

Accompagner son client dans la recherche de subventions

Thomas Barikosky
et Adrien Geille



Sommaire

Introduction

1. Panorama des aides publiques
 2. Déroulement d'une mission
 - a. Le diagnostic
 - b. La rédaction des dossiers
 3. Les missions Aides publiques: Plus facile avec GUS
- Quelle valeur ajoutée pour le cabinet?



Introduction

« Les aides publiques constituent une sorte de jungle encore vierge dans laquelle l'Etat lui-même hésite à s'aventurer ou s'aventure avec hésitations. »

Alain ETCHEGOYEN
Commissaire au plan

*« Les aides publiques aux entreprises :
une gouvernance, une stratégie ». 2003*



L'enveloppe budgétaire 2014-2020

Sur la période 2014-2020, le soutien de l'Union européenne se porte à 26,7 milliards sur les points suivants :

- La compétitivité des petites et moyennes entreprises et l'innovation ;
- L'emploi des jeunes et l'accompagnement personnalisé sur le marché du travail ;
- L'inclusion sociale pour lutter contre la pauvreté ;
- La transition vers une économie bas-carbone ;
- La protection et la préservation de l'environnement et du patrimoine.



1. Panorama des aides publiques

- Qu'entendons nous par aides publiques?
- Les aides qui concernent vos clients
- Les instruments de l'action communautaire
- Quels sont les clients qui ont du potentiel?



Qu'entendons nous par aides publiques?

Les aides publiques regroupent :

- Les subventions,
- Les avances remboursables,
- Les prêts à taux 0%,
- Les crédits d'impôts,
- et bien d'autres mesures

A ce jour nous avons répertorié près de 8 000 aides!



Les aides qui concernent vos clients (1/2)

- **Les aides régionales:**

- Investissement matériel (avances remboursables notamment)
- Embauche
- Aides pour la reprise d'entreprise (transmissions)
-

- **Les mesures Fiscales:**

- Crédit d'impôt apprentissage
- Crédit d'impôts recherche
- Crédit d'impôt innovation
- ...



Les aides qui concernent vos clients (2/2)

- **Les aides thématiques:**

- Innovation : Bpifrance
- Environnement : ADEME, Agence de l'eau
- Conditions de travail: CRAM, ANACT
- ...

- **Les aides locales:**

- Aides à l'implantation
- Exonérations fiscales
- ...



Les instruments de l'action communautaire

Financement des programmes par les instruments financiers de l'Union Européenne, les fonds publics nationaux et régionaux.

Principaux instruments financiers impliqués dans le développement régional :

- Fonds européen de développement régional (FEDER),
- Fonds social européen (FSE),
- Fonds européen agricole de développement rural (FEADER),
- Fonds européen pour les affaires maritimes et la pêche (FEAMP),
- Banque Européenne d'Investissement (BEI),
- Banque Européenne pour la Reconstruction et le Développement (BERD),...



Quels sont les clients qui ont du potentiel?

- 80% des aides s'adressent aujourd'hui aux entreprises ayant:
 - Moins de 250 employés
 - Moins de 50 millions de CA
 - L'état finance en moyenne :
 - 1€ pour 1€ de fonds propres hors immobilisation incorporelle*
- *Sauf sur la période précédant le premier bilan où l'on regarde le capital social de la société.

En bref, un client qui a des projets de développement et un minimum de capacité de financement



2. Déroulement d'une mission

Les missions de conseil en aides publiques se déroulent en 2 étapes: **le diagnostic** et **la rédaction des dossiers** de demande d'aide

a. Le diagnostic

Le diagnostic est la première étape d'une mission de conseil en aides publiques et permet d'avoir une vue bien définie des différentes alternatives avant de formaliser sa stratégie de financement.

Les prix pratiqués par les cabinets de conseil spécialisés pour le diagnostic oscillent généralement entre 2.000 € et 3.000€



2.a. Le diagnostic

i. Phase amont: Analyse du projet de l'entreprise

→ Quels sont les projets de développement (les postes d'investissement) prévus à court et moyen terme?

ii. Phase d'identification: Recherche des aides mobilisables pour le projet

→ Consultation des bases d'aides (Ministères, Régions, Départements, Organismes d'Etat, etc.)

iii. Phase d'analyse: Etude des caractéristiques, des montants et de la nature des investissements soutenus par les aides

→ Quelles aides prioriser pour optimiser le financement de mes projets?



2.b. La rédaction des dossiers (1/2)

La rédaction des dossiers est la partie prépondérante d'une mission de conseil en aides publiques, puisque c'est sur la présentation de son contenu que l'aide pourra être attribuée.

- 80 % du contenu est identique d'un dossier à un autre
- Il faut orienter son discours en fonction de:
 - l'interlocuteur,
 - la thématique
 - et de l'objectif de l'aide
- Les 20% restants sont liés à une présentation financière différente



L'expert comptable a donc tout son rôle à jouer

2.b. La rédaction des dossiers (2/2)

Les cabinets de conseil spécialisés se rémunèrent principalement au success fee en prélevant un pourcentage sur les sommes obtenues. On constate souvent la répartition suivante :

- 2 à 4 % pour les avances remboursables
- 6 à 8 % pour les aides européennes
- 10 à 20 % sur les subventions
- 15% voire plus sur les crédits d'impôts
- Et souvent une somme forfaitaire de départ de 3.000 € minimum



C'est de loin la partie la plus rémunératrice

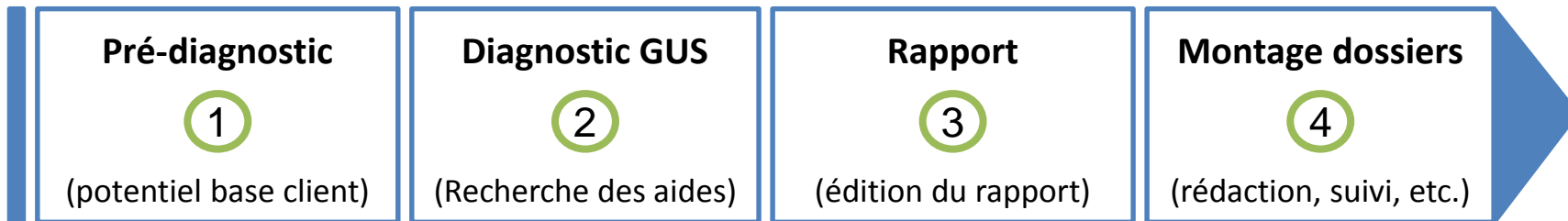
3. Les missions Aides publiques: Plus facile avec GUS

GUS, pour **Guichet Unique Subventions**, est une solution de diagnostic en ligne d'aides publiques destinée aux professionnels du conseil :

- GUS **augmente la rentabilité** des missions de conseil en aides publiques, et prend en charge la partie chronophage et peu rémunératrice du diagnostic et de la veille.
- GUS vous permet d'**identifier rapidement les opportunités** de mission, afin de vous consacrer uniquement au conseil et au montage des dossiers.
- GUS est un outil compagnon, qui vous guide dans le monde des aides publiques et s'adapte à la stratégie du cabinet.



GUS au service de la rentabilité des cabinets



- ① Identifier les clients qui ont du potentiel et à qui je peux proposer la mission
- ② Analyse automatisée des projets de développement du client et identification des aides pertinentes
- ③ Étude des aides identifiées et personnalisation du contenu avant envoi au client
- ④ Choix des aides à solliciter et rédaction des dossiers



Quelle valeur ajoutée pour le cabinet?

- Proposer un nouveau service innovant et se démarquer dans une démarche de conseil plus globale
- S'impliquer davantage dans la stratégie de l'entreprise en lui proposant plus de visibilité et de nouvelles alternatives de financement pour son développement
- Prospecter / Fidéliser
- Augmenter le panier moyen par client et la rentabilité du cabinet en proposant un nouveau service attractif et pertinent.





“ Outil de diagnostic d’aides publiques au service de la rentabilité du cabinet

Votre interlocuteur

ADMINISTRATIVE SOLUTIONS

11 Rue Weber

75116 Paris

Thomas Barikosky

Tel: 01 73 04 84 36

tb@administrative-solutions.eu

