

Incubateur HEC Paris

Quels enjeux lors d'une levée de fonds ?

Webinar - 8 avril 2021

Irina Serban et Maud Sorel, respectivement avocate associée et avocate du cabinet Lexelians, étaient les invitées de Lisa Gerbe, de l'incubateur HEC Paris. Ensemble, elles ont détaillé les aspects pratiques d'une levée de fonds pour un fondateur d'entreprise dans la perspective de son expansion.

Irina Serban, avocate expérimentée de l'exercice, explique que la levée de fonds n'est pas un long fleuve tranquille. Elle s'accompagne certes d'avantages, mais aussi d'inconvénients. Commençons par lister les ombres au tableau.

OBSTACLES ET BÉNÉFICES DE LA LEVÉE DE FONDS

Premièrement, le processus est chronophage, quand bien même le bénéficiaire passe par l'intermédiaire d'un leveur de fonds externe. Un entrepreneur qui initie un appel aux investisseurs ne peut plus consacrer 100 % de son temps au traitement de son activité courante. Idéalement, lorsqu'il existe plusieurs associés, l'un d'entre eux s'occupe exclusivement de mener à bien l'ensemble de la démarche pendant toute sa durée. Le temps est d'abord consacré à la recherche des financeurs, puis à l'argumentation pour les convaincre, et, ultérieurement, à la négociation relative à la valorisation de la société et à la dilution de ses propriétaires. Il ne faut pas négliger non plus les heures indispensables à l'élaboration de la documentation juridique plus ou moins complexe selon la somme réunie et les acteurs impliqués dans l'opération. L'attention requise croît jusqu'au *closing* de signature, moment ultime de décision pour quantité de dispositions concrètes.

Deuxièmement, l'opération implique que l'entrepreneur commence à partager les bénéfices générés. Les conséquences, proportionnelles à la dilution, dépendent de la valorisation négociée de la société, mais aussi de l'instrument de financement choisi. Techniquement, il est possible de minimiser les déperditions pour les fondateurs avec des outils d'évolution au capital bien pensés.

Troisièmement, le fondateur perd une partie de son autonomie de gestion de la société. Il ne décide plus seul. Après la levée, il est tenu de rendre compte de ses agissements aux apporteurs de capitaux, voire de les associer à ses choix de développement. Souvent, ces derniers demandent la mise en place d'un *board* (comité stratégique) où ils veulent siéger. Ce groupe a éventuellement un poids significatif dans les choix tactiques. En pratique, on en rencontre deux types : le *board* simplement



Irina Serban

consultatif, donc sans réel pouvoir, ou bien celui qui est décisionnaire, doté d'un véritable impact. Dans la première hypothèse, les investisseurs sont juste informés des options de croissance, dans la seconde, ils en valident une partie. Normalement, plus la levée est conséquente et plus les prérogatives accordées aux financeurs augmentent. Quatrièmement, un conflit d'intérêt peut survenir entre les fondateurs et les apporteurs. Si les intérêts divergent, alors il ne faut pas oublier que les investisseurs suivent souvent une logique à court terme. Ils cherchent à maximiser le retour sur leur placement, y compris par la revente au plus disant. De leur côté, les fondateurs ont une conception opposée, c'est-à-dire basée sur du long terme. Ils s'inquiètent avant tout de pérenniser leur projet.

Fort heureusement, la levée de fonds offre aussi des avantages considérables pour les porteurs de projets. L'entrée importante d'argent permet d'accélérer leur croissance. De plus, contrairement à un prêt bancaire, cette manne pécuniaire n'entraîne pas de remboursement futur. Autres avantages parfois très précieux, les investisseurs devenus actionnaires, qui partagent désormais les risques avec le fondateur, apportent leur

réseau et leur expertise. Cependant, faire entrer un extérieur au capital de sa société n'est pas une résolution anodine. Il convient de le choisir en fonction du stade d'avancement de son programme et quelquefois aussi en fonction de la nature de l'activité. Maud Sorel, avocate du cabinet Lexelians, observe qu'au début de son essor, après avoir épuisé toutes les solutions d'auto financement (ressources personnelles), le créateur ouvre classiquement le capital à sa famille et ses amis pour obtenir un complément pécuniaire (*love money*). Cette période amène à des levées de fonds inférieures à 500 000 euros en général. L'avantage du *love money*, c'est que les conflits d'intérêts y restent assez rares. La négociation du pacte est moins longue, moins dure, et les intérêts du créateur sont mieux préservés. Une autre option consiste à faire appel au *crowdfunding*, c'est-à-dire à utiliser une plateforme Internet qui met en relation les porteurs de projets et les tiers qui souhaitent y investir. Le *crowdfunding* génère des apports qui atteignent 500 000 à 1 000 000 d'euros, toutefois, il présente deux défauts majeurs. Les plateformes se rémunèrent avec une commission importante sur le montant levé, et par ailleurs, le procédé injecte un grand nombre d'actionnaires, ce qui complique les prises de décisions. D'autres voies s'offrent aux candidats à l'ouverture de leur capital :

- les *business angels* sont généralement d'anciens dirigeants d'entreprise qui investissent une partie de leur patrimoine personnel dans des affaires innovantes. Concrètement, ils apportent à la société non seulement du cash, mais encore leur réseau, leur expérience et leurs compétences. Ils sont susceptibles d'intervenir à tous les stades de la vie d'une entreprise. Néanmoins, la plupart d'entre eux se manifestent au stade de l'amorçage. Leur ticket moyen de participation varie entre 15 000 et 50 000 euros ;
- les fonds d'investissement fournissent une autre solution quand les montants attendus sont plus élevés (au-delà du million). Les négociations avec ces entités sont plus âpres car elles obéissent à une réglementation contraignante, contrairement aux *business angels*, assez libres.

Quoi qu'il en soit, les différentes catégories de pourvoyeurs financiers sont à comparer. Le

partenaire adéquat se détermine en fonction de la somme espérée ainsi que du stade de maturité de l'entreprise demanderesse et de son domaine d'activité. Il faut avoir conscience que les fonds d'aujourd'hui se spécialisent : les uns ne traitent que du démarrage de start-up avec des montants bas, quand les autres ne s'occupent que de capital développement, ou encore ne s'intéressent qu'à un unique domaine d'activité. Ainsi certains n'investissent que dans la robotique, que dans le e-sport ou encore que dans le sas, etc. Le choix se détermine donc sur ces critères objectifs.

- Le leveur de fonds est un conseiller indépendant qui facilite la mise en relation avec des fonds d'investissement ou avec des *business angels*. Il aide à préparer les documents financiers indispensables, notamment le *business plan* et le « *pitch deck* ». Il se rémunère en prenant un pourcentage allant de +6 à 10 % du financement obtenu.

DÉROULEMENT DE LA LEVÉE DE FONDS

Dans le calendrier d'une levée de fonds, la première étape consiste à préparer son « *pitch deck* », détaille Maud Sorel. Il s'agit d'un document destiné à être communiqué aux investisseurs pour définir la société et ses besoins de financement. Ce support d'informations présente simplement le site de marché, le *business plan*, des projections financières, un plan marketing, l'équipe autour de l'entrepreneur, etc. Il est exposé par le dirigeant ou par un leveur, le cas échéant, et a pour but de convaincre des financeurs de participer. Ensuite, le fondateur rencontre directement ces prospects lors d'un « *roadshow* » (tour de présentation) ou passe par l'entremise d'un leveur. Les partenaires potentiels qui s'intéressent au projet entament une phase d'audit de l'entreprise dite QnA (question et réponse). Ils se concentrent alors sur l'historique juridique et comptable de la société. S'ils en sont satisfaits, ils transmettent au fondateur une lettre d'intention, dite LOI (*letter of intention*). Ce courrier prévoit les principaux termes de leur investissement, notamment son montant, leurs prétentions concernant la gouvernance à mettre en place dans la société, les clauses de maîtrise du capital, et un calendrier où apparait une date butoir pour le *closing* de signature validant la documentation. Ensuite, le fondateur négocie effectivement les relations juridiques précitées, dont le pacte d'associés. Celui-ci contient les principaux enjeux le concernant. Finalement, la documentation juridique est signée soit en présentiel, soit sous forme dématérialisée, en visioconférence.

BIEN RÉFLÉCHIR À L'INSTRUMENT DE FINANCEMENT

La levée de fonds se formalise en utilisant différents outils juridiques et financiers. Ceux-ci restent autonomes ou se combinent conjointement pour les opérations les plus complexes. Selon leur

nature, ils ont un impact extrêmement différent en termes de dilution. Irina Serban note que beaucoup d'entrepreneurs pensent sommairement que l'essentiel d'une opération de levée de fonds se limite à bien négocier la valorisation de leur start-up et le pourcentage initial de dilution, mais c'est insuffisant. En réalité, il est tout aussi important de bien réfléchir à l'instrument de financement pour retenir celui qui, dans le futur, sera le plus judicieux. Pour le créateur, il est avisé, dès la négociation de valorisation de la société, d'obtenir le mécanisme le moins dilutif possible. Techniquement, deux catégories d'outils juridiques et financiers cohabitent et amènent à des situations différentes. Les uns ont un effet dilutif immédiat sur les fondateurs quand les autres ont un effet dilutif différé dans le temps.

Concernant l'effet immédiat, il s'agit principalement des actions qui se subdivisent en actions ordinaires et actions de préférence. Dans le cas des actions ordinaires, l'investisseur verse son apport sur un compte bancaire de la société, celui de dotation en capital. En contrepartie, il reçoit des actions nouvelles émises par la société. Il détient donc une partie du capital et devient instantanément actionnaire. Il a le droit de vote en assemblée générale, et droit aux dividendes. Les actions ordinaires nouvelles, par rapport aux autres moyens de financement, se caractérisent par le fait qu'elles confèrent l'égalité entre les investisseurs et les fondateurs. Les droits qu'elles portent sont les mêmes que vous soyez l'un ou l'autre, contrairement aux actions de préférence. Elles maintiennent, tout au long de la vie sociale de l'entreprise, l'équilibre capitalistique entre les fondateurs et les investisseurs, tel qu'il a été défini dans le cadre de la levée de fonds.

Dans le cas des actions de préférence, ou des actions avec un *BSA (Bon de Souscription d'Actions) ratchet*, le plus souvent, un déséquilibre capitalistique se crée peu à peu entre les fondateurs et les investisseurs. L'action de préférence porte un avantage qui favorise son titulaire. C'est pourquoi l'investisseur souhaite généralement en obtenir. L'avantage qu'elles offrent peut se concrétiser en droit de vote double au sein des assemblées générales, ou en priorité dans la distribution des dividendes. Les actions de préférence, comme d'ailleurs les actions avec un *BSA ratchet*, peuvent donner accès à d'autres droits comme une relation importante dans le capital de la société en faveur de leur détenteur. La relation, au détriment des autres actionnaires, prend du temps à se réaliser mais peut être conséquente. Par ailleurs, les actions de préférence comportent couramment un droit de liquidité préférentiel. C'est une clause usuelle demandée par les fonds d'investissement. Le droit de liquidité préférentiel s'applique plutôt lors d'une cession à 100 % de la société. Il autorise ses bénéficiaires à recevoir en priorité, donc avant

ENTREPRISE

- Incubateur HEC Paris
 - Quels enjeux lors d'une levée de fonds ? 2
- Regard sur la prévention, procédure amiable et confidentielle 10
- Rendre la justice 17

AGENDA 4

INTERVIEW 6

- « Utilisons cette crise pour réinventer nos sociétés et rebâtir ensemble un monde meilleur »
- Entretien avec Olivier de la Chevasserie, président de Réseau Entreprendre 6

VIE DU DROIT

- LegalTech : EasyPlainte, un service pour déposer plainte en ligne 8
- Obligation légale de sécurité et de protection de la santé : la Cour de cassation définit pour la première fois la faute inexcusable du particulier employeur 14

AU FIL DES PAGES

- Le Groenland : nouvelle « guerre froide » ?
 - Arrière-cour de nouvelles tensions géopolitiques des grandes puissances 9
- Théâtre 1
 - Cellule 107 ; les briques rouges de Varsovie ; C.3.3. . 15

TRIBUNE 12

- Une nouvelle fracture entre les Français et leur justice
 - L'irresponsabilité des juges du fait de leurs erreurs n'est plus concevable aujourd'hui 12

ÎLE-DE-FRANCE

- Abandon du projet de suppression d'une voie sur l'A15 . . 15;
- Concours photo « Territoire(s) in Seine-Saint-Denis » : les sœurs Chevalme lauréates 16
- Consultation pour le réaménagement de la gare Val-de-Fontenay 17

ANNONCES LÉGALES 18

JOURNAL SPÉCIAL DES SOCIÉTÉS
anciennement
LES ANNONCES DE LA SEINE

Éditeur : S.P.P.S.
Société de Publications et de Publicité pour les Sociétés SAS
8, rue Saint Augustin – 75080 PARIS cedex 02
R.C.S. PARIS 552 074 627
Téléphone : 01 47 03 10 10 — Télécopie : 01 47 03 99 00
Internet : www.jss.fr — e-mail : redaction@jss.fr

Directrice de la publication : **Myriam de Montis**
Directeur de la rédaction : **Cyrille de Montis**
Secrétaire générale de rédaction : **Cécile Leseur**

Commission paritaire : 06221 83461
I.S.S.N. : 2491-1897
Périodicité : bihebdomadaire (mercredi/samedi)
Imprimerie : SIEP – ZA les Marchais 77590 Bois le Roi

Vente au numéro : 1,50 €
Abonnement annuel papier : 99 €
Abonnement annuel numérique : 55 €



COPYRIGHT 2021
Sauf dans les cas où elle est autorisée expressément par la loi et les conventions internationales, toute reproduction, totale ou partielle du présent numéro est interdite et constituerait une contrefaçon sanctionnée par les articles 425 et suivants du Code pénal.

Agenda



AIX-MARSEILLE UNIVERSITÉ, UNIVERSITÉ PARIS 2 PANTHÉON-ASSAS, LDPS

L'avocat pénaliste aujourd'hui
6 mai 2021

Salle des Conseils - (escalier M, 2^e étage)

Paris II Panthéon-Assas,

12, place du Panthéon, 75005 PARIS

[https://u-paris2-fr.zoom.us/webinar/register/](https://u-paris2-fr.zoom.us/webinar/register/WN_2QoTCL4TQTkoF-Ie0MIEhw)

[WN_2QoTCL4TQTkoF-Ie0MIEhw](https://u-paris2-fr.zoom.us/webinar/register/WN_2QoTCL4TQTkoF-Ie0MIEhw)

2021-2020

UNIVERSITÉ DE PICARDIE, CURAPP, CNRS

Les figures contemporaines du chef de l'Etat
en régime parlementaire

10 et 11 mai 2021

Webinaire

Renseignements : 03 22 82 71 48

bertrand.leo.combrade@u-picardie.fr

www.u-picardie.fr/curapp/fr/node/1183

2021-4049

INSTITUT NATIONAL DES FORMATIONS NOTARIALES

Actualités du droit fiscal de la famille
et des entreprises

10 mai 2021

Webinaire

www.infn.fr/evenements/actualites-droit-fiscal-famille-entreprises/

2021-4052

JOURNAL SPÉCIAL DES SOCIÉTÉS

Cession de droits sociaux garanties d'actif
et de passif : évaluation du prix

10 mai 2021

En visioconférence ou en présentiel,
au 8, rue Saint Augustin, 75002 PARIS

Renseignements : 01 47 03 10 10

formation@jss.fr

www.jss.fr/Formations-Calendarier.awp

2021-4065

INSTITUT NATIONAL DES FORMATIONS NOTARIALES

La déontologie des juristes :
unité dans la diversité ?

11 mai 2021

CSN - Amphithéâtre Jean-Pierre Ferret

60, boulevard de la Tour-Maubour, 75007 PARIS

[www.infn.fr/evenements/deontologie-juristes-unite-
diversite/](http://www.infn.fr/evenements/deontologie-juristes-unite-diversite/)

2021-4053

Entreprise

les fondateurs, tout ou partie du prix de cession des actions de la société. L'investisseur récupère sa mise sur le prix de cession avant tout autre porteur. Ensuite, les actionnaires restants peuvent se partager le solde s'il existe. Cette clause se négocie avec de multiples détails.

S'agissant des instruments de financement à effet dilutif différé, les plus communément employés sont d'un côté le bon de souscription d'action (BSA) avec accord d'investissement rapide (AIR), et de l'autre l'obligation. Les investisseurs qui reçoivent des BSA AIR ne deviennent pas actionnaires immédiatement. Ils n'ont pas de droit de vote aux assemblées générales, ni de droit au bénéfice de la société. Le BSA AIR est un titre de capital. Leurs détenteurs peuvent obtenir en contrepartie des actions, généralement lors de la levée de fonds suivante. L'entreprise reçoit du cash au moment de l'attribution des BSA AIR qu'elle émet. Les fondateurs ne sont pas dilués tout de suite mais plus tard, lorsque les investisseurs exercent leurs BSA AIR et obtiennent des actions. La dilution a lieu sur la base d'une formule de calcul définie à l'avance, négociée parfois en fonction des résultats de la société avant la levée de fonds.

Le deuxième mécanisme à effet dilutif différé est l'obligation. L'obligation peut être convertible en actions ou encore remboursable en actions. Le cash est versé par l'investisseur à la société. Il reçoit en contrepartie des obligations ayant une valeur mobilière qui, à terme, lui ouvrent le capital de la société. L'investisseur n'obtient pas tout de suite des actions, mais seulement au moment où il exerce les obligations. La plupart du temps, il le fait lors de la levée de fonds suivante. À la différence des BSA AIR, les obligations sont remboursables moyennant intérêt, comme un prêt, si la négociation initiale le prévoit. Autre nuance, les BSA AIR deviennent caduques au-delà d'un certain délai s'ils ne sont pas exercés. Cela ne peut pas se produire avec les obligations, parce que la documentation juridique indique toujours leur conversion automatique en actions à une date limite prédéfinie par les fondateurs et les investisseurs.

DOCUMENTS CLÉS ET CLAUSES CLASSIQUES DE CONTRÔLE DU CAPITAL

Les pièces maîtresses d'une levée de fonds sont la lettre d'intention et le pacte d'associés, indique Maud Saurel. La lettre d'intention (LOI) est rédigée par les investisseurs qui veulent souscrire à l'augmentation de capital. Elle comporte les bases de l'opération, un peu comme un plan qui structure l'avenir du processus. Elle contient notamment les principaux termes du pacte sur la gouvernance, les aspects de contrôle de la géographie du capital, ainsi que les solutions de liquidité. Attention, car les entrepreneurs reçoivent des lettres d'intention avec un délai

habituellement très court pour y répondre. Il est souvent pragmatique de revoir ce délai alloué par les investisseurs. Il paraît en effet impératif de disposer du temps nécessaire pour bien prendre connaissance de la proposition et ensuite la faire valider par le conseil de la société. On parle de « LOI binding » ou de « LOI non binding ». La LOI binding lie les parties. Son auteur est obligé de procéder à l'investissement si toutes les conditions qu'il demande dans le dossier juridique sont remplies. Les LOI non binding laissent une marge de négociation, principalement à propos du pacte. Tout ce que la LOI annonce est repris par la suite dans le pacte. Il s'avère extrêmement ardu de revenir sur des points qu'elle contient au départ.

Le pacte d'associés fixe surtout deux sujets : le contrôle du capital et le fonctionnement de la gouvernance. Muni de clauses spécifiques bien pensées, il permet aux fondateurs de conserver une part majoritaire et la maîtrise de la gestion de l'entreprise. Irina Serban en énumère les éléments prépondérants : la clause de préemption, la clause de cession forcée, la clause de sortie conjointe, la clause de cession libre, la clause de *good/bad leaver*, et l'obligation de conservation.

- La clause de préemption s'utilise lorsqu'un associé veut vendre ses actions. Grâce à elle, les autres associés peuvent racheter, prioritairement à tout tiers, les actions du cédant. Elle permet de conserver la mainmise sur le capital de l'entreprise et évite qu'un extérieur s'y introduise. Fréquemment, les associés ont la possibilité de préempter les actions à hauteur de leur participation.

- La clause de cession forcée est très favorable aux créateurs, et plus généralement aux associés majoritaires. Elle s'applique lorsque la société reçoit une offre de rachat de 100 % du capital de la part d'un tiers. Si l'offre est acceptée par les majoritaires, cette clause oblige les minoritaires à vendre l'intégralité de leurs actions en même temps qu'eux et au même prix. Elle évite un blocage au cours d'une cession.

- La clause de sortie conjointe est la réciproque à la clause de cession forcée. Elle est utilisée si les majoritaires cèdent le contrôle de la société. Elle permet aux minoritaires de sortir en même temps que les majoritaires et de vendre tout ou partie du capital au même prix qu'eux.

- La clause de *good/bad leaver* peut exproprier le créateur de la société. Cette dernière prévoit l'obligation pour lui de vendre la totalité ou une partie de ses actions en cas de départ d'un de ses co-créateurs. Si l'un part et qu'une clause de *good/bad leaver* existe, le fondateur est obligé de vendre ses actions, si toutefois le bénéficiaire de cette clause souhaite les acheter à ce moment-là. Cette disposition poussée à l'extrême oblige le fondateur à vendre l'intégralité de sa participation. Elle n'est activée qu'en cas de départ d'un des créateurs.

Le départ se caractérise comme fautif ou non

fautif. Il est qualifié de fautif en cas de révocation, de licenciement, ou encore de démission. Il est considéré comme non fautif pour les cas de maladie, invalidité, ou encore de décès. Dès lors qu'une société se retrouve dans une telle situation, en présence d'une clause de *good/bad leaver*, les investisseurs peuvent l'activer. Le prix de cession obligatoire des actions est préétabli. En cas de départ non fautif, il peut correspondre à 100 % de la valeur réelle des actions, sinon, les investisseurs demandent une cotation qui correspond à la valeur nominale de l'action. La clause de *good/bad leaver* constitue aussi un garde-fou entre les fondateurs. Elle empêche que l'un ne quitte les autres, tout en conservant l'intégralité de ses actions. En quelque sorte, elle les protège entre eux. L'entrepreneur doit lire cette clause en se demandant ce qu'il adviendrait au jour de son départ (démission, révocation, licenciement), et inversement si l'un de ses associés partait du jour au lendemain. Cette clause punitive mérite d'être limitée dans le temps. Usuellement une durée de quatre ans lui est adjointe.

- L'obligation de conservation est souvent une clause demandée par les investisseurs pour que les fondateurs restent dans le projet un certain nombre d'années. Par cette clause, il leur est interdit de céder leurs actions pour un temps, usuellement de deux à quatre ans. D'autres clauses favorables aux dirigeants sont mises en œuvre, notamment sur leur rémunération, leur possibilité de relution dans le capital, la limitation de leur responsabilité par le biais de la souscription à une assurance responsabilité civile ou une garantie sociale de chef d'entreprise (GSC).



En pratique, le *board* admet dans sa composition les principaux investisseurs, mais pas tous. Ses autres membres représentent les intérêts des fondateurs. Pour le calcul des majorités, un siège y compte pour une voix. La situation se différencie donc de celle d'une AG où le nombre de voix est proportionnel à celui des actions ; plus on a d'actions, plus on a de voix. Un *board* décisionnaire (et non pas consultatif) autorise des options stratégiques prises par les associés et le dirigeant, par exemple sa propre révocation, la fixation de sa rémunération, toute levée de fonds future ou encore la décision d'embauche d'un salarié clé. La liste des questions soumises à l'avis du *board*

s'active si des montants et des pourcentages suffisants, comparativement au chiffre d'affaires de la société, sont atteints pour enclencher cette obligation de consultation préalable. Notons que la crise sanitaire a substitué les opérations de bridge aux levées de fond traditionnelles. Le bridge est un type de levée de fonds basé sur une valorisation décotée. La plupart du temps, il reste confidentiel et a pour objectif de répondre à un besoin urgent de trésorerie, ce qui explique que les demandeurs acceptent une valorisation décotée de leur entreprise.

C2M
2021-7075

Brèves

PALMARÈS
93^e cérémonie des Oscars :
le français Florian Zeller récompensé

Le 25 avril s'est tenue la 93^e cérémonie des Oscars. Covid oblige, ils n'étaient pas nombreux à fouler le tapis rouge à Los Angeles. C'est alors depuis Paris que l'écrivain, scénariste et réalisateur Florian Zeller a reçu l'Oscar du meilleur scénario adapté pour son premier film, « *The Father* » ; un prix qu'il partage avec son coscénariste Christopher Hampton, qui a traduit ses œuvres en anglais. Le film, tiré d'une de sa pièce de théâtre, « *Le Père* », a également raflé une seconde statuette, celle du meilleur acteur, décernée à Anthony Hopkins, qui campe le rôle principal. Notons que le film « *Nomadland* » reste le grand vainqueur de la soirée, avec pas moins de trois prix à son actif : celui du meilleur film, de la meilleure actrice pour Frances McDormand et de la meilleure réalisation pour Chloé Zhao.

HAUTS-DE SEINE
Évasion, une exposition collective de photographes à Boulogne-Billancourt

Malgré la fermeture des lieux culturels, la culture continue d'exister à Boulogne-Billancourt. Depuis le 5 avril, 24 clichés d'Évasion pris par 22 photographes b o u l o n n a i s sont exposés sur les grilles du square Léon Blum. Réalisée dans le cadre du fonds municipal d'aide à la Culture, cette installation collective est organisée en partenariat avec le laboratoire photographique bouloonnais. À découvrir jusqu'au 5 septembre 2021.

PROFESSION LIBÉRALE
L'UNAPL lance ses guides pratiques

Afin d'accompagner les professionnels libéraux à chaque étape de leur activité, l'Union nationale des professions libérales (UNAPL) publie 8 guides pratiques. Ces productions ont été élaborées grâce à l'expertise et l'expérience des équipes de l'UNAPL, qui fédère 67 organisations syndicales représentatives des trois familles de professionnels libéraux : Santé, Droit et Techniques et cadre de vie. Ces publications seront mises en ligne chaque mois, à commencer par le guide fiscalité, le 26 avril 2021.

JUSTICE
Le garde des Sceaux signe une charte avec les surveillants pénitentiaires

Le 19 avril dernier, le ministre de la Justice, Eric Dupond-Moretti, en déplacement au centre pénitentiaire de Gradignan, a signé une charte avec les principales organisations professionnelles de surveillants pénitentiaires. Ce document, intitulé « *Principes du surveillant pénitentiaire, acteur incontournable d'une détention sécurisée* », entend réaffirmer que les surveillants pénitentiaires « ne doivent pas être considérés comme des porte-clefs mais comme des acteurs d'une détention sécurisée participant à la réinsertion des détenus », a souligné le garde des Sceaux sur Twitter. Selon *Libération*, la charte « promet entre autres d'améliorer la qualité de vie au travail dans les établissements, de mieux responsabiliser les surveillants, de les considérer comme la "pierre angulaire de la sécurité et de la prise en charge du détenu" et d'améliorer les relations entre détenus et surveillants afin de limiter les violences. »

11 milliards d'euros
de prêts participatifs seront mis à disposition début mai

Source : ministère de l'Économie, des Finances, et de la Relance