



“ Il est très important lorsqu'on accompagne une entreprise de bien connaître les organismes pouvant intervenir ”

Clara MOREAU

Directrice associée de Primo Finance

Aides et subventions :

pourquoi s'en priver ?

Les informations qui suivent peuvent vous faire gagner de l'argent. De l'aveu même des spécialistes d'accompagnement d'entreprise en matière d'aides publiques et de subventions, tout projet peut trouver son ou ses dispositifs. Reste à s'y retrouver dans le maquis administratif et à éviter certaines erreurs pour être sûr de financer son projet à bon compte !

Aujourd'hui, en cumulant les dispositifs locaux, nationaux et européens, il existe plus de 6000 aides accessibles aux entreprises françaises, représentant 60 milliards d'euros de financements annuels ! Les aides en question peuvent revêtir différentes formes, comme la subvention, le crédit d'impôt, les exonérations de charges, les prestations gratuites, le prêt à taux zéro, l'avance remboursable ou encore les prêts à taux bonifiés.

Un foisonnement qui permet d'affirmer que toutes les entreprises, quels que soient leur taille et leur secteur d'activité, peuvent bénéficier de subventions et d'aides diverses. La subvention étant particulièrement intéressante puisqu'il s'agit d'une aide financière, non remboursable, sous respect des conditions d'attribution. Mais là où le bât blesse, notamment pour les PME et TPE, c'est l'impression d'avoir à effectuer un parcours du combattant pour décrocher une subvention. Il

est vrai qu'il existe, en France, un millier de guichets d'accès pour ces 6 000 dispositifs, ce qui ne facilite pas les choses.

C'est d'ailleurs cette complexité qui explique que ce soient surtout les grandes entreprises, disposant de moyens humains conséquents, qui bénéficient le plus de ces aides, alors que les PME et TPE y sont tout aussi éligibles.

Respecter les étapes

Mais attention, obtenir une décision accordant une subvention n'est qu'une étape. Il y a un formalisme strict à respecter s'agissant de fonds publics. Ainsi, on estime à 40 % le nombre d'entreprises qui, bien qu'ayant obtenu un accord de subventions, ne les percevront pas ou partiellement, faute d'avoir envoyé les documents nécessaires au déblocage au bon moment...

« Il faut effectivement observer des règles bien précises, tant au moment de la présentation des aides que lors de la phase de réalisation du projet, une fois les subventions obtenues », souligne Clara Moreau, directrice associée de Primo Finance, société spécialisée dans la recherche de subventions françaises et européennes pour les entreprises. Par exemple, le déblocage des fonds se fait sur la base de présentation de factures acquittées, mais il est également possible d'obtenir des acomptes dans certains cas. La nature des projets a bien entendu son importance dans ce suivi, en particulier dans les cas de construction de bâtiments. La particularité de Primo Finance est de s'être positionnée sur des projets stratégiques pour ses clients (extensions de bâtiments, achats de machines, formation et recrutement, développement export) mais pas sur l'innovation. « Les interlocuteurs ne sont pas les mêmes, et il est très important, lorsqu'on accompagne une

entreprise, de bien connaître les organismes pouvant intervenir », explique-t-elle. En même temps, il faut bien connaître les critères que chaque organisme souhaite voir mis en avant, afin de lui présenter un dossier tenant compte de ces impératifs. Par exemple, on appuiera sur la création d'une nouvelle activité sur le territoire auprès d'un organisme local, et on mettra en avant les avantages environnementaux du même projet pour l'obtention d'aides européennes. Dans le cas de Primo Finance, qui accompagne l'entreprise depuis la constitution des dossiers jusqu'au versement des aides pendant toute la durée de réalisation du projet, le taux d'obtention atteint 95 %. Un impératif puisque cette société ne se rémunère que sur la base d'un pourcentage des aides obtenues, l'entreprise n'ayant rien à payer lorsque les subventions ne sont pas accordées !

Des outils pratiques

Fin novembre, SO'FI, la première plate-forme *online* de recherche de financements publics et bancaires, était mise en ligne. Dirigeants et porteurs de projets peuvent accéder gratuitement en ligne à un simulateur d'aides publiques, simple d'utilisation, indiquant la possibilité d'obtenir une aide publique. Dans l'affirmative, le dirigeant peut alors soumettre en ligne un dossier de recherche de financement, permettant d'obtenir gratuitement une réponse des experts de SO'FI. « Ces étapes vont permettre d'identifier la provenance, le nombre et le montant des aides publiques auxquelles le dirigeant peut prétendre », explique Sadia Podlunsek, créatrice de SO'FI. Le dirigeant intéressé peut alors demander aux experts sectoriels et thématiques de la plate-forme de réaliser un audit d'éligibilité complet, identifiant les points forts et les faiblesses du dossier ainsi que les pistes d'amélioration. Enfin, le dirigeant peut aussi obtenir les contacts précis au sein des organismes concernés par son projet. Un audit facturé entre 150 € pour un créateur d'entreprise et 400 € pour des projets de développement et d'innovation.

« Contrairement à ce que l'on peut penser, beaucoup d'entrepreneurs français ont des projets et nous avons déjà réalisé 500 dossiers en l'espace de quelques semaines seulement et recensé plus de 7 000 utilisateurs de notre simulateur », précise Sadia Podlunsek. Un système qui permet au dirigeant, en particulier de TPE/PME, de gagner beaucoup de temps en démarches administratives tout en maximisant ses chances d'obtention d'aides publiques. « C'est la peur de la complexité

Quelques aides européennes en revue

- **Le FSE** (fonds social européen) accompagne les changements structurels des entreprises et accorde des aides pour la formation des salariés.
- **Le Feder** (fonds européen de développement régional) aide les PME à renforcer leur compétitivité par des aides à l'export, à l'environnement, à la recherche-innovation ou encore à la prévention des risques.
- **H2020** est un programme de financement de PME innovantes à fort potentiel de croissance.



Sadia PODLUNSEK
Créatrice de SO'FI

« C'est la peur de la complexité qui fait renoncer à demander des aides publiques, même lorsque l'on remplit les critères d'éligibilité »

Bon à savoir

Si vous avez un projet, vous pouvez demander des devis pour réaliser une estimation des fonds dont vous aurez besoin. En revanche, ne signez pas de bon de commande avant de solliciter des aides publiques : le dossier risque d'être recalé puisqu'on considère que l'engagement financier ayant été contracté, l'entreprise pouvait se passer de fonds publics à ce moment là. Autrement dit, il faut pouvoir expliquer que l'intervention d'aides publiques est nécessaire à la réalisation du projet. Enfin, sachez aussi que des aides sont accordées dans le cadre d'appels à projets régionaux, nationaux ou européens. ■

qui fait renoncer à demander des aides publiques, même lorsque l'on remplit les critères d'éligibilité, mais c'est plus facile d'y parvenir lorsque l'on peut obtenir les bonnes informations au bon moment », conclut-elle.



Mélanie THIEFFRY
Expert chez Euklead

“ Le projet doit être formulé en cohérence avec les stratégies de chaque institution financière ”

Généreuse Europe

Le volet européen des subventions est tout aussi important que l'échelon national et local. « Le principe est simple : un euro d'aide française déclenche un euro d'aide européenne », indique Mélanie Thieffry, expert chez Euklead et spécialiste des programmes européens. En théorie, il est donc possible de doubler la mise en matière d'aides et tenter ainsi d'atteindre le plafond maximal qui est en général de 45 % des dépenses engagées par l'entreprise. Dans la pratique, le pourcentage de subventions nationales et européennes atteint par l'entreprise dépendra de nombreux facteurs dont la nature et la taille du projet... et surtout la manière dont il sera présenté aux différents organismes sollicités.

« Au niveau européen, on recense environ 140 dispositifs balayant diverses thématiques dont l'innovation et les technologies de l'information et de communication, la création d'activité et d'emploi, le développement durable, la formation et l'insertion sociale. Toutefois, les Régions gérant les programmes euro-

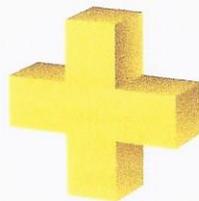
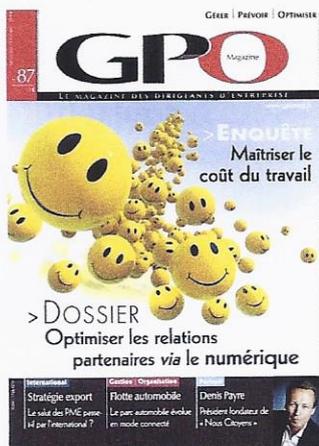
peens peuvent prioriser certains axes en fonction de leurs intérêts régionaux », précise Mélanie Thieffry. L'analyse fine du projet est une étape cruciale dans l'optimisation des aides nationales et européennes. « Il est important de bien étudier le projet dans sa globalité, en prenant soin de lister ses différents aspects en fonction des dispositifs visés. Par exemple, des aides nationales seront sollicitées pour l'achat d'une nouvelle machine et des aides européennes pour former le personnel qui l'utilisera. En conclusion, le projet doit être formulé en cohérence avec les stratégies de chaque institution financière », indique-t-elle. Pour l'entreprise, il est primordial d'être assistée dans sa démarche par des spécialistes qui connaissent bien les mécanismes d'aides locales et européennes.

« D'autant que les aides européennes sont largement accessibles aux petites entreprises ou aux projets modestes, à partir de 10 000 euros de subvention ou de la création d'une dizaine d'emplois », conclut Mélanie Thieffry.

Bien entendu, les entreprises peuvent également faire appel aux multiples guichets locaux, régionaux et nationaux délivrant des informations au sujet des aides. En tous cas, le jeu en vaut la chandelle, d'autant que les banquiers sont davantage enclins à compléter le financement d'un projet lorsque celui-ci bénéficie également d'aides publiques. ■

Laurent LOCURCIO

Profitez de notre offre de 5 numéros par an
au prix de **50 € TTC** au lieu de **65 € TTC**
et recevez **en plus** gracieusement
notre newsletter mensuelle



Pour vous abonner, RDV sur le site www.gpomag.fr
ou par tél. : 03 25 42 18 92