

Appels à projet et programmes de financement, comment (bien) se démarquer ?

Les grands programmes de financement (tels que France 2030 ou Horizon Europe) et leurs appels à projet ont un rôle clé dans l'écosystème du financement de l'innovation. Alors, pour ce nouvel épisode de notre série Course de Fond(s), en partenariat avec Banque Populaire et Dynergie, nous dévoilons les meilleurs conseils pour parfaire son dossier et ainsi convaincre les jurys.

Temps de lecture : minute

13 décembre 2023

Dans le deuxième épisode de la série Course de Fond(s), nous avons vu que l'écosystème du financement était dense et complexe à appréhender. Parmi l'ensemble des opportunités disponibles, les aides publiques directes à l'innovation sont clés. Les programmes Horizon Europe et France 2030 (150 milliards d'euros en cumulé), notamment, doivent permettre de répondre aux enjeux de compétitivité et transition (notamment écologique) à l'échelle de l'Europe et de la France. Ils visent ainsi à soutenir les champions français au travers d'une multitude d'appels à projets pilotés par des organismes différents : la commission européenne, l'Ademe, Bpifrance, la Banque des Territoires...

Chaque programme, chaque appel à projet et chaque organisme appelle toutefois des projets spécifiques et attend des dossiers à la hauteur des enjeux. Comment, dans ce cadre, optimiser les chances de succès de sa candidature pour être lauréat des subventions proposées ?

Identifier le bon appel à projet

« Le plus important, c'est de bien choisir ses batailles. Il ne faut pas postuler à tous les programmes, mais se concentrer sur les plus pertinents. Face aux investisseurs, la qualité paye toujours plus que la quantité », argumente Stan Larroque, CEO de la société Lynx, qui conçoit et produit des casques de réalité virtuelle. Et Hugo Charbonnier, directeur associé chez Dynergie, abonde dans ce sens : *« On ne réalise pas un projet uniquement dans le but de répondre à un appel à projet. Il faut, au contraire, partir de son projet existant et cibler le bon appel à projet. »* Développer son projet en amont et identifier par la suite les programmes ou appels à projets correspondants à la nature du projet est la meilleure stratégie pour construire un dossier gagnant.

Une fois que vous avez identifié l'appel à projet qui vous correspond, il est important de valider précisément vos chances de succès sur la base de critères concrets. Vous pouvez également appeler l'organisme qui l'opère, que ce soit Bpifrance ou l'Ademe par exemple, pour pré-qualifier votre dossier. Vous pourrez alors planifier votre candidature et identifier plus précisément les forces et faiblesses de votre candidature : aurez-vous besoin de partenaire ou avez-vous les compétences en interne pour répondre à l'appel ? Les cahiers des charges des programmes de financements et AAP sont également d'excellentes sources d'informations pour alimenter vos projets. Il faut garder en tête que pour les appels à projet européens, le cahier des charges s'allonge et la phase de préparation aussi. L'accompagnement peut rapidement devenir indispensable.

Planifier et convaincre

La première étape, avant même de pitcher votre projet, c'est de bien respecter le cahier des charges propre à chaque programme de financement, appel à projet et opérateur. Il contient en effet les attentes

du financeur concernant le formalisme des dossiers attendus, mais aussi les modalités de financement et de versement des fonds si l'avis est favorable. Surtout, au-delà de son excellence, le projet doit répondre aux exigences et contraintes imposées dans le cahier des charges telles que les problématiques adressées, le budget, la durée, le nombre de partenaires, le type de partenaires ou encore le degré de maturité de l'entreprise.

« Pour garantir l'excellence du projet et du dossier de candidature, il faut anticiper au maximum la publication des appels à projets sans sous-estimer le temps nécessaire pour monter votre dossier de candidature, qui peut aller de deux à trois mois, détaille Hugo Charbonnier. Dans votre réponse, faites bien attention à ne pas négliger certaines parties du dossier, et dites-vous qu'en obtenant l'accord du financeur, vous n'avez fait qu'une petite partie du chemin. » Car le plus dur reste à faire : utiliser les fonds pour monter le projet, le rendre viable, et le commercialiser !

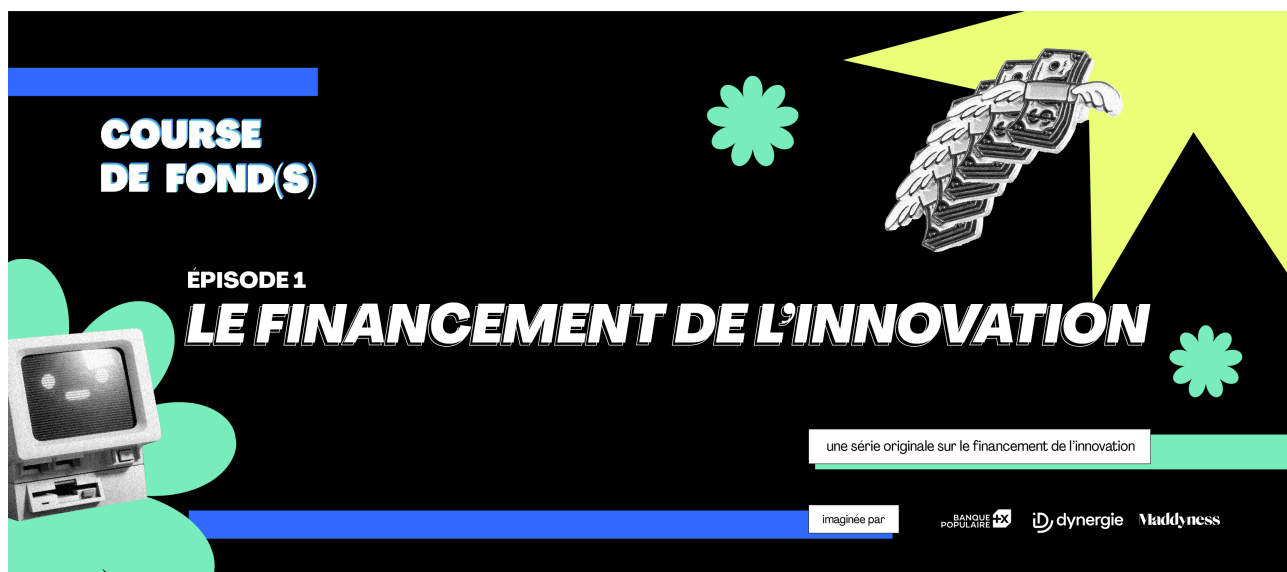
Partir accompagné

« Les programmes de financement et les aides auxquelles nous avons eu droit chez Lynx ont fait la différence entre la vie et la mort de notre société », témoigne Stan Larroque. Grâce au soutien de France 2030, Lynx a en effet pu lancer son premier casque VR sur le marché. Un produit qui a pris des années de développement pour voir le jour. C'est pourquoi, le jeune entrepreneur conseille de se faire accompagner pour affronter les défis du financement : *« Je vous conseille de vous faire aider par un cabinet pour monter vos dossiers, ou de recruter quelqu'un dans votre équipe qui s'en chargera à plein temps. C'est d'autant plus intéressant quand on commence à concrétiser son projet et qu'on a plus de 10 personnes dans son équipe. »*

Cet accompagnement vous permettra également de dépasser le cadre des appels à projets. Avec un dossier parfaitement structuré, vous

pourrez pitcher devant les investisseurs, que ce soient des banques privées, des fonds d'investissements ou des business angels. « *Chercher des financements, ça fait partie du métier d'entrepreneur, assène Paul-François Fournier. L'enjeu est de convaincre, non seulement Bpifrance, mais aussi tout l'écosystème de financeurs privés.* » Préparez un discours cohérent qui met en avant les résultats potentiels sur votre marché, sans oublier l'équipe et ses talents. Car les investisseurs le savent bien : une entreprise, c'est avant tout de l'humain.

Avec un contexte aussi favorable, il ne manque plus qu'aux entrepreneurs de se lancer et de répondre à l'invitation du directeur de l'innovation de Bpifrance : « *J'invite tous les entrepreneurs et les patrons de PME à candidater aux appels à projets, parce qu'ils doivent utiliser les nombreux moyens que nous avons à disposition pour participer à l'élan national autour de l'innovation.* »



À lire aussi

Cartographie : Quels sont les dispositifs et les acteurs du financement de l'innovation ?



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

[JE M'INSCRIS](#)

Article écrit par Maddyness avec Banque Populaire et Dynergie