

Financement de l'innovation

2^{ème} année ESIR - *INMAN*

Sélom AGBETONYO

Novembre – Décembre / 2017



Comprendre les principaux aspects et différents mécanismes du financement de l'innovation



- Introduction
- Les fonds propres
 - ✓ L'autofinancement - la Capacité d'autofinancement
 - ✓ L'apport personnel
 - ✓ L'apport extérieur - la levée de fonds
- Le financement bancaire
 - ✓ Généralités
 - ✓ Les différents types de crédits
 - ✓ Comment gérer la relation avec son banquier
- Les politiques et aides publiques à l'innovation
 - ✓ Pour un projet de création d'entreprise
 - ✓ Pour un projet individuel
 - ✓ Pour un projet collaboratif
- Notions d'étude de marché, de Business plan et d'entrepreneuriat

Introduction



- Aujourd'hui, toute entreprise ambitieuse sur ses marchés ou souhaitant assurer simplement sa pérennité doit intégrer l'innovation comme moteur de son développement.
- A l'heure de la mondialisation, du développement des économies émergentes (Chine, Inde, Brésil, etc.) et de l'économie de la connaissance, la **notion de compétitivité des entreprises** est au cœur des problématiques de l'ensemble des acteurs économiques et, en sa qualité de levier principal de la compétitivité hors coût, l'innovation s'avère incontournable dans le paysage économique international.
- L'innovation est désormais perçue comme un enjeu majeur de croissance dans les économies avancées.

Tout cela ne peut faire prendre conscience que seule une meilleure capacité d'innovation permet de garder une longueur d'avance sur ces nouveaux compétiteurs et concurrents.

Introduction



Qu'est-ce que l'innovation ?

- L'OCDE et la Commission européenne définissent l'innovation comme « *la mise en œuvre d'un produit – bien ou service – ou d'un procédé nouveau ou sensiblement amélioré, d'une nouvelle méthode de commercialisation, ou d'une nouvelle méthode organisationnelle dans les pratiques de l'entreprise, l'organisation du travail ou des relations extérieures* ».
- Terme extrêmement large qui désigne l'adoption de toute idée nouvelle par le marché ou l'entreprise, généralement dans le but de résoudre un problème.
- Reste souvent assimilée par les dirigeants d'entreprises à une démarche, une mentalité ou une culture.
- S'inscrit dans une approche « marché » et constitue la valorisation économique ou commerciale d'une idée ou d'un concept. Elle est synonyme de création de valeur pour la compétitivité de l'entreprise par une amélioration de processus ou de procédé, un enrichissement, une différenciation ou un élargissement de l'offre existante.

Typologie de l'innovation

	Usage	Technologie	Usage + Technologie
Innovation de produits (nouvelle offre de bien ou de service)	Rôle essentiel du marketing et du management de la création Ex : L'Occitane et son cosmétique à préparer soi-même, smoking en mode féminine Yves Saint Laurent, compotes à boire Materne	Importance de la R&D Ex. : biscuits Mikado de Lu, vélo électrique Matra, chaussures Geox	Importance du design pour rendre la technologie plus intuitive à utiliser, rôle du marketing pour analyser les usages Ex. : Nintendo Wii Fit, livre électronique Sony
Innovation de procédés	Nouvelle organisation des procédés de production et du travail... Ex : restaurant Relais de l'entrecôte	Nouveaux processus fondés sur des nouvelles technologies Ex : montres Swatch (nombre réduit de pièces constituant la montre), lavage de voiture sans eau Sineo	Création de nouveaux métiers et développement de nouvelles compétences Ex : agence de voyage BtoB Egencia et sa nouvelle pratique du voyage d'affaires fondée sur la technologie, produits personnalisés
Innovation d'organisation	Nouvelle organisation des processus du travail et de logistique Ex : Zara (raccourcissement du circuit de production et de logistique)	Redéfinition du rôle des acteurs Ex : Airbus A380 (développement des capacités en ingénierie simultanée grâce à l'outil numérique)	Nouvelle organisation du travail (ex : collaborative) fondée sur les nouvelles technologies de l'information (ex. : Knowledge Management)
Innovation marketing (ou de modèle économique)	Nouvelle structure de tarification Ex : classes affaires low cost l'Avion, journal 20 minutes, Velib	Redéfinition du rôle des acteurs et de la répartition des sources de revenus Ex : iPod d'Apple	Réinvention et convergence sectorielle Ex : Google, iPhone d'Apple, appareil photo numérique

Introduction



Il ne faut pas CONFONDRE « Innovation » et « R & D » !!!

- L'innovation est l'application réussie d'une invention ou d'une idée novatrice dans le domaine économique et commercial. Plus qu'un processus, c'est un aboutissement.
- L'innovation ne repose pas toujours sur des activités de R & D.
- La R & D est un processus qui combine des moyens en personnel et en matériel pour réaliser des progrès techniques et aboutir à des innovations, comme la mise en œuvre de nouveaux procédés ou la création de nouveaux produits. C'est un moyen.
- La R & D est une composante de l'innovation (en tant que donnée d'entrée et en termes d'investissement), au même titre que la création, le design ou le marketing.

Cependant, des activités de R & D sont généralement à la base de l'innovation technologique.

... Et de fait, le soutien public à l'innovation consiste essentiellement en des mesures encourageant le développement d'activités de R & D.

Introduction



Pourquoi Innover ?

- *Élargir la gamme de produits et en améliorer leur qualité* (majorité des entreprises)
- ➔ Stratégie de conquête de nouveaux marchés (produits nouveaux ou positionnement de produits existants ou de nouvelles applications sur des marchés nouveaux) et d'accroissement de leurs parts de marché (produits nouveaux sur des marchés connus ou extension de gamme par innovation).
- *Se maintenir quand on évolue sur des marchés internationaux*
- *Réduire les coûts de production ou développer la capacité de production*
- *Répondre à de nouvelles normes imposées* (normes de sécurité, normes de santé et/ou normes environnementales)

En fonction du positionnement des en/ses par rapport au marché ou aux technologies, il est possible de définir plusieurs grands types de stratégies d'innovation.

Introduction



Le cabinet de conseil en stratégie Booz and Cie, qui publie chaque année un panorama mondial de l'innovation en identifie trois principales :

- La stratégie des *Need Seekers*, qui consiste à identifier de nouveaux besoins clients ou des besoins non satisfaits pour y répondre rapidement en créant de nouveaux produits, services ou processus innovants et être le premier sur le marché (*Ex : Black & Decker, Xerox*)
- La stratégie des *Technology Drivers*, qui s'appuie sur les compétences technologiques de l'entreprise pour développer des produits/services innovants, pour des besoins supposés du client (*Ex : Siemens, Google*)
- La stratégie des *Market Readers*, qui observe les évolutions du marché et des besoins de leurs clients avec attention, pour créer de la valeur grâce à des améliorations de type incrémental ou des extensions de gammes sur des marchés connus (*Ex : Visteon, Plantronics*)

Introduction



Comment innover ?

- *Par définition*, l'innovation se fonde sur une idée originale.
- Elle réside alors principalement dans la capacité à transformer cette idée en succès commercial ou économique.
- Le succès de l'innovation ne dépend pas seulement de la performance technologique de l'en/se, mais met à contribution, comme facteurs-clés de réussite, l'ensemble de ses ressources internes (humaines, techniques, financières), mais également des ressources externes.
- L'innovation doit être le fruit d'un processus global collaboratif et transversal à l'entreprise allant au-delà de la R&D...
- Nécessité d'ouvrir le processus d'innovation aux influences et aux apports extérieurs à travers une approche d'«*innovation ouverte*» maîtrisée...
- Possibilité d'améliorer l'innovation qui reste un processus complexe pour l'entreprise, souvent mal formalisé, mal maîtrisé...

Introduction



- Tout projet d'innovation pose nécessairement la question de son financement en amont et de sa commercialisation en aval.
- Le financement est l'action par laquelle un organisme ou une personne privée alloue des fonds à un tiers dans l'objectif de soutenir un projet.
- Elle consiste, pour celui qui finance, à consentir des ressources monétaires, et pour celui qui est financé, à se procurer des ressources monétaires nécessaires à la réalisation d'un projet (« lever des fonds »).

Introduction



Quelque soit son stade d'avancement , un projet est consommateur de ressources :

- Investissements de R&D,
- Investissements de production (matériel, outillage...),
- Investissement commerciaux (réseau de vente, packaging, publicité...)
- *et* Financement des besoins en fonds de roulement (stocks, crédits clients...)

➔ Chaque investissement doit trouver ses capitaux pour assurer la pérennité du projet

Le choix du mode de financement d'un projet doit assurer à votre entreprise :

- Autonomie
- Solvabilité
- *et* Rentabilité

Introduction

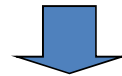


Particularité d'une entreprise innovante par rapport à une entreprise traditionnelle

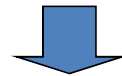
Délai > pour atteindre son marché



BFR >



D'où besoin en capitaux supérieur



Et donc Importance d'identifier **le plus tôt possible** le partenaire adapté au stade de l'innovation.

Introduction



Quand se préoccuper de la recherche de financement ?

➤ *En phase de faisabilité*

- **Pourquoi si tôt ? ➔** parce que les négociations sont longues et ne doivent pas être faites "au pied du mur".
- **Négocier avec les investisseurs** en incluant l'ensemble des besoins (les besoins prévisionnels du développement et du lancement)
- **Enchaînement des financements** : éviter toute rupture qui compromettrait fortement l'avenir du projet.

Mais la recherche de capitaux se révèle d'autant plus difficile qu'on se situe en amont du projet, du fait de l'insuffisante visibilité.

Les financements doivent alors se montrer d'autant plus patients et moins averses au risque.

Introduction



= Une bonne gestion financière respecte les équilibres financiers reposant sur la durée de détention des biens et le type de financement associé :

- **les ressources stables** (fonds propres et dettes financières à moyen long terme) financent les emplois stables (immobilisations corporelles, incorporelles et financières).

Par exemple, une entreprise pourra financer l'achat d'une machine-outil par un emprunt à long terme.

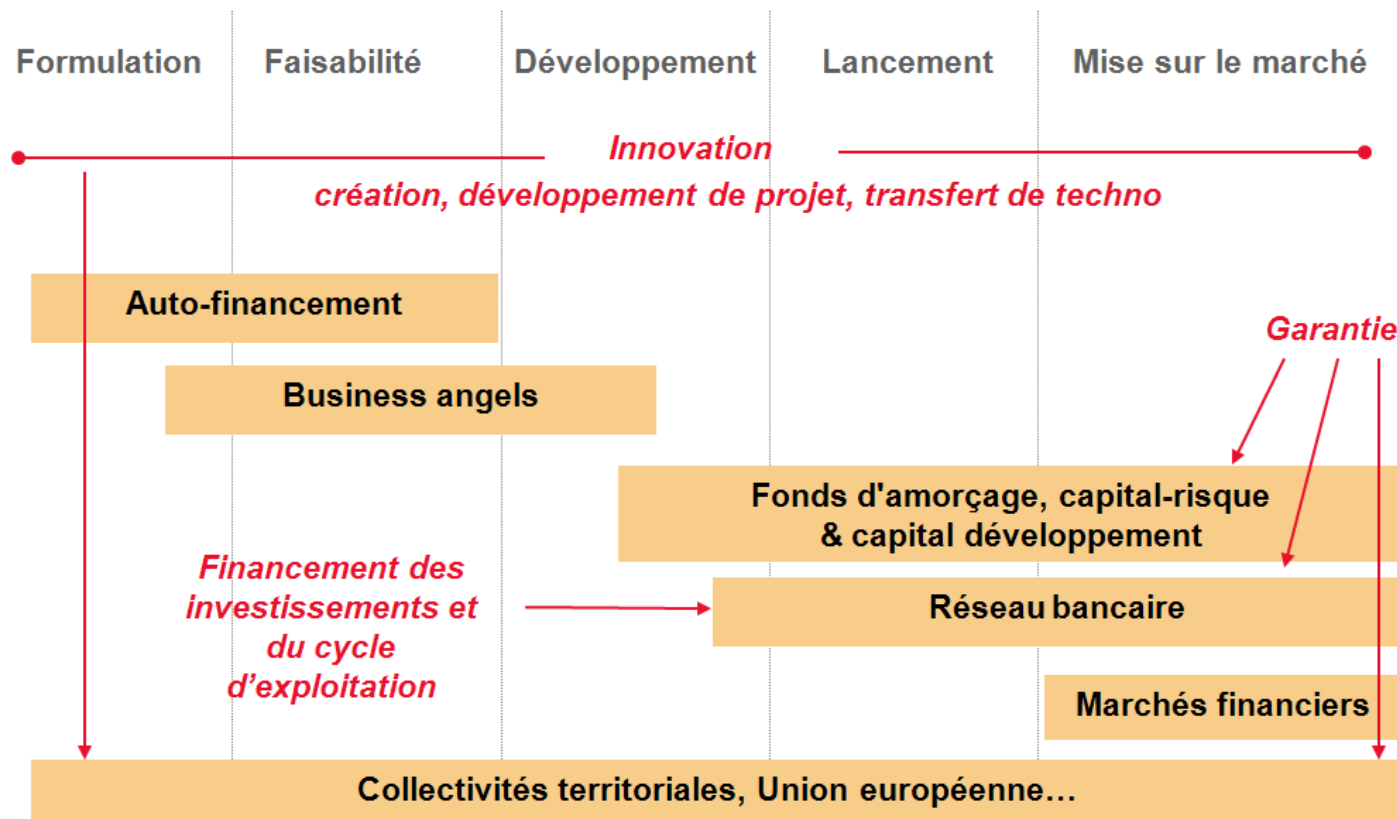
- **les besoins à court terme** sont financés par des ressources à court terme.

Par exemple, le besoin en fond de roulement peut être financé par un découvert bancaire.

Introduction



A chaque stade de l'innovation, un financement



Les fonds propres

Les fonds propres

- Qu'est-ce que les fonds propres ?
- L'autofinancement / la CAF
- L'apport personnel
- L'apport extérieur / la levée de fonds

Les fonds propres : Qu'est-ce que les fonds propres ?

- *Désignent les ressources financières de l'entreprise apportées ou laissées par ses actionnaires :*
 - Argent mis au pot lors de la création de l'entreprise ➔ *Capital de l'entreprise*
 - Argent réinjecté lors d'augmentation de capital
 - Remontée des bénéfices dans les réserves (*plutôt que de les distribuer sous forme de dividende*) ➔ *c'est le cas des entreprises en forte croissance.*

Les fonds propres : *Qu'est-ce que c'est ?*

- Compte tenu du risque élevé lié au projet d'innovation, *les étapes de faisabilité et de développement se financent traditionnellement :*
 - Par utilisation de la CAF de l'entreprise
 - Et/ou par augmentation des fonds propres
 - Complétée par des aides publiques

La capacité d'autofinancement

- *Qu'est-ce que la CAF ? ➔ Source d'argent qui maintient l'entreprise en vie.*

Elle sert à :

- Payer les dividendes
 - Rembourser les crédits
 - Contribuer à financer les développements
- *De façon simplifiée :*

CAF = Résultat Net + Dotation aux amortissements et provisions de l'exercice - Reprise d'amortissements et provisions

L'apport personnel

- Capacité des associés à réinvestir dans l'entreprise ➔ *témoigne de l'intérêt du projet*
- *Soit :*
 - Augmentation du capital avec éventuellement nouvelle répartition des parts des associés (**attention** : *cela peut modifier le rôle de chacun et donc les statuts*)
 - Compte courant d'associé (bloqué ou non)

L'apport extérieur / la levée de fonds

- A savoir
- Les Business Angels
- Les fonds de capital-risque

Augmentation des fonds propres

Avantages et inconvénients

- ***Avantages***

- Solidité financière améliorée
- Renforcement de la trésorerie
- Apport d'expertise (technique, stratégique) de la part du nouvel actionnaire

- ***Inconvénients***

- Dilution de contrôle et sur les bénéfices du fait de l'augmentation du nombre d'actionnaires
- Perte de l'autonomie dans la gestion de l'entreprise
- *Parfois* obligations de vendre la société à moyen terme

A savoir

- Moyen de financer le démarrage, le développement ou l'acquisition d'une entreprise
- En contrepartie : *l'investisseur à une part déterminée du capital social de l'entreprise*
- Émission d'actions, d'obligations convertibles ou remboursables en actions, bons de souscription d'action
- Rémunération des investisseurs : *dividendes distribués, plus-values réalisées au moment des ventes des valeurs mobilières*
- L'investisseur prend le risque de l'échec

A savoir

- La valorisation d'une entreprise : *Somme actualisée des revenus futurs qu'elle peut dégager*
- Comment lever des fonds :
 - Rédiger un *business plan* et un executive summary
 - Sélectionner les investisseurs et leur transmettre un executive summary
 - Si intérêt de l'investisseur → Business plan + Rendez-Vous
 - Négociation de la valorisation de la société
 - Rédaction du pacte d'actionnaires
- Voies de sorties :
 - Les investisseurs n'ont pas vocation à rester dans l'entreprise sur le Long Terme (entre 2 et 7 ans)

Les business angels

- **Personne physique** qui investit une part de son patrimoine dans une entreprise innovante à potentiel et qui, en plus de son argent, met gratuitement à disposition de l'entrepreneur, ses compétences, son expérience, ses réseaux relationnels et une partie de son temps.
- Investissements réalisés : **10 000 et 250 000 euros**
- **Plusieurs Business Angels pour un projet** → partage du risque → Capacité à investir dans plusieurs projets à la fois
- **Quand** : à tous les stades le vie de l'en/se (du financement de l'idée au financement du développement)

Fonds de capital amorçage

- Très en amont :
 - Parfois au moment de la création
 - Lorsque l'entreprise démarre le développement de sa technologie
- En général, fonds semi-publics

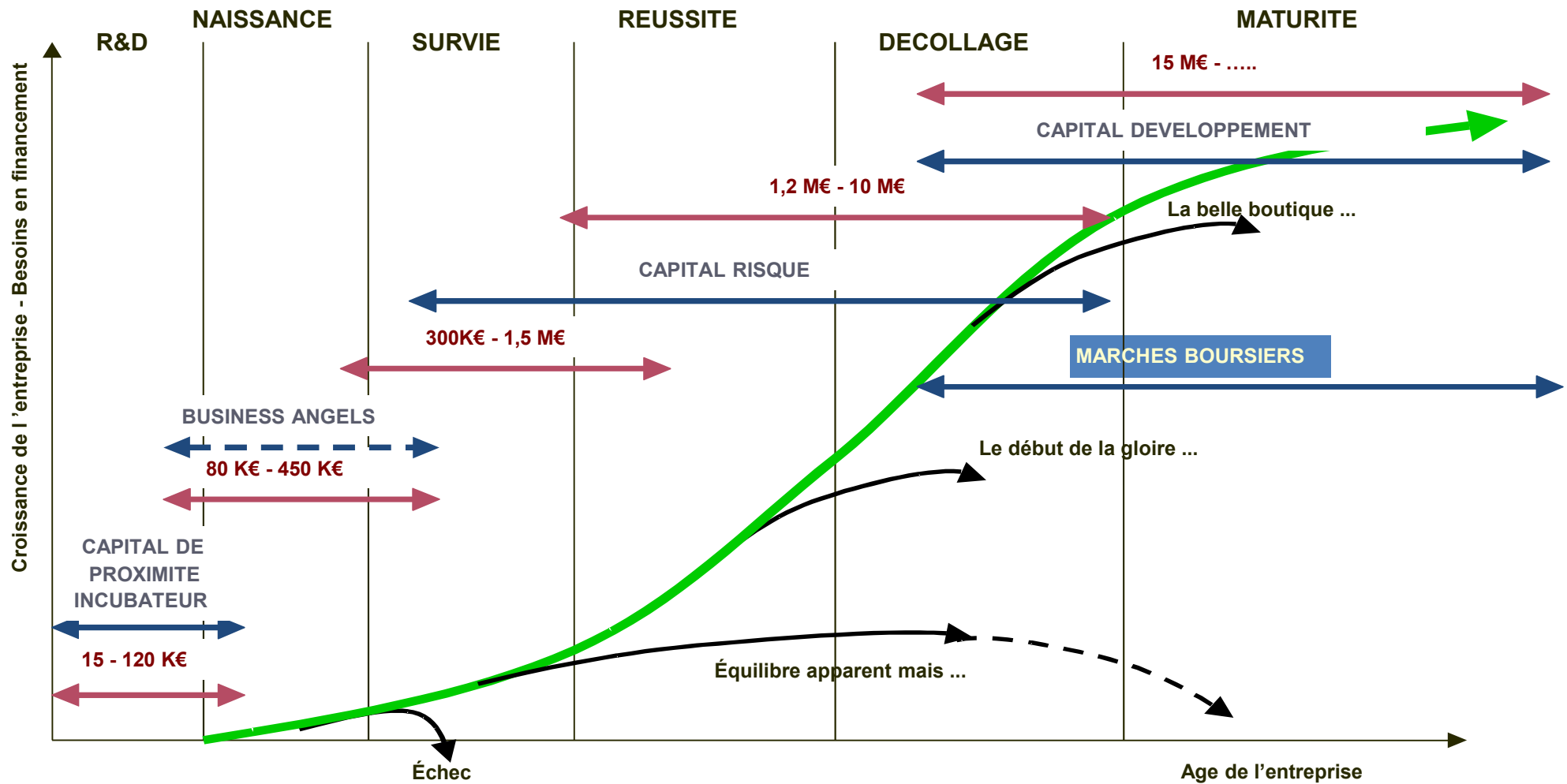
Fonds de capital risque (venture capital)

- Quand l'entreprise a finalisé la mise au point de ses produits et commence à enregistrer ses premières commandes
- Objectif : Financer le développement marketing et la mise en place d'une force de vente
- FCPI, BJE, Ouest-venture....

Fonds de capital développement

- Entreprise assez matures qui dégagent un CA substantiel et des bénéfices
- Entreprise qui souhaite accroître leur PDM :
 - en augmentant leur capacité de production
 - et/ou en se développant à l'international

En résumé



Le financement bancaire

Le financement bancaire

– Généralités :

- comment choisir sa banque
- critères de décision du banquier
- relation avec son banquier

– Les différents types de crédits

- Le financement du cycle d'exploitation
- Le financement de l'investissement matériel
- Le financement de l'investissement immatériel

Comment choisir sa banque

- En fonction de son positionnement vis-à-vis de l'innovation
- La qualité et la réactivité de l'interlocuteur
- Pouvoir de décision : *réactivité*
- Conditions (taux ; commissions ; jours de valeurs)
- Garanties associées aux crédits
- Il ne faut pas avoir une seule banque : *Objectif* ➔ l'indépendance : Deux voire Trois (*en fonction du recours au crédit*)

Critères de décision ?

- L'homme et/ou l'équipe : 50%
 - Expérience, cohérence (expérience-projet), références, réseau, attitude / comportement
 - La mise en scène du projet
 - Capacité de communication / simplification (on ne finance que ce qu'on comprend)
 - Qualité et contenu du dossier financier
 - Garanties
 - Recommandation / appui
 - Enjeu global (famille / relations)
 - Critères financiers (ratios : autonomie financière, partage du risque, Capacité de remboursement, poids des frais financiers)
- ➔ *Il faut avoir plusieurs Business plan : un ambitieux pour les Business Angels, un prudent pour le banquier, un intermédiaire pour soi.*

Relation avec son banquier

- 1 ou 2 rencontres par an : *instaurer un climat de confiance*
- Prévenir en cas de problème : *ne pas cacher*
- Transmettre votre bilan le plus rapidement possible
- ...

Les différents types de crédits

- Le financement du cycle d'exploitation
- Le financement de l'investissement matériel
- Le financement de l'investissement immatériel

Le financement du cycle d'exploitation

NB : une entreprise saine doit avoir une trésorerie positive (entre 15 et 30 jours de CA TTC minimum)

- Crédit court-terme :
 - Découvert / facilité de caisse
 - Escompte de traite
 - Avances sur factures mobilisés (daily)
 - Affacturage / factoring

Le financement des inv matériels

- Crédit Moyen-Terme
 - Pas d'autofinancement
 - Crédit sur même durée que la durée d'amortissement du bien
 - L'endettement MT conforte la trésorerie
 - Effet de levier pour l'entreprise
 - Mais renforcement de la dépendance vis-à-vis des banques

Types de crédit MT

- Crédit :
 - ➔ sécurité, capacité de prévision
- Crédit bail :
 - ➔ obtention du crédit facilité, mais non propriété du bien et coût du crédit plus élevé

Le financement de l'inv immatériel

NB : Les banques sont frileuses s'agissant d'innovation.

D'où :

- Pour la R&D
 - Oséo Innovation : *Avance remboursable*
- Pour la R&D et le BFR
 - Oséo Financement : *Contrat de développement Innovation*
 - Contrat Moyen terme des banques + Oséo Garantie

Les aides publiques à l'innovation

L'innovation étant par essence complexe et risquée, son financement par le marché reste très difficile voire impossible... L'**incitation** (politique) ou **aide publique** est donc indispensable.

Les efforts et politiques déployés par les pouvoirs publics et en Europe ces dernières années témoignent de la prise de conscience du rôle moteur de l'innovation dans la compétitivité de nos économies, ainsi que des dispositifs forts de soutien et d'entraînement de la sphère privée.

Les aides publiques à l'innovation (**non exhaustifs**)

- Généralités
- Pour un projet de création d'entreprise
- Pour un projet individuel
- Pour un projet collaboratif
- Les aides fiscales

Les aides financières publiques

- Principe :

Financement complémentaire – pas de dépassement des fonds propres – maximum de 50% - maximum d'1€ d'aide pour 1€ de fonds propres

- Plusieurs possibilités d'aides :

Orientation en fonction de :

- du niveau de R&D d'un projet
- des besoins financiers et du type de coûts

Aide à la Création d'entreprise

- **Quel objectif ?**
 - Accompagner la structuration du projet de création d'entreprise innovante
 - Assurer le suivi des porteurs de projets innovants
 - Fiabiliser les projets de création
 - Favoriser la création d'emplois sur le territoire
 - Développer les compétences du porteur de projet

Aides AVANT la création

- **CréInnov** (CRB via Technopoles)
 - Porteurs d'un projet de création d'entreprise innovante
 - Accompagné par une **technopole régionale**
 - Subvention à 75% dans la limite de 25k€ sur 2 ans
 - Financement des prestations et des études (études de faisabilité, marketing, juridique...), ainsi que des formations.

Aides avant la création

- **Emergys**

= dispositif d'accompagnement des projets de création d'entreprise issus ou en lien avec les laboratoires de recherche publics ou privés.

Qu'est-ce ?

Accompagnement personnalisé : Technopole + laboratoire

➔ *fiabilisation du projet via des études externes financées (PI, Financiers, marchés....)*

Porteur de projet

- En lien direct avec un laboratoire de recherche publique ou privée, ou s'associant avec un établissement d'enseignement ou laboratoire en vue d'un travail collaboratif de recherche.

➔ *La preuve du concept doit être réalisée.*

Les aides avant la création

- **Fonds de maturation (*Région Bretagne*)**
 - **Accompagner la naissance des projets innovants en gestation dans les laboratoires** : amener des technologies émergentes à un stade de développement suffisamment avancé pour favoriser leur transfert vers l'industrie ou la création d'en/ses.
 - ➔ *Le but est de permettre aux laboratoires publics et privés de consolider la preuve de concept de leurs inventions, d'étayer la validation de méthodes, de réaliser un prototype ou des essais in vitro/in vivo*
 - **Financement à 80% dans la limite de 80 000€**

Autres aides à la création (non spécifiques à l'innovation)

- **Créarmor (CG)**
 - Modalités : 3000€ à la création et 2000€ par emploi créé dans la limite de 9000€
 - Type d'aide : subvention
 - Condition : être Primo-Créateur – activité industrielle, service aux industries, activités innovantes

Aide au renforcement des fonds propres – prêt d'honneur

- **Plateforme d'initiative locale (ex : Trégor Initiative (ADIT), Bretagne entreprendre....) :**
 - Modalité : Octroi d'un prêt d'honneur au créateur à taux 0
 - Condition : Octroi d'un prêt bancaire et montant limitée aux fonds propres de l'entreprise
 - Montant : A déterminer au vu des éléments du dossier, des besoins du porteur et des critères qui sont propres à la plateforme
- **Phar (prêt d'honneur d'amorçage régional)**
 - Prêt d'honneur à taux 0 pour porteur de projet d'entreprise innovante
 - Prêt pouvant aller jusqu'à 45 000€ par porteur de projet dans la limite de 90 000€ par projet
 - Pour Entreprise de moins d'1 an

Aide aux entreprises innovantes pour le recrutement du 1^{er} commercial

- Conseil Régional
 - **ALPI**, Aide au recrutement du 1er cadre commercial : pour entreprise de – 3ans, Avance remboursable équivalent au salaire brut chargé sur 12 mois +20% (max 60K€)

Aide aux projets individuels d'innovation

- Oséo :

= acteur incontournable du financement de l'innovation des entreprises

- Niveau technologique requis
- Financement des projets à partir de 50 000€ environ
- Sous forme de subvention ou d'avance remboursable, en cas de succès de commercialisation
- Taux d'environ 50% (+ si collaboration , - en fonction taille de l'entreprise)

Aide aux projets individuels d'innovation

- Oséo (*suite*)

= Oséo accompagne l'entreprise dans la prise de risque liée à l'innovation.



Aide aux projets individuels d'innovation

- Conseil régional
 - **AFPI / ARPI** : 50% en Avance remboursable ou Subvention en fonction du niveau de risque

Projets collaboratifs d'innovation

- Principe :
 - Faire travailler les entreprises et académiques sur des projets communs
 - Augmenter le niveau d'innovation, grâce à la synergie des compétences
 - Chacun cofinance le projet : chacun y trouve son propre intérêt

Projets collaboratifs d'innovation

- Particularité
 - Partage des résultats de la recherche ➔ nécessité d'un accord de consortium pour prévoir l'utilisation des résultats par chacun avant le démarrage du projet
 - Cofinancement de chacun
- ➔ Différence par rapport à un contrat de prestation

Les aides aux projets Collaboratifs

- Les types de projets
 - Projets labellisés par un pôle de compétitivité
 - Projets Hors pôle
 - Les projets réponses aux appels à projet
 - Les projets au fil de l'eau
- Les financeurs des projets collaboratifs
 - Le B15 – Conseil Général – Conseil Régional – Communauté d'agglo
 - Oséo + Conseil régional
 - Etat : ANR – FUI
 - Europe : Eureka, Eurostars, PCRD

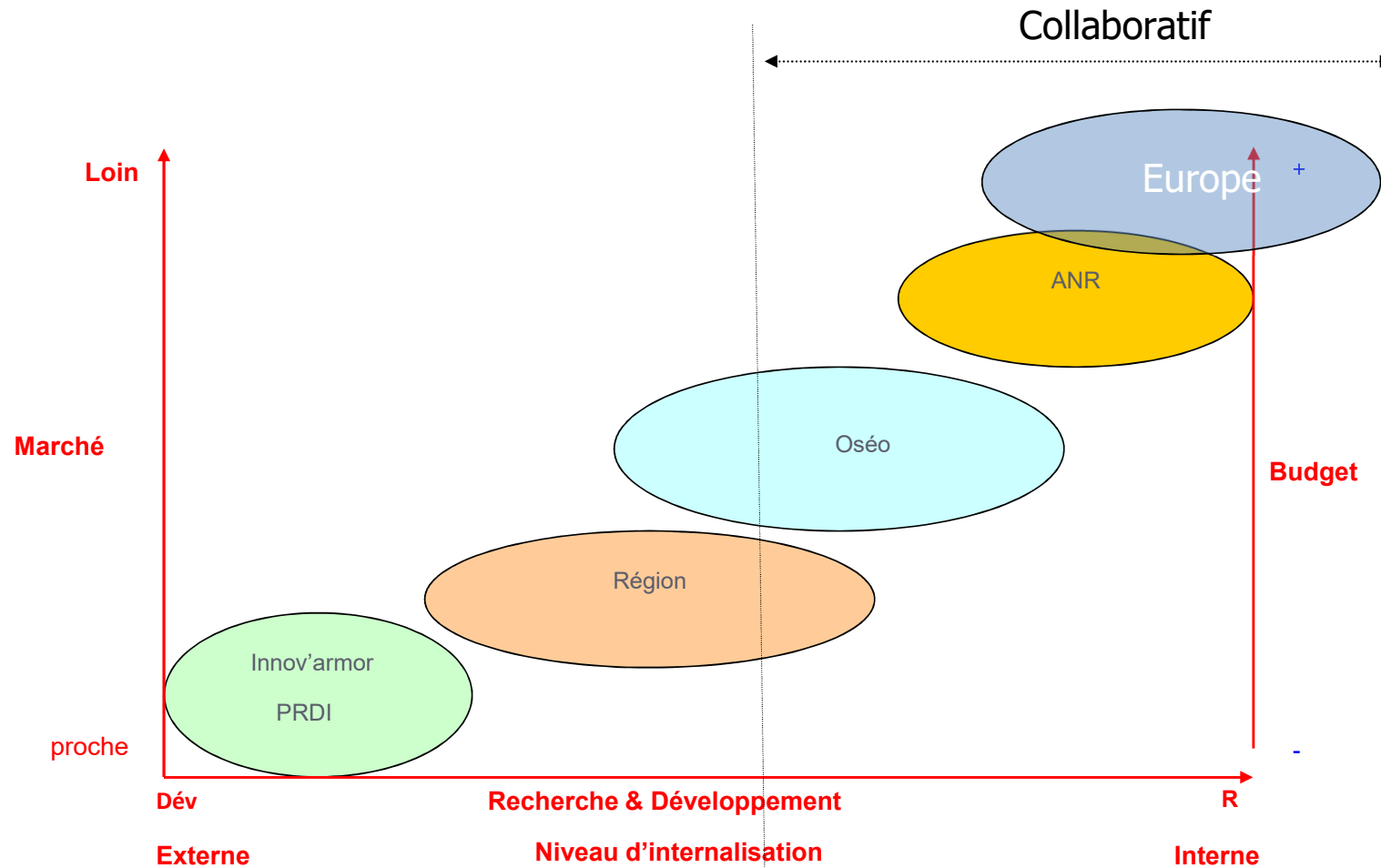
Les aides aux projets Collaboratifs

- Pôles de compétitivité
 - 4 compétences fortes de la Bretagne : TIC (Images et Réseau), Mer, Agro (Valorial), automobile (Id4car)
 - Labellisation de projets collaboratifs réunissant 2 PME et un académique au minimum
 - Faciliter l'accès au financement, et notamment à la subvention
 - Comité de sélection des dossier + comité des financeurs qui se positionne sur le financement du projet

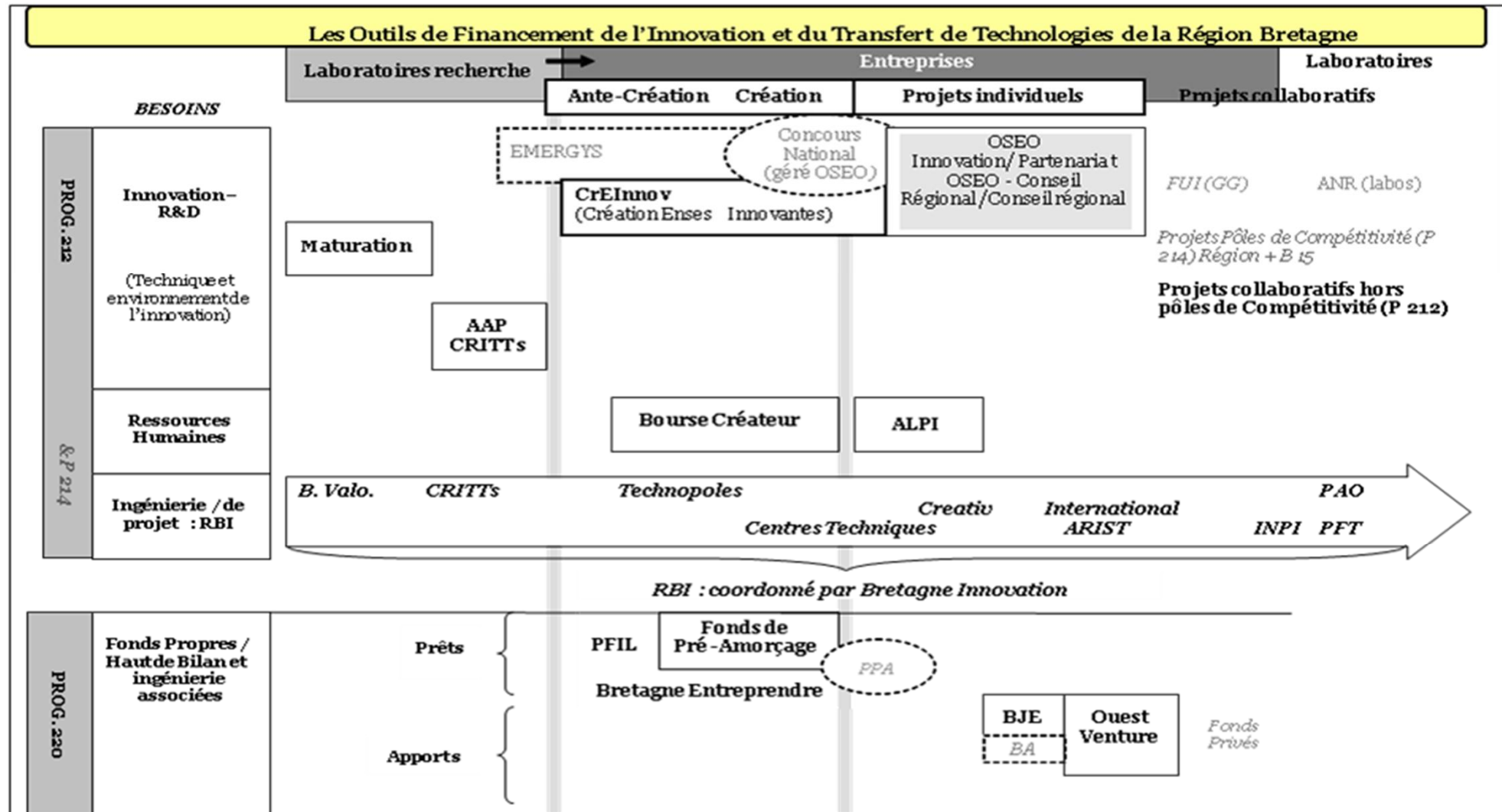
Les aides aux projets Collaboratifs

- Hors Pôle :
 - Est considéré comme *collaboratif* quand il y a réunion d'au moins un académique et une PME
 - *Financeurs principaux* : la région (avec ou sans appel à projet) ; l'ANR (appel à projet), le FUI (appel à projet), l'Europe (appel à projet : PCRD, Eurostars ; sans appel à projet : Eureka)
- Avec ou sans appel
 - Appel à projet : deadline, thématique souvent imposée
 - Sans appel à projet : thématique plutôt libre, dépôt au fil de l'eau

Schématiquement



Articulation des dispositifs



Les aides fiscales

- **La jeune entreprise innovante (*État*)**
 - **être une PME au sens de l'Union européenne :**
 - **avoir moins de huit ans :** Une entreprise peut solliciter le statut de JEI jusqu'à son huitième anniversaire et perd définitivement ce statut au cours de l'année de son huitième anniversaire.
 - **avoir un volume minimal de dépenses de recherche :** à la clôture de chaque exercice, les dépenses de recherche représentant au moins 15 % des charges totales engagées au titre de ce même exercice. Ces dépenses de recherche sont calculées sur la base de celles retenues pour le crédit d'impôt recherche.
 - **être indépendante :**
 - **être réellement nouvelle :** Elle ne doit pas avoir été créée dans le cadre d'une concentration, d'une restructuration, d'une extension d'activité préexistante ou d'une reprise d'une telle activité.

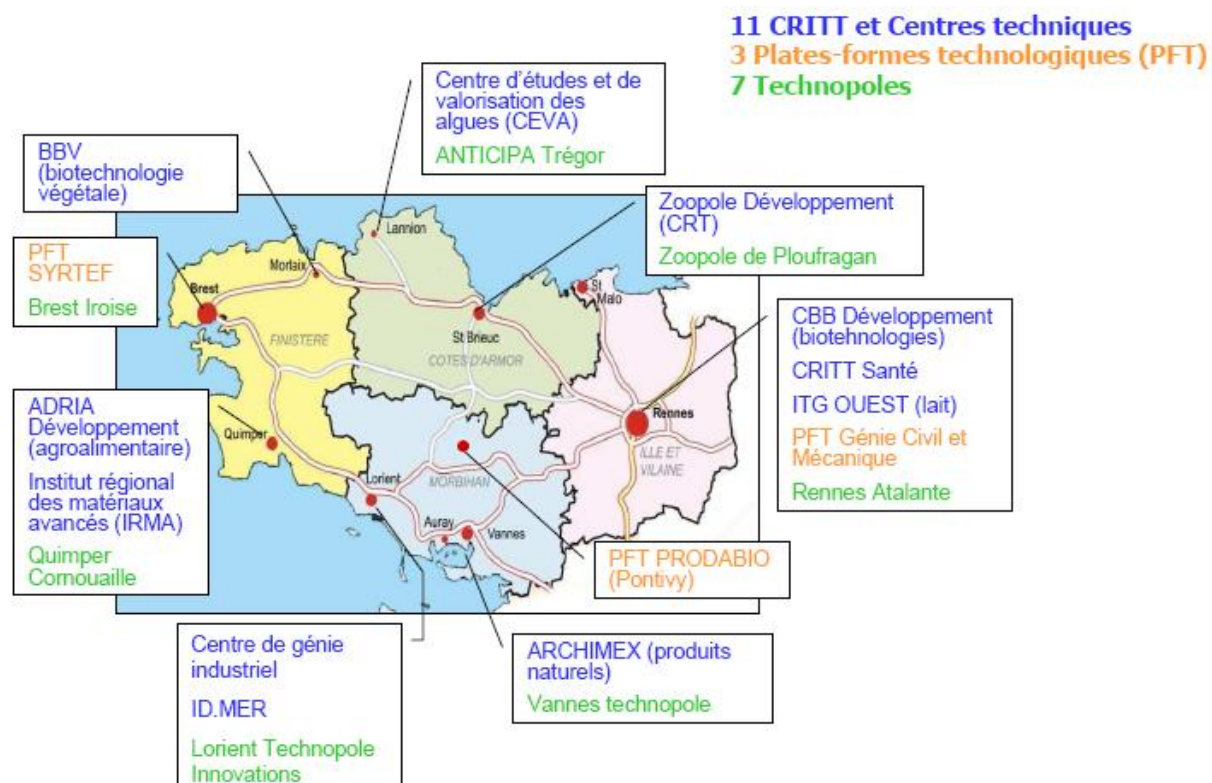
Avantages :

- ✓ Exonération de cotisations sociales patronales *pour les frais de personnels liés à la R&D*
- ✓ Exonération totale - partielle des bénéfices pendant 5 ans,
- ✓ Plafonds : minimum

Les aides fiscales

- **Le crédit d'impôt recherche (*Etat*)**
 - **Qui** : Les entreprises
 - **Quel type de recherche est éligible** : Programmes de recherche fondamentale ou appliquée, Développement expérimental
 - Aide :
 - 40% des dépenses de recherche éligible pour la 1ère année,
 - 35% la deuxième année,
 - 30% les années suivantes.
 - Certaines dépenses peuvent être comptabilisées doublement : *prestation avec les laboratoires publiques, embauche de docteur...*
 - Procédure : demande amont (rescrit) ou déclaration

Qui peut vous accompagner techniquement dans l'innovation ?



Source : Katalyse, Bretagne Innovation