**PLAN D’INVESTISSEMENT FRANCE 2030**

**VILLE DURABLE ET BÂTIMENTS INNOVANTS**

**Soutien à l’innovation dans la construction matériaux bois, biosourcés et géosourcés**

|  |
| --- |
| Dossier de candidature |

ACRONYME DU PROJET

Nom partenaire

# PARTIE 3 : PRESENTATION DU PARTENAIRE

***(10 pages maximum par partenaire)***

## Actionnariat – 1 page

Répartition du capital de l’entreprise et évolutions récentes

Principaux actionnaires (en cas de détention par une holding, préciser l'actionnariat de cette dernière)

Pour les entreprises nouvellement créées, description succincte du parcours des fondateurs

Dates de clôture d’exercice comptable utilisées par l’entreprise

Rappel : l’entreprise devra joindre les liasses fiscales des trois derniers exercices, accompagnées des rapports du commissaire aux comptes (le cas échéant).

## Activité actuelle de l’entreprise – 2 pages

Décrire :

* Nature de l’activité, marchés actuels de l’entreprise (principaux produits et/ou procédés propres, modèles de revenu, etc)
* Position concurrentielle de l’entreprise et principaux concurrents nationaux ou internationaux
* Modèles de revenus, modes de commercialisation et circuits de distribution
* Effectif total actuel et répartition (cadres/non cadres, commercial, production, R&D,…)
* Principaux sites et moyens de production et de R&D
* **Commenter les principales évolutions des états financiers présentés** dans l’Annexe 6.

## Financements de l’entreprise et du projet – 1 page

Présenter les hypothèses de financement prévisionnel pour le projet (co-financement privé et public compris), et le cas échéant, les prises de contacts et son niveau d’avancement (niveau de sécurisation des emprunts, levées de fonds…)

## Résultats economiques du projet – 6 pages

*Uniquement pour les acteurs économiques*

Présenter les hypothèses utilisées dans les comptes de résultats prévisionnels :

* Description et quantification des marchés visés (tailles estimatives, modèles économiques, acteurs présents)
* Concurrence
* Justifications : résultats d’étude de marché ou de benchmark, analyse du positionnement concurrentiel actuel et passé de l’entreprise, analyse de Porter, justifications des capacités de production, analyse du mix marketing envisagé
* Objectifs économiques et commerciaux visés (parts de marché, prévisionnel des ventes, chiffres d'affaires) selon 2 scénarios de développement (optimiste, pessimiste) des produits ou services commercialisés (dits *unités d’œuvre*)
* Stratégie de commercialisation envisagée et reproductibilité du modèle
* Accords de propriété intellectuelle (mise en œuvre du projet et exploitation des résultats)

# PARTIE 4 : FICHE D’INCITATIVITE DE L’AIDE

***(Obligatoire pour les Grandes entreprises au sens communautaire)***

Pour toute Grande entreprise (au sens de la définition de la Commission européenne) **dont la demande d’aide publique est strictement inférieure à 5 M€**

Raison sociale : …

Acronyme du projet : …

Date de dépôt de la demande d’aide : …

Date effective de démarrage des travaux : …

**L’aide permet-elle d’augmenter la taille du projet ?**

Majoration des coûts du projet : Oui / Non / Je ne sais pas

Croissance des effectifs du projet : Oui / Non / Je ne sais pas

Commentaires :

**L’aide permet-elle d’augmenter la portée du projet ?**

Augmentation des résultats grâce à l’aide : Oui / Non / Je ne sais pas

Projet plus ambitieux grâce à l’aide : Oui / Non / Je ne sais pas

Avec une probabilité d’avancée scientifique accrue :

Avec une probabilité d’avancée technologique accrue :

En réduisant le risque d’échec lié à l’ambition technologique (plus élevée), à la durée (plus longue) et aux incertitudes (résultats) d’un projet collaboratif : Oui / Non / Je ne sais pas

Commentaires :

**L’aide permet-elle d’accélérer le rythme du projet ?**

**L’aide favorise-t-elle la croissance des effectifs de R&D de l’entreprise ?**

**Toute autre précision relative aux effets et impacts du programme d’aide :**

Pour toute Grande entreprise (au sens de la définition de la Commission européenne) **dont la demande d’aide publique est supérieure à 5 M€**

**Justifier précisément la demande d’aide publique au travers des trois critères suivants :**

* La nécessité de l’aide publique
* L’incitativité de l’aide publique
* La proportionnalité de l’aide publique

**Rappel du Règlement européen**

Une aide d’Etat accordée aux entreprises du secteur concurrentiel est, par principe interdite, car elle fausse la concurrence.

L’article 107.1 du traité sur le fonctionnement de l’Union Européenne établit que « **sauf dérogations** prévues par les traités, sont incompatibles avec le marché intérieur, dans la mesure où elles affectent les échanges entre États membres, les aides accordées par les États ou au moyen de ressources d'État sous quelque forme que ce soit **qui faussent ou qui menacent de fausser la concurrence en favorisant certaines entreprises ou certaines productions** ».

Pour être conforme à la réglementation communautaire, toute aide d’Etat doit répondre à 3 critères :

* **La nécessité de l’aide publique**

Il convient dans un premier temps d’écarter les projets n’ayant pas besoin d’aide (car déjà rentables) ou trop éloignés de la rentabilité (« *même avec l’aide le projet resterait non rentable* »). Dans un second temps, l’entreprise doit déterminer le niveau d’aide demandée afin d’amener son projet à une valeur acceptable de rentabilité, en tenant compte des risques liés au projet. Cette démonstration doit être précisément étayée.

* **L’incitativité de l’aide publique**

Lors de l’examen des aides d'État, l'effet d'incitation de la mesure d'aide est la condition la plus importante prise en considération. L’entreprise doit démontrer en quoi l’aide publique déclenche un **changement de comportement l’amenant à intensifier ses activités de R&D ou de protection de l’environnement**. Le changement de comportement que l'aide permet doit être correctement spécifié (renforcement de l’ampleur, de la portée ou du rythme d'un projet).

* **La proportionnalité de l’aide publique**

Le montant de l’aide doit être limité au strict nécessaire. Le porteur doit démontrer que le montant de l’aide n’excède pas le manque de rentabilité escompté.

Aux fins de la démonstration de ces 3 critères, l’entreprise pourra expliciter les points suivants :

* Date de démarrage du projet
* Précision du changement visé
* Analyse contrefactuelle
* Niveau de rentabilité du projet
* Montant des investissements et calendrier de flux de trésorerie
* Niveau de risque encouru
* Processus de décision interne