette méthode permet de concevoir un produit par approximations successives, pour un coût minimum
License	Une personne ou une organisation qui a l'autorisation officielle de fabriquer, faire ou posséder quelque chose.
Licensor	Un concédant est une personne ou une entité qui accorde une licence à une autre partie (le licencié) pour utiliser, fabriquer ou vendre un produit, une marque ou une technologie, généralement en échange de redevances ou d'autres formes de compensation.
Licorn	La création d'une start-up
Love money	De l'argent donné par vos amis et votre famille
M	
MTA (Material Transfer Agreement)	Il s'agit d'un accord légal entre deux parties qui régit le transfert de matériaux biologiques ou de données de recherche d'une institution à une autre. Ces accords sont souvent utilisés dans le cadre de la recherche scientifique pour protéger la propriété intellectuelle et définir les droits et obligations des parties concernant l'utilisation des matériaux transférés.
Milestone	Étape importante./ Les paiements correspondent à des étapes clés du développement technologique/réglementaire
N	
Note de confidentialité (NDA)	Un contrat qui fournit un cadre pour l'échange d'informations sensibles, dont la divulgation est préjudiciable à la partie qui les détient.
P	
Pacte d'associés	Convention établie entre associés (en parallèle des statuts de la société) qui doit permettre d'anticiper les conditions d'entrée et de sortie des associés, afin de limiter les problèmes et de garantir leurs droits lorsque cela arrivera...
PI	Propriété intellectuelle

Pitch	Présentez un argument. En général, le format attendu est de 180 secondes.
Post-money	La valeur de l'entreprise après que tous les facteurs ont été pris en compte, acceptés et additionnés, ce qui la rend plus simple pour les investisseurs
Pré-maturation	Phase préliminaire du processus de valorisation d'un résultat innovant, c'est-à-dire un résultat nouveau par rapport à l'état de l'art en science et technologie.
Pre-money	La valorisation de votre entreprise avant un tour de financement, tandis que la valeur post-money est la valeur de votre entreprise après un tour de financement.
Private equity	Terme générique désignant l'ensemble des financements en capital apportés par des investisseurs professionnels (sociétés de capital-investissement, business angels). Cette notion regroupe donc aussi bien le capital-risque, le capital-développement, le retournement, et les LBO (sous toutes ces formes).
R	
Reward	La récompense est un plan d'incitation visant à renforcer le comportement souhaitable des travailleurs ou des employeurs en retour de leur service à l'organisation.
Reward-based crowdfunding	Un mode de financement d'entreprise et de projet où les propriétaires d'entreprise sollicitent des fonds auprès d'un grand nombre de personnes en échange d'une récompense non financière. Cette méthode de collecte de fonds constitue une proposition gagnant-gagnant pour les donateurs et les collecteurs de fonds.
Royalties	Payments correspond to key stages of technological/regulatory development.
S	
S.W.O.T	L'analyse SWOT (ou matrice SWOT) est une technique de planification stratégique et de gestion stratégique utilisée pour aider une personne ou une organisation à identifier les Forces, les Faiblesses, les Opportunités et les Menaces liées à la concurrence commerciale ou à la planification de projets.
Sales Development Representative	Quelqu'un qui se concentre sur la prospection, le déplacement et la qualification des prospects à travers le pipeline de vente, puis les transmet aux personnes responsables de la conclusion des ventes.
SATT	Des Sociétés d'Accélération du Transfert de Technologies (SATT) mènent des actions communes afin d'accroître l'attractivité, la lisibilité et la visibilité des technologies issues de la recherche académique française auprès des entreprises.

Scalability	Des rendements d'échelle croissants. Pour une start-up, cela signifie la capacité de croître rapidement tout en améliorant sa rentabilité.
Scouting	Méthode mise en œuvre par une entreprise pour identifier les technologies émergentes capables de combler le fossé entre la technologie et le portefeuille de propriété intellectuelle de l'entreprise.
Seed capital	Première phase de financement de la création d'une entreprise, les fonds propres versés à la start-up sont destinés à la recherche, à l'évaluation et au développement d'un concept initial (ou prototype) avant la phase de création.
Series A, B, C	Un investissement qui soutient une entreprise déjà en activité. Ce n'est pas le cas des investissements en amortissement ou en amorçage. Chaque tour de financement est destiné à répondre aux besoins spécifiques de croissance et de développement d'une entreprise. Les rondes de financement suivent généralement le "financement d'amorçage" et le "financement par des business angels", offrant aux investisseurs externes l'opportunité d'investir de l'argent dans une entreprise en croissance en échange d'équité ou de propriété partielle. Les rondes de financement de série A, B et C sont chacune des événements de collecte de fonds distincts. Les termes proviennent de la série d'actions émises par l'entreprise en quête de capital.
Shareholder agreement	(Pacte d'associé) contrat entre les actionnaires ou les partenaires d'une entreprise qui définit les droits, les obligations et les relations entre eux, ainsi que les règles de gestion de l'entreprise. Ce document peut inclure des dispositions sur la prise de décisions, le transfert d'actions, la distribution des dividendes, et d'autres aspects importants de la gouvernance de l'entreprise.
Spin Off	Transformation d'un projet universitaire en création d'entreprise.

Soleau	L'enveloppe Soleau est un moyen simple et peu coûteux de preuve. Il s'agit d'une preuve d'antériorité utilisée en France pour dater une invention technique (un nouveau produit, une amélioration d'un produit ou d'un processus, un processus innovant, une méthode de fabrication, etc.), une œuvre artistique, un concept commercial ou de service, un design ou un modèle, des données commerciales, etc., tout en préservant la nature secrète de son contenu.
Sublicencié	une licence subordonnée accordée à un tiers par une personne déjà titulaire d'une licence.
T	
Term sheet	Un document sous forme de points clés décrivant les termes et conditions matériels d'un éventuel accord commercial, établissant les bases des futures négociations entre un vendeur et un acheteur.
Time to Market	Le temps qui sépare les premières dépenses liées à la conception d'un nouveau produit ou service de sa disponibilité effective sur le marché.
TMRL (Team Readiness Level)	Constituer, développer et aligner l'équipe nécessaire.
TPP	Target profil product is a ket document which provides information to the Food and Drug Administration (FDA).
TRL (Technology Readiness Levels)	Méthode unifiée pour comprendre la maturité technologique d'une innovation. Chaque projet technologique est évalué selon les paramètres de chaque niveau technologique, puis se voit attribuer une note TRL (Technology Readiness Level) en fonction de ses progrès.
TTO (Technology Transfer Office)	Un point de contact principal pour les entreprises et les organisations souhaitant acquérir des technologies et utiliser l'expertise et les installations dans le cadre d'un accord de collaboration ou de licence.
U	
Upfront	Le paiement est dû à la date de signature.
V	
Valorisation	Une activité qui consiste à accroître la valeur des résultats de recherche innovants afin de les transférer à des acteurs culturels, économiques ou sociétaux.
Venture Builder	Une entreprise qui crée des start-ups en utilisant des ressources partagées et des équipes pluridisciplinaires.

Venture Capital

Une forme de capital-investissement et un type de financement que les investisseurs fournissent aux start-ups et aux petites entreprises qui sont considérées comme ayant un potentiel de croissance à long terme. Le capital-risque provient généralement d'investisseurs fortunés, de banques d'investissement et d'autres institutions financières.

W

Warm Calling

L'acte de contacter un prospect ou un client potentiel après que ce dernier a d'abord exprimé un intérêt.

Working capital requirement (WCR)

Le besoin en fonds de roulement (BFR) est le montant d'argent nécessaire pour couvrir vos coûts d'exploitation. Il représente les besoins de financement à court terme de votre entreprise.