

## Synthèse du rapport sur l'impact d'Instrument PME à mi-parcours du programme Horizon 2020

**EASME a publié un rapport, en mai 2017, qui fait le bilan d'Instrument PME depuis le début de la programmation Horizon 2020.** Instrument PME est un dispositif du programme cadre de recherche et innovation Horizon 2020 **destiné à supporter les PME ayant un projet innovant proche du marché, à fort potentiel de croissance et aux ambitions mondiales.** Le programme finance les dernières étapes avant la mise sur le marché des innovations, en accompagnant la transformation d'idées de rupture en solutions concrètes et innovantes.

L'étude d'impact d'Instrument PME porte sur les trois phases de l'instrument :

- La phase 1 : étude de faisabilité d'une durée maximale de 6 mois (subvention forfaitaire de 50 000 euros)
- La phase 2 : réalisation du projet sur une durée maximale de 24 mois (36 pour les projets médicaux) qui consiste en de la R&D en vue d'une première application commerciale (subvention de 0,5 million à 2,5 millions d'euros, 70% des coûts éligibles)
- La phase 3 : accompagnement par un réseau de professionnels européens pour l'obtention de financements extérieurs

Instrument PME a fixé comme objectif d'investir – jusqu'à 2020 – 3 milliards d'euros dans 7 500 entreprises. En trois ans, **31 777 candidatures ont été reçues et 2 457 PME ont été financées pour un montant total de subventions de 882 millions d'euros** (93 millions d'euros pour 1 864 projets Phase 1 et 789 millions d'euros pour 480 projets Phase 2).

Cet instrument d'aide à l'innovation est populaire en Europe car il a été conçu avec l'idée de réduire la durée entre le dépôt de candidature et l'accès au financement, mais également car il permet aux PME de candidater seules. En effet, **94% des projets Phase 1 et 82% des projets Phase 2 sont mono-partenaires.**

Le rapport, basé sur des données récoltées sur les trois premières années du programme (2014 à 2016), présente le profil des lauréats de l'instrument, l'aspect marché du programme, les accompagnements proposés aux PME financées mais aussi l'impact en matière de croissance

## 1. Le profil des PME innovantes, lauréates d'Instrument PME

### Les pays aux meilleurs taux de succès

Instrument PME est un **dispositif très compétitif** avec des taux de succès moyens de 8,4% pour la phase 1 et 5,5% pour la phase 2. **47% des PME lauréates d'Instrument PME viennent d'Espagne, d'Italie et du Royaume-Uni** en raison d'un grand nombre de dépôt de candidatures. Cependant, **les taux de succès sont les plus élevés en Islande, en Autriche, au Danemark, en Irlande et en Suède (de 20% à 12%)**, car les entreprises qui postulent sont celles au meilleur potentiel d'innovation. Concernant la France, le taux de réussite est de 8%.

### Les secteurs industriels

**Les principaux secteurs industriels représentés sont la santé, les cleantech et l'énergie**, car les thématiques d'Instrument PME correspondant à ces secteurs disposent d'un budget important. C'est notamment le cas pour la thématique Technologies de l'Information et de la Communication (TIC), deuxième plus grand budget d'Instrument PME, qui est très ouvert et transversal.

### La nature des entreprises

La moitié des entreprises financées en phase 1 et 42% financées en phase 2 sont des start-ups de moins de 6 ans. De plus, 50% des entreprises financées sont des micro-entreprises, c'est-à-dire de moins de 10 employés (60% pour la phase 1 et 48% pour la phase 2). Leur nombre augmente chaque année. **Le principal modèle de revenu est le modèle de la production** (vente de produits fabriqués).

### Les activités réalisées

**1 300 études de faisabilité ont été réalisées** par les entreprises dans le cadre de la phase 1. Elles sont **39% des PME à réaliser cette phase 1 en 12 mois maximum**, contre 38% en 18 mois et seulement 23% en 24 mois. Pour la phase 2, **les activités de test sont plus nombreuses** que les activités de prototypage ou les essais cliniques. De plus, **64 entreprises** (sur 250 questionnées), **ont déposé 240 brevets d'application**, représentant 70% des brevets déposés dans Horizon 2020.

Les marchés ciblés

**Le marché principal des PME financées est l'Union européenne (UE-28) à hauteur de 97%**, suivis du Canada et des Etats-Unis à hauteur de 83 %, puis de la Chine, l'Inde, le Japon et la Corée à hauteur de 55%. Au sein de l'UE-28, c'est l'Allemagne, le Royaume-Uni, la France, l'Espagne et l'Italie qui attirent le plus de PME.

## 2. Un instrument adapté au marché

**Instrument PME est très orienté marché.** En effet, dans la procédure d'évaluation, la priorité est donnée à l'impact du projet sur le marché avant les critères d'excellence et de la qualité de la mise en œuvre.

**La procédure pour postuler est simple et rapide**, ce qui est très appréciée des entreprises. Les dossiers sont de seulement 10 pages (Phase 1) et 30 pages (Phase 2), dont les contenus reflètent le business plan habituellement demandé par les investisseurs ou les banques. Les résultats sont communiqués rapidement. Il s'écoule en moyenne 35 jours pour la phase 1 et 42 jours pour la phase 2 entre la date du dépôt et la communication des résultats (contre respectivement 50 et 75 jours en 2014). Enfin, le « Time-to-grant », le temps qui s'écoule entre la date limite de dépôt et la signature de l'accord de subvention, est de maximum 3 mois pour la phase 1 et de 6 mois pour la phase 2 (contre respectivement 4,5 et 8 mois en 2014).

**Cet instrument finance des projets qui peuvent être qualifiés de projets à « haut risque ».** En effet, 15% des PME financées n'ont aucun revenu.

Candidater en premier en phase 1 est un atout, car la phase 1 **permet de faire mûrir le potentiel commercial du projet et d'avoir alors davantage de chance de succès lors du dépôt en phase 2.** Une étude menée sur 7 588 projets a montré que le taux de succès en phase 2 suite à une phase 1 est de 8%, contre 3,5% en postulant directement en phase 2. Concernant le seuil d'éligibilité, 67% des 1 811 projets phase 2 ayant réalisés une phase 1 sont au-dessus du seuil, contre 37% des 5 777 projets candidatant directement en phase 2.

Beaucoup de PME sont encore en phase trop amont c'est-à-dire encore focalisées sur l'étude du concept et l'exploration du potentiel commercial pour postuler en phase 2. C'est pourquoi seulement **43% des PME qui ont réalisé une phase 1 candidatent en phase 2.**

Par ailleurs, à chaque date de dépôt, le taux de nouveaux candidats est de seulement 50%, en raison d'un nombre de redépôts important. Fréquemment non sélectionnés en raison d'un impact trop faible sur le marché, les projets retravaillés et redéposés ont souvent plus de chance de succès.

### 3. Un accompagnement personnalisé

Un coaching spécialisé sur l'innovation en entreprise

Lors de la réalisation de leurs projets, les PME lauréates ont accès à 400 coaches internationaux, pour les accompagner de manière personnalisée sur le chemin de la croissance (3 jours en phase 1 et 12 jours en phase 2). Ils les conseillent sur l'organisation, le management, l'aspect financier et le développement des ressources, mais aussi sur la compréhension du marché et la stratégie commerciale à adopter. Ce coaching en phase 1 permet notamment d'augmenter les chances de succès pour une phase 2. 95% des entreprises questionnées recommandent le coaching, **89% estiment qu'il a amélioré leur stratégie commerciale et 80% que leur processus de décision a été renforcé**. Les PME sont également accompagnées chacune par un Key Account Manager du réseau Enterprise Europe Network, qui les aide à identifier leurs besoins en termes de coaching, à sélectionner le coach (ou les coaches si plusieurs doivent être mobilisés) et suivre l'accompagnement tout au long du projet.

Des rencontres pour accélérer le business

Les entreprises financées en phase 2 (et phase 1 dès 2018) sont invitées à participer, dans le cadre de la phase 3, à de grands salons internationaux. L'objectif est d'accélérer leur développement en **facilitant la mise en relation avec des partenaires commerciaux, des distributeurs, des fournisseurs et des clients potentiels** (eux aussi lauréats Instrument PME), **mais aussi l'accès à l'investissement privé**. La Commission européenne souhaite créer une réelle **Communauté Instrument PME**. En 2016, 161 PME ont participé à 14 événements internationaux reconnus. 30% d'entre elles participaient pour la première fois à un événement international. 34% des PME ont rencontré 136 investisseurs. 1 747 rendez-vous ont eu lieu, dont 656 déclarés comme menant potentiellement à un partenariat.

En octobre 2016 a eu lieu à Bruxelles le premier SME Instrument Innovators Summit qui a réuni plus de 600 PME, investisseurs, coaches et grands groupes. Cet événement a été jugé satisfaisant à 97%, en particulier pour la qualité des échanges pouvant conduire à des coopérations potentielles.

## 4. Un instrument qui booste la croissance

Une meilleure capacité d'innovation

Instrument PME a **un réel impact sur la capacité d'innovation des entreprises**. La phase 1, accompagnée du coaching, permet d'appréhender les différents challenges auxquels sont confrontées les entreprises, en particulier concernant la compréhension des besoins des clientèles, la réputation de l'entreprise et les méthodes marketing.

Un chiffre d'affaires et des emplois en hausse

Grâce à la phase 2, les entreprises financées présentent une croissance très rapide. **En effet, un an après la fin du projet, les entreprises connaissent une augmentation de 250% de leur chiffre d'affaires et de 122% d'emplois.**

De nombreux investissements

**La phase 3 facilite l'accès rapide à des investissements importants.** La durée moyenne pour recevoir un investissement est de 9 mois, contre 32 mois avant le financement Instrument PME. Par ailleurs, les montants d'investissements sont conséquents avec 4,3 millions d'euros contre 2,8 millions d'euros avant le financement Instrument PME. Kiosked (Finlande – marketing) ou encore Skeleton Technologies (Estonie - énergie) ont réalisé les plus fortes levées de fonds à hauteur de 42 millions d'euros chacune.

La nature des investissements est variée entre les Fonds d'investissement professionnels (76%), les sociétés d'investissement (13%), les Business Angels (5%), les accélérateurs (3%) ou encore le crowdfunding (1%). Deux entreprises, Immunovia (Suède) et Svenska Aerogel (Suède), ont fait leurs entrées en bourse (Nasdaq).

Ce sont les **secteurs de la santé et des cleantech qui attirent le plus d'investissements privés**, en raison d'une forte représentation de ces secteurs dans Instrument PME. Concernant les pays leaders en termes d'investissements (Hollande, Estonie, Finlande, Belgique, Autriche, Israël, Suède), les entreprises lauréates attirent plus d'investissements que les autres, ce qui signifie que l'Instrument PME attire surtout des entreprises performantes.

**Les investisseurs préfèrent investir localement.** Les investissements dans les PME financées proviennent principalement d'Europe de l'Ouest et du Nord et sont à destination de ces deux régions.

Ci-dessous un témoignage d'une entreprise anglaise dans le secteur de l'énergie, lauréate de la Phase 1 et 2.



**INNOVATION™**  
Nova Innovation Ltd

**Sector**  
**Phase 1,2**  
**UK(Scotland)/Belgium**

Cleantech/Energy  
€2,250,266

<http://www.novainnovation.com>



**Simon Forrest, CEO**

### ***Nova Innovation's journey from Phase 1 to Phase 2***

Nova Innovation is one of the first companies in the world to connect tidal energy to the electricity grid. The thorough feasibility study made during Phase 1 helped the company secure a Phase 2 funding that will help make their product – an offshore tidal array – fit for international markets.

*"The SME Instrument has been crucial in accelerating the success and rapid growth of our business. Nova Innovation won Phase 1 support to enhance our commercial strategy and propel us from domestic success to global export capability. We have now progressed to Phase 2 which will deliver a market-ready product for export across the world. The SME Instrument helped secure private investment, facilitated hard-to-find SME coaching which fast-tracked our business and helped us win awards for clean energy and innovation. There is no doubt, the SME Instrument has turbo-charged our business for success."*

Source : SME Impact Report, EASME, <https://ec.europa.eu/easme/en/news/smart-money-and-business-acceleration-sme-instrument-impact-report-2016-out>

Contact : Lisa Janin [ljanin@auvergnerhonealpes-entreprises.fr](mailto:ljanin@auvergnerhonealpes-entreprises.fr) / Charlotte Rix Nicolajsen [crixnicolajsen@auvergnerhonealpes-entreprises.fr](mailto:crixnicolajsen@auvergnerhonealpes-entreprises.fr)