

Quelles subventions de l'Union européenne pour les start-up ?

Au travers de son programme Horizon 2020, l'Union européenne offre une manne aux entreprises sous la forme de subventions. Mais la sélection tient du parcours du combattant et il y a bien peu d'élus.

Horizon 2020 : c'est le nom du programme de financement de recherche et d'innovation, doté d'un fonds de 80 milliards d'euros sur une durée de sept ans (de 2014 à 2020) lancé par l'Union européenne (UE). 20 % de ces crédits sont attribués à des PME et start-up, sous la forme de subventions. Ces entreprises sont surtout ciblées par le programme Instrument PME, doté d'une enveloppe de 2,8 milliards d'euros. L'UE a défini trois phases durant lesquelles les entreprises candidates peuvent soumettre leur projet : la première ouvre la porte à des subventions de 50 000 euros pour l'évaluation d'un concept et de sa faisabilité ; la deuxième donne droit à des subventions d'un montant de 500 000 euros à 2,5 millions d'euros et concerne la mise sur le marché du concept ; la troisième, elle, est octroyée sous forme de prêts pour la commercialisation des biens et services issus du concept.

Très peu d'élus

Une perspective alléchante, donc, d'autant que l'UE permet aux entreprises de déposer leur candidature tout au long de la période, les attributions étant décidées tous les trois mois environ. Mais l'offre n'est peut-être pas aussi tentante qu'elle en a l'air. Tout d'abord parce que l'UE réserve ces fonds à des projets « fortement innovants », supposés apporter une réelle évolution. Autrement dit, les « nouveaux »



ON / R. BENOIT

Google, Twitter ou Skype. Ensuite, les dossiers à remplir pour poser sa candidature sont des plus exigeants et une sélection drastique s'opère sur leur qualité. En outre, une bonne part de ces subventions n'est accordée que dans le cadre d'un projet collaboratif mettant en œuvre plusieurs entreprises, dont un « maître d'œuvre » qui répartira les fonds entre les entreprises du groupe. Comme le souligne Baptiste Gendron, CEO de Global Vision Systèmes, une start-up qui a préféré opter pour un contrat d'appui régional, « ces montages n'ont pas toujours de sens, il n'y a pas forcément le partenariat industriel dont nous aurions besoin. Postuler à ces financements peut donc être une perte de temps. » Enfin, s'il y a beaucoup d'entreprises qui postulent, il y a très peu d'élus : lors de la première séance d'attribution de subventions, l'UE n'a retenu que quatre PME françaises, dont aucune de Midi-Pyrénées. Et, en moyenne, moins de 3 % des dossiers déposés obtiennent une réponse favorable ■ Bruno Ferret

LE CHIFFRE

3 %

C'est, en moyenne, le pourcentage de dossiers reçus par l'UE qui se voient accorder une subvention

3 questions à Hervé Durand,

directeur technique au département financement de l'innovation de GAC Group



BF

Quelle est la vocation de GAC Group ?

Hervé Durand : Nous accompagnons les entreprises dans leur recherche de financement de leur innovation, via des dispositifs français ou européens. Nous les aidons à réaliser leurs dossiers, au niveau technologique, stratégique, administratif et financier.

Quelles sont les particularités des aides de l'Union européenne ?

H. D. : Une entreprise peut

postuler via un projet collaboratif, dans le cadre d'Horizon 2020. La difficulté, pour une start-up, consiste alors à s'insérer dans l'un de ces grands programmes. Ce qui est souvent plus simple pour les start-up issues de la recherche académique. Quant à Instrument PME, il est destiné à l'élite des PME et start-up. Les dossiers à présenter doivent être très complets et la sélection est brutale : sur 300 dossiers français, seuls quatre

ont été retenus lors du premier appel d'offres.

Faut-il donc s'intéresser à ces subventions ?

H. D. : Une partie de notre conseil consiste à dire à nos clients, lorsque le cas le justifie, « ne perdez pas votre temps avec ça, il existe d'autres outils de financement ». Et à leur rappeler que la première source de financement, c'est la clientèle ! **Propos recueillis par BF**

Ludovic Le Moan
CEO de Sigfox,
vient de lever 100 M€

TOULOUSE

LES NOUVEAUX BUSINESS DE LA RÉVOLUTION NUMÉRIQUE

Barcode
Bimestriel - N°38 Mars-Avril 2015
R 28997-38 - F. 3,50 €



Immobilier

À quoi ressembleront
les futurs centres
commerciaux toulousains ?



Innovation

Dans les coulisses
de Menguy's, leader
des produits apéritifs