Allyum
se prépare aux défis grâce aux subsides

Notre client Allyum, un cabinet spécialisé en Corporate et en Managerial Finance basé à Waterloo, se félicite d'avoir été présenté à GS Subsides. Depuis cette rencontre, la PME peut compter sur un spécialiste des aides publiques qui gère toutes ses demandes de subsides auprès de la Région wallonne. Avec 100 % de réussite !

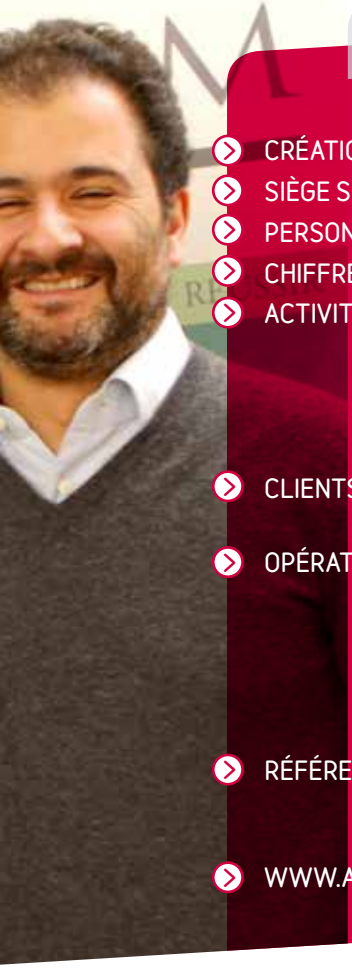
Entretien croisé entre Raphaël Abou, administrateur délégué Allyum, Hélène Delforge, responsable commerciale GS Subsides, et Jean-Pol Jockir, Senior Corporate Banker Belfius.

Pourriez-vous nous présenter brièvement votre société, Allyum ?

Raphaël Abou (R.A.): « Quand j'ai créé Allyum en 2004, après plus de six ans passés dans la finance au sein de la Banque Degroof, je n'avais qu'un objectif en tête: devenir LA banque d'affaires des PME. Depuis, **nous avons accompagné avec succès plus d'une centaine de dirigeants-actionnaires de petites et moyennes entreprises**, d'une part, dans la gestion de A à Z de **projets de fusion, d'acquisition, de cession, de levée de fonds ou d'introduction en Bourse** et, d'autre part, dans **l'optimisation de leur trésorerie et de leur gestion financière**: analyse financière, cash management, monitoring des créances et des dettes... Et quand je parle de PME, c'est au sens très large. En gros, notre cœur de cible, ce sont les sociétés belges ou étrangères, de tous secteurs, qui réalisent entre 10 et 200 millions de CA. »

Quels sont vos points forts ?

R.A. : « Nos clients viennent chez nous parce qu'ils savent que nous avons une forte expertise et une longue expérience en Corporate et en Managerial Finance. Une certaine connaissance du secteur



Allyum SA en bref

- CRÉATION 2004
- SIÈGE SOCIAL Waterloo
- PERSONNEL 7 salariés
- CHIFFRE D'AFFAIRES (2015) > EUR 1,2 million
- ACTIVITÉS cabinet spécialisé en Corporate Finance (fusion, acquisition, cession, levée de fonds, IPO) et en Managerial Finance (contrôle de gestion, analyse financière, cash management)
- CLIENTS PME qui réalisent entre 10 et 200 millions d'euros de chiffre d'affaires par an
- OPÉRATIONS Belgique et étranger
  - 104 opérations en Corporate Finance
  - 27 missions de Managerial Finance
  - 12 opérations sur Alternext/Marché libre
  - 214 millions en augmentation de capital
- RÉFÉRENCES BePharBel Manufacturing, Semetis, Ovizio Imaging Systems, ACT*, Eryplast, Salon Entreprendre
- WWW.ALLYUM.COM

> C'est Belfius Banque qui nous a présenté GS Subsides. Nous ne connaissions rien à la problématique des aides publiques et nous n'avions pas le temps de nous en occuper.
>
> RAPHAËL ABOU
> CEO ALLYUM

des nouvelles technologies et des sociétés de croissance aussi. Et que nous avons un très bon réseau à l'international. Ils apprécient que nous soyons aussi des entrepreneurs. Nous parlons le même langage et comprenons parfaitement leur logique. Ils sentent tout de suite que **nous ne sommes pas des banquiers d'affaires comme les autres. Nous sommes très directs et très pragmatiques**. Rapidement, nous parvenons à créer une vraie proximité. Et **nous savons faire atterrir un deal**. »

Cette proximité est fondamentale surtout dans le cadre d'un dossier complexe comme une levée de fonds, une acquisition ou une cession où la négociation est très importante…

R.A. : « Tout à fait. Le dirigeant est alors confronté à des choix stratégiques et doit prendre les bonnes décisions qui auront souvent un impact important tant pour sa vie professionnelle que privée. En parallèle, il doit continuer à assurer la bonne marche de ses affaires au quotidien : engager du personnel, développer de nouveaux produits, faire des investissements… Il peut vivre alors des situations de grand stress et ne pas avoir le temps de mener tout de front. En lui offrant notre assistance, notre expertise et notre empathie, nous le déchargeons de ce stress-là et arrivons toujours à un résultat satisfaisant pour toutes les parties. »

Ce sont toujours sans doute des missions de longue haleine…

R.A. : « Nous allons vivre avec l'entrepreneur pendant de longs mois, en général entre 3 mois et 1 an et demi. Et comme nos missions sont très confidentielles, les rendez-vous se passent parfois à son domicile privé. **À la fin du processus, nous connaissons tout le monde et des liens personnels se créent, des liens solides qui nous permettent souvent de construire d'autres projets par la suite**. Nos clients sont très fidèles. De nombreux entrepreneurs, que nous avons aidés à vendre leur société, nous ont rappelés par la suite parce qu'ils en avaient monté une nouvelle et qu'ils avaient besoin de trouver des fonds… »

Combien de collaborateurs travaillent aujourd'hui chez Allyum ?

R.A. : « 9 spécialistes de la gestion et des opérations financières. Polyvalents, ils partagent tous la même conviction : **pour bien comprendre une PME et les enjeux auxquels elle doit faire face**, il ne suffit pas d'analyser ses comptes. **Il faut dialoguer avec le dirigeant et ses collaborateurs, étudier le secteur dans lequel elle évolue, observer ses concurrents, explorer ses perspectives d'avenir…** »

Vous avez de grandes ambitions pour l'avenir ?

R.A. : « Entreprendre, c'est développer. Comme nos clients qui ont toujours un tas de projets en tête, Allyum est aussi constamment en mouvement. **Nous voyons d'énormes opportunités de croissance dans nos métiers, tant sur le marché belge qu'à l'international**. C'est pourquoi, aujourd'hui, nous voulons renforcer nos effectifs, exporter davantage notre savoir-faire et, signe des temps, passer à la digitalisation de nos processus. Ce vaste programme demande de lourds investissements. »

Et pour alléger un peu l'addition, vous pensez faire appel à de l'aide publique…

R.A. : « Les subsides ont été créés par nos gouvernants pour créer de la richesse, de l'investissement… Ils font donc tout naturellement partie d'un mix de financement. En tant que gestionnaire, ce serait donc complètement irresponsable de passer à côté. **L'aide publique est un plus réaliste, mais dont la demande doit bien être gérée**. Nous sommes confiants car à partir du moment où nous introduisons un dossier avec GS Subsides, les chances de succès sont bien réelles. »

> GS Subsides est une interface entre les potentialités de subsides et la PME qui ne sait pas comment faire, où aller et à quelle porte frapper.
>
> JEAN-POL JOCKIR
> SENIOR CORPORATE BANKER
> BELFIUS

Comment avez-vous connu GS Subsides ?

R.A.: « La première fois que nous avons pensé à faire appel aux subsides, c'est lors de l'engagement de notre premier collaborateur. Nous arrivions de Bruxelles et nous nous installions ici à Waterloo. En fait, nous ne connaissions rien à cette problématique et nous n'avions pas le temps de nous en occuper. C'est Belfius Banque qui nous a présenté ce spécialiste des subsides régionaux - Wallonie et Bruxelles francophone. À l'époque, un de leurs experts nous a rendu visite et a rapidement fait un premier diagnostic global. Son rapport nous a appris qu'Allyum pouvait demander plus que nous l'avions imaginé... Nous avons donc décidé de collaborer. Et sur nos premiers engagements, il a obtenu de beaux résultats: une prime d'environ 30 000 euros par engagement. Depuis, systématiquement, lorsque nous engageons, nous avons le réflexe de les contacter. Aujourd'hui, nous travaillons main dans la main. Ils nous connaissent et ne doivent plus se déplacer dans nos bureaux. Gain de temps et d'énergie donc, pour tout le monde. »

Concrètement, comment se déroule un dossier avec GS Subsides ?

R.A.: « Très facilement. Vous appelez votre personne de contact. Vous lui dites que vous allez engager un nouveau collaborateur... Elle vous demande le profil, quand, comment... vous explique la marche à suivre et vous envoie une proposition de mission à signer. Après accord, vous recevez une liste des documents à introduire pour compléter le dossier. Vous travaillez ensuite ensemble en toute transparence. Si vous recevez une notification de l'administration, vous lui transférez pour qu'elle soit au courant du suivi du dossier. Et au final, vous recevez une belle lettre du ministre qui vous dit que vous êtes éligible pour le subside. Et qu'il vous le versera en temps voulu... »

Hélène Delforge (H.D.): « Lors d'une première rencontre avec le dirigeant, nous faisons un prédiagnostic: qui êtes-vous, quel est votre actionnariat, votre métier, les chiffres au bilan... tous les éléments qui doivent être étudiés pour avoir une vue sur les subsides potentiels. Puis, nous parlons ensemble des projets ou de la situation de l'entreprise pour définir s'il y a un ou des axes potentiels de subsides à activer. Ensuite, nous envoyons cet audit par e-mail à la société qui décide ou non d'embrayer et de formaliser le contrat. Nous nous chargeons ensuite d'introduire chaque dossier auprès des pouvoirs publics et le suivons de A à Z. »

Quel est l'intérêt de Belfius dans ce type de dossier ?

Jean-Pol Jockir (J.-P.J.): « Nous souhaitons développer **une relation bancaire totale avec le dirigeant d'entreprise** et être impliqués dans le développement de ses activités et dans les étapes essentielles de sa vie privée et professionnelle. **Pour le satisfaire à 100 %, nous nous engageons à l'accompagner au quotidien dans la réalisation de ses projets et à l'aider à trouver la solution la mieux adaptée à chaque situation et à ses objectifs.** C'est pourquoi, au cours des années, nous avons développé une large gamme de produits et services financiers, mais aussi toute une série de partenariats avec des prestataires extérieurs - comme GS Subsides dans le domaine des aides publiques - afin de pouvoir lui offrir des compétences complémentaires à nos domaines de compétence. Lorsque Raphaël Abou nous a confié sa volonté d'engager un nouveau collaborateur, nous l'avons tout naturellement mis en contact avec notre partenaire afin qu'il puisse obtenir les subsides offerts par la Région wallonne. Car, même si cette source de financement complémentaire est nettement plus restreinte que le capital, l'autofinancement et les crédits, elle ne doit pas pour autant être omise ou sous-estimée. »

Quelle est précisément la plus-value de GS Subsides ?

H.D.: « **Notre stratégie n'est pas d'aller chercher un seul subside, mais d'aller en chercher un maximum pour tous vos projets.** Il faut savoir qu'il existe environ 200 aides différentes dans chaque Région: investissements, consultances, emploi, formation, R&D, export, e-business... »

J.-P.J.: « La plus-value de GS Subsides est bien là: être cette interface entre les potentialités et la PME qui ne sait pas comment faire, où aller et à quelle porte frapper. De plus, elle assure une veille permanente sur ces matières complexes qui évoluent sans cesse... »

H.D.: « En effet, derrière chaque subside, il y a des règles et un service administratif. Il n'existe pas de porte d'entrée unique. Nous avons cette expérience. **Cela fait 17 ans que nous sommes actifs dans ce domaine. Nos 11 collaborateurs ont introduit plus de 990 dossiers l'an dernier, soit une moyenne de 4 dossiers par jour ouvrable.** Et nos clients reviennent. La preuve ? En général, nous traitons 8 dossiers par entreprise. »

Vous avez un projet ? Voulez-vous obtenir des subsides ?

5 BONNES RAISONS DE VOUS LANCER AVEC GS SUBSIDES :

- → vous bénéficiez du savoir-faire et de l'expérience d'experts : de l'étude au montage complet et optimal du dossier, de son suivi auprès des administrations jusqu'à leur aboutissement ;
- → à chaque étape de votre projet, GS Subsides évalue et optimise votre potentiel en termes d'aides publiques ;
- → chaque collaborateur travaille avec vous en toute transparence de manière proactive et pragmatique ;
- → si votre dossier est accepté, son taux de réussite équivaut, en principe, à 100 % ;
- → *no cure, no pay* ! Vous payez GS Subsides au pourcentage uniquement si l'aide est obtenue et quand elle est sur votre compte.

www.gssubsides.be

> « Nous travaillons suivant le principe "no cure, no pay". »
>
> HÉLÈNE DELFORGE
> RESPONSABLE
> COMMERCIALE GS SUBSIDES

Toutes vos démarches ont bien sûr un prix…

R.A. : « Ce type d'opération a un coût, bien sûr ! Mais c'est un pourcentage de ce que vous recevez… »

H.D. : « C'est vrai, nous travaillons suivant le principe "*no cure, no pay*" selon deux formules au choix : soit nous facturons la totalité de nos honoraires lorsque l'entreprise a obtenu l'argent du subside, soit, plus économique, nous demandons un acompte lorsque le dossier est introduit. Le pourcentage ici est moins élevé et l'acompte est déductible au final si les subsides sont accordés. Et si on n'a pas obtenu la convention de subsides nous le remboursons, puisque ici aussi c'est un acompte lié au résultat. »

R.A. : « Chez Allyum aussi, nous prenons des risques. Et nous nous plaçons souvent dans une dynamique de résultat afin de bâtir une relation win-win avec nos clients. Sur certaines missions donc, une partie de notre rémunération est liée à son succès. Parce que nous voulons aligner nos intérêts et ceux de l'entrepreneur. C'est un plus. Cette prise de risque nous conduit tous à être plus sélectifs au départ et à nous focaliser sur les bons dossiers et refuser ceux dans lesquels nous ne croyons pas. Et quand je parle de bons dossiers, ce ne sont pas nécessairement des dossiers faciles. Les dossiers faciles n'existent pas dans notre métier. »

Quelles sont justement les chances de succès d'un dossier chez GS Subsides ?

H.D. : « On est pratiquement à 100 % de réussite. »

J.-P.J. : « Ce taux de succès est impressionnant ! Pour Belfius, c'est un des critères importants en termes de crédibilité. Car nous recommandons GS Subsides à nos clients et nous n'avons pas le droit à l'erreur. »

Et pourtant les patrons de PME renoncent encore trop souvent à faire appel aux subsides…

J.-P.J. : « Soit par manque de temps ou de connaissance… Soit par peur des formalités administratives, du temps pris pour la procédure et le paiement. »

J.-P.J. : « Le temps pris pour le paiement ne devrait en tout cas pas poser de problème, car il existe bel et bien une solution bancaire. Quand un client a droit à des aides à l'investissement par exemple, Belfius peut intervenir en préfinançant l'aide et parallèlement proposer une formule de crédit long terme plus simple. »

Quel message souhaiteriez-vous faire passer à ces dirigeants sceptiques ?

J.-P.J. : « Je dirais d'abord qu'ils n'ont rien à perdre à réaliser un diagnostic avec GS Subsides. Ils devront peut-être investir une heure de leur temps. Mais c'est une heure qui n'est jamais perdue. Certes, ce diagnostic n'est pas gratuit. Mais la somme dépensée est à valoir sur la suite. Et s'ils poursuivent à l'étape suivante, ils savent dès le départ que si GS Subsides n'est pas performant, cela ne leur coûtera rien. Je leur dirai finalement, soyez tranquilles : vous êtes dans les mains d'un partenaire fiable. »

Et vous Raphaël Abou, si c'était à refaire ? Vous continueriez à collaborer avec GS Subsides ?

R.A. : « On va le refaire, c'est sûr ! Parce que lorsque je leur remets un dossier de subsides, je sais qu'il est suivi professionnellement. Je peux donc dormir sur mes deux oreilles. »