

LIVRE BLANC

AIDES & SUBVENTIONS

Comment intégrer les financements publics au cœur de sa stratégie ?

AVANT-PROPOS

Ce livre blanc, principalement orienté autour de l'innovation, a pour objectif de vous accompagner dans la mise en place d'une stratégie autour des financements publics sur l'ensemble des étapes de vos projets.

Divisé en trois parties, il a pour vocation d'apporter dans un premier temps un éclairage sur les différents dispositifs qui existent à l'échelle nationale, européenne ou encore internationale.

Suite à ce premier aperçu, nous verrons dans un second temps le fonctionnement des aides et subventions et les postes de dépenses éligibles ainsi que différentes manières de maximisation des financements publics en amont de votre projet.

Enfin, nous vous proposerons une approche opérationnelle dans la rédaction de vos dossiers afin de favoriser une gestion pragmatique et pérenne des financements publics.

SOMMAIRE

INTRODUCTION	p. 4
01	
LA JUNGLE DES FINANCEMENTS PUBLICS : COMMENT S'Y RETROUVER ?	p. 6
• LES FINANCEMENTS PUBLICS EN FRANCE	
• LES FINANCEMENTS PUBLICS EUROPÉENS ET INTERNATIONAUX	
• LES FINANCEMENTS PROPOSÉS PAR BPI FRANCE AUTOUR DE LA DEEPTech	
02	
UN FINANCEMENT ADAPTÉ À CHAQUE ÉTAPE DE VOTRE PROJET	p. 24
• LA NOTION DE MATURITÉ D'UN PROJET	
• LES DÉPENSES ÉLIGIBLES AUX AIDES & SUBVENTIONS PUBLIQUES	
• LES PROJETS COLLABORATIFS	
03	
LES BONNES PRATIQUES POUR MONTER VOTRE DOSSIER DE FINANCEMENT	p. 29
• RÉDIGER UN DOSSIER DE FINANCEMENT	
• GAGNER DU TEMPS SUR LE MONTAGE DE VOS DOSSIERS	
• AMÉLIORER LE TAUX D'ACCEPTATION DE SON DOSSIER DE FINANCEMENT	
CONCLUSION	p. 35
REMERCIEMENTS	p. 37

INTRODUCTION

Pour “innover vite et fort”, il faut aligner sa stratégie et ses capacités financières

En mai 2018, le 1er Ministre Édouard Philippe lançait le plan d'actions gouvernemental pour favoriser les entreprises qui développent des projets innovants et disruptifs :

“Les défis auxquels sont confrontées nos sociétés marquent, par leur intensité, des transformations et des ruptures profondes. Pour y faire face, il nous faut innover, puissamment, nettement, profondément : c'est l'innovation de rupture, que l'on appelle aussi parfois la « Deep Tech », qui vient puiser sa source dans les sciences avancées, et qui permet de déplacer la frontière du savoir-faire technologique grâce aux travaux et aux découvertes de la recherche. Cette innovation de rupture est aujourd'hui l'objet d'une compétition mondiale. [...] L'innovation de rupture tire largement sa force de la qualité et du dynamisme de nos talents et de nos territoires. Pour capitaliser sur ces atouts et passer à l'échelle supérieure, le Gouvernement a entrepris une action résolue pour soutenir l'innovation, et plus particulièrement l'innovation de rupture”.

Cette “génération Deeptech”, celle qui est obligée “d'**innover puissamment, nettement et profondément**” doit développer des offres autour de technologies issues de la recherche scientifique qui présentent des barrières à l'entrée et constituent un avantage différenciateur fort.

Ces projets nécessitent de mener des travaux de recherche sur la durée qui génèrent des coûts importants et dont la mise sur le marché est généralement longue et complexe.

INTRODUCTION

Nous sommes dans un monde où tout s'accélère, où la compétitivité des entreprises est sans cesse remise en question quelle que soit sa taille, et son développement n'est rendu possible que par le soutien financier public ou privé.

Cependant, au-delà des avantages fiscaux liés à l'innovation (ex: Crédit d'impôt Recherche, statut Jeune Entreprise Innovante, etc...) le financement public est très vaste : à l'échelle européenne, il existe plus de 4 000 dispositifs ! Ces budgets disponibles sont méconnus et souvent sous-exploités car ils sont perçus comme contraignants et difficiles à obtenir. Cette méconnaissance et/ou cette méfiance à l'égard de ces aides et subventions peut entraîner l'arrêt de projets qui sont importants pour les entrepreneurs.

Il existe des financements adaptés à chaque étape de votre projet, il est donc nécessaire d'en avoir conscience et de les intégrer dans la stratégie d'entreprise.



01

**LA JUNGLE DES FINANCEMENTS PUBLICS :
COMMENT S'Y RETROUVER ?**

1

Les financements publics en France

Il existe de nombreuses solutions de financements selon la nature du projet, la thématique étudiée, l'état de maturité, sa localisation, etc.

En voici une liste non-exhaustive :

Aides, concours et labels pour l'innovation	Subventions/ Avances remboursables	Projets individuels	Aide au développement Deep Tech Aide au partenariat technologique (APT) Aides aux entreprises de la filière aéronautique Aide pour la faisabilité de l'innovation Aide pour le développement de l'innovation
		Projets collaboratifs	Aide aux projets "structuration de filières" Aide aux projets de R&D structurants pour la compétitivité (PSPC) Grands défis du numérique
	Concours	Concours d'innovation croissance / numérique Concours i-LAB Prix PEPITE	
	Labels	Label EUREKA Qualification "entreprise innovante"	
Financements (R&D&I)	Subventions	Aides européennes	H2020 (ERC, SME Instrument, FTI, FET, euratom, LEIT, etc.) / COSME / LIFE / Eurostars (EUREKA) / Interreg
		Aides nationales	Bourse French Tech
		Aides régionales	Innov'up - aide à la faisabilité (IDF) Chèque Territoires d'innovation (Pays de la Loire) Action Régionale pour le Développement d'Activités (PACA)
		Aides locales	Paris Innovation amorçage (Ville de Paris)
	Fiscalité	Avances récupérables CIR / CII / JEI	
Prêts	Prêt d'amorçage BPI France / Prêt à taux zéro pour l'innovation (PTZI) / Prêts régionaux Prêts sans garantie (FEI)		
Garantie	Garantie innovation		
Participation au capital	Fonds d'investissement thématiques / Fonds pour sociétés de projets industriels Fonds d'investissement Régions		
Accompagnement	Conseils	Aide au conseil en innovation en Nouvelle Aquitaine	
	Mises en réseau	Programme COST / Aide au partenariat technologique	
		Formations Programmes d'accompagnement	



FOCUS

Le Programme Investissements Avenir (PIA)

Créé en 2010, sous le gouvernement de Nicolas Sarkozy, le “Programme d’investissements d’avenir” (PIA) a pour objectif de stimuler l’innovation et l’investissement en France à travers des moyens financiers considérables. Appelé “grand emprunt” dans un premier temps, le programme a été créé suite à la grande crise économique de 2007-2012, le but ultime étant de relancer l’économie et la croissance française, tout en rattrapant les retards d’investissements dans de nombreux domaines.

Le gouvernement dresse des grandes orientations, via le Commissariat général pour l’investissement (CGI), et des organismes publics sont chargés de la gestion opérationnelle du fonds.

Ces opérateurs sont au nombre de 10 : Agence nationale de la recherche (ANR), Agence de l’environnement et de la maîtrise de l’énergie (ADEME), Agence nationale pour la gestion des déchets radioactifs (ANDRA), Agence nationale de l’habitat (ANAH), Agence nationale pour la rénovation urbaine (ANRU), Centre national d’études spatiales (CNES), Commissariat à l’énergie atomique (CEA), Office national d’études et de recherches aérospatiales (ONERA), Banque publique d’investissement (Bpifrance), Caisse des dépôts et consignations (CDC).

Les Programmes d’investissements d’avenir successifs représentent 57 milliards d’euros d’investissements déployés en 3 vagues successives :

- **PIA 1** : 35 milliards d’euros en 2010, sous François Fillon
- **PIA 2** : 12 milliards d’euros en 2014, sous Jean-Marc Ayrault
- **PIA 3** : 10 milliards d’euros en 2017, sous Manuel Valls.

En septembre 2017, Édouard Philippe a annoncé un “Grand plan d’investissement” (GPI) de 57 milliards d’euros sur la durée du quinquennat actuel.

Le GPI inclut les 10 milliards du PIA 3. Cependant, contrairement aux PIA, les crédits sont intégrés aux budget des ministères et le CGI est devenu le Secrétariat général pour l’investissement (SGPI).

Le GPI cible **4 axes stratégiques** pour la transformation de la France :



20,8 Mds €
pour accélérer
**la transition
écologique**



12,5 Mds €
pour financer
l’innovation



9,3 Mds €
pour la
**transformation
numérique &
l’action publique**



14,6 mds €
pour la
**formation
professionnelle**

Les programmes régionaux financés par le PIA

Le PIA 3 innove en intégrant une dimension régionale : en partenariat avec l’État, les conseils régionaux mettent en œuvre une action « Projets d’Avenir Innovation » au profit des entreprises de leur territoire, en lien avec leurs priorités stratégiques de développement économique, d’innovation et d’internationalisation.

500 millions d’euros sont alloués à des appels à projets régionaux autour des thématiques suivantes :

- **Soutien aux PME innovantes** : aide à la conception d’innovations, en phase d’étude, de faisabilité ou de développement
- **Accompagnement et structuration de filières** : aide à la structuration de filières régionales clefs par le financement de dépenses mutualisées d’investissement et de R&D
- **Développement de la formation.**

Chaque région dispose de son propre calendrier et de ses modalités propres. Ainsi, certains appels à projets ne sont ouverts que pour 1 mois, alors que d'autres continuent jusqu'à épuisement des crédits alloués. Les modalités de réponse sont décrites en détails dans les cahiers des charges disponibles à l'ouverture de chaque appel à projet.

Les dossiers de réponses doivent ensuite être adressés à l'opérateur en charge de l'appel à projet (Caisse des dépôts, Ademe, BPI France, ANRU, etc.). Pour ces appels à projet, 1 euro de l'État sera doublé d'1 euro des conseils régionaux. L'enveloppe totale pour ces appels à projets est donc de 1 milliard d'euros.

Voici les appels à projets du PIA 3 régionalisé :

- **Auvergne-Rhône-Alpes - PIA 3 régionalisé** (<http://pia3.auvergnerhonealpes.fr/>)
- **Bourgogne-Franche-Comté - PIA 3 régionalisé** (<http://pia3regionalise.bourgognefranchecomte.fr/>)
- **Bretagne - Inno avenir** (<http://inno-avenir.bretagne.bzh/>)
- **Centre Val de Loire - Innovation avenir** (<http://innovationavenir.centredeloire.fr/>)
- **Grand Est - Be Est Innovation d'Avenir** (<http://innovationavenir.grandest.fr/>)
- **Hauts-de-France - Avenir Innovation** (<http://inno-avenir.hautsdefrance.fr/>)
- **Ile-de-France - Innovation d'avenir** (<http://leaderpia.iledefrance.fr/>)*

Le soutien des PME innovantes est réalisé à travers l'appel à projets "INNOV'up leader PIA" et l'accompagnement et structuration des filières est décliné en deux appels à projets : "SESAME filières PIA" et "Filières agricoles – forestières PIA".

- **Normandie - Inno avenir** (<http://innov-avenir.normandie.fr/>)
- **Nouvelle Aquitaine - Projets d'Avenir en Nouvelle-Aquitaine** (<http://projetsdavenir-na.fr/>)
- **Occitanie - Actions innovation** (<http://pia3innovation-occitanie.laregion.fr/>)
- **Pays de la Loire - PIA 3 régionalisé** (<http://pia3.paysdelaloire.fr/>)
- **PACA - Innover en Provence-Alpes-Côte d'Azur** (<http://innovationavenir-provencealpescotedazur.fr/>)



2

Les programmes régionaux financés par l'Île de France

Les articles L.1511-1 et suivants, ainsi que de l'article L.4211-1 du code général des collectivités territoriales permettent aux conseils régionaux d'attribuer des aides à des actions collectives au bénéfice de plusieurs entreprises, lorsque ces actions s'inscrivent dans le cadre du schéma régional de développement économique, d'innovation et d'internationalisation.

Ainsi, pour exemple, le Conseil régional d'Ile-de-France a mis en place plusieurs programmes, qui sont pour la plupart co-financés avec BPI France :

→ **Le programme PM'up** pour accompagner la croissance des PME franciliennes (investissement matériel, dans des brevets et du conseil, développement international, recrutements, etc.).

→ **Le programme INNOV'up** pour financer les projets innovants des startup franciliennes innovantes. Le programme est décliné en plusieurs appels à projets (en plus de l'appel à projets "INNOV'up leader" qui est inscrit dans le PIA 3 régionalisé) :

- INNOV'up faisabilité : TPE, PME et laboratoires de recherche souhaitant valider l'opportunité de leur projet d'innovation ;
- INNOV'up développement : PME, ETI et GE souhaitant réaliser un projet d'innovation ;
- INNOV'up prototypes : PME et startups souhaitant créer un prototype ;
- INNOV'up expérimentation : TPE, PME et ETI souhaitant tester leur innovation et se confronter aux usages avant la mise sur le marché.

→ **Le programme TP'up** pour financer et accompagner les projets d'investissements productifs des entrepreneurs et TPE franciliens.

→ **Le programme BACK'up** pour permettre aux entreprises franciliennes en difficulté de bénéficier d'une garantie prêt de trésorerie (octroyée par BPI France).

Les financements bilatéraux

Au-delà des financements collaboratifs traditionnels, certains financements ciblent et encouragent les collaborations entre des entités issues de pays bien précis, en cohérence avec la stratégie partenariale nationale.

En France, BPI France a mis en place des appels à projets collaboratifs par exemple entre PME/ETI et des entreprises étrangères. L'objectif des appels à projets bilatéraux est de stimuler la collaboration des entreprises françaises et des entreprises étrangères (sous forme de consortiums notamment) autour d'un projet d'innovation.

L'idée est d'aboutir au développement d'un produit/service ou procédé fortement innovant et potentiellement commercialisable.

En France, les entreprises éligibles sont celles qui ont moins de 2 000 salariés.

Les financements octroyés par les entreprises françaises se font dans le cadre de l'aide pour le développement de l'innovation (ADI).

Point à retenir

- **Conditions** : le consortium doit comprendre au moins deux sociétés - une de chaque pays participant.
- **Financement pour les entreprises françaises** : 50 000 € à 3 millions €, sous forme de prêt à taux zéro, remboursable en cas de succès commercial.
- **Taux de financement pour les entreprises françaises** : 65% pour les PME et 50% pour les ETI.
- **Durée moyenne des projets** : 2 ans maximum.

EXEMPLES DE PROGRAMMES BILATÉRAUX EN COURS

France - Espagne

Objectif : Financer les projets collaboratifs menés par des entreprises françaises et espagnoles dans tous les domaines d'activités. Une attention particulière sera portée aux projets issus des domaines suivants : Transport, agro-alimentaire, énergie et tourisme.

Date limite : 10 avril 2019 et 31 octobre 2019.

→ Les entreprises espagnoles seront financées par le Centre pour le Développement de la Technologie Industrielle.

France - Allemagne

Objectif : Financer l'accompagnement des entreprises allemandes et françaises désirant développer et mettre sur le marché des produits fortement innovants issus de tous les domaines technologiques et applicatifs. Le consortium devra proposer le développement d'un produit à fort potentiel commercial au niveau français et allemand, et/ou européen et international.

Date limite : 14 juin 2019

→ Les entreprises allemandes sont financées par le Ministère fédéral de l'Économie et de l'Énergie.

France - Corée

Objectif : Comme pour les précédents appels à projets bilatéraux, l'objectif est de financer les projets d'innovation avec des perspectives de mise sur le marché intéressante dans tous les domaines d'activités. Une attention particulière sera portée aux secteurs suivants : biotechnologies, énergie et environnement, robotique et automobile, nanotechnologies et TIC.

Date limite : 4 septembre 2019

→ Pour tous les appels à projets bilatéraux, les entreprises françaises ont la possibilité de bénéficier de l'aide au partenariat technologique pour la structuration de leur projet.

EXEMPLES DE PROGRAMMES BILATÉRAUX EN COURS

France - Singapour

Objectif : Accompagner le développement de projets technologiques innovants entre entreprises françaises et singapouriennes dans les domaines suivants : fabrication de pointe, technologies propres, technologies médicales, villes intelligentes, etc.

Date limite : Premier appel clos le 31 Mars 2019. Le programme reste ouvert pour toute nouvelle candidature sans date limite

→ Les entreprises singapouriennes doivent quant à elles répondre aux conditions du financement Capability Development Grant ("CDG"), nouvellement renommé Enterprise Development Grant (« EDG »)

Aide au Partenariat Technologique (APT)

Objectif : financer le montage de projets d'innovation collaboratifs. La finalité est de faciliter la participation des entreprises françaises à des projets collaboratifs RDI nationaux ou internationaux et d'accompagner le montage et la préparation du partenariat technologique.

Activités et dépenses éligibles

Toutes les dépenses internes ou externes liées à la préparation d'un partenariat technologique : Étude de la faisabilité stratégique et des conditions de réussite du partenariat, recherche de partenaire(s), négociation de l'accord de consortium, recours à des conseils ou prestataires spécialisés, préparation des réponses aux appels à projets, des accords et des candidatures, assistance et conseil juridique, participation à un salon professionnel, etc.

Critères et modalité de financement

Les entreprises éligibles sont celles qui ont moins de 2 000 salariés.

Le financement octroyé est une subvention plafonnée à 50 000 € ou sous forme d'Avance récupérable au-delà.

Pas de date limite

Correspondant à X% des dépenses à confirmer avec BPI

EXEMPLES DE PROGRAMMES BILATÉRAUX EN COURS

INNOWIDE

Objectif : financer des études de faisabilité technique, marché et/ou juridique dans un pays hors-EU réalisées par des entreprises européennes et leurs partenaires non-européens dans le but de lancer potentiellement un partenariat technologique par la suite.

Activités et dépenses éligibles

Le projet doit comporter une combinaison minimum d'activités autour de :

- **La mise en place d'un partenariat technologique** (Co création ou Transfert technologique) : Recherche de partenaire, négociation de l'accord de consortium, évaluation technique et juridique de la technologie, analyse IP, études POC préliminaires, etc.
- **L'analyse et la prospection marché** : étude de marché, recherche de partenaires et de fournisseurs, analyse qualitative du consommateur, détection des opportunités commerciales, etc.
- **La vérification de la conformité** : Vérification administrative et juridique FTO / due diligence, identification and implémentation des meilleur pratique sociale et culturelle

Les dépenses éligibles comprennent les frais de conseil ainsi que les frais internes relatifs à la mise en place du projet.

Critères et modalités de financement

Les entreprises éligibles sont les PME de moins de 250 salariés et un CA < 50M€

Le projet doit être d'une durée **exacte de 6 mois** et d'un montant **minimum de 86 000 €**.

Le financement octroyé est **une subvention fixe de 60 000 €**. Le remboursement est effectué à 50% au début de projet et 50% à la fin du projet.

Date limite : La première session s'est clôturée le 31 Mai 2019. Le prochain call est prévu début 2020.

A l'instar des Programmes d'investissements d'avenir, le Programme "Horizon 2020" est le programme de financement de la recherche et de l'innovation de l'Union Européenne pour la période 2014 - 2020.

Investir dans la recherche et l'innovation, c'est investir dans l'avenir de l'Europe. Consciente de cela, l'Union Européenne poursuivra donc cette ambition dans le cadre financier pluriannuel : 2021 - 2027. "Horizon 2020" deviendra ainsi "Horizon Europe" en 2021. Le budget sera presque 30% plus élevé (100 milliards d'euros sur 7 ans), les dispositifs seront consolidés, mais les priorités pourront évoluer.

L'UE complète ainsi les dispositifs nationaux et encourage l'esprit d'entreprise et d'innovation dans une perspective de croissance économique, notamment pour les PME pour lesquelles elle prévoit de dédier 20% du budget du programme.

C'est aussi une façon de stimuler les investissements du secteur privé dans le domaine de la science et de l'innovation, dont l'objectif est d'atteindre en 2020, 3% du P.I.B. de l'Union Européenne investi dans la R&D.

Horizon 2020, doté d'un budget de 79 milliards d'euros sur 7 ans, participe à cette stratégie en associant Recherche et Innovation et se concentre sur trois domaines clés :

1. L'excellence scientifique (24,4 milliards d'euros)

- **Recherche exploratoire financée par le Conseil européen de la recherche (ERC)** : encourage la recherche exploratoire pour les chercheurs. **13 095 milliards d'euros.**
- **Actions Marie Skłodowska-Curie** : encourage la formation des jeunes chercheurs et des plus expérimentés. **6 162 milliards d'euros.**

- **Technologies futures et émergentes (FET)** : encourage le développement de nouvelles technologies à travers des projets collaboratifs et créateurs d'emplois. **2 696 milliards d'euros.**
- **Infrastructure de classe mondiale** : encourage la mise en commun des ressources nécessaires aux projets de grande envergure et permet aux chercheurs européens d'avoir accès à l'infrastructure la plus à la pointe de la technologie. **2 488 milliards d'euros.**

2. La primauté industrielle (17 milliards d'euros)

- **Leadership en matière de technologies génériques et industrielles (LEIT)** : encourage les technologies révolutionnaires requises pour servir l'innovation dans tous les secteurs (TIC, NMBP, KET, espace). **13 557 milliards d'euros.**
- **Instrument PME** : encourage les PME en évaluant la viabilité commerciale de leurs idées au stade des activités à haut risque et en les aidant à les développer. Au moins **3 milliards d'euros** du volet "leadership en matière de technologies génériques et industrielles".
- **Accès au financement des risques** : permet aux entreprises de trouver des financements pour de nouvelles idées à haut risque ou leur développement. **2 842 milliards d'euros.**

3. Les défis sociétaux (29,7 milliards d'euros)

L'UE a identifié sept défis prioritaires où un investissement ciblé en recherche et innovation peut avoir un réel impact positif pour le citoyen :

- **Santé et bien-être** : **7 472 milliards d'euros** ;
- **Sécurité alimentaire et utilisation durable des ressources biologiques** : **3 851 milliards d'euros** ;
- **Énergie durable** : **5 931 milliards d'euros** ;
- **Mobilité verte et intégrée** : **6 339 milliards d'euros** ;



- **Action climatique, environnement, efficacité des ressources et matières premières** : **3,081 milliards d'euros** ;
- **L'Europe dans un monde en évolution** : sociétés inclusives, innovantes et réflexives : **1,309 milliards d'euros** ;
- **Des sociétés sûres** : protéger la liberté et la sécurité de l'Europe et de ses citoyens : **1,695 milliards d'euros**.

Hormis ces trois priorités, Horizon 2020 a aussi d'autres visées :

- **Favoriser l'excellence et élargir la participation (teaming, twining et "chaires EER")** : **816 millions d'euros** ;
- **La science avec et au service de la société** : **462 millions d'euros** ;
- **Euratom - la recherche nucléaire au service de tous les citoyens** : **1,603 milliards d'euros** ;
- **Institut européen d'innovation et de technologie (EIT)** : encourage les liens entre recherche, innovation, enseignement supérieur et entreprises (triangle de la connaissance) au moyen de Communautés de la Connaissance et de l'Innovation (KIC). **2 400 milliards d'euros**
- **Programme COST, pour la coopération européenne dans le domaine de la recherche scientifique et technique** : **250 millions d'euros**

Il est important de noter qu'en complément des projets collaboratifs classiques, Horizon 2020 accorde une forte importance aux :

- **partenariats public-privé** (initiatives technologiques conjointes et P.P.P. contractuels)
- **partenariats public-public** (ERA-NET).

D'autres programmes européens, en parallèle de Horizon 2020 existent : COSME, Eurostars, FEDER, Etc.



Chiffres clés et évolutions du programme Horizon 2020 par **Jérôme Billé**, *Point Contact National PME H2020 - Délégué général de l'ASRC et de France Innovation.*

« 2590 bénéficiaires français dont 980 PME. Sur ces 980 PME, 142 ont reçu une subvention de plus d'1 million d'euros. » *

Voici, quelques éléments d'appréciation du soutien apporté par le programme Horizon 2020 (2014-2020) à des projets de R&D et d'innovation. Comme les programmes précédents, il vise essentiellement à sélectionner et co-financer en général entre 70 et 100% des projets collaboratifs qui regroupent un minimum de 3 partenaires de 3 États-membres ou associés différents.

Horizon 2020 a cependant apporté son lot de nouveautés. On peut citer notamment l'instrument PME qui marque un changement profond d'état d'esprit : une PME seule candidate à un appel à projets bottom-up, c'est-à-dire sans thématique imposée et dans une logique la science et la technologie au service de l'exploitation business. C'est une première dans l'histoire des programmes communautaires qu'il est important de souligner. Initialement comment fonctionnait le programme H2020 ? Quel type d'entreprise y participait ?

*** Source :**

Chiffres du MESRI sur l'échantillon composé de l'intégralité budget 2014, 2015 et 2016, 89% du budget 2017, environ 41% du budget 2018. Cela Intègre Euratom Fusion, EIT, Eurostars 2, EMPIR. Cela ne comprend pas les Instruments financiers et certains Art. 185 (AAL, EDTCP 2).



« Entre 2014 et le premier appel à projets 2019, la Commission Européenne a désigné 3397 lauréats dont 193 français sur la phase 1 (étude de faisabilité technico/économique pour un soutien de 50k€) et 1097 lauréats dont 81 français sur la phase 2 (déploiement) pour une subvention moyenne de 1,7M€. »

La Commission Européenne souhaite aller plus loin. C'est pourquoi elle a décidé de mettre en œuvre des opérations pilote en 2019 et 2020 avec la montée en puissance du Conseil européen de l'innovation pilote (EIC) qui préfigurent un pan du futur programme Horizon Europe (2021-2027) :

Au-delà de la réorganisation d'instruments existants sous des appellations nouvelles (Pathfinder réunit FET-Open et FET Proactive ; l'accélérateur couvre l'instrument PME, et les autres actions sont Fast Track to Innovation, les Prix et les actions de support), on peut retenir deux points importants : en premier lieu, l'accélérateur/Instrument PME intègre dorénavant un accompagnement sous forme de financement mixte (intervention en subvention jusqu'à 2,5M€ pour les TRL 6 à 8 et en equity pour les activités TRL9 jusqu'à 15M€). Le pathfinder qui soutient quant à lui des projets moins matures cherchant à « développer des technologies radicalement novatrices » fera appel à des gestionnaires de portefeuille de projets. La Darpa a été source d'inspiration.

Chaque projet est différent, la large palette des financements régionaux, nationaux ou européens constitue autant d'opportunités d'obtenir un soutien à ses projets sans le dénaturer et de répondre aux contraintes des différentes étapes de vie du projet mais également de l'entreprise qui les porte. Dans tous les cas, il faut s'armer et/ou s'entourer pour réussir au mieux l'exercice du financement qu'il soit public ou privé.

Au niveau européen, en parallèle du programme Horizon 2020, il existe EUREKA qui est une organisation intergouvernementale, qui s'adresse aux PME et qui est destinée à renforcer la compétitivité de l'industrie européenne.

36 pays sont concernés par ces programmes : les 28 de l'Union européenne, mais aussi les pays en voie d'adhésion, les pays associés et même, dans certains cas, les pays tiers.

La France finance 3 actions dans le cadre d'EUREKA :

- Le soutien aux projets coopératifs menés par des entreprises
- Le programme EUROSTARS
- Les initiatives stratégiques dites "clusters".

Le programme EUROSTARS soutient les PME innovantes impliquées dans des projets collaboratifs européens. Il cible prioritairement les entreprises qui réalisent de forts investissements en R&D.

Son budget entre 2014 et 2020 s'élève à 1,148 milliard d'euros (dont 75% provient de la contribution des États membres et 25% de l'Union Européenne).

4


Les financements autour de la DeepTech

Le terme « DeepTech » désigne les entreprises qui proposent des produits ou des services sur la base d'innovations de rupture, c'est à dire qui bouleversent définitivement le marché en répondant à un besoin sans solution ou en proposant une solution qui dominera le marché.

Les investissements dans la DeepTech européenne n'ont cessé d'augmenter pour passer de 561 millions d'euros en 2013 (104 millions d'euros en France) à 4,2 milliards d'euros en 2017 (330 millions d'euros en France).

Tous les domaines sont concernés, et plus généralement ceux qui apportent directement ou indirectement une réponse à des enjeux majeurs pour la planète et la société (environnement, santé, industrie, mobilité, numérique) et qui regroupent principalement les innovations issues de la recherche scientifique. A titre d'exemple, des entreprises dans le secteur de la santé ont été financées par BPI France telles que : NovaGray, (Montpellier) spécialisée dans la détection d'effets secondaires chez les patients soumis à la radiothérapie ou encore Poietis (Pessac) qui réalise des thérapies de médecine régénératrice et personnalisée de la bio-impression 4D par laser avec une collaboration exclusive avec L'Oréal.

Les entreprises de la DeepTech passent souvent par des premiers stades de fragilité économique car elles s'adressent à des marchés qui sont à construire : en moyenne le développement d'un projet DeepTech dure entre 5 et 8 ans avant la commercialisation. Il est donc primordial qu'elles soient soutenues tout le long de leur processus d'innovation.



La forte volonté du gouvernement et des collectivités d'accompagner l'émergence de telles startups conduit encore à la mise en place de nouveaux dispositifs : ce sont donc 4,5 milliards d'euros qui seront investis dans l'innovation de rupture sur les 5 prochaines années.

L'accompagnement...

A travers la formation et les services de conseil, il est essentiel pour les entrepreneurs de connaître l'écosystème de valorisation, point clé pour réussir son projet.

Il est important de savoir à quel étape du projet il faut recourir aux financements (d'amorçage, commercialisation, internationalisation, etc.) et à quels types de financements (publics/privés ou dilutifs/non-dilutifs, etc.).

Il faut retenir que les financements non-dilutifs (aides publiques, prêts, prix et concours, subventions, etc.) interviennent dans le soutien de la R&D, mais aussi pour amener de la visibilité au projet. Plus tard, l'intervention de divers acteurs (collaborations, investisseurs, etc.) doit être cohérente avec la stratégie d'entreprise.

Voici quelques exemples :

- **Bourse French Tech "Emergence Deep Tech"** : une aide pour évaluer et analyser le potentiel et les perspectives de marché des projets d'innovation. 10 millions d'euros y seront consacrés chaque année sous forme de dotations
- **Dispositif French Tech Seed** : 400 millions d'euros d'aides pour concevoir et développer une innovation à fort contenu technologique
- **Concours i-LAB**
- **Aide au développement deeptech** : une nouvelle aide destinée aux entreprises de moins de 2000 salariés pour financer les projets de R&D visant le développement d'innovations de rupture à fort contenu technologique.



02

**UN FINANCEMENT ADAPTÉ À CHAQUE ÉTAPE
DE VOTRE PROJET**

1

La notion de maturité d'un projet

Comme nous l'avons vu précédemment, le parcours du financement en France s'insère dans un écosystème complexe avec beaucoup d'acteurs importants et de natures variées avec des organismes publics mais également des structures privées qui accompagnent et conseillent les entrepreneurs dans leurs projets innovants.

« Il existe autant de financements et de chemins possibles pour les obtenir que de projets/entreprises pour atteindre la rentabilité. »

Il est impératif de **cibler les financements en fonction de l'état d'avancement du projet** car il existe quasiment un financement pour chaque étape d'un projet. Il s'agit d'un moyen de maximiser les chances de financement ou d'être simplement éligible.

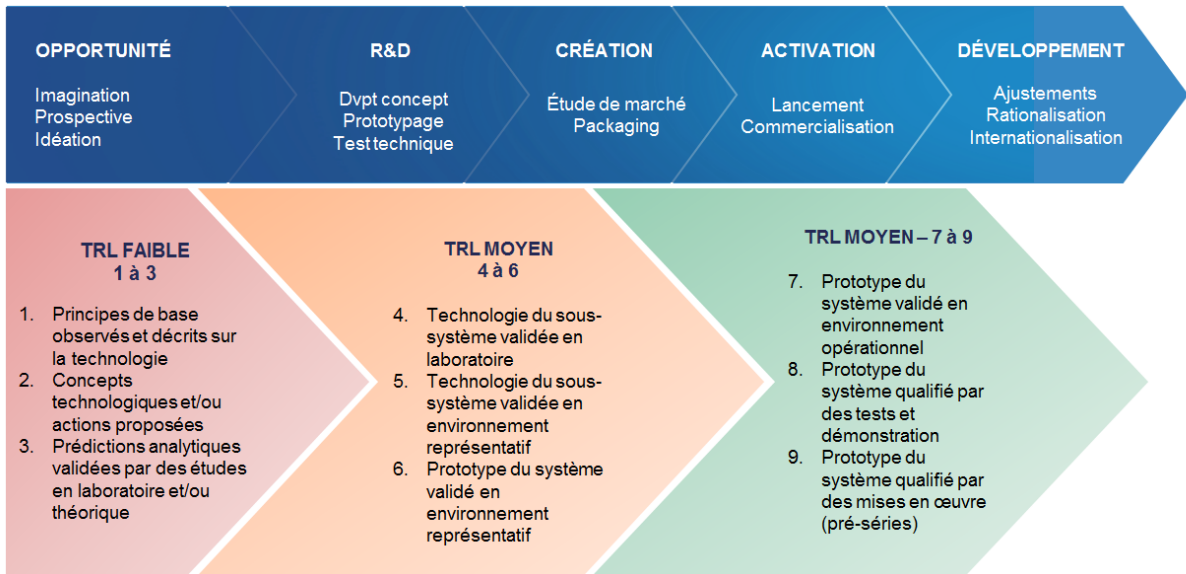
En effet, les financements sont basés sur une **logique de maturité** : un financement pour une, deux ou trois phases spécifiques d'un projet. C'est pourquoi il faut mener une réflexion sur les aides et subventions en amont de la réalisation des projets.

La maturité d'un projet de R&D ou d'innovation est évaluée sur la base de l'échelle TRL (Technology Readiness Level), couramment utilisée pour les aides européennes et de plus en plus pour les aides nationales et régionales.

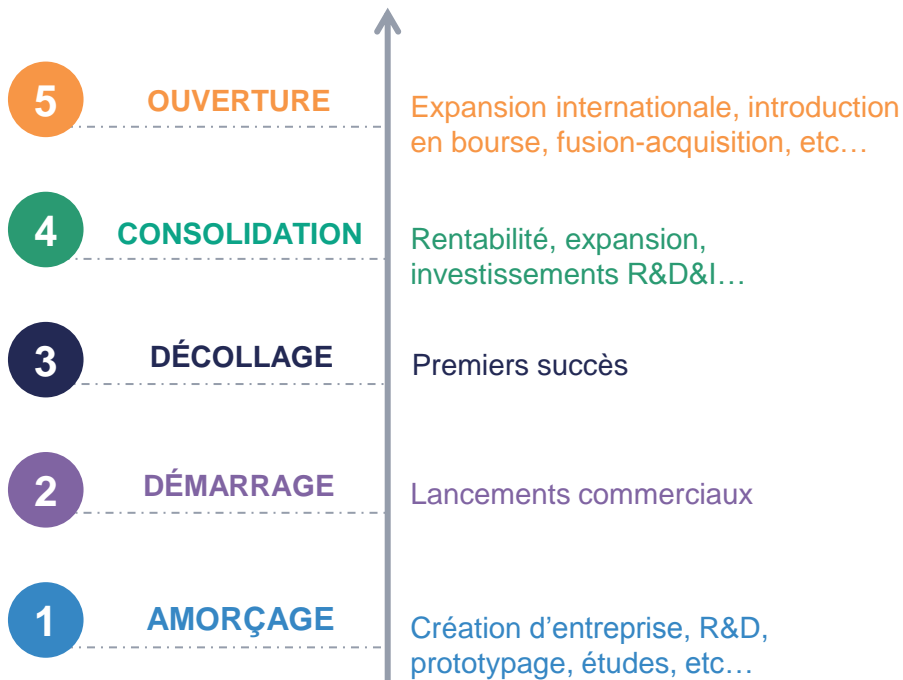
Cette échelle permet de **qualifier le degré de maturité de la technologie envisagée et de cerner l'investissement et le temps nécessaire pour la rendre opératoire.**



Elle est déclinées en **9 niveaux**, de la recherche fondamentale en passant par la faisabilité, le développement et la commercialisation.



Lorsque le niveau de maturité est élevé et/ou l'entreprise est de grande taille, il y a de chance d'obtenir des subventions « pures », mais davantage d'avances remboursables. C'est à dire qu'en cas de succès du projet il faudra rembourser tout ou partie de l'aide perçue. Le modèle idéal de financement correspondrait à une **alternance de fonds propres, publics et privés**.





Cependant, **il est essentiel de voir les aides et subventions comme un complément de revenus afin d'accélérer vos activités** plutôt qu'un moyen de substitution aux investissements en fonds propres. Il faut noter que les aides et subventions publiques sont souvent réservées aux entreprises présentant un caractère innovant ou technologique. Il s'agit des aides les moins risquées et les plus avantageuses dans le sens où les contreparties sont généralement minimales, si ce n'est contribuer à la croissance nationale par l'augmentation du chiffre d'affaires et la création d'emplois.

Cependant, il faut avoir un maximum de fonds propres au moment de solliciter les aides publiques, car le montant des financements publics que l'on peut obtenir ne peut dépasser le montant des fonds propres, en général.

2

Les dépenses éligibles aux aides et subventions publiques

Les aides et subventions constituent une excellente opportunité de financements de certains postes de dépenses importants de l'entreprise. Les aides et subventions peuvent entre autres financer les postes de dépenses suivants :



**FORMATION
DU PERSONNEL**



**DÉVELOPPEMENT
ÉCONOMIQUE**



**DÉVELOPPEMENT
INTERNATIONAL**



**RECRUTEMENT
DE COMPÉTENCES**



**ACTIVITÉ R&D
& INNOVATION**





Avant de savoir ce qu'on peut faire financer par les aides subventions, il est important de faire la distinction entre les différents types d'aides. Une fois que l'aide ou la subvention a été ciblée, on peut se poser la question de ce qui peut être finançable : R&D, des activités de conseil, Investissement matériel, Investissement immatériel, recrutement, formation et gestion du personnel, export, ...

3

Les projets collaboratifs

Il y a une distinction entre les projets collaboratifs et les projets individuels (mono-entreprise).

Nous observons une tendance globale à financer davantage les projets collaboratifs. Les collaborations « public-privé » sont encore plus privilégiées par les organismes financeurs. C'est notamment le cas pour une très grande majorité des financements européens notamment dans le cadre de consortium. Beaucoup d'entreprises ne privilégient pas les projets collaboratifs, mais il est important de savoir que généralement, lorsque nous menons un projet, il y a 7 autres personnes (ou entreprises) qui ont le même dans le monde et qui pourraient nous aider à viabiliser notre projet.

Aussi, les entreprises font souvent du collaboratif sans même le savoir, à travers l'utilisation de publications scientifiques, des partenariats commerciaux, etc. En officialisant les échanges et en capitalisant sur les travaux déjà réalisés, il sera possible d'accéder à davantage de financements.



A hand holding a glowing lightbulb against a blue gradient background. The lightbulb is illuminated, and the hand is positioned in the lower right quadrant of the frame. The background is a smooth gradient from dark blue at the top to a lighter blue at the bottom.

03

**LES BONNES PRATIQUES POUR MONTER VOS
DOSSIERS DE FINANCEMENT**

1

Comment rédiger un dossier de financement ?

La structuration d'un dossier de financement exige un formalisme propre à chaque financeur. Il n'existe pas de modèle type de dossier de demande de subvention, mais il est important de garder en mémoire que le dossier de présentation est capital car il permet au candidat de se différencier des autres dossiers et de prouver en quoi son projet mérite d'être financé.

Pour se distinguer il ne suffit donc pas d'avoir l'idée la plus innovante ou intéressante, mais il est essentiel de se donner le maximum de chances en prenant en compte les paramètres suivants :

Étape 1 : Comprendre et appréhender les exigences du financeur

Tous les appels à projets et les financements ont un cahier des charges dans lequel il est précisé le type de projets attendus et les priorités pour les financeurs.

Dans le cadre du dispositif PM'up

Le financeur (la Région Île-de-France) cible des projets qui prouvent un fort potentiel de croissance économique de l'entreprise, de la création d'emplois, etc.

Un projet de développement d'un nouveau produit uniquement, sans potentiel de développement de l'entreprise, ne sera donc bien évidemment pas financé.

Dans le cadre du programme Horizon 2020

Pour l'appel à projets Fast track to Innovation (FTI), par exemple, il est attendu du candidat de proposer un projet fortement innovant qui permettra d'accélérer le développement d'une nouvelle technologie potentiellement commercialisable assez rapidement.



L'un des prérequis de cet appel à projets sera de prouver que le projet aura un niveau de maturité important en début de projet (TRL > 6), et le financement devra permettre de se rapprocher de la commercialisation en fin de projet (TRL 8).

Outre la partie technique attendue dans ce type de projets, la partie commerciale doit être bien structurée car le dossier doit inclure un business plan détaillé, avec un plan d'exploitation / commercialisation pour chaque participant.

Étape 2 : Présentation du projet

Il est impératif de garder en mémoire pour cette section qu'il faut rédiger le projet selon les exigences du financeur. Le candidat devra donc rédiger le dossier en s'inspirant de la grille d'évaluation du jury, pour être certain de répondre à tous les points pour lesquels ils recevront une note.

En ce qui concerne la rédaction, il est nécessaire de toujours commencer par un message clair expliquant le projet. Faire une impression positive dès le début peut augmenter les chances que les évaluateurs aient un regard positif sur le projet tout au long du processus d'examen.

De plus, le langage utilisé doit être fluide et facile à comprendre. Il est donc conseillé d'utiliser autant que possible des mots simples. Enfin, il faut faire relire le dossier par d'autres personnes afin d'avoir un regard extérieur sur le travail.

Étape 3 : Définir un calendrier cohérent

Le calendrier prévisionnel de réalisation du projet est un élément que les évaluateurs utilisent pour juger de la cohérence du projet.

Ce calendrier doit permettre d'identifier les différentes étapes de développement du projet et les livrables associés. Le candidat peut utiliser des outils tels que le diagramme de Gantt pour montrer la chronologie du projet.



Étape 4 : Évaluer les coûts

Le budget du projet doit être réalisé en fonction des différentes étapes du projet. Il doit être conforme à la réalité des travaux qui seront menés.

Il est inutile de sur-dimensionner le budget car il vous sera impossible de justifier les dépenses tout au long du projet.

Étape 5 : Soigner la forme

Une attention particulière doit être apportée à la forme du document afin d'avoir un projet agréable à lire et bien marketé.

Certains financeurs précisent la mise en forme exigée (type de police, taille de police, etc.) il est donc important de se conformer aux instructions et de soigner chaque détail de son dossier.

Étape 6 : Joindre toutes les pièces demandées

Il est important de s'assurer de la complétude du dossier en vérifiant que toutes les pièces à joindre au dossier sont transmises.

Dans le cas précis des projets collaboratifs, le choix des partenaires doit se faire en fonction de ses compétences afin d'avoir un consortium complémentaire. La qualité du consortium fait partie des critères d'évaluation dans le cadre de projets collaboratifs.

2

Comment gagner du temps sur le montage de vos dossiers ?

Avant toute chose, le meilleur moyen pour gagner du temps dans le montage des dossiers de demande de financements est l'intégration d'une approche "financements extérieurs" dans la stratégie d'entreprise.

Cela permettra, d'une part, de considérer les financements comme un outil supplémentaire d'aide à la R&D et à l'innovation, et d'autre part, d'adopter une méthodologie de gestion de projet idéale, de l'idée à la commercialisation.





La recherche de financements extérieurs repose sur 7 points clés :

1. Réaliser une veille de l'actualité et des événements des institutions publiques

(gouvernement, ministères, conseil européen, opérateurs comme BPI France, organismes de recherche, etc.). Les aides et subventions publiques répondent en général à des problématiques sociétales, européennes. Les programmes ont tous des priorités sur lesquelles se concentrer, vos projets doivent y correspondre.

2. Identifier le parfait financement qui cible les mêmes thématiques que le projet développé : il est primordial de présenter le bon projet avec la bonne idée innovante, pour le bon appel à projet. Parfois, il est possible d'adapter le projet si les retombés sont positives, mais dans le cas contraire les chances d'obtenir le financement sont trop faibles.

3. Identifier le périmètre du projet : cela sous-entend qu'il faut que le projet ait un caractère innovant. Il faut également avoir connaissance des contraintes internes et externes, de l'état actuel du marché et des tendances, des cibles du projet, etc. La réalisation d'un business plan du projet, intégré au plan de développement de la société permet de gagner énormément de temps.

4. Monter un budget prévisionnel, ainsi que des recettes attendues, pour mieux identifier votre financement : il ne faut pas se lancer sans mesurer les risques financiers.

5. Rechercher des partenaires idéaux, c'est pourquoi il est important d'avoir un réseau large.

6. Démontrer sa capacité à gérer le projet (compétences internes, temps, budget).

7. Avoir une bonne gestion du contact avec l'organisme financeur.

Nous identifions deux temps :

- **Le dépôt du dossier**, avec des possibles rendez-vous, des demandes d'information ou de pièces complémentaires, etc.
- **La période de justification des dépenses** pour la finalisation du projet et de preuve de réussite ou d'échec.



3

Comment améliorer le taux d'acceptation de mon dossier de financement ?

Le taux de succès est un élément très important des aides et subventions, car tous les dossiers déposés ne sont pas automatiquement acceptés.

En fonction du financement ciblé, le taux de succès varie et cela doit être pris en compte dans le plan de financement. En effet, un dossier de R&D, par exemple, ne se limite pas qu'à la démonstration du caractère innovant de la solution. Il faut généralement une partie business traitant du marché, mais aussi des impacts environnementaux et sociétaux, même si ce n'est pas votre cœur de métier.

Pour améliorer son taux de succès, il faut être entouré d'experts qui ont l'habitude de rédiger des dossiers de ce type et qui connaissent les exigences des financeurs en matière de priorités régionales, européennes, car les projets financés doivent contribuer aux actions prioritaires.

Il est donc nécessaire de se faire accompagner pour prendre en considération tous les aspects d'un dossier de demande de subvention, qui ne se limite pas seulement à l'innovation ou au développement international.

Attention, les financements publics ne concernent pas qu'un seul département d'une entreprise : il faut la vision des décideurs, comme des exécutants, tout en ayant pris en compte l'avis des ressources humaines, du service financier, du service marketing, etc.

**L'anticipation est le maître mot.
Les aides et subventions financent les projets futurs,
et non pas ceux qui ont déjà été menés.**

Il ne faut donc pas attendre d'entamer ses travaux de R&D pour rechercher des fonds.

CONCLUSION

Pour maximiser ses chances d'être financé, il faut intégrer cette démarche depuis l'idée jusqu'à la commercialisation car toutes les étapes d'un projet peuvent être financées par des aides diverses.

Il est impératif d'adopter une démarche prospective afin d'anticiper les futurs projets qui seront développés. Pour ce faire, il faudra également séquencer les étapes de développement du projet pour bénéficier du plus grand nombre d'aides et subventions.

Par exemple planifier :

- Une phase de faisabilité pendant 12 mois
- Une phase de développement pendant 2 à 3 ans
- Une phase d'industrialisation.

Ce découpage d'activités permet de prévoir les activités à venir qui nécessitent d'être financées et d'envisager les postes de dépenses associées au projet.

GAC Group accompagne ses clients depuis plus de 17 ans dans le fléchage des phases de projet de RD&I en fonction de la complexité et la technicité des aides et subventions.

Pour aider nos clients et prospects à identifier rapidement les financements adaptés à leurs projets, nous avons créé une plateforme intuitive qui simplifie les démarches administratives nécessaires à l'obtention de vos financements publics : **Finamatic by GAC.**



CONCLUSION

La plateforme réalise une mise à jour en temps réel des bases nationales de références concernant les aides régionales, nationales et européennes. Grâce à des critères simples, vous aurez une **vision 360° de tous les dispositifs disponibles correspondant aux étapes de votre projet.**

Vous pourrez **compléter votre dossier de manière automatisée** (BP, Kbis et statuts de l'entreprise par exemple) et bénéficier de l'expertise technique de nos consultants pour suivre son avancée et améliorer votre taux d'acceptation.

La complémentarité de notre expérience auprès de multiples sociétés et notre présence auprès des organismes financeurs nous permet de **reconnaître les bons profils et les axes d'amélioration pour que les projets deviennent des succès.**

Pour en savoir plus, rendez-vous sur

<https://finamatic.com/>

finamatic
by GAC

CONNEXION

Le réflexe pour obtenir vos financements

Startups, PME, ETI et Grands groupes,
Finamatic by GAC vous aide à chaque étape de vos projets.

COMMENCER

REMERCIEMENTS

Nous tenons à remercier les consultants Innovation pour leurs expertises en aides et subventions sur les segments Grands comptes et ETI/PME ayant participé à la rédaction de ce livre blanc.



Linda BAMA



Sertac TAS

Un remerciement particulier au contributeur



Jérôme BILLÉ

Point de contact National PME H2020
Délégué Général France Innovation



GAC
GROUP

GAC Group est un cabinet international de conseil en innovation et performance, qui accompagne les entreprises dans quatre grands domaines d'expertise : Conseil en Innovation, Ressources Humaines, Fiscalité, Cybersécurité & conformité.

GAC compte 200 collaborateurs et 16 bureaux dans le monde dont 9 en France (Bordeaux, Lille, Lyon, Montpellier, Nantes, Nice, Paris, Strasbourg, Toulouse).

E-mail : contact@group-gac.com

Site : www.group-gac.com

Tél : 01 44 82 20 20

© Tous droits réservés - GAC Group