



Guide des financements

Un outil au service des entreprises agroalimentaires

Version 1

Table des matières

TABLE DES MATIÈRES	2
INTRODUCTION.....	5
QUELQUES CONSEILS PRATIQUES POUR CHERCHER DES FINANCEMENTS	7
CATALOGUE DES DISPOSITIFS DE FINANCEMENTS	10
CRÉATION, REPRISE/TRANSMISSION.....	11
I. LA CRÉATION	12
<i>Préambule : Les dispositifs privés pour la création.....</i>	<i>12</i>
LES DISPOSITIFS OSÉO.....	13
Fiche n° 1 : Contrat de développement création Oséo	13
Fiche n°2 : Aide à la création d'entreprise innovante Oséo	14
Fiche n°3 : Prêt à la création d'entreprise Oséo.....	15
Fiche n° 4: Garantie financement création	16
LES DISPOSITIFS FISCAUX	17
Fiche n° 5: Déduction du revenu imposable des intérêts d'emprunts contractés pour la souscription au capital de sociétés nouvelles.....	17
Fiche n° 6: Réduction d'impôt sur le revenu pour souscription en numéraire au capital de PME.....	18
Fiche n°7 : Exonération d'impôt sur les bénéfices pour les entreprises nouvelles	19
II. LA REPRISE ET LA TRANSMISSION DES ENTREPRISES	20
<i>Préambule : Les dispositifs privés pour la reprise et la transmission d'entreprise.</i>	<i>20</i>
LES DISPOSITIFS OSÉO	22
Fiche n°8 : Contrat de développement transmission.....	22
Fiche n°9 : Garantie du financement de la transmission	23
LES DISPOSITIFS FISCAUX	24
Fiche n°10 : Exonération des plus-values de cession de parts de société lors d'une transmission.....	24
Fiche n°11 : Réduction de l'impôt sur le revenu à raison des intérêts d'emprunts contractés pour la reprise d'une PME.....	25
Fiche n°12 : Exonération des plus-values de cession d'activité commerciale, industrielle, ou agricole lors du départ à la retraite.....	26
Fiche n°13 : Zone Aide à l'investissement des PME (ZAI, ZAFR).....	27
L'INTERNATIONALISATION	28
<i>Préambule : Les dispositifs privés pour l'export</i>	<i>29</i>
LES DISPOSITIFS OSÉO	30
Fiche n°14 : Contrat de développement international	30
Fiche n°15 : Prêt pour l'export (PPE).....	31
Fiche n°16 : Garantie des cautions bancaires sur marchés export.....	32
Fiche n° 17 : Garantie du préfinancement de commandes export	33
Fiche n°18 : Fonds d'Aide au Secteur Privé (FASEP) - Garantie des apports à une filiale étrangère	34
Fiche n°19 : Investissements des filiales à l'étranger : garantie et financement	35
LES DISPOSITIFS FISCAUX	36
Fiche n°20 : Le crédit impôt Export.....	36
LES DISPOSITIFS PUBLICS COFACE	37
Fiche n°21 : L'assurance prospection.....	37
Fiche n°22 : Assurance investissement	38
Fiche n°23 : Assurance Caution.....	39
Fiche n° 24: Assurance change négociation.....	40
AUTRES AIDES DE L'ÉTAT.....	41
Fiche n°25 : Soutien Individualisé à la Démarche Export des PME et TPE (SIDEX).....	41
Fiche n°26 : Volontariat International en Entreprise (VIE).....	42
Fiche n°27 : Procédure de labellisation Ubifrance	43

L'INNOVATION ET LA R&D.....	44
<i>Préambule : les dispositifs privés pour l'innovation et la R&D</i>	<i>45</i>
LES DISPOSITIFS OSÉO.....	46
Quelques conseils pour monter un dossier de projet à l'innovation auprès d'Oséo.....	46
Fiche n°28 : Aide au projet de recherche développement et innovation	47
Fiche n°29 : Aide au projet d'innovation stratégique industrielle (ISI)	48
Fiche n°30 : Aide aux projets collaboratifs des Pôles de Compétitivité (FUI).....	49
Fiche n°31 : Aide au partenariat technologique.....	50
Fiche n°32 : Contrat de développement innovation	51
Fiche n°33 : Le fonds de garantie innovation	52
LES DISPOSITIFS FISCAUX ET AUTRES.....	53
Fiche n°34 : Le Crédit Impôt Recherche	53
Par ailleurs, pour pouvoir justifier de son montant de CIR en cas de contrôle fiscal, on veillera à :	53
Enfin, en cas de contrôle, on :.....	53
Fiche n°35 : Dispositif OSEO : Rescrit du Crédit Impôt Recherche	54
Fiche n°36 : Réduction de 25 % sur les redevances d'examen des brevets pour les PME (INPI).....	55
Fiche n° 37 : Convention Industrielle de Formation par la Recherche (CIFRE).....	56
Fiche n°38 : Les dispositifs européens d'aide à la R&D	57
ENVIRONNEMENT – DÉVELOPPEMENT DURABLE.....	58
LES DISPOSITIFS OSEO	59
Fiche n°39 : Prêt Vert Bonifié.....	59
Fiche n° 40 : Garantie Energie - Fogime	60
Fiche n° 41 : Prêt à long ou moyen terme.....	61
LES DISPOSITIFS ADEME	62
Fiche n°42 : Aides à la décision	62
Fiche n° 43 – Aides à l'investissement	63
Fiche n° 44 : Aide aux études et projets de recherche et développement	64
Fiche n° 45 : Aide à l'environnement	65
LES CAPACITÉS FINANCIÈRES	66
<i>Préambule : Les dispositifs privés pour augmenter ses capacités financières.....</i>	<i>67</i>
LES DISPOSITIFS OSEO.....	68
Fiche n°46 : Fonds de garantie renforcement de la trésorerie des entreprises.....	68
Fiche n°47 : Garantie Court terme	69
LES DISPOSITIFS FISCAUX	70
Fiche n°48: Réduction d'impôt de solidarité sur la fortune pour souscription au capital de PME.....	70
Fiche n°49: Réduction du taux d'impôt sur les sociétés.....	71
Fiche n°50 : Point sur l'assurance crédit	72
Fiche n°51 : Point sur l'affacturage	73
LES INVESTISSEMENTS MATÉRIELS ET IMMATÉRIELS.....	74
<i>Préambule : Les dispositifs privés pour financer ses investissements matériels et immatériels</i>	<i>75</i>
LES DISPOSITIFS OSEO.....	76
Fiche n°52 : Prêt à moyen long terme.....	76
Fiche n°53 : Contrat de développement participatif.....	77
Fiche n°54 : Contrat de développement	78
Fiche n°55 : Garantie développement	79
Fiche n°56 : Crédit-bail Mobilier - Location financière.....	80
Fiche n°57 : Crédit-bail immobilier	81
LES DISPOSITIFS NATIONAUX	82
Fiche n°58 : Fonds d'investissement stratégique dans les industries agroalimentaires	82
Fiche n°59 : Fonds Unique Interministériel (FUI)	83
Fiche n° 60: Fonds Européen Agricole pour le Développement Rural (FEADER) Investissements dans les industries Agroalimentaires (Mesure 123A)	84
Fiche n° 61: Aides à l'investissement immatériel dans les industries agroalimentaires	85
Fiche n°62 : Le crédit d'impôt famille	86
LES DISPOSITIFS EUROPÉENS.....	87
Fiche n°63 : Les dispositifs européens	87

LE FINANCEMENT DU CAPITAL HUMAIN	88
<i>LES DISPOSITIFS PUBLICS.....</i>	89
Fiche n°64 : Contrat d'apprentissage	89
Fiche n°65 : Le crédit d'impôt apprentissage.....	90
Fiche n°66 : Contrat initiative emploi (CIE)	91
Fiche n°67 : Diagnostic Individualisé et Accompagnement à la Gestion des Ressources Humaines (DIAGRH) .	92
Fiche n°68 : Déduction forfaitaire des cotisations patronales au titre des rémunérations relatives aux heures supplémentaires	93
REMERCIEMENTS	94
CONCLUSION.....	95
L'ANIA, QUI SOMMES-NOUS ?.....	96

Introduction

La recherche de financements est indispensable à la croissance et au développement des entreprises. Il existe en France une myriade de solutions dont la lecture est souvent peu lisible pour les patrons de PME agroalimentaires qui sont pourtant celles qui en ont le plus besoin pour grandir. Elles représentent en 2009 97 % des 10 000 entreprises du secteur. Elles sont les champions français de demain. C'est pour les aider dans leur recherche de financements les plus adaptés à leur projet que l'ANIA a voulu construire ce guide avec l'aide de partenaires compétents sur le sujet.

- **Le manque de temps est souvent une contrainte ?** Ce guide vous apportera une vision simplifiée des dispositifs existant. A chaque projet correspond un ou plusieurs financements. Mais comment l'identifier ? Quel contact privilégier ?
- **Vous vous demandez si vous pouvez avoir recours aux financements publics¹ ?** Beaucoup de ces dispositifs sont malheureusement trop souvent ignorés, ou peu utilisés par méconnaissance. **Pourtant, si vous êtes une TPE, une PME ou une ETI agroalimentaire, vous avez accès à un certain nombre d'entre eux.** Par ailleurs, loin de l'image de l'administration classique, les questions de financement sont généralement traitées rapidement, que ce soit avec Oséo, avec la Coface...
- **Vous recherchez des financements particuliers ?** Il a bien entendu été impossible de présenter une liste exhaustive des financements publics et privés, sous peine de perdre en lisibilité. C'est pourquoi, **ce guide est organisé autour de sept besoins** auxquels vous êtes confrontés. **Ce guide doit être consulté en fonction des besoins à financer.**

Les six catégories suivantes sont des liens actifs qui permettent d'accéder directement au besoin que le chef d'entreprise souhaite financer.

- **La création, la reprise et la transmission des entreprises** est le premier besoin développé dans ce guide. Élément essentiel pour **l'avenir, la pérennité et la croissance du secteur agroalimentaire**, cette problématique touche à l'ensemble des prises de contrôle de l'entreprise.
- **L'internationalisation** est un levier de développement de l'industrie agroalimentaire. **Il existe un réel appui pour les entreprises qui souhaitent se développer à l'international. De nombreuses solutions** tant au niveau de l'assurance, du financement ou encore des allègements de charges sont à votre disposition.
- **L'innovation** est indispensable pour la compétitivité. Vous trouverez ici **certains dispositifs pour soutenir des projets de R&D et d'innovation.**
- **L'environnement et le développement durable** deviennent des préoccupations majeures. Des financements spécifiques ont été mis en place pour soutenir certains investissements (exemple : amélioration des performances énergétiques d'une entreprise).

¹ **Les financements publics** sont l'ensemble des dispositifs qui permettent à une entreprise de se développer avec des fonds publics, de la région, de l'Etat ou encore de l'Europe. La forme du financement importe peu (aide, subvention, réductions fiscales, exonérations de charges, etc.).

- **Les capacités financières des entreprises** sont mises à rude épreuve. De la santé financière des entreprises dépendent leurs capacités à s'adapter au marché ou à se développer. **Certains dispositifs publics peuvent apporter des solutions alternatives.**
- **Les investissements matériels et immatériels** sont essentiels pour renforcer la compétitivité du secteur. Certains acteurs spécialistes ont ainsi été identifiés pour vous accompagner dans vos projets pour l'avenir. Des dispositifs publics existent également pour soutenir les investissements qui créeront la croissance de demain.
- **Le capital humain** est un des tous premiers facteurs de performance d'une entreprise. L'idée est donc de faciliter son développement tant dans la gestion des ressources humaines que dans l'embauche de nouveaux collaborateurs, chose qui peut s'avérer complexe pour les TPE/PME.

Chaque partie est ainsi introduite par **quelques conseils de méthode pour donner quelques clés au chef d'entreprise en recherche de financements.**

Pour chaque besoin, des fiches présentent les dispositifs, selon leurs provenances : Oséo, fiscal, etc. Un point sur les offres privées est également fait. Chacune de ces fiches présente rapidement l'objectif du dispositif. Afin d'optimiser la mise en ligne et ne pas dupliquer le travail mis en œuvre par les chambres de commerce via leur outil Semaphore, un lien vers leur base de données en ligne permet d'obtenir tous les détails du financement choisi (conditions et critères d'éligibilité, procédure, etc.). Un contact est également donné en fin de fiche afin d'aiguiller le chef d'entreprise vers le bon interlocuteur. Une connexion internet est donc indispensable pour accéder à toutes les fonctionnalités de cet outil.

Quelques conseils pratiques pour chercher des financements

Une entreprise a besoin tout au long de sa vie de financements : pour voir le jour, se développer, innover, exporter et tout simplement pour assurer la pérennité de l'entreprise au quotidien. Il est alors important de connaître l'ensemble des possibilités pour financer ses projets, identifier les bons interlocuteurs et adopter les bonnes démarches.

Il est important de se poser les bonnes questions en amont. **Plus le projet est précis, plus il est facile de trouver le ou les financements** qui correspondent le mieux au projet. Prenons quelques illustrations:

- **L'internationalisation** : avant de chercher un financement à l'international il faut avoir clairement défini le marché sur lequel l'entreprise souhaite s'implanter ou exporter, quel type d'intervention (ouverture d'une filiale, export, ouverture d'une usine etc.).
- **L'innovation** : il s'agit de savoir si le projet est une innovation de rupture ou bien une innovation de produit, si l'entreprise souhaite travailler avec un partenaire ou seul, au niveau national ou européen...
- **Investissement matériel** : il faut connaître la machine cible par exemple, la plus value qu'elle va apporter, son coût, son amortissement, etc.

Les besoins de financement à court terme, notamment les opérations de bas de bilan qui nécessitent une intervention rapide, doivent faire l'objet d'une définition claire sur les origines de ces besoins. Il faut savoir si le besoin est une conséquence conjoncturelle (telle que la réduction des délais de paiement prévue par la LME) ou s'il est la conséquence d'un dysfonctionnement structurel de l'entreprise (par exemple marché sinistré sans perspective de reprise).

Voici donc une méthode qui peut être utile lors de la recherche de financement :

- **Identifier le type de projet à financer**

Identifier clairement l'origine de ce besoin en financement : *croissance externe, exportation, changement de client, développement d'un nouveau produit, pénétration d'un nouveau marché, innovation...* Les exigences ne seront pas les mêmes si une entreprise souhaite investir dans une innovation de process ou si elle souhaite s'implanter à l'étranger ou encore juste investir dans une machine supplémentaire pour augmenter sa production. **La définition claire et précise de son projet est un élément déterminant dans le choix de financement.**

- **Identification des besoins de financement**

Un vrai travail de définition est nécessaire pour centrer la recherche sur les aides qui répondent aux besoins réels des entreprises. Il est important de les identifier: garanties, encours, fonds propres, prêts etc. Sachant qu'ils peuvent être multiples, à savoir un prêt ainsi qu'une garantie et des concours bancaires. Si le projet de l'entreprise est d'exporter : elle devra alors se focaliser sur un ou plusieurs de ces points : prospection, assurance, implantation, investissement matériel, etc. Il est possible pour cette étape de demander **[l'avis d'un tiers de confiance \(cf. étape 5\)](#)**

- **Le montant nécessaire**

Pour tout projet, il faut établir un budget qui doit inclure les coûts matériels et immatériels. Il faut connaître le montant exact du projet car il conditionne l'éligibilité aux différentes aides. Ces conditions permettent de connaître les montants des aides auxquelles l'entreprise peut avoir accès et la part de financements privés que l'entreprise devra chercher. En effet, il est rare que les aides publiques couvrent l'intégralité du coût du projet. Dès lors, il faut souvent le compléter par des fonds privés ou bien par une autre aide lorsque le cumul est autorisé.

- **Les conditions d'éligibilité**

Il faut clairement définir les caractéristiques intrinsèques de l'entreprise : sa taille, son caractère innovant ou non, sa situation financière, ainsi que les éléments annexes que peuvent réclamer certains financements. Les conditions d'éligibilité permettent ainsi d'écarter les aides qui ne correspondent pas aux caractéristiques de l'entreprise. Par exemple : une entreprise ayant plus de 250 salariés ne pourra pas prétendre à un financement destiné aux PME. Il en est de même pour les PME avec les dispositifs dédiés aux TPE etc.

- **Faire valider le projet par un tiers de confiance : expert comptable.**

Cette étape est sûrement la plus importante dans la recherche de financement. Elle permet d'avoir un regard extérieur sur le projet, tant sur les besoins de financements que sur le montant de ces derniers. L'expert comptable est un interlocuteur à privilégier, car il connaît en général très bien la situation financière de l'entreprise et a une bonne connaissance des aides et des dispositifs fiscaux qui peuvent intéresser l'entreprise. Avoir un regard extérieur permet d'éviter une certaine myopie sur son projet et dès lors d'en voir la fiabilité. Faire valider son projet par un tiers de confiance, tel que l'expert comptable, permet d'avoir un dossier dont l'avancement n'en sera que plus rapide.

Cette étape peut être qualifiée de contrôle intermédiaire avant la présentation du projet aux organismes concernés par le dossier. Le banquier de l'entreprise peut également jouer ce rôle mais le problème est qu'il peut se retrouver dans la position de juge et partie. Ce rapport avec un tiers de confiance peut être utile tout au long de l'élaboration du projet, il ne faut surtout pas hésiter à avoir de nombreux échanges avec ce tiers de confiance, cela ne pourra que renforcer la pertinence du projet.

- **Les interlocuteurs pertinents**

Différents niveaux d'intervention peuvent être pertinents selon les types de projets : la région, le département, la commune ou les trois simultanément. Les aides suivent les échelons de la décentralisation, ce qui peut paraître logique du fait des besoins spécifiques à chaque région, département ou commune.

- Au niveau local, votre banque est souvent l'interlocuteur à privilégier, il connaît les organismes ainsi que certains contacts et parfois même quelques aides.
- **Les chambres de commerce et d'industrie** sont des interlocuteurs intéressants lors de la recherche de financement.

Les outils utiles à la recherche de financement

Il existe un certain nombre d'outils pour procéder à une recherche précise des aides et des financements existants. Ces outils doivent être utilisés au moment de l'examen des conditions d'éligibilité, première étape de la recherche du financement au sens propre.

Sur internet, [Sémaphore, la base de données des CCI sur les aides aux entreprises](#), répertorie l'ensemble des aides avec un moteur de recherche permettant de cibler, par secteur, par besoin et par zone géographique (allant jusqu'à la commune). Une fiche décrit l'aide avec les conditions d'éligibilité, et les contacts régionaux. L'avantage de la base de données Sémaphore réside dans le fait qu'il est possible de centrer sur un secteur d'activité, comme l'agroalimentaire.

Les dispositifs d'aide et de financement sont en général développés au niveau local, la majorité des interlocuteurs disposent d'antennes auxquelles s'adresser.

Un conseil : Lors d'une recherche de financements, il faut partir des aides spécifiques pour remonter aux aides plus générales, tant géographiquement, que pour le secteur ou la taille de l'entreprise.

Pour faciliter vos recherches, voici un catalogue des financements publics, qui répertorie une partie des dispositifs pertinents pour les PME de l'industrie agroalimentaire.

Catalogue des dispositifs de financements

Création, reprise/transmission

La création et la reprise/transmission des entreprises forment un tout. En effet, même s'il existe des particularités dans les financements de la création et de la reprise/transmission, le mouvement général est le même : **la prise de contrôle d'une société**, soit par **la création**, soit par **le rachat**. Ces deux stades de la vie des entreprises sont incontournables pour tous les secteurs industriels. Ces phases permettent d'assurer la pérennité des industries, en encourageant l'entrée de nouveaux acteurs sur le marché (création) et en permettant à des entreprises de trouver des repreneurs.

- Cette réalité prend **un sens particulier dans l'industrie agroalimentaire qui est composée d'un tissu de PME** en mal de repreneurs et dont la création de nouvelles entreprises constitue l'avenir de cette industrie fondamentale pour l'économie française.
- **Cette partie est organisée autour de deux points distincts : la création et la reprise/transmission**. Il est fait état des dispositifs publics de financement, à travers **les dispositifs Oséo et les dispositifs fiscaux**. Les financements privés feront également l'objet d'un état des lieux. D'une manière générale les dispositifs mis à la disposition des PME, en phase de **création** et de **reprise/transmission**, par le privé sont :
 - **Le prêt bancaire classique qui peut être complété par les dispositifs Oséo** (aides, garanties, prêts) : cela reste le moyen le plus normal d'accès au financement, la banque étant un interlocuteur au fait des dispositifs publics pouvant intéresser les entreprises.
 - **Les fonds d'investissement** qui sont également des interlocuteurs importants, spécialement pour ces phases de création et de reprise/transmission. Voici quelques exemples de mode d'intervention de ces partenaires financiers :
 - **Pour la création, le business Angel et le capital risque** (capital amorçage et capital décollage) sont des outils particulièrement utiles lors de la phase de création des entreprises ; ils permettent à des fonds ou des agents économiques de rentrer dans le capital de l'entreprise en création. Ces dispositifs sont souvent ouverts à des entreprises à fort potentiel de croissance et d'innovation. Alidev angel peut ainsi aider pour la création d'une entreprise agroalimentaire : <http://www.alidevangel.com>
 - **Pour la reprise/transmission, des partenaires financiers peuvent aider à la reprise d'entreprises selon différentes modalités** :
 1. sous forme de LBO (LBI) avec la création d'une holding qui par l'emprunt pourra financer le rachat de l'entreprise ;
 2. sous forme d'une prise de participation minoritaire au capital des entreprises, pour apporter aux dirigeants les capacités financières nécessaires à la poursuite de leurs objectifs stratégiques de développement ;
 3. sous forme de prise de participation majoritaire dans les entreprises, avec possibilité pour les dirigeants d'entreprises qui le souhaitent de transmettre leur entreprise tout en étant en mesure de rester minoritaire au capital, et/ou de rester à leur poste de dirigeant pour assurer la phase de transition et la bonne transmission de leur entreprise. .

A noter : il existe des sociétés d'investissement **spécialisées** dans l'agroalimentaire, qui peuvent investir tant en minoritaires qu'en majoritaires (Unigrains, IDIA, Céréa Gestion, Agroinvest, Sofiprotéol)

I. La création

Préambule : Les dispositifs privés pour la création

Le marché privé est sans nul doute le lieu où il y a le plus d'argent distribué. En revanche, il est impossible de faire une liste, même non exhaustive, des dispositifs privés qui peuvent intéresser la création d'entreprise dans l'IAA.

Il existe néanmoins un interlocuteur qui peut **conseiller un chef d'entreprise ou un entrepreneur qui souhaite créer une entreprise ou qui est dans les premières années de sa création : c'est le banquier de l'entreprise ou du créateur d'entreprise**. En effet, **la banque de réseau** est la plus proche et doit donc être vue comme **l'interlocuteur clé dans la recherche de financements**. Quelque soit le besoin de l'entreprise, il faut dans un premier temps contacter son banquier qui pourra ensuite réorienter l'entreprise vers différents interlocuteurs.

Différentes banques de réseau :

- Les caisses régionales du [Crédit Agricole](#)
- [La Société générale](#)
- [La BNP/Paribas](#)
- [Le CIC](#)
- [La banque Populaire](#)
- ...

Le business Angel est un moyen qui se développe en France et qui vient des Etats-Unis. Il a pour objectif de rentrer dans le capital de l'entreprise en début d'activité pour lui faire bénéficier d'une part de son financement d'autre part de son réseau et de son expérience. En janvier 2010, Alidev Angels a ainsi été créé pour financer **la création et la reprise d'entreprises alimentaires**. Business Angel spécialisé dans l'agroalimentaire, il réunit aujourd'hui une trentaine d'investisseurs. Leurs prises de participation ? Elles peuvent aller de 10 000 à 200 000 € dans des projets à fort potentiel de croissance sans jamais dépasser 20 % du capital...

Il existe également **des sociétés de capital risque** qui accompagnent les entreprises dès leur création. L'ensemble des banques de réseau en France dispose de filiales en capital risque : contacter directement les banques de réseau qui seront à même de vous renseigner sur ces fonds. La [CDC entreprises](#) est un acteur du capital-risque qui dispose en outre sur son site [d'un annuaire des investisseurs](#) tant en capital risque qu'en capital développement, amorçage et transmission.

Certains Fonds d'investissement comme [AgroInvest](#), [Unigrains](#) ou encore [Sofiprotéol](#) sont spécialisés dans l'agroalimentaire. Des groupements d'investisseurs en capital-risque le sont également au niveau régional comme [l'UNICer](#).

Outre ces dispositifs privés, il existe des [dispositifs publics à travers Oséo](#) et [des dispositifs fiscaux](#) pour aider les entrepreneurs dans la création de leur entreprise. Ces moyens sont souvent méconnus et peu utilisés par l'IAA.

LES DISPOSITIFS OSÉO



Fiche n° 1 : Contrat de développement création Oséo

Objectif de ce dispositif :

Ce dispositif a pour objectif de renforcer les capitaux permanents des entreprises prometteuses en termes de développement et de croissance. Cela permet à l'entreprise d'augmenter ses fonds disponibles à moyen/long terme.

Les dépenses financées :

Ce dispositif couvre de nombreuses dépenses inhérentes au début d'activité d'une entreprise à savoir : « Frais de démarrage, frais de recrutement et de formation, prospection, négociation des premières commandes, marketing, communication, mise aux normes, implantation à l'étranger, matériels, logiciels, équipements à faible valeur de revente, augmentation du besoin en fonds de roulement générée par le projet... »

Pour en savoir plus :

http://www.oseo.fr/votre_projet/creation/aides_et_financements/financements_bancaires/contrat_developpement_creation

Procédure à suivre :

Afin de connaître le financement qui sera le plus adapté au besoin. Prendre contact avec Oséo le plus en amont possible

- soit par courriel à l'aide de cette plateforme : <http://www.oseo.fr/oseo/contact?demande=offre> ,
 - soit directement en région : http://www.oseo.fr/notre_mission/nos_equipes_en_region .
- Votre banquier est également un interlocuteur pertinent sur ces questions

Fiche n°2 : Aide à la création d'entreprise innovante Oséo

Objectif de ce dispositif:

Aider le créateur à préciser son plan d'entreprise et à procéder à des vérifications (a minima) techniques et juridiques pour valider la faisabilité du projet d'innovation. L'objectif est donc d'apporter un appui en amont de la création de l'entreprise afin que le projet soit viable. Mais aussi après la création de l'entreprise et jusqu'à la commercialisation du premier produit. Le financement est sous la forme de subventions.

Pour en savoir plus :

http://www.oseo.fr/votre_projet/creation/aides_et_financements/aides2/aide_a_la_creation_d_entreprise_innovante

Procédure à suivre :

Le dossier doit être déposé auprès d'Oséo en région, afin que les chargés d'affaires évaluent l'aspect innovant de l'entreprise créée.

Les contacts Oséo en région : http://www.oseo.fr/notre_mission/nos_equipes_en_region .

Cette aide peut être cumulée avec d'autres dispositifs Oséo, fiscaux ou autres.

Fiche n°3 : Prêt à la création d'entreprise Oséo

Objectif de ce dispositif :

L'objectif de ce prêt est de cofinancer les besoins immatériels de l'entreprise en création. Ces besoins ne peuvent faire l'objet que de très faibles garanties de la part des opérateurs privés. En cofinçant ces opérations, Oséo partage le risque avec la Banque.

Pour en savoir plus :

http://www.oseo.fr/votre_projet/creation/aides_et_financements/financements_bancaires/pre_t_a_la_creation_d_entreprise_pce

Procédure à suivre :

Obtenir un premier financement bancaire qui ouvre de droit au PCE puis contacter Oséo en région : http://www.oseo.fr/notre_mission/nos_equipes_en_region, ou les chambres de commerce et d'industrie en région : http://www.cci.fr/recherche_cci , afin de déposer un dossier pour bénéficier de ce dispositif.

Fiche n° 4: Garantie financement création

Objectif de ce dispositif:

Cette garantie vient en complément d'un financement accordé par une banque ou par Oséo. L'idée d'une garantie est de partager le risque avec la banque. Elle permet alors l'installation et le développement de nouveaux entrepreneurs en leur facilitant l'accès au crédit : **création ex-nihilo**, première installation par reprise de fonds de commerce, **création de sociétés** par des entreprises existantes qui développent des activités ou produits nouveaux. Il est d'usage de demander cette garantie en même temps que le crédit à sa banque qui peut alors demander la caution personnelle du chef d'entreprise qu'à hauteur des montants non couverts par Oséo.

Pour en savoir plus :

http://www.oseo.fr/votre_projet/creation/aides_et_financements/financements_bancaires/garantie_financement_creation

Procédure à suivre :

Obtenir un premier financement bancaire qui ouvre de droit au PCE puis contacter Oséo en région : http://www.oseo.fr/notre_mission/nos_equipes_en_region, ou les chambres de commerce et d'industrie en région : http://www.cci.fr/recherche_cci, afin de déposer un dossier pour bénéficier de ce dispositif.

LES DISPOSITIFS FISCAUX

Fiche n° 5: Déduction du revenu imposable des intérêts d'emprunts contractés pour la souscription au capital de sociétés nouvelles

Objectif de ce dispositif:

Ce dispositif fiscal ancien a pour objectif d'encourager les salariés et les dirigeants des entreprises en création à entrer au capital de l'entreprise afin de renforcer les fonds propres par le biais d'une incitation fiscale. ***Les entreprises créées dans le cadre d'une concentration ou d'une restructuration d'activités préexistantes, ou pour la reprise de telles activités, sont exclues du dispositif.***

Pour en savoir plus :

<http://semaphore.cci.fr/aides/b5ZiCX1X/ddfip/deduction-des-interets-d-emprunt-pour-souscription-au-capital-d-une-societe-nouvelle.html>

Procédure à suivre :

Prenez contact avec votre DDFIP : direction départementale des finances publiques. Pour cela, consultez l'annuaire du service public : <http://www.service-public.fr/>

Fiche n° 6: Réduction d'impôt sur le revenu pour souscription en numéraire au capital de PME

Objectif de ce dispositif :

L'objectif de la « Réduction d'impôt sur le revenu pour souscription en numéraire au capital de PME » de ce dispositif dit « Madelin » est de renforcer les apports en fonds propres des PME, d'une part par les particuliers, d'autre part par les propriétaires des entreprises.

Pour en savoir plus :

<http://semaphore.cci.fr/aides/b5ZiCHdT/ddfip/reduction-d-impot-pour-souscription-en-numeraire-au-capital-de-societes-non-cotees.html>

Procédure à suivre :

Prenez contact avec votre DDFiP : direction départementale des finances publiques. Pour cela, consultez l'annuaire du service public : <http://www.service-public.fr/>

Fiche n°7 : Exonération d'impôt sur les bénéfices pour les entreprises nouvelles

Objectif de ce dispositif :

Ce dispositif fiscal a pour objectif d'encourager la création d'entreprises nouvelles dans des zones considérées comme défavorisées par les services de l'Etat en exonérant les bénéfices effectués par une entreprise nouvellement créée.

Pour en savoir plus :

<http://semaphore.cci.fr/aides/b5ZiCHdT/ddfip/reduction-d-impot-pour-souscription-en-numeraire-au-capital-de-societes-non-cotees.html>

Procédure à suivre :

L'exonération ne peut dépasser 225 000 euros sur 3 exercices consécutifs. La demande est à effectuer auprès des centres des impôts.

Voir aussi :

Exonération d'impôt sur les bénéfices en zone d'aide à finalité régionale (ZAFR) :

<http://semaphore.cci.fr/aides/b5ZrCn1e/ddfip/zafr---exoneration-d-impot-sur-les-benefices-pour-implantation-en-zone-d-aide-a-finalite-regionale.html>

Exonération d'impôt sur les bénéfices en zone de revitalisation rurale (ZRR) :

<http://semaphore.cci.fr/aides/b5ZiDn9f/ddfip/zrr---zone-de-revitalisation-rurale-%3A-exoneration-d-impot-sur-les-benefices.html>

Exonération d'impôt sur les bénéfices en zone de redynamisation urbaine (ZRU) :

<http://semaphore.cci.fr/aides/b5ZiC3ZW/ddfip/zru---zone-de-redynamisation-urbaine-%3A-exoneration-d-impot-sur-les-benefices.html>

II. La reprise et la transmission des entreprises

Préambule : Les dispositifs privés pour la reprise et la transmission d'entreprise.

La reprise et la transmission d'entreprises disposent de nombreux dispositifs privés pouvant permettre de telles opérations.

Tout d'abord, comme pour la création, la banque qui suit l'entreprise au quotidien est un interlocuteur à privilégier. On retrouve donc ici les mêmes interlocuteurs que pour la création :

Différentes banques de réseau françaises généralistes :

- Les caisses régionales du [Crédit Agricole](#) (le groupe Crédit Agricole représente environ 40% des financements IAA) et ses deux filiales CA CIB (ex-CALYON) et SODICA pour les opérations d'investissement et de financement de gros montants
- [La Société générale](#)
- [La BNP/Paribas](#)
- [Le CIC](#)
- [La banque Populaire](#)
- ...

Il est à noter que la plupart des projets de reprise ou de transmission ne sont pas gérés par la banque qui suit l'entreprise au niveau local, mais par des équipes spécialisées situées dans les filiales ou départements spécialisés basés le plus souvent au siège de la banque.

Il existe certaines sociétés d'investissement spécialisées dans l'agroalimentaire, qui peuvent accompagner les dirigeants dans leur projet de transmission d'entreprise.

Quelques sociétés d'investissement spécialistes de l'agroalimentaire :

- [Unigrains](#)
- [IDIA](#)
- [Céréa Gestion](#)
- [Agroinvest](#)
- [Sofiprotéol](#)

Les banques d'affaires sont également des interlocuteurs importants dans les opérations dites de Fusions/acquisitions. Elles aident l'entreprise à monter des opérations complexes comme l'entrée en bourse ou l'acquisition d'une entreprise, par exemple un LBO, pour les rachats d'une certaine taille.

Quelques banques d'affaires :

Les grandes banques américaines :

- [JP Morgan](#)
- [Goldman Sachs](#)

Les généralistes :

- [DC Advisory Partners](#) (ex-Close Brothers Corporate Finance)
- [Rothschild & Cie](#)
- [Aforge](#) ...

Outre ces structures qui permettent d'obtenir des financements, des organismes aident à monter ces opérations qui peuvent être complexes.

Cette activité de conseil en fusions-acquisition couvre les principales problématiques financières auxquelles sont confrontés les actionnaires et leurs équipes dirigeantes dans le cadre de la conduite de leur stratégie. De la définition du besoin à la réalisation de l'opération, le conseil aura pour objectif l'optimisation et le succès des projets stratégiques à composantes financières : développement organique (levée de fonds, capital-développement) ou par croissance externe (acquisition), transmission (totale ou partielle), fusion, rapprochement, partenariat, offre publique, etc

Quelques cabinets de conseil en Fusions acquisitions, spécialisés en opérations de reprise ou de transmission :

Les sociétés dédiées aux opérations du secteur agroalimentaire:

- [Mesis Finances](#)
- [Transcapital](#)

Les cabinets d'audit :

- [Mazars](#)
- [Price Waterhouse Coopers](#)
- [Ernst & Young](#)
- [KPMG](#)
- [Deloitte](#), ...

Les généralistes :

- [MBA Capital](#)
- [Financière de Courcelles](#)
- [MK Finance](#)
- [CFK Finance](#)
- ...

Le choix d'un conseil peut être fait en fonction des critères suivants : son indépendance (pas de conflit d'intérêt), sa connaissance du secteur, ses références, les honoraires demandés. Une mise en concurrence est souvent la meilleure façon de se faire une opinion

LES DISPOSITIFS OSÉO



Fiche n°8 : Contrat de développement transmission

Objectif de ce dispositif:

Faciliter le financement de la reprise par crédit bancaire en diminuant la charge de remboursement de la dette d'acquisition sur les deux premières années qui suivent la transmission, qui est la période la plus sensible. Le risque est partagé avec la banque ce qui permet d'augmenter la capacité d'emprunt pour encourager la transmission de l'entreprise. Ce dispositif finance : **l'achat majoritaire de parts ou d'actions**, l'achat de fonds de commerce, les **frais d'acquisition**, le **renforcement du fonds de roulement**.

Pour en savoir plus :

http://www.oseo.fr/notre_mission/notre_offre/reprise_transmission/contrat_developpement_transmission

Procédure à suivre :

Le dossier doit être déposé auprès d'Oséo en région, afin que les chargés d'affaires examinent le projet et avant d'envisager l'engagement d'Oséo dans le financement.

Les contacts Oséo en région : http://www.oseo.fr/notre_mission/nos_equipes_en_region

Il faut dans un premier temps obtenir les financements des banques, la participation d'Oséo étant fonction de la participation des opérateurs privés.

Fiche n°9 : Garantie du financement de la transmission

Objectif de ce dispositif :

Faciliter l'accès au crédit bancaire aux entreprises souhaitant effectuer une croissance externe et permettre l'installation des entrepreneurs par le rachat d'une PME. Ce dispositif a donc pour finalité d'encourager et de faciliter la transmission des entreprises.

Pour en savoir plus :

http://www.oseo.fr/votre_projet/transmission/se_financer/garantie_financement_transmission

Procédure à suivre :

La garantie peut être demandée directement à Oséo en région: http://www.oseo.fr/notre_mission/nos_equipes_en_region. Mais la méthode la plus classique est de **le demander en même temps que le crédit à la banque**, qui ne peut lorsqu'elle bénéficie de la garantie d'Oséo sur un dossier, prendre une hypothèque personnelle, et ne peut demander la caution personnelle du chef d'entreprise qu'à hauteur des montants non couverts par Oséo.

LES DISPOSITIFS FISCAUX

Fiche n°10 : Exonération des plus-values de cession de parts de société lors d'une transmission

Objectif de ce dispositif :

Soutenir la transmission des petites entreprises en exonérant de la plus value la cession des parts sociales ou d'une entreprise. Cette incitation fiscale permet d'encourager les personnes à céder leur entreprise et donc assure d'une certaine manière la pérennité des entreprises et du secteur.

L'entreprise cédée doit être une PME².

Pour en savoir plus :

<http://www.semaphore.cci.fr/aides/b5ZqDndS/ddfip/abattement-sur-plus-values-de-cession-de-parts-et-actions-de-societes.html>

Procédure à suivre :

Il est conseillé de prendre contact avec l'administration fiscale. Pour identifier votre service local, [cliquez-ici](#)

² Une PME au sens communautaire est une entreprise qui compte moins de 250 salariés et déclare soit un chiffre d'affaire annuel inférieur à 50 millions d'euros, soit un total de bilan n'excédant pas 43 millions d'euros. Elle doit être indépendante, c'est à dire ne pas être détenue à plus de 25% par une ou plusieurs entités qui ne sont pas des PME.

Fiche n°11 : Réduction de l'impôt sur le revenu à raison des intérêts d'emprunts contractés pour la reprise d'une PME

Objectif de ce dispositif :

Ce dispositif a pour objectif d'encourager la reprise de PME par des personnes physiques s'endettant pour prendre le contrôle de la société. Cette mesure a donc pour objet de favoriser la reprise des PME. La société reprise devra avoir son siège en France ou dans un autre État membre de la Communauté européenne et sera soumise à l'impôt sur les sociétés dans les conditions de droit commun ou à un impôt équivalent. La société reprise devra être une PME³, exerçant une activité commerciale, industrielle, artisanale, libérale ou agricole.

Pour en savoir plus :

<http://www.semaphore.cci.fr/aides/b5ZhDHtV/ddfip/reduction-d-impot-pour-reprise-d-une-societe-financee-par-un-emprunt.html>

Procédure à suivre :

Ce dispositif est applicable pour les intérêts contractés à partir du 1^{er} janvier 2003 jusqu'au 31 décembre 2011. Il faut intégrer les intérêts d'emprunt dans la déclaration de revenus. Pour plus d'informations, prenez contact avec le centre des impôts le plus proche de chez vous. Pour identifier votre service local, [cliquez-ici](#)

³ Une PME au sens communautaire est une entreprise qui compte moins de 250 salariés et déclare soit un chiffre d'affaire annuel inférieur à 50 millions d'euros, soit un total de bilan n'excédant pas 43 millions d'euros. Elle doit être indépendante, c'est à dire ne pas être détenue à plus de 25% par une ou plusieurs entités qui ne sont pas des PME.

Fiche n°12 : Exonération des plus-values de cession d'activité commerciale, industrielle, ou agricole lors du départ à la retraite

Objectif de ce dispositif :

Soutenir la transmission des activités commerciales, industrielles, artisanales, libérales ou agricoles en exonérant d'impôt les plus-values réalisées lors de la cession de petites entreprises. L'idée est de soutenir la transmission des entreprises en encourageant les personnes qui partent à la retraite à céder leurs sociétés.

Pour en savoir plus :

<http://semaphore.cci.fr/aides/b5ZqDndT/ddfip/exoneration-d-impot-sur-les-plus-values-de-cession-d-une-entreprise-individuelle-ou-de-titres-d-une-societe-lors-du-depart-en-retraite.html>

Procédure à suivre :

Contactez le centre des impôts dans votre région. Pour trouver votre interlocuteur dans les services locaux des impôts : [cliquez ici](#)

Fiche n°13 : Zone Aide à l'investissement des PME (ZAI, ZAFR)

Objectif de ce dispositif :

Les dispositifs qui vont être présentés de manière générale dans cette fiche ont pour objectif de soutenir la reprise d'entreprises industrielles en difficulté dans « La Zone Aide à l'investissement des PME » et la « zone aide à finalité régionale ». La reprise d'entreprise industrielle dans ces zones ouvre droit à de nombreuses exonérations d'impôts. Les entreprises sont généralement mais pas exclusivement des PME⁴ qui doivent être créées pour reprendre une entreprise industrielle en difficulté dans l'une de ces deux zones.

Pour en savoir plus :

<http://semaphore.cci.fr/aides/b5ZrCn1e/ddfip/zafr---exoneration-d-impot-sur-les-benefices-pour-implantation-en-zone-d-aide-a-finalite-regionale.html>

<http://www.semaphore.cci.fr/aides/b5diCnpT/ddfip/zafr---exoneration-de-taxe-fonciere-sur-les-proprietes-baties-pour-les-entreprises-implantees-en-zone-d-aide-a-finalite-regionale.html>

<http://semaphore.cci.fr/aides/b5ZiCXpV/ddfip/zafr---exoneration-de-cotisation-fonciere-des-entreprises-pour-implantation-en-zone-d-aide-a-finalite-regionale.html>

Procédure à suivre :

La procédure est gérée au niveau local, par les collectivités locales, et les intercommunales, elles varient aussi en fonction de l'impôt ou taxe exonéré.

⁴ Une PME au sens communautaire est une entreprise qui compte moins de 250 salariés et déclare soit un chiffre d'affaire annuel inférieur à 50 millions d'euros, soit un total de bilan n'excédant pas 43 millions d'euros. Elle doit être indépendante, c'est à dire ne pas être détenue à plus de 25% par une ou plusieurs entités qui ne sont pas des PME.

L'internationalisation

Dans une économie de marché mondialisée, il est indispensable pour les entreprises qui souhaitent se développer d'envisager une internationalisation au sens large. En effet, le marché domestique est rarement suffisant pour la croissance d'une entreprise. Il est donc très important de conquérir d'autres marchés.

- **Les industriels de l'agroalimentaire peuvent bénéficier de la bonne réputation des produits français à l'étranger**, cette industrie reconnue est un véritable **ambassadeur des produits français à l'international**. Les entreprises de l'IAA ont donc tout intérêt à se développer en dehors de nos frontières, tant pour **leur croissance propre que pour la vitrine des produits français sur les marchés étrangers**.
- **Ce processus d'internationalisation est néanmoins long, risqué et coûteux**. Il faut donc prendre un certain nombre de précautions pour réussir son développement international. **A ce titre le site [L'ANIA et l'export \(www.ania-export.com\)](http://www.ania-export.com) donne des conseils pour réussir son ouverture au marché international**.
- **L'objet de cette partie du guide est de présenter les aides financières publiques à disposition des entreprises : dispositifs d'Oséo, fiscaux, les dispositifs publics de la Coface, ou encore les autres aides accordées par l'Etat** avec la participation d'Ubifrance. Ces dispositifs couvrent l'ensemble des étapes du développement international : de la prospection à la conclusion du contrat en passant par l'augmentation des capacités de production et l'assurance des actes passés à l'international.
- **Ces dispositifs viennent en complément des dispositifs privés qui permettent le développement à l'international**, tels que les dispositifs privés d'assureurs crédit qui permettent de partager le risque avec l'entreprise.
- Il est intéressant de **faire un focus sur les différents opérateurs du marché (fiche sur les dispositifs privés)** ainsi que de présenter les dispositifs gérés pour le compte de l'Etat par la Coface qui offrent parfois une alternative aux dispositifs privés.
- **Les modes de financement classiques ne doivent pas être négligés**. La banque peut et doit être un interlocuteur central dans toutes les étapes de développement de l'entreprise. Les dispositifs développés ici ne peuvent pas se suffire à eux-mêmes. Ils sont des moyens alternatifs pour compenser les carences du privé et pour venir en complément des méthodes de financement classiques.

Pour les questions sur les dispositifs disponibles à l'export, vous pouvez contacter Diane Doré de l'ANIA : ddore@ania.net

Préambule : Les dispositifs privés pour l'export

L'internationalisation fait l'objet de nombreux dispositifs d'aides publiques qui permettent de couvrir l'ensemble des phases de l'internationalisation, de l'export à l'implantation en passant par l'assurance et à la garantie des engagements pris par l'entreprise.

Néanmoins ces dispositifs viennent en complément des dispositifs privés qui offrent la plus grande partie des financements.

La banque de réseau doit être considérée comme étant l'interlocuteur à privilégier pour l'entreprise qui souhaite se développer à l'international par le biais d'assurance, de garantie de lignes de crédit, ou encore par des prêts classiques.

Différentes banques de réseau :

- Les caisses régionales du [Crédit Agricole](#)
- [La Société générale](#)
- [La BNP/Paribas](#)
- [Le CIC](#)
- [La banque Populaire](#)
- ...

Dans ce guide sont développés [les dispositifs de la Coface gérés pour le compte de l'Etat](#). Cet organisme opère également sur le marché privé concurrentiel.

[Les assureurs des opérations à l'export et des opérations de crédit :](#)

- [Coface](#)
- [Atradius](#)
- [Euler Hermes SFAC](#)
- [Groupama](#)

Outre ces dispositifs privés, les dispositifs Oséo, fiscaux, ou encore l'ensemble des autres dispositifs publics sont développés dans ce guide. Des moyens financiers publics sont mis à la disposition des entreprises et plus particulièrement des PME.

LES DISPOSITIFS OSÉO



Fiche n°14 : Contrat de développement international

Objectif de ce dispositif :

L'objectif de ce nouveau dispositif est de financer le développement à l'international. Cela inclut le développement de l'activité d'exportation ainsi que l'implantation à l'étranger. Il a pour objectif de faciliter l'internationalisation des entreprises en finançant les investissements qui ont une faible valeur de gage. Il est indifférent que l'entreprise ait déjà une activité à l'international. Ce dispositif est donc ouvert aux entreprises exportatrices ainsi qu'aux primo exportateur.

Le Contrat de Développement International finance prioritairement :

- **Les investissements immatériels** : frais d'adaptation des produits et services aux marchés extérieurs, coûts de mise aux normes, dépenses de prospection, participation aux foires et salons, recrutement et formation de l'équipe commerciale export, dépenses de communication, frais d'échantillonnage, frais de transferts de matériels
- **Les investissements à faible valeur de gage** : matériels spécifiques, moules, matériel informatique

Pour en savoir plus :

http://www.oseo.fr/votre_projet/international/aides_et_financements/exportations/contrat_de_developpement_international

Procédure à suivre :

Prendre contact avec Oséo le plus en amont possible soit par courriel à l'aide de cette plateforme : <http://www.oseo.fr/oseo/contact?demande=offre> , soit directement en région : http://www.oseo.fr/notre_mission/nos_equipes_en_region . Afin de connaître le financement qui sera le plus adapté au besoin. Le banquier est également un interlocuteur pertinent sur ces questions.

Fiche n°15 : Prêt pour l'export (PPE)

Objectif de ce dispositif :

Ce nouveau dispositif peu connu ayant pour objectif de financer les dépenses immatérielles des programmes d'investissements visant au développement d'une activité à l'exportation ou une implantation à l'étranger. Cela permet le financement de dépenses qui sont parfois délicates à financer du fait même de leurs qualités intrinsèques (faible valeur de gage). Il est indifférent que l'entreprise ait déjà une activité à l'international. Ce dispositif est donc ouvert aux entreprises exportatrices ainsi qu'aux primo exportateurs.

Pour en savoir plus

http://www.oseo.fr/votre_projet/international/aides_et_financements/exportations/prest_pour_l_export

Procédure à suivre :

Prendre contact avec Oséo le plus en amont possible soit par courriel à l'aide de cette plateforme : <http://www.oseo.fr/oseo/contact?demande=offre> , soit directement en région : http://www.oseo.fr/notre_mission/nos_equipes_en_region . Il est possible également de prendre contact avec UBIFRANCE <http://www.ubifrance.fr/general/partenaies.asp> pour obtenir des informations sur ce financement et plus généralement sur l'export.

Fiche n°16 : Garantie des cautions bancaires sur marchés export

Objectif de ce dispositif :

Ce dispositif permet aux PME⁵ de demander à leurs banques d'émettre des cautions sur marchés ou des garanties à première demande pour leurs commandes export. Il facilite les engagements des entreprises qui se développent à l'export via le cautionnement de leurs actes à l'export.

Pour en savoir plus

http://www.oseo.fr/votre_projet/international/aides_et_financements/exportations/premier_export

Procédure à suivre :

La garantie peut être demandée directement à Oséo en région : http://www.oseo.fr/notre_mission/nos_equipes_en_region. Mais la méthode la plus classique est de **le demander en même temps que le crédit à la banque.**

⁵ Selon la définition européenne, une PME est une entreprise de moins de 250 salariés, déclarant soit un CA annuel inférieur à 50 millions €, soit un total de bilan n'excédant pas 43 millions €. Elle doit être indépendante, c'est-à-dire ne pas être détenue à plus de 25% par une ou plusieurs entités qui ne sont pas des PME.

Fiche n° 17 : Garantie du préfinancement de commandes export

Objectif de ce dispositif :

Ce dispositif permet aux PME⁶ de financer toutes les dépenses nécessaires à la réalisation de l'objet du contrat.

Pour en savoir plus

http://www.oseo.fr/votre_projet/international/aides_et_financements/exportations/garantie_d_e_financements_specifiques/garantie_du_pre-financement_de_commandes_export

Procédure à suivre :

La garantie peut être demandée directement à Oséo en région : http://www.oseo.fr/notre_mission/nos_equipes_en_region. Mais la méthode la plus classique est de **le demander en même temps que le crédit à la banque.**

⁶ Selon la définition européenne, une PME est une entreprise de moins de 250 salariés, déclarant soit un CA annuel inférieur à 50 millions €, soit un total de bilan n'excédant pas 43 millions €. Elle doit être indépendante, c'est-à-dire ne pas être détenue à plus de 25% par une ou plusieurs entités qui ne sont pas des PME.

Fiche n°18 : Fonds d'Aide au Secteur Privé (FASEP) - Garantie des apports à une filiale étrangère

Objectif de ce dispositif :

Favoriser la croissance des entreprises françaises qui souhaitent se développer par création de filiale à l'étranger en leur apportant une garantie sur le risque économique d'échec de leur implantation.

L'accompagnement apporté par cet outil réside dans le partage du risque avec l'investisseur, ce qui, dans le cas où un financement bancaire est sollicité, peut contribuer à améliorer les conditions de son attribution.

Pour en savoir plus

http://www.oseo.fr/votre_projet/international/aides_et_financements/implantations_a_l_etran ger/fasep_garantie

Procédure à suivre :

Il faut engager la procédure de demande soit auprès d'Oséo en région : http://www.oseo.fr/notre_mission/nos_equipes_en_region, soit auprès de la [Coface - Implantations en France](#).

Fiche n°19 : Investissements des filiales à l'étranger : garantie et financement

Objectif de ce dispositif :

Faciliter le financement de la création ou de l'acquisition d'une filiale à l'étranger. Faciliter l'accès au crédit des filiales qui souhaitent réaliser un investissement pour l'accroissement de leur production. Financer, par un concours bancaire, l'apport de la société-mère française.

Pour en savoir plus

http://www.oseo.fr/votre_projet/international/aides_et_financements/implantations_a_l_etran ger/investissements_des_filiales_a_l_etran ger

Procédure à suivre :

Prendre contact avec Oséo le plus en amont possible soit par courriel afin de connaître le financement qui sera le plus adapté au besoin, et de confirmer votre éligibilité.

Soit à l'aide de cette plateforme : <http://www.oseo.fr/oseo/contact?demande=offre> ,

Soit directement en région : http://www.oseo.fr/notre_mission/nos_equipes_en_region

LES DISPOSITIFS FISCAUX

Fiche n°20 : Le crédit impôt Export

Objectif de ce dispositif :

Inciter les PME⁷ à franchir une étape importante du développement international par la prospection tout en les encourageant à effectuer un recrutement dédié à l'export. Cette incitation fiscale remplit donc un double objectif : favoriser le développement à l'export et l'emploi de personnes à l'export.

Pour en savoir plus

<http://semaphore.cci.fr/aides/b5ZkDnZf/ddfip/credit-d-impot-export.html>

Procédure à suivre :

Attention, ce crédit d'impôt ne peut être obtenu qu'une seule fois par entreprise ou groupement d'entreprises. [Consulter le document complet de l'administration fiscale](#). L'organisme qui gère ce dispositif est la DRCE ([Directions régionales du Commerce extérieur](#)), il convient donc de prendre contact directement avec la DRCE en région.

⁷ Une PME au sens communautaire est une entreprise qui compte moins de 250 salariés et déclare soit un chiffre d'affaire annuel inférieur à 50 millions d'euros, soit un total de bilan n'excédant pas 43 millions d'euros. Elle doit être indépendante, c'est à dire ne pas être détenue à plus de 25% par une ou plusieurs entités qui ne sont pas des PME.

LES DISPOSITIFS PUBLICS COFACE

Fiche n°21 : L'assurance prospection

Objectif de ce dispositif :

L'assurance-prospection est une assurance contre le risque d'échec commercial d'une action de prospection à l'étranger ainsi qu'un soutien financier. Elle a pour objectif d'encourager les entreprises dans la recherche de marchés à l'étranger en les accompagnants financièrement et en les garantissant contre le risque d'échec de ces actions.

Pour en savoir plus

<http://www.semaphore.cci.fr/aides/b5ZiDHIQ/coface/assurance-prospection.html>

Procédure à suivre :

Si l'entreprise a déjà bénéficié d'un ou plusieurs contrats d'assurance prospection et a remboursé au moins 80 % des indemnités qui lui ont été versées par la Coface, elle bénéficiera automatiquement, lors du dépôt d'un nouveau dossier d'assurance prospection, **d'un relèvement à 80 % de sa quotité garantie**. Prendre contact avec [la COFACE dans votre région](#), ou [faire une demande en ligne](#).

Fiche n°22 : Assurance investissement

Objectif de ce dispositif :

Réduire les risques de nature politique et économique, auxquels les entreprises françaises sont exposées lorsqu'elles investissent à l'étranger sous différentes formes.

Pour en savoir plus

<http://www.semaphore.cci.fr/aides/b5ZnCntf/coface/assurance-investissements.html>

Procédure à suivre :

La demande doit être déposée avant la réalisation de l'investissement. Il faut contacter [la COFACE dans votre région](#) ou déposer une [demande en ligne](#).

Fiche n°23 : Assurance Caution

Objectif de ce dispositif :

Partager avec les émetteurs (banques ou compagnies d'assurance) le risque de défaillance financière du donneur d'ordre en cas d'appel de ces cautions par l'acheteur étranger pour quelque raison que ce soit. Couvrir les engagements soumis à la garantie jusqu'à pleine mainlevée, quelle que soit la durée de la caution.

Pour en savoir plus

http://www.coface.fr/CofacePortal/FR_fr_FR/pages/home/pp/assur-caution-export/Quel%20est%20l%E2%80%99int%C3%A9r%C3%AAt

Procédure à suivre :

Pour bénéficier de ce dispositif il faut contacter [la COFACE dans votre région](#). Vous pouvez également déposer une [demande en ligne](#).

Fiche n° 24: Assurance change négociation

Objectif de ce dispositif :

Permettre aux entreprises exportatrices, pour des projets pour lesquels les exportateurs sont en concurrence commerciale avérée, de remettre des offres ponctuelles en devises sans supporter le risque de variation de la devise par rapport à l'euro. Cela permet donc à l'entreprise de conserver la maîtrise du risque de change, de profiter d'une éventuelle évolution favorable de la devise et de ne pas être engagée si l'offre n'est pas retenue.

Pour en savoir plus

<http://www.semaphore.cci.fr/aides/b5ZiDHIR/coface/assurance-change-negociation.html>

Procédure à suivre :

Pour bénéficier de ce dispositif il faut contacter [la COFACE dans votre région](#).

AUTRES AIDES DE L'ÉTAT

Fiche n°25 : Soutien Individualisé à la Démarche Export des PME et TPE (SIDEX)

Objectif de ce dispositif :

Aider les PME à finaliser un projet de développement international. Pour finaliser un contrat en cours de négociation avec un nouveau client, agent ou distributeur, ou pour prospector de nouveaux marchés.

Pour en savoir plus

<http://www.semaphore.cci.fr/aides/b5ZmDnZe/ubifrance/sidex---soutien-individualise-aux-demarches-a-l-export-pour-les-pme-tpe.html>

Procédure à suivre :

L'organisme qui gère ce dispositif est la DRCE ([Directions régionales du Commerce extérieur](#)), il convient donc de prendre contact directement avec la DRCE dans votre région.

Fiche n°26 : Volontariat International en Entreprise (VIE)

Objectif de ce dispositif :

Le Volontariat International en Entreprise (VIE) permet à une entreprise qui souhaite développer ses activités à l'international de confier une mission professionnelle à l'étranger à un jeune (18 à 28 ans) pendant une durée variant de 6 à 24 mois. Le VIE est placé sous l'autorité du Ministère délégué au Commerce extérieur et bénéficie d'un statut public. **Ce dispositif est en forte progression.**

Pour en savoir plus

<http://www.semaphore.cci.fr/aides/b5ZiCXtX/ubifrance/vie--volontariat-international-en-entreprise.html>

Procédure à suivre

Il faut compter en moyenne 6 à 8 semaines entre le dépôt du dossier et le début de la mission du VIE, mais les délais peuvent être plus longs si les formalités d'obtention d'un visa s'avèrent être complexes (c'est actuellement le cas aux Etats-Unis). Pour réduire les délais et les obstacles, Ubifrance peut proposer un accompagnement personnalisé, voire la mise en œuvre de solutions "clefs en main". Consulter [le guide pratique du VIE d'Ubifrance](#).

Fiche n°27 : Procédure de labellisation Ubifrance

Objectif de ce dispositif :

Cette procédure a pour objectif de favoriser le développement d'actions collectives de promotion répondant à des critères de qualité et d'intérêt économique, sous le nom de Label France. Cela paraît particulièrement opportun pour l'industrie agroalimentaire française qui bénéficie d'une image de qualité à l'international.

Pour en savoir plus

<http://www.semaphore.cci.fr/aides/b5diDn9R/ubifrance/label-france-pour-des-actions-collectives-de-promotion.html>

Procédure à suivre

L'organisme qui gère ce dispositif est Ubifrance : <http://www.ubifrance.fr/>

L'innovation et la R&D

L'innovation, la recherche et le développement sont les éléments clés pour la croissance de l'économie. C'est un enjeu macroéconomique pris à bras le corps par les politiques tant au niveau national qu'europpéen. C'est en effet, un moyen pour chaque Etat ou pour chaque région du monde de renforcer sa compétitivité sur un marché où la concurrence est toujours plus accrue.

- **Au niveau microéconomique, l'innovation permet à l'entreprise de toujours gagner des parts de marché.** L'innovation, la recherche et le développement sont des étapes indispensables de la vie des entreprises industrielles, commerciales, ou de service. Le fait est que l'innovation permet de créer un processus de création de valeur.
- **L'industrie agroalimentaire rencontre des difficultés pour obtenir des financements pour ces projets de R&D.** Ce guide présente les dispositifs qui peuvent permettre aux entreprises de l'agroalimentaire d'avoir accès à des financements tant publics que privés, pour développer des projets de R&D et d'innovation.
- **Les dispositifs privés offrent des opportunités aux entreprises de l'agroalimentaire.** Leurs grandes lignes sont présentées dans ce guide.
- **Les pouvoirs publics investissent largement dans les aides à l'innovation.** Il faut que l'industrie agroalimentaire apprenne à tirer profit de ces dispositifs tant au niveau européen qu'au niveau national.
 - **Les dispositifs européens** représentent la plus grande source de financement pour l'innovation. Néanmoins, la complexité et les délais nécessaires à l'obtention de ces aides peuvent rendre délicat l'accès à ces dispositifs.
 - **Les dispositifs Oséo** ne sont pas assez utilisés par les entreprises de l'industrie agroalimentaire. Il convient donc de faire en sorte de présenter plus de projets tout en essayant de se faire aider afin de présenter de meilleurs taux de réussite à l'aide de **la fiche d'aide à la constitution d'un dossier Oséo innovation.**
 - Enfin, **les dispositifs fiscaux** permettent de faciliter le développement de projets d'innovation et de R&D. La simplification du Crédit impôt Recherche est à ce titre exemplaire.
- **Il est aujourd'hui indispensable pour les entreprises de l'IAA de s'intéresser à ces financements.**

Préambule : les dispositifs privés pour l'innovation et la R&D

L'innovation et la R&D sont des éléments indispensables pour la compétitivité d'une entreprise. La possibilité pour elle de pérenniser son activité, par une adaptation au marché, de créer des nouveaux marchés par le biais d'une recherche et développement et des innovations de produit ou de process. **Les financements publics présentés dans ce guide sont une source non négligeable de financement des projets d'innovation. Mais le marché privé du financement reste un élément déterminant pour mener à bien ces projets.**

Comme pour l'ensemble des besoins que rencontrent les entreprises au cours de leur existence, la banque de réseau doit être un interlocuteur privilégié dans la recherche de financement et le conseil.

Différentes banques de réseau :

- Les caisses régionales du [Crédit Agricole](#)
- [La Société générale](#)
- [La BNP/Paribas](#)
- [Le CIC](#)
- [La banque Populaire](#)
- ...

Pour le privé, investir dans l'innovation signifie prendre un certain nombre de risques. Dès lors, les financements notamment en fonds propres ou quasi-fonds propres ont un coût assez élevé. La [CDC entreprises](#) propose sur son site [un annuaire des investisseurs](#) tant en capital risque qu'en capital développement, amorçage, et transmission.

A noter qu'il existe certaines sociétés d'investissement spécialisées dans les secteurs agroalimentaires :

- [Unigrains](#)
- [IDIA](#)
- [Céréa Gestion](#)
- [Agroinvest](#)
- [Sofiprotéol](#)

Des méthodes de financements alternatifs :

Le financement obligataire est une éventualité mais le prix est élevé et les exigences de rentabilité sont très fortes. Le « venture loan » est à ce titre révélateur, ce mécanisme qui vient des Etats Unis, consiste en un prêt obligataire sur 36 mois avec un taux d'intérêt annuel entre 10 et 15%, [Generis Capital Partners](#) semble être un des seuls acteurs à développer ce genre d'offre en France. Il existe également des plateformes qui favorisent la rencontre entre les entrepreneurs et les investisseurs pour l'emprunt obligataire des PME comme par exemple [WISE](#).

OSEO met à la disposition des entrepreneurs et des investisseurs en capital un service en ligne gratuit d'intermédiation : [capitalpme.oseo.fr](#)

Certaines sociétés privées offrent de mobiliser les revenus de l'ISF et de les investir dans les entreprises sous forme de prise de participation au capital, certaines même ont un focus sur l'agroalimentaire comme [Audacia](#).

Les pôles de compétitivité sont également un foyer de R&D et d'innovation dans l'IAA.

Pour identifier les pôles de compétitivité spécialisés dans l'agroalimentaire, rendez-vous sur le site internet [www.ania-recherche.net](#).

LES DISPOSITIFS OSÉO



Quelques conseils pour monter un dossier de projet à l'innovation auprès d'Oséo.

L'industrie agroalimentaire profite relativement moins des dispositifs d'appui à l'innovation d'Oséo, comparé à des secteurs « high techs » comme la pharmacie ou les TIC. Cela pour deux raisons.

- **Oséo soutient en priorité les innovations dites de rupture**, qui sont très rares dans l'industrie agroalimentaire, cela vient des directives que reçoit Oséo de l'Etat.
- **Monter un dossier de demande d'aide à l'innovation peut sembler complexe, les chargés d'affaires d'Oséo sont à la disposition des industriels pour les accompagner dans l'élaboration de leur projet.** Les industriels de l'agroalimentaire manquent parfois de pertinence dans la rédaction du dossier. L'objet de cette fiche est donc de soulever les éléments qu'il convient de mettre en avant dans un dossier de demande d'aide à l'innovation d'Oséo.

La logique globale des dispositifs de soutien à l'innovation d'Oséo :

Les soutiens à l'innovation d'Oséo sont des dispositifs d'appui à l'innovation technologique, il n'y a pas de quotas, c'est une procédure Bottom up, du cas par cas. En effet, chaque entreprise est susceptible de pouvoir obtenir une aide à l'innovation par Oséo. Il convient juste de démontrer qu'il y a une innovation technologique qui nécessite une recherche qu'il faut financer.

Les orientations actuelles favorisent l'aide des PME et plus particulièrement les grandes PME de plus de 50 salariés. Cela ne signifie pas que les plus petites PME et les TPE ne peuvent bénéficier des aides à l'innovation, en effet, il ne s'agit ici que d'une orientation définie par l'Etat.

Les éléments à indispensables à mettre en avant dans le dossier :

Lors de la présentation de son projet de recherche l'entrepreneur doit **mettre en avant les obstacles technologiques qu'il rencontre et donc les verrous technologiques qu'il compte faire sauter** lors de ce programme d'innovation. En effet, ceci est l'élément clé qui conditionne en grande partie l'attribution de l'aide à l'innovation.

- **Exemple : la modification d'une recette ne relève pas normalement des aides à l'innovation**, en revanche, *si cette modification nécessite un process complètement différent que l'Etat de la technique ne permet de réaliser, alors le changement de recette permettra à l'entreprise de bénéficier des dispositifs d'aide à l'innovation.* **L'entrepreneur devra donc argumenter sur la complexité technologique inhérente au changement de recette et pas sur le changement de recette en lui-même.**
- **Outre cet aspect technologique, Oséo prend en considération un ensemble d'éléments tel que l'avantage sociétal qui découle du projet, dans l'agroalimentaire cela pourrait être la lutte contre l'obésité.** Les bienfaits pour l'économie nationale telle que la création d'emplois par le projet etc. En somme, il faut lors du montage du dossier mettre en avant l'ensemble des avantages qui découlent du programme de recherche et plus précisément les verrous technologiques qui sauteront en cas de réussite du projet.
- **En cas d'échec, de nombreux dispositifs Oséo prévoient la possibilité de ne pas rembourser les sommes perçues de la part d'Oséo.** Il convient néanmoins de savoir que l'entrepreneur doit payer ce que l'on considère comme l'acquis de connaissance ou même l'acquis technologique, car le fait que le projet n'aboutisse pas ne signifie pas qu'il a été un échec total. Cette décision est généralement prise en concertation entre le chargé d'affaires d'Oséo et l'entrepreneur après avis éventuel d'expert.

Fiche n°28 : Aide au projet de recherche développement et innovation

Objectif de ce dispositif :

Aider les PME du secteur industriel ou tertiaire industriel à mettre au point des produits, procédés ou services technologiquement innovants et présentant des perspectives concrètes de commercialisation et à financer leur participation à des partenariats technologiques nationaux ou européens.

Pour en savoir plus

http://www.oseo.fr/votre_projet/innovation/aides_et_financements/aides/aide_pour_le_developpement_de_l_innovation

Procédure à suivre

La demande s'effectue auprès des chargés d'affaires d'Oséo. Il faut remplir un dossier qui peut parfois être un peu complexe. Il est possible de se faire aider par des Centres d'Innovation et de Transfert Technologique (CRITT) ou des cabinets de conseil. Vous trouverez dans ce guide [un point méthodologique pour constituer un dossier Oséo innovation](#)

Prendre contact avec Oséo le plus en amont possible

- soit par courriel à l'aide de cette plateforme : <http://www.oseo.fr/oseo/contact?demande=offre>
- soit directement en région : http://www.oseo.fr/notre_mission/nos_equipes_en_region.

Fiche n°29 : Aide au projet d'innovation stratégique industrielle (ISI)

Objectif de ce dispositif :

Aider à la mise en œuvre d'un projet collaboratif d'innovation stratégique industrielle (ISI) présentant des ruptures technologiques, des objectifs industriels (produit, procédé, service) explicites et prometteurs, une collaboration induisant une valeur ajoutée pour chaque partenaire. Cette aide doit favoriser l'émergence de champions européens au travers de projets collaboratifs.

Pour en savoir plus

http://www.oseo.fr/votre_projet/innovation/aides_et_financements/aides/aide_aux_projets_d_innovation_strategique_industrielle_isi

Procédure à suivre

La demande s'effectue auprès des chargés d'affaires d'Oséo. Il faut remplir un dossier qui peut parfois être un peu complexe. Il est possible de se faire aider par des CRITT ou des cabinets de conseil. Vous trouverez dans ce guide [un point méthodologique pour constituer un dossier Oséo innovation](#).

Vous pouvez prendre contact avec Oséo le plus en amont possible

- soit par courriel à l'aide de cette plateforme : <http://www.oseo.fr/oseo/contact?demande=offre>,
- soit directement en région : http://www.oseo.fr/notre_mission/nos_equipes_en_region.

Fiche n°30 : Aide aux projets collaboratifs des Pôles de Compétitivité (FUI)

Objectif de ce dispositif :

Aider à la mise en œuvre de projets collaboratifs, labellisés par au moins un pôle de compétitivité. Le projet doit viser à développer un produit ou un service hautement innovant, dont les travaux de recherche et développement sont réalisés majoritairement sur le territoire du pôle en garantissant des retombées économiques pour le territoire national dans un délai de 5 ans.

Pour en savoir plus

http://www.oseo.fr/votre_projet/innovation/aides_et_financements/aides/aide_aux_projets_collaboratifs_des_poles_de_competitivite_fui

Procédure à suivre

Les projets sont sélectionnés par deux appels à projets par an, entièrement pris en charge en télé-procédure : <https://extranet.oseo.fr/fui-web/>.

Vous pouvez également consulter la fiche consacrée au Fonds Unique Interministériel ([FUI](#))

Fiche n°31 : Aide au partenariat technologique

Objectif de ce dispositif :

Faciliter la participation des PME à des projets collaboratifs de R&D ou d'innovation entre partenaires nationaux, répondant aux appels à projets nationaux (pôles de compétitivité, ANR), et entre partenaires internationaux, répondant aux appels à projets transnationaux (ERA-Nets), intergouvernementaux (EUREKA, Eurostars), communautaire Européen (PCRD), ou encore supporter des coopérations extra-européennes, en particulier avec certains pays (Brésil, Chine, États-Unis, Inde, Israël, Maroc, Tunisie, Russie).

Pour en savoir plus

http://www.oseo.fr/votre_projet/innovation/aides_et_financements/aides/apt

Procédure à suivre

La durée des opérations ne doit a priori pas excéder un an, une moyenne de six mois étant souhaitable. La demande s'effectue auprès des chargés d'affaires d'Oséo. Vous trouverez dans ce guide [un point méthodologique pour constituer un dossier Oséo innovation](#).

Prendre contact avec Oséo le plus en amont possible

- soit par courriel à l'aide de cette plateforme : <http://www.oseo.fr/oseo/contact?demande=offre>,
- soit directement en région : http://www.oseo.fr/notre_mission/nos_equipes_en_region.

Fiche n°32 : Contrat de développement innovation

Objectif de ce dispositif :

Est de faciliter le financement des investissements immatériels et des besoins en fonds de roulement du programme d'innovation de l'entreprise. **Ce prêt est accompagné d'un concours bancaire de montant au moins équivalent, qui peut être garanti à 60 % par le [Fonds de Garantie Innovation d'OSEO](#) fiche n°35.**

Pour en savoir plus

http://www.oseo.fr/votre_projet/innovation/aides_et_financements/financements_bancaires/contrat_de_developpement_innovation

Procédure à suivre

La demande s'effectue auprès des chargés d'affaires d'Oséo. Vous trouverez dans ce guide [un point méthodologique pour constituer un dossier Oséo innovation](#). Pour avoir plus d'informations sur ce dispositif et pour vérifier l'éligibilité de l'entreprise, vous pouvez prendre contact avec Oséo le plus en amont possible

- soit par courriel à l'aide de cette plateforme : <http://www.oseo.fr/oseo/contact?demande=offre>,
- soit directement en région : http://www.oseo.fr/notre_mission/nos_equipes_en_region.

Fiche n°33 : Le fonds de garantie innovation

Objectif de ce dispositif :

Faciliter l'accès des PME innovantes aux financements bancaires.

Pour en savoir plus

http://www.oseo.fr/votre_projet/innovation/aides_et_financements/financements_bancaires/garantie_innovation

Procédure à suivre

La garantie peut être demandée directement à Oséo en région : http://www.oseo.fr/notre_mission/nos_equipes_en_region. Mais la méthode la plus classique est de **le demander en même temps que le crédit à la banque**, qui ne peut lorsqu'elle bénéficie de la garantie d'Oséo sur un dossier, prendre une hypothèque personnelle, et ne peut demander la caution personnelle du chef d'entreprise qu'à hauteur des montants prévus dans le dispositif ou des montants non couverts par la garantie. Vous trouverez dans ce guide [un point méthodologique pour constituer un dossier Oséo innovation](#).

LES DISPOSITIFS FISCAUX ET AUTRES

Fiche n°34 : Le Crédit Impôt Recherche

Objectif de ce dispositif :

Encourager la R&D et l'innovation dans les entreprises, en les faisant bénéficier d'un crédit d'impôt qui diminue donc les coûts de la R&D et la prise en charge par l'Etat d'environ 1/3 des coûts.

Pour en savoir plus

<http://www.semaphore.cci.fr/aides/b5ZiCXpS/ddfip/credit-d-impot-recherche.html>

Procédure à suivre

Il est conseillé de prendre contact avec l'administration fiscale en amont, afin de faire valider a priori par l'administration fiscale les dépenses déclarées comme relevant du CIR. Le fait de bénéficier du CIR donne souvent lieu à des contrôles de la part de l'administration fiscale, il vaut donc mieux travailler en amont avec eux afin d'éviter un éventuel redressement. Le site [ania-recherche](#) est un instrument pertinent sur ces questions. Trouver les services locaux des impôts dont les entreprises relèvent [en ligne](#).

Les bonnes pratiques préconisées par Alma Consulting Group⁸

Dans le but que le contrôle (Administration Fiscale et/ou Ministère de l'Enseignement et de la Recherche ou MESR) se déroule au mieux, il est nécessaire de mettre en œuvre un certain nombre de bonnes pratiques pour calculer et justifier le montant de son CIR.

Le premier point concernant le calcul du CIR nécessite d'être au fait des textes en vigueur pour prendre en compte le périmètre exacte de la R&D réalisée sans risque fiscal. Ainsi, à titre d'exemple, il s'agira :

1. De maîtriser les définitions de la R&D éligible pour sélectionner les projets ;
2. D'identifier tout le personnel affecté à la R&D (ne pas oublier les jeunes docteurs) ;
3. De faire agréer ses prestataires de R&D privés pour inclure leur facture dans le calcul du CIR ;
4. De vérifier la concomitance des périmètres des subventions de R&D pour ne déduire des frais de R&D que le seul périmètre également éligible au CIR.

Par ailleurs, pour pouvoir justifier de son montant de CIR en cas de contrôle fiscal, on veillera à :

5. Mettre en place un suivi des temps passés en R&D ;
6. Collecter tout justificatif au fur et à mesure pour ne pas perdre d'informations ;
7. Respecter la trame de dossier proposée par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche en justifiant toute dépense valorisée ;
8. Adopter une présentation respectant les attentes des experts techniques c'est-à-dire présenter une démarche expérimentale ;
9. Coordonner les objectifs de recherche du projet avec les incertitudes et les lacunes de l'état de l'art dans le domaine concerné.

Enfin, en cas de contrôle, on :

10. Disposera d'un dossier spécifique justifiant le calcul du CIR et l'éligibilité du projet retenu ;
11. Favorisera le débat en invitant les interlocuteurs du contrôle dans l'entreprise ;
12. Se fera accompagner d'un conseil de son choix cf. charte du contribuable) pour s'assurer de maîtriser toute l'instruction fiscale et d'utiliser les voies de recours à bon escient.

⁸ Gestionnaire de plus de 2 000 déclarations annuelles de CIR pour le compte de ses clients (www.almacg.com)

Fiche n°35 : Dispositif OSEO : Rescrit du Crédit Impôt Recherche

Objectif de ce dispositif :

Sécuriser les entreprises désireuses de solliciter un crédit d'impôt recherche, en obtenant un avis préalable sur le caractère de R&D de leur projet⁹.

Pour en savoir plus

http://www.oseo.fr/votre_projet/innovation/aides_et_financements/services/rescrit_du_credit_impot_recherche

Procédure à suivre

Contactez la cellule de Rescrit au sein du siège OSEO :
http://www.oseo.fr/votre_projet/innovation/aides_et_financements/services/rescrit_du_credit_impot_recherche/deposer_une_demande_de_rescrit_du_cir_aupres_d_oseo

⁹ Article 136 de la CME et 3ème de l'article L 80 B du Livre des procédures fiscales

Fiche n°36 : Réduction de 25 % sur les redevances d'examen des brevets pour les PME (INPI)

Objectif de ce dispositif :

Accorder aux PME une réduction sur leurs principales redevances d'examen des brevets afin de favoriser l'innovation au sein de ces petites entités.

Pour en savoir plus

<http://www.semaphore.cci.fr/aides/b5ZiCH9R/inpi/depot-de-brevet.html>

Procédure à suivre

La procédure doit être engagée auprès de l'INPI qui est le gestionnaire de ce dispositif, Prendre contact avec [l'INPI en région](#).

Les PME et les OBNL doivent demander cette réduction en joignant une attestation d'appartenance à l'une de ces catégories.

Fiche n° 37 : Convention Industrielle de Formation par la Recherche (CIFRE)

Objectif de ce dispositif :

Renforcer la recherche technologique des entreprises en confiant à un jeune diplômé de niveau Bac +5 un travail de recherche en liaison directe avec un laboratoire extérieur, permettre à ce jeune chercheur de réaliser sa thèse en entreprise, tout en menant un programme de recherche et développement en liaison avec une équipe de recherche extérieure à l'entreprise.

Pour en savoir plus

<http://www.semaphore.cci.fr/aides/b5ZiDH9U/anrt/cifre---convention-industrielle-de-formation-par-la-recherche.html>

Procédure à suivre

Consulter le [site de l'ANRT](#) qui reprend l'ensemble des conditions relatives au CIFRE.

Fiche n°38 : Les dispositifs européens d'aide à la R&D

Objectifs de ces dispositifs :

L'Union européenne finance énormément de projets d'innovation et de R&D en Europe. En effet, la compétitivité de l'économie européenne passe par un effort en Recherche, Développement et Innovation. Les dispositifs européens qui financent l'innovation et la R&D sont donc nombreux, le principal étant le PCRD (programme cadre de Recherche et Développement).

Les programmes cadres :

Le 7e PCRD, principal instrument de l'Union européenne en matière de financement de la recherche. Il couvre la période 2007-2013. Le 8^{ème} PCRD actuellement en discussion prendra le relais.

Le 7e PCRD est doté d'un budget de plus de 50 milliards d'euros sur sept ans. Ce programme s'articule autour de cinq axes, parmi lesquels le programme Coopération (projets de R&D transnationaux par thématiques de recherche), Personnes (renforcement du potentiel humain) et Capacités (soutien des capacités innovations européennes- infrastructure).

Le programme Coopération comporte en particulier un volet « Alimentation, agriculture et biotechnologie » doté de près de 2 Milliards d'Euros. Le programme Capacités comprend de son côté un volet dédié aux PME, doté de plus d'1,3 Milliard d'Euros. Les projets financés sont, dans les deux cas, menés en partenariat au niveau européen.

Les bonnes pratiques préconisées par Alma Consulting Group¹⁰

Si vous êtes l'initiateur du projet, prendre contact avec le Point de Contact National de la thématique ou du Programme (liste complète : <http://www.eurosfaire.prd.fr/7pc/pcn.php>).

Si vous êtes intéressés par une participation en tant que partenaire sur des sujets précis, faites le savoir dans votre réseau : centres de recherche, pôles de compétitivité, OSEO, etc.

Apportez un soin particulier au calcul de votre budget : le financement peut atteindre, voire dépasser, 75% de vos coûts engagés. Les règles sont cependant spécifiques et nécessitent une bonne attention pour éviter les mauvaises surprises ou le manque à gagner.

Au-delà des aspects financiers, identifiez vos objectifs et les avantages indirects que vous attendez de votre participation : développement du réseau, développement des compétences de vos équipes, renforcement de partenariats existants, etc...

Que vous soyez coordinateur ou partenaire, soyez attentifs à vos droits sur les résultats. Le cadre juridique est globalement rassurant pour les entreprises, mais vous devrez conclure un accord de consortium avec vos partenaires pour détailler les droits de chacun quant aux résultats obtenus.

Ces programmes fonctionnent par appels à projets très compétitifs, et le montage du dossier peut être complexe. Il est préférable de se faire aider dans la constitution du dossier. Si vous êtes une PME, vous pouvez bénéficier d'aides financières pour monter votre projet (OSEO, région...).

Autres outils :

D'autres outils existent, comme les fonds structurels (FEDER par exemple) ou le CIP.

Le FEDER connaît une décentralisation complète permettant d'adapter les objectifs communautaires au niveau régional. Il faut donc pour chaque région regarder les objectifs avancés par les régions françaises notamment au niveau de l'objectif compétitivité régionale et emploi.

Le programme cadre pour l'innovation et la compétitivité (http://cordis.europa.eu/fp7/cip_fr.html) est principalement destiné aux PME. Il s'agit d'un programme intégré contribuant à promouvoir la compétitivité et le potentiel d'innovation. Il s'articule autour de trois axes : Programme pour l'innovation et l'esprit d'entreprise (60%) Programme d'appui stratégique au TIC (20%), et Energie intelligente - Europe (20%).

Les dispositifs européens sont trop nombreux et hétérogènes pour faire l'objet d'une description plus importante ici. On peut néanmoins les retrouver sur Semaphore : <http://semaphore.cci.fr>

¹⁰ Plus de 400 projets en partenariats financés soit 500 M€ d'aides obtenues pour le compte de nos clients depuis 2000 (www.almacg.com)

Environnement – Développement durable

Face aux grands enjeux de l'environnement (changements climatiques, hausse du coût de l'énergie et des matières premières...), les dirigeants de PME se sentent de plus en plus concernés par les questions d'environnement. Depuis une dizaine d'années, et s'inscrivant de plus en plus souvent dans le cadre d'approches intégrées de type QSE (Qualité, Sécurité, Environnement), le management environnemental poursuit son développement.

Aujourd'hui, l'entreprise est amenée à assumer une responsabilité liée aux impacts de son activité sur l'environnement. Elle doit donc entreprendre des actions dans le but de les réduire. Ces actions doivent s'intégrer pleinement dans une stratégie globale de progrès et de performance de l'entreprise. De nombreuses aides existent et l'offre grandit sans cesse. Les principaux organismes pour vous aider dans cette approche sont :

- **L'ADEME** ou l'Agence de l'Environnement et de la Maîtrise de l'Energie.
- **OSEO** qui s'affiche depuis plusieurs années comme un acteur majeur du développement durable en accompagnant et finançant des projets répondant aux principaux enjeux environnementaux.

LES DISPOSITIFS OSEO



Fiche n°39 : Prêt Vert Bonifié

Objectif de ce dispositif :

Permettre aux entreprises d'accroître leur compétitivité tout en contribuant à l'amélioration de la protection de l'environnement et à la réduction de consommation d'énergie. Pour être éligible au Prêt Vert, les programmes doivent comporter 60 % d'investissements corporels.

Pour en savoir plus

http://www.oseo.fr/votre_projet/croissance/aides_et_financements/financements_bancaires/pr_et_vert_bonifie

Procédure à suivre

Prendre contact avec Oséo le plus en amont possible soit par courriel à l'aide de cette plateforme : <http://www.oseo.fr/oseo/contact?demande=offre> , soit directement en région : http://www.oseo.fr/notre_mission/nos_equipes_en_region . Afin de connaître le financement qui sera le plus adapté au besoin. Le banquier est également un interlocuteur pertinent sur ces questions.

Fiche n° 40 : Garantie Energie - Fogime

Objectif

Le FOGIME (FOnds de Garantie des Investissements de Maîtrise de l'Energie), cofinancé par OSEO et l'ADEME (Agence de l'Environnement et de la Maîtrise de l'Energie) a pour but de financer la garantie des prêts octroyés dans le cadre d'opérations de maîtrise de l'énergie d'une entreprise.

Les actions éligibles sont :

- les investissements concernant les matériels performants de production, d'utilisation, de récupération et de stockage de l'énergie, permettant des économies globales de l'énergie,
- les investissements relatifs aux modifications d'installations industriels et de procédés à des fins de moindre consommation énergétique,
- les investissements permettant l'utilisation des énergies renouvelables (bois, biogaz, énergie éolienne, solaire thermique, photovoltaïque, ...).

Pour en savoir plus

<http://semaphore.cci.fr/aides/b5diCH1S/oseo/garantie-energie---fogime.html>

Contact :

Prendre contact avec Oséo le plus en amont possible

- soit par courriel à l'aide de cette plateforme : <http://www.oseo.fr/oseo/contact?demande=offre> ,
- soit directement en région : http://www.oseo.fr/notre_mission/nos_equipes_en_region . Afin de connaître le financement qui sera le plus adapté au besoin. Le banquier est également un interlocuteur pertinent sur ces questions.

Fiche n° 41 : Prêt à long ou moyen terme

Objectif

Le prêt à long et moyen terme d'OSEO permet aux entreprises en développement de financer leurs investissements de développement.

Ils peuvent concerner :

- les achats de terrains ou d'immeubles existants,
- les constructions, installations et aménagements
- la modernisation et l'agrandissement,
- le transfert d'activité,
- la reprise d'entreprise.

Le prêt à moyen et long terme d'OSEO intervient en cofinancement d'un prêt bancaire.

Dans le cas particulier des investissements liés à la maîtrise de l'énergie et à la protection de l'environnement, OSEO intervient avec ses spécialistes. Le montage est alors adapté à la complexité des projets (assiette du financement, durée, type de contrat).

Pour en savoir plus

http://www.oseo.fr/votre_projet/croissance/aides_et_financements/financements_bancaires/pre_t_a_moyen_long_terme

Contact :

Prendre contact avec Oséo le plus en amont possible

- soit par courriel à l'aide de cette plateforme : <http://www.oseo.fr/oseo/contact?demande=offre> ,
- soit directement en région : http://www.oseo.fr/notre_mission/nos_equipes_en_region . Afin de connaître le financement qui sera le plus adapté au besoin. Le banquier est également un interlocuteur pertinent sur ces questions.

LES DISPOSITIFS ADEME

Fiche n°42 : Aides à la décision

Objectif de ce dispositif :

Pour les responsables industriels, de nombreuses prises de décisions en matière d'investissement concernant l'utilisation rationnelle de l'énergie ont des conséquences économiques importantes. Par ailleurs, certains responsables ne disposent pas des moyens nécessaires pour analyser les différentes propositions qu'ils reçoivent de bureaux d'études, d'équipementiers, d'agents commerciaux... Pour aider à la prise de décision, l'ADEME, dans une démarche partenariale, propose des méthodes d'analyse, d'étude et de comparaison pour permettre aux entreprises d'identifier les gisements d'économies d'énergie et de mettre en oeuvre rapidement des actions de maîtrise des consommations d'énergie rentables économiquement. Pour cela, l'ADEME apporte une subvention aux entreprises qui font appel à un bureau d'études pour réaliser une des interventions décrites ci-après. La procédure concerne l'ensemble des installations industrielles et assimilées utilisant de l'énergie.

L'aide concerne notamment le surcoût lié aux investissements supplémentaires réalisés pour atteindre les objectifs annoncés hors économies de coûts engendrés pendant les 5 premières années de l'investissement. Ces aides à la décision permettent de financer les projets d'investissements de nouveaux équipements.

Pour en savoir plus

Economies d'énergie

<http://www.semaphore.cci.fr/aides/b5ZrCHtQ/ademe/aide-a-la-decision-pour-les-economies-d-energie.html>

Air

<http://www.semaphore.cci.fr/aides/b5ZrCHtU/ademe/aide-a-la-decision-dans-le-domaine-de-l-air.html>

Déchets

<http://semaphore.cci.fr/aides/b5ZmCnZW/ademe/aide-a-la-decision-dans-le-domaine-des-dechets.html>

Energies et matières renouvelables

<http://www.semaphore.cci.fr/aides/b5ZrCHhW/ademe/aide-a-la-decision-pour-les-energies-et-matieres-renouvelables.html>

Management environnemental

<http://www.semaphore.cci.fr/aides/b5ZrCHtR/ademe/aide-a-la-decision-dans-le-domaine-du-management-environnemental.html>

Eco-conception

<http://www.semaphore.cci.fr/aides/b5ZrCHte/ademe/aide-a-la-decision-pour-l-eco-conception.html>

Procédure à suivre

Prendre contact avec [l'ADEME en région](#) afin de vérifier d'une part l'éligibilité de l'entreprise ainsi que le taux et le montant de la subvention qu'elle peut obtenir. L'ADEME propose un certain nombre de dispositifs complémentaires qui peuvent être intéressants pour les entreprises qui désirent optimiser leur consommation d'énergie.

Fiche n° 43 – Aides à l'investissement

Objectif de ce dispositif

Les entreprises souhaitant investir dans des techniques leur permettant de réduire leurs émissions de polluants atmosphériques, peuvent bénéficier d'un soutien financier.

Cet investissement peut concerner 3 types d'opération :

- les opérations de démonstrations qui constituent des premières applications opérationnelles en vraie grandeur de nouvelles technologies, de nouveaux procédés ou systèmes innovants et économes issus de la recherche et développement ou transférés vers un nouveau secteur,
- les opérations exemplaires qui ont pour but de créer rapidement des références nationales et régionales dans le domaine de la maîtrise de l'énergie et du développement durable, avec le souci de créer un réel effort d'entraînement,
- les aides à la diffusion (approche par polluant ou par technologie), ayant pour objectif d'aider les entreprises à adopter les meilleures technologies disponibles pour prévenir ou réduire les émissions atmosphériques.

Pour en savoir plus

Aide à l'investissement dans le domaine de l'air :
<http://www.semaphore.cci.fr/aides/b5ZiDXhW/ademe/aide-a-l-investissement-dans-le-domaine-de-l-air.html>

Aide à l'investissement pour les déchets

<http://www.semaphore.cci.fr/aides/b5ZrCHtf/ademe/aide-a-l-investissement-pour-les-dechets.html>

Aide à l'investissement pour les économies d'énergie

<http://www.semaphore.cci.fr/aides/b5ZmDX9S/ademe/aide-a-l-investissement-pour-les-economies-d-energie.html>

Aide à l'investissement pour les énergies et matières renouvelables

<http://www.semaphore.cci.fr/aides/b5ZrCHhX/ademe/aide-a-l-investissement-pour-les-energies-et-matieres-renouvelables.html>

Contacts

Pour connaître la direction régionale de l'ADEME la plus proche de vous :
<http://www2.ademe.fr/servlet/KBaseShow?sort=-1&cid=96&m=3&catid=12430>

Fiche n° 44 : Aide aux études et projets de recherche et développement

Objectif de ce dispositif

L'ADEME peut soutenir financièrement les études et projets de R&D menés par des laboratoires privés, des bureaux d'études, des industriels ou équipementiers.

Ces projets de R&D doivent concerner les grandes thématiques de compétences de l'ADEME, notamment :

- la prévention et la lutte contre la pollution de l'air,
- la limitation de la production de déchets, leur élimination, leur récupération et leur valorisation, et la prévention de la pollution des sols,
- la réalisation d'économies d'énergies et de matières premières et le développement des énergies renouvelables, notamment d'origine végétale,
- le développement des technologies propres et économes,
- la lutte contre les nuisances sonores.

L'ADEME finance 3 types de projet de recherche et développement :

- le soutien à l'éco-innovation: ce projet est réservé aux PME et se limite à la phase de conception d'un projet de recherche, développement et innovation, préalablement à son financement. Il couvre 3 types de mesures : des études préalables visant la pertinence technique et économique des projets, le recours à des services de conseil en innovation et l'engagement temporaire de personnel hautement qualifié en vue de la réalisation de cette phase de conception,
- la recherche industrielle : ce projet comprend la recherche planifiée ou des enquêtes critiques visant à acquérir de nouvelles connaissances et aptitudes en vue de mettre au point de nouveaux produits, procédés ou services, ou d'entraîner une amélioration notable des produits, procédés ou services existants,
- le développement expérimental : ce projet comprend la concrétisation des résultats de la recherche industrielle dans un plan, un schéma ou un dessin pour des produits, procédés de fabrication, services existants et autres opérations en cours, même si elles représentent des améliorations.

Pour en savoir plus

<http://www.semaphore.cci.fr/aides/b5ZrCHtX/ademe/aide-aux-etudes-et-projets-de-recherche-et-developpement.html>

Contacts

Pour connaître la direction régionale de l'ADEME la plus proche de vous : <http://www2.ademe.fr/servlet/KBaseShow?sort=-1&cid=96&m=3&catid=12430>

Fiche n° 45 : Aide à l'environnement

Objectif

L'aide à l'environnement du CTCPA (Centre Technique de la Conservation des Produits Agricoles) a pour but d'offrir aux professionnels de l'agroalimentaire des prestations dans le domaine réglementaire et dans la gestion de l'environnement.

L'aide à l'environnement porte sur les domaines suivants :

- la réglementation environnementale : mise en conformité des établissements, diagnostic, formation, ...,
- le management de l'environnement : mise en place des normes ISO 14 000 et du règlement européen éco-audit, planification des actions de progrès, bilan carbone,
- la gestion de l'eau : économie d'eau, traitements des effluents et valorisation des boues,
- la gestion des déchets : valorisation des co-produits et recherches spécifiques.

Pour en savoir plus

<http://www.semaphore.cci.fr/aides/b5ZiDHdW/ctcpa/aide-a-l-environnement.html>

Contact :

CTCPA - Centre Technique de la Conservation des Produits Agricoles

Accès aux contacts locaux : <http://www.ctcpa.org/fiche.aspx?coordonnees>

Les capacités Financières

Augmenter ses capacités financières est une opération délicate, que cela soit en fonds propres ou quasi fonds propres, en trésorerie, en financement court/moyen terme.

- **Les banques, les assureurs-crédits et les investisseurs de toutes sortes sont aisément identifiés sur cette problématique.** Leurs offres sont très larges, complètes et répondent à de nombreux besoins de financement des entreprises.
- **L'Etat a pris un certain nombre de mesures pour renforcer les capacités financières des entreprises. L'Etat a renforcé les moyens d'Oséo** qui par le biais des dispositifs exposés dans cette partie renforce les capacités financières des entreprises tant au niveau de la trésorerie que par des financements court ou moyen terme. Le système de garantie d'Oséo permet, de partager le risque avec les opérateurs privés cela crée **un effet de levier intéressant pour l'économie et pour les PME de l'agroalimentaire qui doivent tirer profit de ces financements alternatifs.**
- **L'autre instrument utilisé par l'Etat pour renforcer à la fois les capacités financières des entreprises est la fiscalité.** Qui permet aux entreprises de récupérer de l'argent soit en fonds propres avec les investisseurs bénéficiant de la loi TEPA, soit par des réductions d'impôts directes pour les entreprises.

Préambule : Les dispositifs privés pour augmenter ses capacités financières

Augmenter ses capacités financières est un enjeu quasi quotidien pour les entreprises. Les besoins de financements liés à l'exploitation de l'entreprise sont généralement assurés par les banques de réseau. Il est à ce titre conseillé d'avoir deux banques afin de répartir le risque et donc que les banques ne se trouvent pas trop engagées auprès des entreprises, cela est particulièrement vrai en période de réduction des lignes de crédit.

Comme pour l'ensemble des besoins que rencontrent les entreprises au cours de leur existence la banque de réseau doit être un interlocuteur privilégié dans la recherche de financement et le conseil.

Différentes banques de réseau :

- Les caisses régionales du [Crédit Agricole](#) (le groupe Crédit Agricole 40% des financements IAA)
- [La Société générale](#)
- [La BNP/Paribas](#)
- [Le CIC](#)
- [La banque Populaire](#)
- ...

Les financements notamment en fonds propres ou quasi-fonds propres ont un coût assez élevé. La [CDC entreprises](#) propose sur son site [un annuaire des investisseurs](#) tant en capital risque qu'en capital développement, amorçage, et transmission. A noter qu'il existe certaines sociétés d'investissement spécialisées dans les secteurs agroalimentaires, qui prennent des participations minoritaires dans les entreprises aux côtés des actionnaires et dirigeants en place pour les accompagner sur la durée dans la mise en place de leur stratégie de développement:

- [Unigrains](#)
- [IDIA](#)
- [Céréa Gestion](#)
- [Agroinvest](#)
- [Sofiprotéol](#)

Des méthodes de financements alternatifs :

Le financement obligataire est une éventualité mais le prix est élevé et les exigences de rentabilité sont très fortes. Le « venture loan » est à ce titre révélateur, ce mécanisme qui vient des Etats Unis, consiste en un prêt obligataire sur 36 mois avec un taux d'intérêt annuel entre 10 et 15%, [Generis Capital Partners](#) semble être un des seuls acteurs à développer ce genre d'offre en France. Il existe également des plateformes qui favorisent la rencontre entre les entrepreneurs et les investisseurs pour l'emprunt obligataire des PME comme par exemple [WISE](#)

Certaines sociétés privées offrent de mobiliser les revenus de l'ISF et de les investir dans les entreprises sous forme de prise de participation au capital, certaines même ont un focus sur l'agroalimentaire comme [Audacia](#).

Outre ces dispositifs privés il existe un certain nombre de dispositifs publics qui permettent de trouver des voies autres pour augmenter ces capacités financières.

LES DISPOSITIFS OSEO



Fiche n°46 : Fonds de garantie renforcement de la trésorerie des entreprises

Objectif de ce dispositif :

Ce fonds a pour vocation de garantir les opérations de renforcement de la structure financière des PME, notamment mais pas exclusivement, par consolidation à moyen terme des concours bancaires à court terme.

Pour en savoir plus

http://www.oseo.fr/votre_projet/croissance/aides_et_financements/financements_bancaires/fonds_de_garantie_renforcement_de_la_tresorerie_des_entreprises

Procédure à suivre

La garantie peut être demandée directement à Oséo en région : http://www.oseo.fr/notre_mission/nos_equipes_en_region. Mais la méthode la plus classique est de **le demander en même temps que le crédit à la banque**, qui ne peut, lorsqu'elle bénéficie de la garantie d'Oséo sur un dossier, prendre une hypothèque personnelle, et ne peut demander la caution personnelle du chef d'entreprise qu'à hauteur des montants prévus dans le dispositif ou des montants non couverts par la garantie.

Fiche n°47 : Garantie Court terme

Objectif de ce dispositif :

Alléger les engagements pris par la banque de l'entreprise pour l'accompagner au quotidien, en garantissant une partie du risque de l'entreprise.

Pour en savoir plus

http://www.oseo.fr/votre_projet/croissance/aides_et_financements/financements_bancaires/garantie_court_terme

Procédure à suivre

La garantie peut être demandée directement à Oséo en région : http://www.oseo.fr/notre_mission/nos_equipes_en_region. Mais la méthode la plus classique est de **le demander en même temps que le crédit à la banque**, qui ne peut lorsqu'elle bénéficie de la garantie d'Oséo sur un dossier, prendre une hypothèque personnelle, et ne peut demander la caution personnelle du chef d'entreprise qu'à hauteur des montants prévus dans le dispositif ou des montants non couverts par la garantie.

LES DISPOSITIFS FISCAUX

Fiche n°48: Réduction d'impôt de solidarité sur la fortune pour souscription au capital de PME

Objectif de ce dispositif :

Renforcer les fonds propres des PME en accordant une réduction d'impôt de solidarité sur la fortune (ISF) aux contribuables qui souscrivent en capital soit directement dans ces entreprises, soit indirectement à travers des fonds communs de participation en capital spécialisés.

Pour en savoir plus :

<http://semaphore.cci.fr/aides/b5diAHpe/ddfip/reduction-d-impot-sur-la-fortune-pour-investissements-dans-les-pme.html>

Procédure à suivre

L'investissement dans le capital des PME est à inscrire sur la déclaration d'ISF, prendre contact avec le centre des impôts ou des holdings spécialisés dans les investissements des fonds issus de la loi TEPA. Trouver les services locaux dont les entreprises relèvent [en ligne](#).

Fiche n°49: Réduction du taux d'impôt sur les sociétés

Objectif de ce dispositif :

Alléger la charge fiscale pesant sur les petites et moyennes entreprises en leur accordant une réduction partielle du taux de leur impôt sur les sociétés à raison des bénéfices imposables réalisés.

Pour en savoir plus :

<http://semaphore.cci.fr/aides/b5diAHpe/ddfip/reduction-d-impot-sur-la-fortune-pour-investissements-dans-les-pme.html>

Procédure à suivre

Ce dispositif est applicable pour les exercices ouverts à compter du 1er janvier 2002. Il est conseillé de prendre contact avec l'administration fiscale sur impots.gouv.fr pour identifier le service compétent le plus proche. Trouver les services locaux dont les entreprises relèvent [en ligne](#)

Fiche n°50 : Point sur l'assurance crédit

Objectif du dispositif :

Le crédit bancaire court terme représente 160 Milliards d'euros alors que le crédit inter entreprise représente environ 600 Milliards d'euros. Le crédit inter entreprise se trouve donc être un élément essentiel de la vie d'une entreprise. Dans la conjoncture actuelle encore plus qu'avant les entreprises qui accordent ces crédits doivent s'assurer contre le risque de défaillance de l'entreprise débitrice.

Un quart du crédit inter entreprise est garanti par les assureurs crédit. C'est donc un élément essentiel pour l'équilibre financier des entreprises d'autant qu'une entreprise sur deux dépose le bilan à la suite d'une suppression de son crédit fournisseur.

Point sur l'assurance crédit privé :

Les principaux acteurs de l'assurance crédit sont :

- [Coface](#)
- [Atradius](#)
- [Euler Hermes SFAC](#)
- [Groupama](#)
- ...

Le problème inhérent à la crise actuelle est que les assureurs crédit ont tendance à réduire leur couverture sur les entreprises sans même les informer de cette modification. Pour entretenir de bonnes relations avec les assureurs crédit, il faut communiquer avec eux, même si le bilan de l'entreprise est mauvais. En effet, **il faut transmettre à ces interlocuteurs la liasse fiscale (21 pages), ainsi qu'une lettre de commentaire d'une page expliquant les éléments du bilan et les évènements importants qui ont rythmés la vie de l'entreprise**. Cette **communication sur la situation financière est indispensable** pour réduire les risques de suppression de couverture ou de diminution de la note.

Fiche n°51 : Point sur l'affacturage

Objectif du dispositif :

Afin de financer le crédit interentreprises, les entreprises ont principalement recours aux sociétés [d'assurance crédit \(fiche n°51\)](#), elles peuvent également faire appel à un établissement de crédit spécialisé, appelé factor. L'affacturage contribue à une optimisation des résultats des entreprises en proposant des réponses aux trois principaux besoins générés par le crédit interentreprises : besoin de trésorerie des entreprises, d'assurance et de gestion des comptes clients.

Les principaux acteurs de l'affacturage :

- [FactoFrance](#)
- [BNP Paribas Factor](#)
- [Eurofactor](#)
- [CGA - Société Générale](#)
- Etc...

Avantages du dispositif:

La prévention des risques et la garantie contre les impayés :

Les sociétés d'affacturage proposent aux entreprises de les prémunir contre tout risque de défaillance de leurs clients. En cas d'insolvabilité, les entreprises récupèrent jusqu'à 100% du montant de leurs créances.

La gestion du compte clients :

Les factors gèrent les comptes clients des entreprises : relance, recouvrement des factures, imputation des règlements. En externalisant la gestion de leur poste clients, les entreprises peuvent se concentrer entièrement sur leur développement. Le coût de gestion varie entre 0.1% et 3% du montant des créances remises au factor pour les contrats classiques d'affacturage.

Le financement :

Sans attendre l'arrivée à échéance des créances, les entreprises peuvent percevoir en fonction de leurs besoins, et ce en moins de 48 heures, tout ou partie du montant de leurs factures. Le taux de financement correspond à l'Euribor à 3 mois plus un pourcentage qui varie de 0.5% à 4% en fonction du volume financé. Ce taux est annuel il le faut ramener à la durée de l'utilisation du financement.

Les investissements matériels et immatériels

Les investissements immatériels et matériels sont essentiels au développement d'une entreprise, cela est particulièrement vrai, dans l'industrie où l'achat d'une nouvelle machine peut permettre de produire un nouveau produit ou encore augmenter les capacités de production.

- **Ce besoin de financement est particulièrement présent dans l'industrie agroalimentaire** qui a besoin tant de nouvelles machines pour adapter sa production, augmenter sa productivité ou encore augmenter ses capacités de production que de financer de la communication, du marketing par exemple.
- **Ces investissements sont de deux ordres :**
 - **Les investissements matériels** qui résident dans l'achat d'un immeuble, d'un terrain, d'une machine, de matériel de bureautique etc... Ces investissements sont plus faciles à financer du fait de leur valeur de gage qui peut permettre d'obtenir plus de financements.
 - **Les investissements immatériels** ont en général une faible valeur de gage ce qui rend plus délicat la recherche de financements. En effet, les investissements immatériels sont les frais de marketing inhérents au fait de lancer un nouveau produit, les opérations de communication, ou encore les coûts de formation etc... L'impact sur le résultat de l'entreprise de telles opérations est difficile à estimer dès lors le financement est plus délicat à trouver. **Les investissements matériels qui disposent d'une faible valeur de gage se trouvent dans la même situation.**
- **Les financements publics peuvent être un moyen pour les PME de parvenir à financer ces investissements en soutien du privé qui connaît parfois des carences.** Les dispositifs développés ont pour objectif de faciliter l'accès au financement des investissements matériels et immatériels qui ont une faible valeur de gage.
- **Les dispositifs Oséo facilitent le financement de ces investissements tant par des contrats de développement ou des garanties que par le système de crédit bail et même de prêts classiques.**
- **La fiscalité** est également utilisée par l'Etat pour faciliter le développement des entreprises par le biais de réduction d'impôt et même des subventions.
- Il ne faut cependant pas négliger l'importance **des dispositifs privés** et **des dispositifs européens** qui peuvent apporter sous une forme plus classique des financements.

Préambule : Les dispositifs privés pour financer ses investissements matériels et immatériels

Les financements privés sont sûrement le moyen le plus adapté pour les investissements matériels et immatériels. En effet, les entreprises peuvent décider de contracter de la dette, moyen ou court terme, chercher des apports en fonds propres ou en quasi-fonds propres. L'ensemble des offres de financements privés peuvent donc s'avérer utiles pour les investissements matériels et immatériels.

Comme pour l'ensemble des besoins que rencontrent les entreprises au cours de leur existence la banque de réseau doit être un interlocuteur privilégié dans la recherche de financement et le conseil.

Différentes banques de réseau :

- Les caisses régionales du [Crédit Agricole](#)
- [La Société générale](#)
- [La BNP/Paribas](#)
- [Le CIC](#)
- [La banque Populaire](#)
- ...

Les financements notamment en fonds propres ou quasi-fonds propres ont un coût assez élevé. La [CDC entreprises](#) propose sur son site [un annuaire des investisseurs](#) tant en capital risque qu'en capital développement, amorçage, et transmission. A noter qu'il existe certaines sociétés d'investissement spécialisées dans l'agroalimentaire.

Les fonds et sociétés spécialisés dans l'agroalimentaire :

- [Unigrains](#)
- [IDIA](#)
- [Céréa Gestion](#)
- [Agroinvest](#)
- [Sofiprotéol](#)

Des méthodes de financements alternatifs :

Le financement obligataire est une éventualité mais le prix est élevé et les exigences de rentabilité sont très fortes. Le « venture loan » est à ce titre révélateur, ce mécanisme qui vient des Etats Unis, consiste en un prêt obligataire sur 36 mois avec un taux d'intérêt annuel entre 10 et 15%, [Generis Capital Partners](#) semble être un des seuls acteurs à développer ce genre d'offre en France. Il existe également des plateformes qui favorisent la rencontre entre les entrepreneurs et les investisseurs pour l'emprunt obligataire des PME comme par exemple [WISE](#)

Certaines sociétés privées offrent de mobiliser les revenus de l'ISF et de les investir dans les entreprises sous forme de prise de participation au capital, certaines même ont un focus sur l'agroalimentaire comme [Audacia](#).

Outre ces dispositifs privés, il existe un certain nombre de dispositifs publics qui permettent de trouver des voies autres pour financer les investissements matériels et immatériels

LES DISPOSITIFS OSEO



Fiche n°52 : Prêt à moyen long terme

Objectif de ce dispositif :

Financer les investissements des entreprises aux côtés de leurs banques. L'entreprise contractant un prêt avec sa banque peut bénéficier d'un prêt complémentaire d'OSEO destiné à : compléter le partenariat bancaire, à sécuriser le financement global, ou de permettre à la banque d'accompagner l'entreprise sur d'autres projets.

Pour en savoir plus :

http://www.oseo.fr/votre_projet/croissance/aides_et_financements/financements_bancaires/pr_et_a_moyen_long_terme

Procédure à suivre

Prendre contact avec Oséo le plus en amont possible :

- soit par courriel à l'aide de cette plateforme : <http://www.oseo.fr/oseo/contact?demande=offre>,
- soit directement en région : http://www.oseo.fr/notre_mission/nos_equipes_en_region . La banque peut également être le contact pertinent pour qu'elle prenne contact avec Oséo.

Fiche n°53 : Contrat de développement participatif

Objectif de ce dispositif :

Faciliter le renforcement de la structure financière des entreprises dans le cadre d'un projet de développement structurant.

Pour en savoir plus :

http://www.oseo.fr/votre_projet/croissance/aides_et_financements/financements_bancaires/contrat_de_developpement_participatif

Procédure à suivre

Prendre contact avec Oséo le plus en amont possible

- soit par courriel à l'aide de cette plateforme : <http://www.oseo.fr/oseo/contact?demande=offre> ,
- soit directement en région : http://www.oseo.fr/notre_mission/nos_equipes_en_region . Afin de connaître le financement qui sera le plus adapté au besoin. Le banquier est également un interlocuteur pertinent sur ces questions.

Fiche n°54 : Contrat de développement

Objectif de ce dispositif :

Faciliter le financement des investissements immatériels liés à un programme d'investissement.

Pour en savoir plus :

http://www.oseo.fr/votre_projet/croissance/aides_et_financements/financements_bancaires/contrat_de_developpement_participatif

Procédure à suivre

Prendre contact avec Oséo le plus en amont possible

- soit par courriel à l'aide de cette plateforme : <http://www.oseo.fr/oseo/contact?demande=offre> ,
- soit directement en région : http://www.oseo.fr/notre_mission/nos_equipes_en_region .
Afin de connaître le financement qui sera le plus adapté au besoin. Le banquier est également un interlocuteur pertinent sur ces questions.

Fiche n°55 : Garantie développement

Objectif de ce dispositif :

Soutenir les entreprises en développement souhaitant réaliser des investissements importants où la banque ne peut intervenir seule. **Cette garantie est sans hypothèque sur la résidence principale du chef d'entreprise. La caution personnelle, si elle est retenue, est limitée à 50 % maximum de l'encours du crédit.**

Pour en savoir plus :

http://www.oseo.fr/votre_projet/croissance/aides_et_financements/financements_bancaires/garantie_developpement

Procédure à suivre

La garantie peut être demandée directement à Oséo en région : http://www.oseo.fr/notre_mission/nos_equipes_en_region. Mais la méthode la plus classique est de **le demander en même temps que le crédit à la banque**, qui ne peut, lorsqu'elle bénéficie de la garantie d'Oséo sur un dossier, pas prendre une hypothèque personnelle et ne peut demander la caution personnelle du chef d'entreprise qu'à hauteur des montants prévus dans le dispositif ou des montants non couverts par la garantie.

Fiche n°56 : Crédit-bail Mobilier - Location financière

Objectif de ce dispositif :

La formule du crédit-bail mobilier et de la location financière permet de financer en souplesse les dépenses d'équipement de l'entreprise.

Pour en savoir plus :

http://www.oseo.fr/votre_projet/croissance/aides_et_financements/financements_bancaires/crédit_bail_mobilier_location_financiere

Procédure à suivre

Prendre contact avec Oséo le plus en amont possible soit par courriel à l'aide de cette plateforme : <http://www.oseo.fr/oseo/contact?demande=offre> , soit directement en région : http://www.oseo.fr/notre_mission/nos_equipes_en_region . Afin de connaître le financement qui sera le plus adapté au besoin. Le banquier est également un interlocuteur pertinent sur ces questions.

Fiche n°57 : Crédit-bail immobilier

Objectif de ce dispositif :

Financer les projets immobiliers à long terme de l'entreprise, tout en préservant sa trésorerie et en sécurisant son projet.

Pour en savoir plus :

[http://www.oseo.fr/votre_projet/croissance/aides_et_financements/financements_bancaires/cr edit_bail_immobilier](http://www.oseo.fr/votre_projet/croissance/aides_et_financements/financements_bancaires/credit_bail_immobilier)

Procédure à suivre

Prendre contact avec Oséo le plus en amont possible soit par courriel à l'aide de cette plateforme : <http://www.oseo.fr/oseo/contact?demande=offre> , soit directement en région : http://www.oseo.fr/notre_mission/nos_equipes_en_region . Afin de connaître le financement qui sera le plus adapté au besoin. Le banquier est également un interlocuteur pertinent sur ces questions.

LES DISPOSITIFS NATIONAUX

Fiche n°58 : Fonds d'investissement stratégique dans les industries agroalimentaires

Objectif de ce dispositif :

Soutenir des projets portés par une ou plusieurs industries agroalimentaires, visant à renforcer la compétitivité des entreprises et à développer des synergies économiques collectives.

Conditions d'éligibilité :

Les projets recherchés doivent répondre à une ou plusieurs des priorités suivantes :
projets d'investissement à caractère structurant se traduisant par des retombées économiques positives plus larges que celles relatives à une seule entreprise (les projets de restructuration interne à une entreprise ou un groupe ne sont pas éligibles).

2 - projets d'investissements exemplaires ou innovants, ayant pour objet l'amélioration de la qualité des aliments ou le développement d'une stratégie de développement durable et de protection de l'environnement (économies d'eau, d'énergie, emballages ...).

3 - projets d'investissements concernant la transformation / commercialisation de produits issus de l'agriculture biologique ayant un caractère structurant,
Le montant des dépenses éligibles doit être compris entre 1,5 et 10 M€.

Entreprises éligibles : PME¹¹ et entreprises intermédiaires¹², exceptionnellement les grandes entreprises en zone AFR.

Produits éligibles : uniquement les produits agricoles de l'annexe I du traité de l'UE

Type de financement :

L'intervention de l'État en subvention est fixée à un taux moyen de 15% de l'assiette éligible pouvant être modulé dans la limite de plus ou moins 5 points.

Un appel à projets permet une équité de traitement des projets déposés et instruits conjointement selon un schéma déterminé.

Procédure à suivre :

Le service chargé de l'instruction est la DGPAAT, avec l'appui d'OSEO, des DRAAF, de FranceAgriMer, de l'Agence Bio.

Source DGPAAT

¹¹ Une PME au sens communautaire est une entreprise qui compte moins de 250 salariés et déclare soit un chiffre d'affaire annuel inférieur à 50 millions d'euros, soit un total de bilan n'excédant pas 43 millions d'euros. Elle doit être indépendante, c'est à dire ne pas être détenue à plus de 25% par une ou plusieurs entités qui ne sont pas des PME.

¹² Une entreprise intermédiaire est une entreprise qui emploie moins de 750 salariés ou réalise moins de 250 M€ de chiffre d'affaires, et respecte le critère d'indépendance.

Fiche n°59 : Fonds Unique Interministériel (FUI)

Objectif de ce dispositif :

Le FUI finance les projets de recherche et développement (R&D) collaboratifs labellisés par les pôles de compétitivité. Le fonds a vocation à soutenir des projets de recherche appliquée portant sur le développement de produits ou services susceptibles d'être mis sur le marché à court ou moyen terme.

Conditions d'éligibilité :

Pour être éligible au financement du FUI, un projet doit :

- être collaboratif en rassemblant au moins deux entreprises et un laboratoire ou organisme de recherche public ou organisme de formation ;
- être piloté par une entreprise de tout secteur économique, industriel ou de services, et réalisant les travaux de R&D en France ;
- avoir pour objet le développement d'un ou de nouveaux produits ou services, à fort contenu innovant, conduisant à une mise sur le marché à un terme de 5 ans à compter de la fin du programme de R&D ;
- avoir été labellisé par au moins un pôle de compétitivité ;
- comporter des travaux de R&D réalisés en majorité dans les territoires de ce ou ces pôles ;
- présenter des retombées économiques pour le territoire national en termes d'emploi, d'investissement, de structuration d'une filière ou d'anticipation de mutations économiques.

Sont éligibles les dépenses spécifiquement affectés au projet : personnels (chercheurs, ingénieurs et techniciens), amortissements d'équipements et de matériels de recherche, consommables, travaux sous-traités. Un accord de consortium définissant la propriété des résultats des travaux et les droits relatifs à leur exploitation devra être conclu entre les partenaires.

Type de financement

Les aides accordées font l'objet d'une convention par partenaire (convention mono-titulaire).

- Pour les **entreprises**, les aides FUI sont accordées sous forme de subvention. En fonction de leur taille et/ou de leur localisation, le taux maximal des aides se situent dans une fourchette allant de 25% à 45%.
- Pour les **établissements de recherche**, le taux de subvention est de 40 % des coûts complets.
- Pour les **laboratoires publics**, les aides (subventions) représentent 100 % des "coûts marginaux" (hors salaires et charges des personnels statutaires).

Les collectivités locales peuvent être amenées à financer certains partenaires, selon des modalités qui leur sont propres.

Procédure à suivre :

1/ Dépôt en ligne (env. 2 mois) : les partenaires peuvent déposer un dossier de candidature sur l'extranet dédié d'Oseo (https://extranet.oseo.fr/fui_web) dès l'ouverture de l'appel à projets (Deux appels à projets par an). Le modèle de dossier de candidature est consultable sur les sites www.competitivite.gouv.fr.

2/ Phase de sélection (env. 2 mois ½) : Après expertise technique, scientifique et économique, la liste des projets sélectionnée est annoncée par le Gouvernement.

3/ Pour les projets sélectionnés, un dossier complet doit être ensuite déposé en ligne sur l'extranet pour instruction par OSEO (de 2 à 6 mois), afin de mettre en place les décisions définitives d'attribution des aides (conventions individuelles).

Source DGPAAT

Fiche n° 60: Fonds Européen Agricole pour le Développement Rural (FEADER) Investissements dans les industries Agroalimentaires (Mesure 123A)

Objectif de ce dispositif :

L'objectif de la mesure est d'améliorer la compétitivité des IAA par un soutien aux investissements indispensables aux performances des entreprises. La mesure est principalement ciblée sur les entreprises de commercialisation et de transformation de produits agricoles ayant un fort lien avec le monde rural. Le soutien peut accompagner des projets structurants, innovants, susceptibles de développer de nouveaux marchés plus rémunérateurs.

Conditions d'éligibilité :

Seules les entreprises remplissant les conditions d'éligibilité peuvent bénéficier de ce dispositif.

- Entreprises éligibles : de la micro-entreprise à l'entreprise non-PME dite « Médiane ».
- Activité de l'entreprise : Secteurs de la transformation et ou la commercialisation des produits agricoles de l'annexe 1 (Nomenclature douanière) et des produits élaborés à partir de ces produits agricoles.(à l'exception des secteurs du sucre et des substituts laitiers)
- Nature du projet : Les dépenses admissibles à l'aide sont notamment celles liées aux investissements productifs, matériels et immatériels des entreprises de commercialisation et transformation du secteur agricole, c'est à dire aux investissements, travaux et acquisitions concernant les bâtiments et les équipements.
- La taille minimale des investissements devront être de 15 000 € à 100 000 € en fonction de la taille des entreprises.

Type de financement :

Le financement consiste le plus souvent en une subvention en capital, mais peuvent prendre également la forme d'une avance remboursable, d'une bonification d'intérêt, d'un service subventionné. Les taux maximum d'aides est de 40 % pour les PME, et 20 % pour les entreprises non PME dite « Médiannes ». Financement exclusivement assuré pour la part nationale par les Conseils Régionaux.

Procédure à suivre

Prendre contact auprès des services des affaires économiques de votre Conseil Régional ou bien de votre Direction Régionale de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Forêt (DRAAF) selon les options retenues pour le guichet unique, qui est l'interlocuteur direct du demandeur de l'aide.
<http://agriculture.gouv.fr/sections/thematiques/europe-international/la-programmation-de-developpement-rural-2007-2013/21-drd>

Source DGPAAT

Fiche n° 61: Aides à l'investissement immatériel dans les industries agroalimentaires

Objectif du dispositif :

Ces aides sont destinées aux investissements immatériels des PME du secteur agroalimentaire, en particulier recours à des conseils, compétences et prestations extérieures, en vue d'optimiser leur développement et d'améliorer leur compétitivité.

Conditions d'éligibilité :

Les actions doivent être menées par des PME du secteur agroalimentaire, exerçant leur activité principale dans le domaine de la transformation et commercialisation des produits agricoles ou alimentaires (à l'exclusion de simple négoce, des activités d'exportation et des entreprises de service).

L'opportunité de l'aide s'apprécie en tenant compte du contexte de la filière ou du secteur et du rôle de l'entreprise dans cette filière ou ce secteur.

Les aides peuvent être à la fois des actions de soutien individuel d'accompagnement des PME¹³ agroalimentaires (aide au conseil, aide au transfert de technologie, études ...) et des actions collectives (sensibilisation, animation, assistance technique, services partagés) qui bénéficient à un collectif d'entreprises qui ont décidé de mener une démarche commune ou collaborative.

Les actions collectives sont portées par des opérateurs (collectivités territoriales, chambres consulaires, groupements d'entreprises, organisations professionnelles, associations, etc ...)

Type de financement :

L'aide s'adresse aux PME au sens communautaire. Elle est accordée sous forme de subvention, limitée à 50% des dépenses éligibles.

Procédure à suivre :

La DRAAF est chargée de l'instruction du dossier et du conventionnement avec le porteur de l'action collective (dans le cas des actions collectives) ou avec l'entreprise (dans le cas des aides au conseil).

Les collectivités locales (Conseil Régional) sont également susceptibles de financer des opérations similaires.

Source DGPAAT

¹³ Une PME au sens communautaire est une entreprise qui compte moins de 250 salariés et déclare soit un chiffre d'affaire annuel inférieur à 50 millions d'euros, soit un total de bilan n'excédant pas 43 millions d'euros. Elle doit être indépendante, c'est à dire ne pas être détenue à plus de 25% par une ou plusieurs entités qui ne sont pas des PME.

Fiche n°62 : Le crédit d'impôt famille

Objectif de ce dispositif:

Encourager la création de centres d'accueil pour les enfants de moins de trois en accordant un crédit d'impôt aux entreprises qui engagent certaines dépenses dans l'intérêt de leurs salariés.

Conditions d'éligibilité :

Qualité de l'entreprise :

Toutes les entreprises quelle que soit leur forme juridique peuvent bénéficier de ce crédit d'impôt, dès lors qu'elles sont soumises à l'impôt sur les sociétés ou à l'impôt sur le revenu, selon le régime du bénéfice réel.

L'exonération d'impôt sur les bénéfices en faveur des entreprises nouvelles en ZRR, ZRU, ZFU ou zone AFR ne fait pas obstacle au bénéfice du crédit d'impôt.

Pour les sociétés de personnes ou les groupements d'intérêt économique qui ne sont pas soumis à l'impôt sur les sociétés, le crédit d'impôt peut être utilisé par les associés proportionnellement à leurs droits dans ces sociétés ou ces groupements, à condition qu'il s'agisse de redevables de l'impôt sur les sociétés ou de personnes physiques participant à l'exploitation de l'entreprise.

Type de financement :

A compter du 1^{er} janvier 2010, **le crédit d'impôt est égal à :**

- **50 %** sur les dépenses ayant pour objet de financer la création et le fonctionnement de crèche et halte-garderie assurant l'accueil des enfants de moins de 3 ans des salariés de l'entreprise ;
- **25 %** sur l'aide financière de l'entreprise destinée à financer l'utilisation des chèques emploi-service par les salariés.

Le crédit d'impôt est **plafonné à 500 000 €** par an et par entité juridique.

Les établissements visés sont multiples : crèche ou halte-garderie interne à l'entreprise, inter-entreprise, ou encore les versements effectués au profit d'organismes de droit public ou privé en contrepartie de la réservation de berceaux.

Les dépenses concernées sont aussi bien **les dépenses inhérentes à la création du centre d'accueil que celles nécessaires au fonctionnement de la structure**. Entrent notamment dans l'assiette du crédit d'impôt les dotations aux amortissements, les achats de matières consommables, les dépenses de petit matériel et biens de faible valeur, les frais d'entretien et de réparation lorsqu'ils sont destinés à maintenir en état les immobilisations et installations, les loyers et charges locatives des immeubles dont l'entreprise n'est pas propriétaire et qui abritent une « crèche » ou « halte-garderie » exploitée par l'entreprise, les loyers du matériel dont l'entreprise est locataire, les rémunérations du personnel affecté à la « crèche » ou la « halte-garderie »...

La contribution de l'employeur au financement de chèques emploi-service est retenue quelle que soit l'utilisation faite du CESU.

Les dépenses à retenir sont celles engagées au cours du dernier exercice civil clos. Le crédit d'impôt famille est imputé sur l'impôt sur le bénéfice dû par le contribuable.

Le montant du crédit d'impôt excédant l'impôt dû est restitué.

Les sociétés souhaitant bénéficier de ce crédit d'impôt doivent déposer le formulaire cerfa n°2069-FA-SD

Source : Alma Consulting Group

LES DISPOSITIFS EUROPÉENS

Fiche n°63 : Les dispositifs européens

L'Union Européenne est une source de financements importante, il est indispensable pour les entreprises de l'industrie agroalimentaire de tirer profit de ces financements.

La banque Européenne d'investissement

Les prêts globaux de la BEI permettent d'ajouter des crédits aux banques nationales qui doivent pouvoir soutenir de manière plus accrue les projets de PME, le coût du projet ne doit pas dépasser 25 M€ et la BEI en finance 50%. Investissements réalisés en particulier par des entreprises industrielles ou de services de petite ou moyenne dimension, dans les technologies de pointe, de R-D, dans des projets relatifs à l'utilisation rationnelle de l'énergie, à la protection de l'environnement, à l'approvisionnement en eau et à l'assainissement ou à d'autres infrastructures, plus particulièrement dans les zones de développement régional. Il faut prendre contact avec [les partenaires financiers de la BEI en France](#).

Les prêts individuels de la BEI sont des dispositifs qui sont trop importants pour intéresser les PME de l'IAA, pour un montant minimum de 25M€.

Les fonds structurels :

Les fonds structurels sont gérés au niveau national et régional.

Le principal fonds qui peut intéresser l'IAA est le FEDER qui connaît une décentralisation complète permettant d'adapter les objectifs communautaires au niveau régional. Il faut donc pour chaque région regarder les objectifs avancés par les régions françaises notamment au niveau de l'objectif compétitivité régionale et emploi.

Les dispositifs européens sont trop importants et trop hétérogènes pour faire l'objet d'un développement plus important dans ce guide. Néanmoins les aides européennes sont une manne financière dont il faut savoir tirer profit. A ce titre [le guide des Aides de l'Union Européenne](#) du député Cornillet développe l'ensemble de ce dispositif. Il est téléchargeable et consultable gratuitement en ligne sur www.cornillet.net

Le financement du capital humain

Le capital humain fait partie des éléments constitutifs de la productivité des entreprises, c'est une variable très importante, dont il convient de prendre la mesure. Il rentre dans ce que l'on appelle les actifs immatériels de l'entreprise, il faut savoir le valoriser et en tirer profit pour obtenir un avantage concurrentiel. Le capital humain c'est tout ce qui concerne la gestion des ressources humaines (formation, rémunération,...) ; l'emploi, etc.

- **Il est difficile de trouver des financements privés pour financer dans le capital humain**, le retour sur investissement est délicat à évaluer et les entreprises ont besoin de leur capacité de financement pour d'autres projets de développement de l'entreprise.
- **Les aides publiques et les avantages fiscaux deviennent donc un bon moyen de développer le capital humain tant par le biais de la formation que par l'embauche.** Le développement du capital humain emporte deux conséquences, une augmentation de la compétitivité et de la productivité, ainsi que l'amélioration de l'image de l'entreprise. Il est également signe de bonne santé de l'entreprise.
- **Cette partie développe des dispositifs qui permettent d'améliorer l'organisation générale du capital humain dans les PME et TPE**, qui n'ont pas forcément de département RH pour s'occuper de ces questions. A ce titre, [le Diagnostic Individualisé et l'Accompagnement à la Gestion des Ressources Humaines \(Fiche n°68\)](#) permet aux entreprises d'optimiser leur capital humain en développement de réels plans de carrière, afin qu'ils soient plus compétents, plus productifs et plus polyvalents.
- L'autre volet du capital humain développé dans cette partie est : les obstacles à l'embauche. En effet, la fiscalité sur le travail en France est très forte. En ces périodes de crise, l'État essaie de développer des mécanismes pour favoriser l'emploi, surtout dans les PME et les TPE qui ont de grandes difficultés pour embaucher. Ainsi, un certain nombre de dispositifs réduisant les cotisations sociales, sont développés afin de favoriser toujours plus le développement du capital humain, comme par exemple [le Contrat initiative emploi fiche n°67](#). Toujours dans la logique de réduire les obstacles à l'embauche [le contrat d'apprentissage fiche n°65](#) et [le crédit d'impôt apprentissage fiche n°66](#), incitent les entreprises à prendre des apprentis.
- **L'industrie agroalimentaire connaît une carence en capital humain, le secteur n'attire pas alors qu'il y a des emplois à pourvoir.** Il convient donc pour les entreprises de chercher à valoriser le capital humain afin de rendre cette industrie plus attrayante. Cela ne pourra qu'augmenter la compétitivité du secteur.

LES DISPOSITIFS PUBLICS

Fiche n°64 : Contrat d'apprentissage

Objectif de ce dispositif :

Soutenir les contrats de travail alternant formation en entreprise et en Centre de Formation des Apprentis (CFA) permettant ainsi d'apprendre aux jeunes un métier, en proposant aux entreprises une exonération particulière ainsi qu'une indemnité compensatrice.

Pour en savoir plus

<http://www.semaphore.cci.fr/aides/b5ZiCHle/directce/contrat-d-apprentissage.html>

Procédure à suivre

Prendre contact avec [la direction départementale du travail, de l'emploi, et de la formation professionnelle](#) dans le département de l'entreprise afin de vérifier l'éligibilité de l'entreprise au dispositif ainsi que toutes les modalités pratiques ou consulter [la fiche sur le contrat d'apprentissage](#).

Fiche n°65 : Le crédit d'impôt apprentissage

Objectif de ce dispositif:

Encourager la signature de contrats d'apprentissage en accordant un crédit d'impôt aux entreprises qui emploient ou ont employé des apprentis au cours de l'année.

Pour en savoir plus

<http://semaphore.cci.fr/aides/b5ZkAH5S/dsf/credit-d-impot-apprentissage.html>

Procédure à suivre

Il est conseillé de prendre contact avec l'administration fiscale sur [Impots.gouv.fr](http://impots.gouv.fr) pour identifier le service compétent le plus proche. [Télécharger le formulaire de demande du crédit impôt apprentissage](#) et [consulter la fiche sur le crédit impôt apprentissage de l'administration fiscale](#).

Fiche n°66 : Contrat initiative emploi (CIE)

Objectif de ce dispositif :

Le Contrat Initiative Emploi (CIE) est un contrat aidé du secteur marchand qui s'adresse aux personnes sans emploi, inscrites ou non à l'ANPE, rencontrant des difficultés sociales et professionnelles d'accès à l'emploi. ***Ces avantages ne peuvent être cumulés avec une autre aide de l'État à l'emploi, ou une autre exonération partielle ou totale de cotisations patronales.***

Pour en savoir plus :

<http://semaphore.cci.fr/aides/b5ZiCn5e/pole-emploi/cie---contrat-initiative-emploi.html>

Procédure à suivre

Prendre contact avec [le pôle emploi dans votre la localité](#) afin de vérifier l'éligibilité de l'entreprise et des emplois qui ont vocation à être aidés afin de conclure le CIE.

Fiche n°67 : Diagnostic Individualisé et Accompagnement à la Gestion des Ressources Humaines (DIAGRH)

Objectif de ce dispositif :

Offrir aux dirigeants de PME et TPE une démarche de diagnostic et d'accompagnement de leur gestion du personnel et de leur organisation de travail afin d'améliorer la performance économique de leur entreprise.

Pour en savoir plus :

<http://www.semaphore.cci.fr/aides/b5dmCH9W/reseau-des-cci/pre-diag-rh---pre-diagnostic-ressources-humaines.html>

Procédure à suivre

Ce dispositif est dispensé par les chambres de commerce et de l'industrie, au niveau local. [Consulter la CCI du département](#), afin de bénéficier de ce dispositif.

Fiche n°68 : Déduction forfaitaire des cotisations patronales au titre des rémunérations relatives aux heures supplémentaires

Objectif de ce dispositif :

Réduire les cotisations patronales dues au titre des heures supplémentaires. ***Cette réduction de cotisations patronales ne peut être cumulée qu'avec la réduction générale des cotisations patronales de sécurité sociale dite "Réduction Fillon".***

Pour en savoir plus :

<http://www.semaphore.cci.fr/aides/b5diAHpQ/urssaf/deduction-de-cotisations-sociales-patronales-sur-les-heures-supplementaires.html>

Procédure à suivre

Contactez [l'URSSAF dans votre région](#) pour toutes questions relatives à ce dispositif. [Télécharger en ligne le point sur les heures supplémentaires et complémentaires](#)

Remerciements

Nous avons pu réaliser ce guide, projet de longue haleine au sein de l'ANIA, grâce au soutien de nombreux partenaires. Nous tenons tout particulièrement à remercier :

- L'ACFCI et son service Semaphore qui permet à ce guide une optimisation des informations qu'il contient grâce à une équipe entièrement dédiée à la veille sur les outils de financement. Nous vous invitons à utiliser régulièrement : <http://semaphore.cci.fr/>
- ALMA Consulting Group et ses experts.
- Unigrains et ses filières qui accompagnent financièrement en France et à l'étranger, le développement des entreprises de l'agroalimentaire. Expert du secteur, il est essentiel aujourd'hui de sensibiliser les chefs d'entreprises sur l'ensemble des dispositifs et outils mis à disposition.
- OSEO, partenaire de l'ANIA, qui nous accompagne dans la promotion des dispositifs.

Et bien entendu le ministère de **l'Agriculture, de l'Alimentation, de la Pêche, de la Ruralité et de l'Aménagement du territoire**, et tout particulièrement la Direction Générale des Politiques Agricole, Agroalimentaire et des Territoires pour leurs contributions lors de la rédaction de ce guide.



Conclusion

Regroupant et énumérant de nombreux outils et aides existant, cet outil a été réalisé dans un souci d'accompagnement des entreprises agroalimentaires. Trop peu utilisés, ces financements doivent être connus de la plupart des entreprises. C'est dans cette approche que l'ANIA a souhaité regrouper dans un document unique des informations pratiques, conseils et des précisions sur la nébuleuse de financements existant en France (+ de 6 000 dispositifs !).

Il est aujourd'hui important que les entreprises agroalimentaires innovent, exportent et investissent pour la croissance de leur activité de demain. Nous espérons que ce guide aura pu accompagner de nombreux chefs d'entreprises dans leurs projets.

Pour que ce guide vive le plus longtemps possible, nous le mettrons à jour régulièrement. Car les aides financières apparaissent et disparaissent... Nous sommes également à votre écoute et prêt à recevoir de votre part, des commentaires, remarques ou critiques qui pourraient nous permettre de faire évoluer positivement ce guide pour une utilisation optimale !

L'ANIA, qui sommes-nous ?

L'ANIA, Association Nationale des Industries Alimentaires, créée en juillet 1968, est une association loi 1901 qui rassemble 22 fédérations nationales sectorielles et 18 associations régionales, représentatives des entreprises alimentaires de tous secteurs et de toutes tailles.

L'ANIA est le porte-parole de l'industrie alimentaire française, premier secteur industriel français avec, en 2010, un chiffre d'affaires de 143.6 milliards d'euros. Constituée de plus de 10 000 entreprises, pour la plupart des PME, elle est le deuxième employeur industriel avec près de 477 000 salariés. Interlocuteur privilégié des pouvoirs publics et des institutions, l'ANIA agit en cohérence et en synergie avec ses membres dans le cadre de ses champs de compétences afin de promouvoir l'industrie alimentaire française.

- **22 fédérations membres de l'ANIA**

ADEPALE

Association des Entreprises de Produits Alimentaires Elaborés

FIAC (conserves et semi-conserves alimentaires, compotes et confitures, légumes, fruits et champignons surgelés), SYNAFAP (produits traiteurs frais), STF (saumon et truite fumés), ADISUR (surimi), A3C (crevettes et crustacés cuits), SYNDEPAL (produits alimentaires déshydratés), PFD (préparations de fruits pour l'industrie).

44, rue d'Alésia

75682 Paris Cedex 14

Amylacés

UNION DES SYNDICATS DES INDUSTRIES DES PRODUITS AMYLACES ET DE LEURS DERIVES (USIPA)

4, place d'Estienne d'Orves

75009 PARIS

Arômes

FEDERATION DES SYNDICATS DE L'AROMATIQUE (FEDAROM)

18, rue de la Pépinière

75370 PARIS CEDEX 08

Boulangerie-Pâtisserie

FEDERATION DES ENTREPRISES DE BOULANGERIE-PATISSERIE FRANCAISES (FEBPF)

34, quai de la Loire - 75019 Paris

Boissons Rafraîchissantes

SYNDICAT NATIONAL DES BOISSONS RAFRAICHISSANTES

37, rue des Mathurins

75008 PARIS

Brasserie

ASSOCIATION DES BRASSEURS DE FRANCE

25, bd Malesherbes

75008 PARIS

Charcuteries – Salaisons - Traiteurs

Fédération Française des Industriels Charcutiers, Traiteurs, Transformateurs de Viande (FICT)

44, rue d'Alésia

75682 PARIS CEDEX 14

Corps Gras

FEDERATION NATIONALE DES INDUSTRIES DES CORPS GRAS
118, avenue Achille Peretti
92200 Neuilly sur Seine

Eaux Minérales

CHAMBRE SYNDICALE DES EAUX MINERALES
37, rue des Mathurins)
75008 PARIS

FEDALIM

Bouillons, potages (SNFBP)/, Moutardes, condiments, fruits et légumes condimentaires, olives de table, vinaigres (FICF)/ Transformateurs de poivres, épices aromates et vanilles (SNPE)/ mélanges technologiques pour l'industrie alimentaire (SELCO), Epices, aromates, mélanges technologiques (FEDEMET), Transformateurs de Pommes de Terre (FNTPT), Thé et plantes à infusion (STEPI), Thé (CFT), Chicorée (SCF)
8, rue de l'Isly
75008 PARIS

Glaces Sorbets

SYNDICAT DES FABRICANTS INDUSTRIELS DE GLACES, SORBETS, CREMES GLACEES
18, rue de la Pépinière
75008 PARIS

Jus de Fruits

UNION NATIONALE INTERPROFESSIONNELLE DES JUS DE FRUITS
23, boulevard des Capucines
75002 PARIS

Lait

FEDERATION NATIONALE DE L'INDUSTRIE LAITIERE
42 rue de Chateaudun
75314 PARIS cedex 09

FEDERATION DES COOPERATIVES LAITIERES (FNCL)
42, rue de Chateaudun
75314 Paris Cedex 09

L'Alliance 7

Les Fabricants de Biscuits et Gâteaux de France (FBGF), Syndicat Français des Céréales prêtes à consommer ou à préparer (SFC), Syndicat du Chocolat, Syndicat National de la Confiserie (SNC), Syndicat des Aliments de l'Enfance et de la Nutrition Clinique (SFAENC), Syndicat des Industries Alimentaires Diverses : apéritifs à croquer, desserts et prêts à cuisiner, tapioca (SIAD), Syndicat de la Diététique et des Compléments Alimentaires (SDCA), Syndicat Français des Miels (SFM), Syndicat Français du Café (SFC), Syndicat de la Panification Croustillante et Moelleuse (SPCM)
194, rue de Rivoli
75001 PARIS

Levure

CHAMBRE SYNDICALE FRANCAISE DE LA LEVURE
14, rue de Turbigio
75001 PARIS

Meunerie

ASSOCIATION NATIONALE DE LA MEUNERIE FRANCAISE

66, rue de la Boétie
75008 PARIS

Sel

COMITE DES SALINES DE FRANCE
6/8, rue de Milan
75009 PARIS

Sucre Fabricants

SYNDICAT NATIONAL DES FABRICANTS DE SUCRE DE FRANCE
23, avenue d'Iéna
75783 PARIS CEDEX 16

Sucre Raffineurs

CHAMBRE SYNDICALE DES RAFFINEURS ET CONDITIONNEURS DE SUCRE DE FRANCE
23, avenue d'Iéna
75783 PARIS CEDEX 16

Spiritueux

FEDERATION DES SPIRITUEUX
FNEF (Fédération Française des Eaux-de-vie de Fruits), le Syndicat de l'Armagnac et des vins du Gers, le SMC (Syndicat des maisons de Cognac), le SNFL (Syndicat Français des Liqueurs), le SYN-PAM (Syndicat National des Producteurs d'Alcools et produits dérivés pour Métiers de bouche)
7, rue de Madrid
75008 Paris

Surgelés et Congelés

SYNDICAT NATIONAL DES FABRICANTS DE PRODUITS SURGELES ET CONGELES
18, rue de la Pépinière
75008 PARIS

- **18 associations régionales des industries alimentaires (ARIA)**

ALSACE

ASSOCIATION REGIONALE DES INDUSTRIES AGRO-ALIMENTAIRES ALSACE
Maison de l'Entreprise
27, avenue de l'Europe
67300 SCHILTIGHEIM

AQUITAINE

ASSOCIATION REGIONALE POUR LE DEVELOPPEMENT DES I.A. D'AQUITAINE
Avenue des Facultés
CS 10006
33403 TALENCE Cedex

AUVERGNE

UNION REGIONALE DES INDUSTRIES AGRO-ALIMENTAIRES EN AUVERGNE
18-20, rue Jacqueline Auriol
Parc des Gravanches
63100 CLERMONT FERRAND

BASSE NORMANDIE

ASSOCIATION NORMANDE DES ENTREPRISES ALIMENTAIRES

6 rue des Roquemonts
14053 CAEN CEDEX 4

BOURGOGNE

ASSOCIATION REGIONALE DES INDUSTRIES ALIMENTAIRES DE BOURGOGNE
Maison des Industries Alimentaires de Bourgogne
4, Bd du Docteur Jean Veillet - BP 46524
21065 DIJON CEDEX

BRETAGNE

ASSOCIATION BRETONNE DES ENTREPRISES AGROALIMENTAIRES
Technopôle Atalante Champeaux
Rue Maurice Le Lannou
35042 RENNES cedex

CENTRE - ARIAC

ASSOCIATION REGIONALE DES INDUSTRIES ALIMENTAIRES DU CENTRE
Cité de l'Agriculture
13 avenue des Droits de l'Homme
45921 ORLEANS CEDEX 9

CORSE

Syndicat des Professionnels de la Transformation Agroalimentaire de Corse (SPTAC)
C/o MEDEF
KM 5 – Route de Mezzavia
20090 AJACCIO

FRANCHE-COMTE - ARIATT

ARIATT – ASSOCIATION REGIONALE DES INDUSTRIES ALIMENTAIRES DE FRANCHE-COMTE
21 A, rue Alain Savary
25000 BESANCON

HAUTE-NORMANDIE

ASSOCIATION HAUTE-NORMANDE DES INDUSTRIES AGRO-ALIMENTAIRES (AHNORIA)
9, rue Robert Schuman
76000 ROUEN

ILE DE France

ASSOCIATION REGIONALE ILE DE FRANCE
ZI La Marinire – 34/36, rue Gutenberg
BP 32
91071 BONDOUFLE Cédex

LANGUEDOC-ROUSSILLON

ASSOCIATION REGIONALE DES INDUSTRIES AGRO-ALIMENTAIRES LANGUEDOC-ROUSSILLON
Bât. Agropolis international Avenue Agropolis
34394 MONTPELLIER CEDEX 5

LORRAINE

ASSOCIATION DES INDUSTRIES AGRO- ALIMENTAIRES DE LORRAINE
BP 172 – Bât ENSAIA
2, ave Forêt de Haye
54505 VANDOEUVRE

MIDI-PYRENEES

ASSOCIATION REGIONALE DES INDUSTRIES AGRO-ALIMENTAIRES MIDI-PYRENEES
Centre INRA-BP 44
31321 CASTANET TOLOSAN CEDEX

NORD

POLE DES INDUSTRIES ALIMENTAIRES DE LA REGION DU NORD - PAS DE CALAIS (PIA)
40, rue Eugène Jacquet BP 15
59708 MARCQ EN BAROEUL CEDEX

PICARDIE

AGRO-SPHERES
Immeuble des Tulipiers – Allée de la Pépinière
Centre Oasis Dury
80044 AMIENS CEDEX 1

PROVENCE COTE D'AZUR

FEDERATION REGIONALE DES INDUSTRIES AGROALIMENTAIRES PROVENCE, ALPES, COTE D'AZUR
(PACA)
Cité de l'Alimentation
Rue Pierre Bayle – BP 11548
84916 Avignon Cedex 9

RHONE ALPES

ARIA Rhône Alpes
La cité des Entreprises
60, avenue Jean Mermoz
69008 LYON