



Société en cours de constitution

CARTOGRAPHIE DES PARTENAIRES POTENTIELS

Financement · Location · Assurance Pro

Document de travail interne

Version 1 — Mai 2026

1. Charte graphique

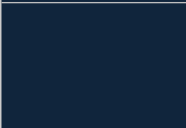
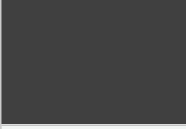
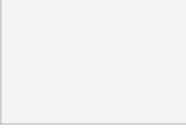
L'identité visuelle de FINARENT repose sur une combinaison sobre et premium, pensée pour le secteur du financement professionnel : autorité du bleu marine, valorisation par l'or, lisibilité d'une typographie sans-serif moderne.

1.1 Logotype



Le logotype Finarent associe un emblème circulaire bleu marine contenant un « F » stylisé aux trois feuilles évoquant à la fois la croissance et la dynamique du mouvement, et le mot-marque « Finarent » en bleu marine. La baseline « FINANCEMENT · LOCATION · ASSURANCE PRO » en vert menthe résume l'offre tripartite. Une zone de respect équivalant à la hauteur du « F » de l'emblème doit être préservée autour du logo.

1.2 Palette de couleurs

Couleur	Référence	Usage
	Bleu Marine #10253C	Couleur principale. Logotype, titres, en-têtes de tableau, éléments de structure forts.
	Bleu Acier #1C3654	Couleur secondaire. Sous-titres, accents, dégradés.
	Vert Menthe #58B794	Couleur d'accent (baseline du logo). Filets, lignes décoratives, mise en valeur de chiffres clés.
	Vert Profond #3E9D7A	Variante foncée du vert. Utilisée pour les hover, liens actifs, accents secondaires.
	Gris Texte #404040	Corps de texte courant. Garantit la lisibilité sur fond clair.
	Gris Doux #F2F5F4	Arrière-plan des lignes de tableau, encadrés et zones de respiration.

1.3 Typographie

Police principale : Arial / Helvetica (universellement disponible, lisible, sobre).

Hiérarchie : Titres en bleu marine, gras, 15-16 pt. Sous-titres en bleu acier, gras, 13 pt. Corps de texte en gris foncé, 11 pt, interligne 1.5.

1.4 Règles d'usage

- Toujours utiliser le logo sur fond clair, blanc ou très légèrement gris (version sur fond foncé disponible sur demande).
- Ne jamais déformer, recolorer ou ajouter d'ombre au logotype.
- Respecter la hiérarchie typographique pour préserver une image professionnelle et cohérente.
- Le vert menthe est un accent : il ne doit jamais représenter plus de 15 % de la surface d'un document, sauf pour la baseline du logo et les filets décoratifs.

2. Contexte & positionnement de FINARENT

FINARENT se positionne comme courtier en financement professionnel et assurance pour les entreprises (TPE, PME, indépendants, professions libérales). L'offre couvre le crédit-bail, le leasing, la LOA, la location longue durée (LLD) et l'assurance professionnelle (RC Pro, multirisque, flotte, cyber, etc.), avec des financements indicatifs de 3 000 € à 500 000 € et une promesse de réponse sous 48 heures.

Pour fonctionner pleinement, FINARENT doit nouer des conventions de partenariat (apport d'affaires, mandat de courtage, accord de distribution) avec les acteurs structurants de chaque marché. Le présent document recense les partenaires cibles pertinents, classés par métier, avec leur positionnement et leur intérêt stratégique.

Cadre réglementaire à anticiper

- Inscription ORIAS obligatoire : IOBSP (Intermédiaire en Opérations de Banque et Services de Paiement) pour le financement, et IAS (Intermédiaire en Assurance) pour l'assurance.
- Souscription d'une RC Pro et d'une garantie financière conformes aux exigences ORIAS.
- Capacité professionnelle (niveau I, II ou III selon les activités, justifiée par diplôme, expérience ou stage).
- Respect de la DDA (Directive Distribution d'Assurances) et du devoir de conseil formalisé.

3. Partenaires Assurance — Compagnies

Compagnies d'assurance majeures du marché français pouvant être sollicitées en direct (mandat) ou en co-courtage pour les contrats RC Pro, multirisque pro, flotte automobile, décennale, prévoyance TNS et cyber.

3.1 Grands assureurs généralistes

Partenaire	Type / Spécialité	Atouts pour FINARENT
AXA	Compagnie généraliste	Leader français, gamme PME large (RC Pro, multirisque, flotte, cyber, décennale). Réseau d'agents très dense.
Allianz	Compagnie généraliste	Offre multirisque pro très complète, assistance 24/7, fortes capacités sur grands risques.
Generali	Compagnie généraliste	Forte expertise PME, prévoyance TNS, retraite Madelin.
Groupama	Mutuelle généraliste	Très implanté en région et milieu rural, agricole, artisanat.
MAIF	Mutuelle	Offre B2B en développement, indépendants et associations.
MMA / Covéa	Mutuelle	Réseau d'agents généraux, offre artisans et commerçants reconnue.
Aviva / Abeille Assurances	Compagnie	Offre PME, professions libérales, décennale.
Swiss Life	Compagnie	Prévoyance, santé collective, retraite, indépendants.

3.2 Spécialistes professionnels & indépendants

Partenaire	Type / Spécialité	Atouts pour FINARENT
Hiscox	Spécialiste TPE/PME et freelances	Référence sur RC Pro consultants, IT, services. Souscription rapide, garanties cyber.
AIG	Spécialiste grandes entreprises	RC Pro complexes, D&O dirigeants, cyber, lignes financières.
Chubb	Spécialiste risques complexes	Multinationales, cyber, RC professionnelle métiers réglementés.
CNA Hardy	Spécialiste lignes pro	RC Pro IT, professions du conseil, financial lines.
Beazley	Spécialiste cyber & pro	Cyber-risque leader mondial, RC professionnelle santé et conseil.
Liberty Specialty Markets	Spécialiste pro & construction	Décennale, RC Pro BTP, risques industriels.

3.3 Assurtechs & néo-courtiers

Partenaire	Type / Spécialité	Atouts pour FINARENT
Orus	Assurtech PME/TPE	Souscription 100 % digitale, partenariats Wakam et Munich Re, 40 000+ assurés.
Coover	Courtier en ligne	13 partenaires assureurs, comparateur multi-produits pro.
Stello	Courtier digital	20 partenaires (AXA, Hiscox, April, Malakoff...), espace client unifié.
Simplis	Assurtech indépendants	1 300+ activités acceptées, professions réglementées.
Wemind	Néo-assurance freelances	RC Pro, mutuelle, prévoyance, syndicat freelance.
Acheel	Assurtech multi-branches	Tarifs compétitifs, souscription instantanée.

4. Partenaires Assurance — Courtiers grossistes

Les courtiers grossistes (ou wholesalers) sont des intermédiaires entre les courtiers de proximité comme FINARENT et les compagnies d'assurance. Ils permettent un accès simplifié à plusieurs assureurs, des produits packagés, des outils de tarification et de souscription en ligne, et des commissions attractives — particulièrement précieux pour un courtier en démarrage.

4.1 Grossistes généralistes pro

Partenaire	Type / Spécialité	Atouts pour FINARENT
April	Grossiste généraliste majeur	Gamme très large : santé, prévoyance, emprunteur, IARD pro, professions de santé. Plateforme digitale APRIL On.
Solly Azar	Grossiste IARD	Filiale Verlingue. Auto, MRH, pro, emprunteur. Outils de souscription performants.
AssurOne Group	Grossiste multi-branches	Auto, MRH, santé, pro. Plateforme digitale étendue.
Wakam	Assureur B2B (white label)	Partenariat avec assuretechs, produits sur-mesure, API.
CFDP / Néoliane	Grossiste santé/prévoyance pro	TNS, professions libérales, mutuelles entreprise.
MAXANCE	Grossiste IARD pro & particuliers	Multirisques pro, flottes, RC Pro artisans.
Albingia	Assureur de niche	Risques spéciaux, RC Pro, dommages aux biens, professions atypiques.

4.2 Grossistes spécialisés TNS & santé

Partenaire	Type / Spécialité	Atouts pour FINARENT
Alptis	Grossiste TNS & santé pro	Référence santé/prévoyance indépendants, loi Madelin, dirigeants.
Henner	Spécialiste santé collective	Mutuelle entreprise, expatriation, grands comptes.
SwissLife Prévoyance et Santé	Grossiste partenaire	Distribution via courtiers, prévoyance TNS, retraite.
Malakoff Humanis	Groupe paritaire	Santé collective, prévoyance, retraite supplémentaire.
AXA Wholesale Brokers (XL)	Grossiste lignes financières	Cyber, D&O, RC Pro grandes entreprises.

Partenaire	Type / Spécialité	Atouts pour FINARENT
Zurich Wholesale	Grossiste risques d'entreprise	Dommages aux biens, RC, lignes spécialisées.

4.3 Grossistes métiers techniques

Partenaire	Type / Spécialité	Atouts pour FINARENT
SMABTP	Mutuelle BTP	Référence absolue de la décennale, RC Pro bâtiment et travaux publics.
L'Auxiliaire	Mutuelle BTP	Décennale, dommages-ouvrage, artisans du bâtiment.
MAF (Mutuelle des Architectes Français)	Mutuelle métier	Architectes, maîtres d'œuvre, bureaux d'études.
CIPRES Assurances	Grossiste professions libérales	Médecins, paramédicaux, juridiques.
Verspieren Wholesale	Grossiste IARD pro	Flottes auto, transport, marchandises, RC industrielle.
Gras Savoye / WTW Networks	Grossiste B2B	Lignes financières, cyber, construction, transport.

4.4 Pourquoi privilégier les grossistes en démarrage

- Un seul interlocuteur donne accès à plusieurs assureurs et plusieurs produits.
- Outils digitaux clés en main (tarification, devis, souscription, gestion de portefeuille).
- Volumes pré-négociés et taux de commission plus avantageux qu'en direct compagnie.
- Formation et support technique pour les courtiers débutants.
- Pas de minimum de production exigé sur les premiers mois (à confirmer au cas par cas).

5. Partenaires Banque — Crédit professionnel

Banques de réseau et banques en ligne susceptibles d'accorder des conventions d'apport d'affaires pour le crédit professionnel classique (prêt amortissable, découvert autorisé, prêt de trésorerie, prêt création) à destination des PME et indépendants.

5.1 Banques de réseau nationales

Partenaire	Type / Spécialité	Atouts pour FINARENT
BNP Paribas	Banque universelle	Réseau dense, offre PME structurée, filiale leasing Arval / BNP Paribas Leasing Solutions.
Crédit Agricole	Banque mutualiste	Premier financeur des PME et de l'agriculture. CA Leasing & Factoring.
Société Générale	Banque universelle	Pro et entreprises, filiale Franfinance, partenariat Ayvens (LLD).
BPCE (Banque Populaire / Caisse d'Épargne)	Banque mutualiste	Très implantée auprès des PME, BPCE Lease pour le financement matériel.
Crédit Mutuel / CIC	Banque mutualiste	Pro et PME, Crédit Mutuel Leasing (50+ ans d'expérience leasing).
La Banque Postale	Banque universelle	PME, ETI, crédit-bail mobilier et immobilier via LBP Leasing & Factoring.
LCL	Banque réseau	Pro et PME, LCL Leasing pour le crédit-bail.
HSBC France / CCF	Banque internationale	PME structurées, international, financement d'équipement.

5.2 Banques publiques & garantes

Partenaire	Type / Spécialité	Atouts pour FINARENT
Bpifrance	Banque publique d'investissement	Indispensable : prêts garantis, crédit-bail mobilier (à partir de 70 k€), garanties création/transmission.
SIAGI	Société de caution mutuelle	Garantie pour artisans, commerçants, professions libérales.
SOCAMA	Société de caution mutuelle	Garantie pour les Banques Populaires, ciblée TPE et création.

5.3 Banques en ligne & néobanques pro

Partenaire	Type / Spécialité	Atouts pour FINARENT
Qonto	Néobanque pro	200 000+ entreprises clientes, partenariats financement (Defacto, October).

Partenaire	Type / Spécialité	Atouts pour FINARENT
Shine	Néobanque pro (SocGen)	TPE et indépendants, partenariats assurance et financement.
Boursorama Pro / Hello bank! Pro	Banques en ligne	Comptes pro, crédits aux indépendants.
Memo Bank	Néobanque PME	PME établies, crédits pro, comptes structurés.
Anytime / Finom / Blank	Néobanques pro	Indépendants et TPE, écosystème de partenariats.

5.4 Plateformes alternatives de financement

Partenaire	Type / Spécialité	Atouts pour FINARENT
October	Crowdlending PME	Prêts pro 30 k€ à 5 M€, décision rapide, réseau de courtiers.
Defacto	Financement court terme	Avances de trésorerie embarquées dans les outils SaaS, API.
Mansa	Crédit aux indépendants	Spécialiste freelances, validation rapide, jusqu'à 50 k€.
Karmen	Revenue-based financing	Financement SaaS et e-commerce sur récurrents.
Silvr	Financement non dilutif	E-commerce et SaaS, jusqu'à 10 M€.
ADIE / Initiative France / Réseau Entreprendre	Microcrédit & prêts d'honneur	Réseaux d'aide à la création, complémentaires des banques.

6. Partenaires Crédit-bail / Leasing matériel

Sociétés financières spécialisées dans le crédit-bail mobilier (équipement, informatique, machines-outils, médical, industriel) et la location financière professionnelle. Toutes membres de l'ASF (Association Française des Sociétés Financières).

6.1 Filiales bancaires (leaders du marché)

Partenaire	Type / Spécialité	Atouts pour FINARENT
BNP Paribas Leasing Solutions	Filiale BNP Paribas	Leader européen, matériel industriel, IT, médical, BTP. Réseau de prescripteurs étendu.
CA Leasing & Factoring	Filiale Crédit Agricole	Crédit-bail mobilier et immobilier, énergies renouvelables (SOFERGIE).
Société Générale Equipment Finance	Filiale Société Générale	Matériel industriel, IT, médical, transport, énergies vertes.
BPCE Lease	Filiale BPCE	Leasing matériel pro, véhicules, immobilier, agricole.
Crédit Mutuel Leasing	Filiale Crédit Mutuel	50+ ans d'expérience, LOA, LOA ballon, LLD, location financière.
LCL Leasing	Filiale LCL/CA	Crédit-bail mobilier pour PME.
La Banque Postale Leasing & Factoring	Filiale LBP	Crédit-bail mobilier et immobilier, financement jusqu'à 100 %.

6.2 Spécialistes du crédit-bail mobilier

Partenaire	Type / Spécialité	Atouts pour FINARENT
Franfinance (SG)	Spécialiste équipement	Financement matériel pro, partenariat distributeurs, BTP, IT, médical.
Bpifrance Leasing	Banque publique	Crédit-bail mobilier à partir de 70 000 € HT, soutien création.
Sogelease	Filiale SG	Crédit-bail mobilier multi-secteurs.
GRENKE France	Spécialiste IT/bureautique	Petit ticket (1-100 k€), procédure très rapide, IT, médical, machines.
BNP Paribas Personal Finance — Cetelem Pro	Financement pro	Prêt et leasing matériel, partenariats vendeurs.
Locam	Filiale Crédit Mutuel Arkéa	Financement locatif équipement pro, télécoms, sécurité.
Siemens Financial Services	Captive industrielle	Matériel industriel, médical, énergie.

Partenaire	Type / Spécialité	Atouts pour FINARENT
DLL (De Lage Landen)	Filiale Rabobank	Vendor finance, matériel agricole, médical, construction.

6.3 Crédit-bail immobilier (CBI)

Partenaire	Type / Spécialité	Atouts pour FINARENT
BNP Paribas Lease Group Immobilier	Filiale BNPP	Bureaux, commerces, entrepôts, santé. Ticket > 1,5 M€.
CA Leasing Immobilier	Filiale CA	CBI grands projets, énergies renouvelables (SOFERGIE).
Société Générale Real Estate Leasing	Filiale SG	CBI bureaux, logistique, hôtellerie.
Natixis Lease Immobilier	Filiale BPCE	CBI commerces et bureaux, montages structurés.
BPI France Immo (CBI)	Banque publique	CBI co-financé pour PME industrielles.

7. Partenaires LOA / LLD — Véhicules professionnels

Acteurs de la location avec option d'achat (LOA) et de la location longue durée (LLD) pour véhicules d'entreprise (VP, VUL, flottes, vélos électriques). Marché dominé par quelques majors, complété par des spécialistes digitaux et des captives constructeurs.

7.1 Majors généralistes (multi-marques)

Partenaire	Type / Spécialité	Atouts pour FINARENT
Arval (BNP Paribas)	Major LLD/LOA	1,9 M de véhicules financés, leader français, accessible TPE/PME et indépendants, services tout-inclus.
Ayvens (ex-ALD + LeasePlan)	Major mondial	Filiale Société Générale, 3,3 M de véhicules, leader mondial, électrification.
Alphabet (BMW Group)	Captive BMW	LLD multi-marques, flottes d'entreprise, mobilité électrique.
Athlon (Mercedes-Benz)	Major européen	LLD multi-marques, en cours d'intégration BNPP Personal Finance.
Leasys (Stellantis + CA Consumer Finance)	Major	LLD et LOA, forte gamme Stellantis (Peugeot, Citroën, Fiat, Opel, Jeep).
Sixt Mobility (Allane)	Spécialiste flottes	~33 000 contrats, flexibilité, mid-term rental.
Parcours (Diac/Renault)	Filiale Renault	Réseau RCI/Mobilize, multi-marques.

7.2 Captives constructeurs

Partenaire	Type / Spécialité	Atouts pour FINARENT
Mobilize Financial Services (Renault)	Captive Renault	LOA/LLD gamme Renault, Dacia, Alpine, Nissan.
Stellantis Financial Services / Leasys	Captive Stellantis	Toutes marques Stellantis, offres B2B.
Volkswagen Financial Services	Captive VW Group	VW, Audi, Seat, Skoda, Porsche pro.
Mercedes-Benz Financial Services	Captive Mercedes	VP et VU Mercedes, Smart.
BMW Financial Services / Alphabet	Captive BMW	BMW, Mini, flottes multi-marques.
Toyota Financial Services / Kinto	Captive Toyota	Toyota, Lexus, mobilité partagée.

Partenaire	Type / Spécialité	Atouts pour FINARENT
Ford Lease	Captive Ford	VU Ford, flottes utilitaires.

7.3 Acteurs digitaux & courtiers LOA/LLD

Partenaire	Type / Spécialité	Atouts pour FINARENT
Lizy	Pure player digital	LLD d'occasion reconditionnée, PME et indépendants, livraison 3 semaines.
Welease	Plateforme digitale	LLD multi-marques en ligne.
Leasing.com	Plateforme digitale	Comparateur et courtage LLD/LOA pros.
Captain Drive	Courtier LLD	Multi-marques, conseillers dédiés.
Cardrive / Reezocar Pro	Courtier	LOA véhicules neufs et occasion.
Aramis Pro / Carplus Pro	Distributeurs	Offres LOA véhicules d'occasion certifiés.

8. Stratégie de partenariat recommandée

Pour démarrer efficacement, FINARENT doit prioriser une sélection courte et qualifiée plutôt qu'une couverture exhaustive. Un courtier débutant a tout intérêt à passer par des grossistes pour bénéficier d'un effet de levier immédiat (commissions, outils, formation) avant de négocier des accords directs avec les compagnies sur la base d'un volume avéré.

8.1 Phase 1 — Démarrage (0-6 mois)

- Assurance : signer avec 2 à 3 grossistes généralistes (April, Solly Azar, AssurOne) + 1 spécialiste TNS (Alptis).
- Banque : conventions avec 2 banques de réseau (selon implantation) + Bpifrance + 1 plateforme alternative (October ou Defacto).
- Leasing : 2 partenaires généralistes (Franfinance + GRENKE pour les petits tickets IT/bureautique).
- LOA/LLD : 2 majors complémentaires (Arval pour BNPP, Ayvens pour SG) + 1 acteur digital (Lizy).

8.2 Phase 2 — Consolidation (6-18 mois)

- Élargir vers les compagnies directes une fois un volume mensuel régulier atteint (typiquement 20-30 dossiers/mois).
- Spécialiser par verticale métier : décennale via SMABTP/L'Auxiliaire pour le BTP, MAF pour les architectes, CIPRES pour les libéraux.
- Ajouter des captives constructeurs pour optimiser les LOA véhicules sur les marques les plus demandées.

8.3 Phase 3 — Spécialisation (18+ mois)

- Négocier des accords cadres avec rétro-commissions sur volume.
- Développer des produits packagés FINARENT (ex : pack indépendant = RC Pro + Mutuelle + Crédit pro + LOA véhicule).
- Ouvrir vers les risques spéciaux (cyber, D&O) avec Beazley, Chubb, AIG.

8.4 Critères de sélection d'un partenaire

- Taux de commission (immédiat et récurrent / rétro-commission).
- Qualité des outils digitaux : tarification en ligne, devis, souscription, espace courtier.
- Délai de réponse et taux d'accord (essentiel pour tenir la promesse « 48h » de FINARENT).
- Couverture géographique et sectorielle.
- Support commercial et formation dédiés.
- Réputation et solidité financière (rating, ancienneté, encours).

9. Synthèse & prochaines étapes

Tableau de bord des partenaires prioritaires

Catégorie	Partenaires prioritaires (Top 3)	Action immédiate
Assurance — Grossistes	April · Solly Azar · Alptis	Demande de code courtier en ligne
Assurance — Compagnies	Hiscox · AXA · Allianz	Prise de RDV inspecteur partenariats
Banque	Bpifrance · Crédit Agricole · BNP Paribas	Convention apporteur d'affaires
Financement alternatif	October · Defacto · Mansa	Inscription plateforme partenaire
Crédit-bail mobilier	Franfinance · GRENKE · BPI Leasing	Demande d'agrément courtier
LOA / LLD véhicules	Arval · Ayvens · Lizy	Demande de code apporteur
Décennale / BTP	SMABTP · L'Auxiliaire	Convention spécialisée bâtiment

Checklist de constitution

- Statuts et immatriculation RCS de FINARENT.
- Inscription ORIAS : IOBSP + IAS (niveaux selon activités).
- Souscription RC Pro courtier (April, Hiscox, MMA...) avec garantie financière.
- Justification de la capacité professionnelle (diplôme, expérience ou stage 150 h).
- Mise en place d'un compte séparé pour les fonds clients (séparation des avoirs).
- Rédaction des mentions légales DDA et du document d'entrée en relation.
- Constitution du dossier partenaire type (KBIS, ORIAS, RIB, IBAN, RC Pro, présentation).
- Outils CRM courtage (ex : Asurea Pro, Eurélia, Verteego, HubSpot adapté).

Avertissement

Le présent document est un document de travail interne établi à des fins d'analyse stratégique pour FINARENT, société en cours de constitution. Il recense les partenaires potentiels du marché français au mois de mai 2026.

La mention d'un acteur ne préjuge en rien d'un accord, d'une affiliation ou d'une relation commerciale effective entre FINARENT et ledit acteur. Les conditions de partenariat (commissions, exigences de volume, agréments) sont à confirmer directement auprès de chaque interlocuteur.

Les informations sur les organismes cités proviennent de sources publiques et de la veille de marché ; elles sont susceptibles d'évoluer. Toute mise en œuvre opérationnelle devra être précédée d'une vérification de conformité réglementaire (ORIAS, ACPR, DDA, RGPD).