

PME tech, vous aussi pouvez prétendre à des aides

Mesure d'incitation fiscale, crédits d'impôts recherche, aides, subventions, il existe dans le paysage français un nombre important de soutiens sous forme d'appels à projets, ou de candidatures à des aides si tant est que les entreprises se donnent la peine de les chercher.

Réseauter, être actif dans sa recherche est primordiale car une chose est sûre : Les aides ne viennent pas toutes seules. Voici sur fond de retour d'expérience, un éclairage sur une aide régionale portée par la Région Ile de France, déjà ancienne et pourtant méconnue : PM'up.

PM'up : Une aide pour votre entreprise ?

La Région Ile de France propose - et ce n'est pas nouveau - un panel d'aides diverses pour accompagner toutes les entreprises, quelle que soit leur taille, afin de soutenir leurs projets selon leurs besoins. C'est près de 3.000 structures qui bénéficient chaque année d'une aide financière. PM'up, et vous l'aurez compris, a pour ambition d'accompagner des PME. Notons qu'il existe TP'up pour les petites entreprises de moins de 10 salariés pouvant prétendre à une subvention maximale de 55.000â,-.

L'objectif de PM'up est de pouvoir soutenir financièrement des PME, jusqu'à 250.000â,-, à des moments clés de leurs croissances, où elles ont besoin par exemple d'accroître et moderniser leur outil de production, de constituer une équipe de direction, de diversifier leurs activités, de se développer à l'international, de renforcer leur chaîne de valeur, ou encore de faire du développement durable un levier de leur performance.

Les critères de sélection ouvrent donc PM'up aux petites et moyennes entreprises implantées en Île-de-France, comptant de 5 à 250 salariés, et réalisant moins de 50 Mâ,- de chiffre d'affaires et moins de 43 Mâ,- de bilan. Cela s'adresse potentiellement à de nombreuses entreprises, qui ne seraient pas contre un coup de pouce pour initier un nouveau projet, vecteur de croissance.

Vous laisser guider par votre projet non par l'hypothèse d'une somme d'argent

La viabilité de l'entreprise, la pertinence de la stratégie, le potentiel de création d'emplois, le potentiel de développement international, ou encore la contribution du projet au développement de l'Île-de-France, constituent les critères de sélection des projets. La lecture de ces derniers démontre que l'époque de la générosité à tout va pour une startup sans réel business model et de plan de financement cohérent est définitivement révolue. La Région s'attache non seulement aux questions de garanties financières, mais aussi de garanties sur la solidité d'un engagement, sur la valeur ajoutée de l'activité, la solidité du pacte d'associés. En somme une entreprise avec une vision qui rassure

Une entreprise dont on sait qu'elle peut mener à bien sa croissance est une entreprise dont l'avenir

ne repose pas intégralement sur une subvention. C'est pourquoi l'aide visée ne peut au mieux représenter qu'un 1/3 du besoin sur un projet. Il faut donc déterminer un plan de financement cohérent intégrant l'apport complémentaire de financement via une levée de fonds, un emprunt bancaire ou/et des fonds propres suffisamment solides pour soutenir le plan stratégique prévu. A noter que si une levée de fonds devait être nécessaire, mieux vaut solliciter la subvention une fois la levée de fonds décrochée et non le contraire.

Présenter son projet en partant du principe que l'obtention d'une aide sera plus à même de convaincre des investisseurs de vous débloquer des fonds, ne correspond pas à la philosophie de la subvention PM'up. Ce qui est attendu avant tout la Région est un besoin d'investissement correctement structuré.

Des aides gadgets à de l'accompagnement ciblé

Oubliez les chèques en blanc, l'aide PM'up se situe dans les aides de nouvelle génération tournées vers un soutien ponctuel financier en « mode projet ». Un grand changement de perspective qui engage l'entreprise toute entière. En effet, si l'entreprise qui sollicite la subvention doit apporter des garanties de rentabilité, PM'up a l'énorme avantage d'allier l'agilité au projet de l'entreprise. Il n'est pas question ici de demander à l'entreprise de lire dans une boule de cristal et de savoir pertinemment ce qu'elle va faire de façon précise sur les 3 prochaines années . PM'up s'assure davantage - surtout dans le monde incertain dans lequel évolue les entreprises- de la logique stratégique de l'entreprise, de la pertinence de ces lignes directrices mais également de la cohérence de ses investissements. C'est aussi pour cela que PM'up permet une grande flexibilité quand il s'agit d'établir les postes budgétaires.

Prenons un exemple : En tant que société spécialisée en informatique, nous souhaitons lancer une nouvelle offre innovante portant sur le Cloud. Pour cela il ne suffit pas de dire à PM'up « je veux lancer une nouvelle offre de Cloud », mais « dans cette optique, ce lancement nécessite des achats déterminés à l'image de prestataires externes pour définir une stratégie de communication, de cibler les bons acteurs mais également le recrutement d'un profil technique dédié au cloud. » Le principal piège des espoirs financiers est d'être motivé par le soutien financier plutôt que par son projet. Il est très facile de se perdre en répondant à ces dossiers de candidature quand la demande n'est pas étroitement et viscéralement liée à son métier.

Quelle qu'elle soit, un recrutement, la promotion interne d'un salarié, ou encore la conduite d'une étude de marché dans le cadre de son développement à l'international, c'est bien la précision d'un projet et son ancrage dans la croissance de l'entreprise qui marquera la différence. Dans ce cas, c'est une juste récompense, puisque les entreprises lauréates sont accompagnées par un conseiller de la Région Île-de-France et intègrent un réseau comptant plus de 1.000 entreprises et partenaires institutionnels.

Au cours de notre expérience, nous avons été surpris de la grande qualité de ces conseillers, dotés d'expériences solides en entreprise, qu'ils ne craignent pas de partager. La première sélection passée, ces conseillers que l'on rencontre physiquement nous aident à monter le dossier à présenter devant le jury, cadre le projet, précise les dépenses finançables de ce qui ne l'est pas, challenge sur la pertinence du business plan et de son financement.

Des investissements au ROI contrôlés

Si cela peut paraître terriblement intrusif vu de l'extérieur, il est - l'expérience aidant - appréciable car enrichissant d'avoir un regard extérieur bienveillant et finalement tout à fait normal compte tenu des sommes allouées. Une fois l'aide gagnée, l'entreprise se doit de respecter un certain nombre d'engagements. La Région attend ainsi à ce que l'année qui vient voit les premières dépenses engagées. En réalité, l'entreprise a entre 1 et 3 ans pour engager les dépenses prévues dans son plan stratégique, au risque de la perdre, pour que son montant soit rétribué.

Les affaires n'étant pas un long fleuve tranquille, l'aide PM'up se distingue en ce qu'elle est une des seules à permettre une évolution en cours de route pour remplacer par exemple un poste budgétaire. Mais quel que soit le chemin, l'entreprise doit alors prouver l'engagement des dépenses, en montrer le retour. Les preuves sont diverses (un contrat de travail et des fiches de paie pour une embauche, un avenant en cas de promotion, une facture et des livrables pour une prestation de service, etc) Ce n'est qu'à l'issue que les sommes sont versées.

Il faut préciser que des demandes d'acomptes sont envisageables, mais contraignantes. Vous devez présenter un plan de financement qui explique pourquoi la demande d'acompte est justifiée. Nous ne pouvons que vous encourager à tester votre projet. Que l'issue soit favorable ou pas, cela reste une expérience positive qu'il faut mener dans sa vie d'entrepreneur. Quant à savoir, et c'est légitime pour des entreprises évoluant dans le milieu de l'IT, les informations ô combien sensibles dévoilées par les entreprises, et les échanges sont garantis protégés. Une plateforme dédiée y est d'ailleurs dévolue.