

## DIAGNOSTIC Deeptech

### Cahier des charges

Le Diagnostic Deeptech a pour objectif de faciliter le transfert de technologies et/ou compétences issues de la recherche publique vers des entreprises souhaitant développer leur R&D. Il s'adresse aux PME et ETI pour lesquelles un besoin technologique et/ou compétences a été identifié.

Ce diagnostic vise à accompagner ces entreprises dans l'identification de partenaire(s) de recherche publique et dans l'élaboration d'un premier plan stratégique pour la mise en place de ce transfert. Il s'articule en deux phases :

- Une première phase **Etat des Lieux** pour positionner l'entreprise et identifier les partenaires de recherche publique potentiels ;
- Une seconde phase **Recommandations et un Plan d'action** pour donner à l'entreprise une feuille de route pour la mise en œuvre du transfert.

Le Diagnostic Deeptech doit aider le dirigeant à murir sa réflexion : à ce stade, il a une idée relativement précise de son besoin technologique mais ne sait pas avec quel partenaire travailler et n'a pas une vision claire du déroulement opérationnel de ce transfert.

Les partenaires de recherche publique seront recherchés notamment au-travers des grands réseaux de la recherche publique française, les Instituts Carnot, le Réseau des SATT, les Centres Techniques Industriels.

Ce Cahier des Charges décrit les prestations réalisées par un expert en transfert technologique telle qu'une Société d'Accélération du Transfert de Technologies, un Organisme de Transfert Technologique ou un cabinet spécialisé en transfert technologique. L'expert en transfert technologique est responsable de la réalisation de la prestation. Il peut prendre le choix de faire appel à d'autres experts du domaine, comme ceux cités précédemment ainsi que des sociétés spécialisées en évaluation financière, gestion des risques ou propriété intellectuelle.

Du point de vue de l'entreprise bénéficiaire du diagnostic, l'interlocuteur de référence reste l'expert en transfert technologique responsable de la prestation.

## 1. DEMANDE DE DIAGNOSTIC DEEPTech

Préalablement au dépôt d'une demande de Diagnostic Deeptech, l'expert en transfert technologique valide avec l'entreprise lors d'un entretien de pré-qualification, la pertinence de la conduite d'un tel diagnostic et son adéquation avec le cahier des charges défini par Bpifrance. Lors de cette phase de pré-qualification l'expert devra évaluer l'adéquation de la mission avec la stratégie financière, RH et technologique de l'entreprise. À la suite de cet échange, l'expert en transfert technologique établit une proposition commerciale à partir d'une présentation de l'entreprise dans son contexte qui positionne clairement les problématiques à aborder au cours du diagnostic.

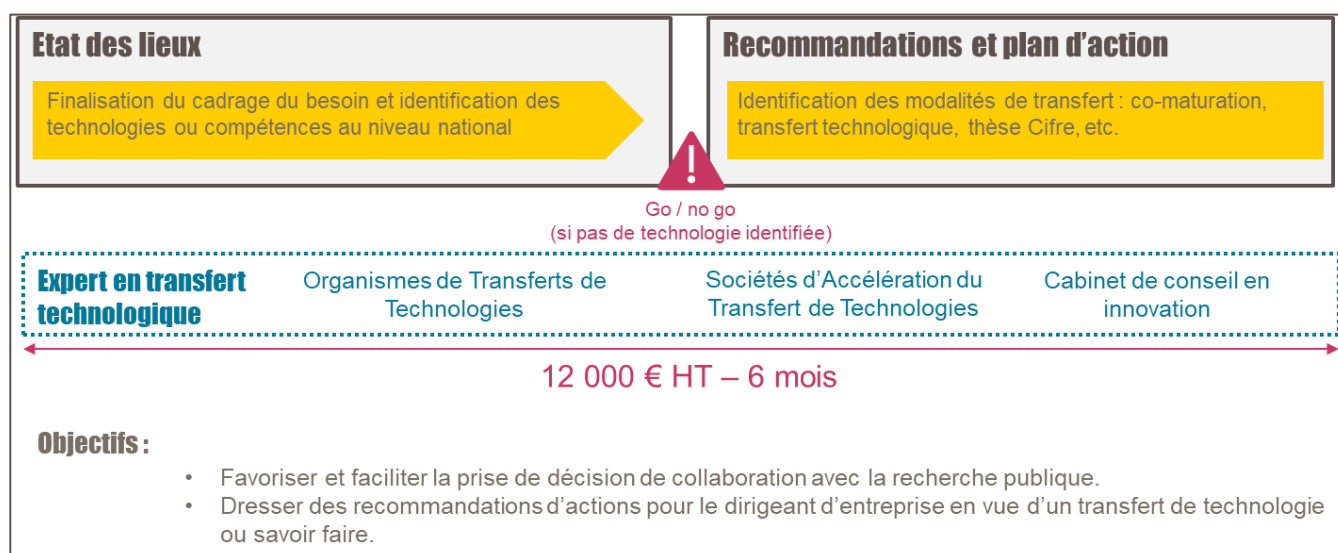
Une fois la proposition commerciale validée par l'entreprise, cette dernière peut faire la demande sur la plateforme « Mon Bpifrance En Ligne ».



La prestation sera réalisée sous la responsabilité de l'expert en transfert technologique signataire de la proposition commerciale.

## 2. ETENDUE DE LA PRESTATION

La mission est composée de deux phases séquentielles, (i) un état des lieux et (ii) un plan d'action.



### 2.1. Etat des lieux

Au cours de cette phase, l'expert en transfert technologique évalue la capacité de l'entreprise à réaliser son projet de transfert et identifie de potentiels partenaires de la recherche publique.

A la fin de cette phase, la mission peut s'arrêter prématurément si l'étape d'identification de partenaires technologiques n'est pas concluante (**Go / No Go**). Les raisons pour un arrêt à ce stade sont notamment :

- La consultation des différents laboratoires et partenaires technologiques n'indique aucun partenaire technologique pouvant répondre au besoin de l'entreprise.
- L'entreprise ne souhaite pas travailler avec le(s) partenaire(s) technologique(s) identifié(s) (contrainte géographique, risque de conflit concurrentiel, problème de Propriété Intellectuelle, ...).

Cette phase d'état des lieux va permettre à l'entreprise d'avoir un premier retour sur la faisabilité de son projet de transfert technologique. C'est l'opportunité pour le chef d'entreprise de mobiliser ses équipes autour de ce projet, d'avoir un retour sur la capacité de son entreprise à lancer cette initiative et d'obtenir une sélection de partenaires technologiques adaptée à ses attentes.

### 2.2. Recommandations et plan d'action

L'objectif de la phase de **Recommandations et Plan d'action** est d'organiser et formaliser la stratégie de transfert par un plan d'action pour le chef d'entreprise et de préparer des outils de suivi de l'avancement du plan (KPI et suivi des risques). La mission se clôture par une restitution avec tous les acteurs clefs de l'entreprise.

Les premières recommandations concernent les points suivants :



- Les grandes étapes attendues pour le Transfert Technologique, les jalons pour le plan (**Roadmap R&D simplifiée**) et un engagement de transfert entre l'entreprise et le(s) partenaire(s) de recherche publique ;
- La **gestion des priorités** du point de vue de l'entreprise, en particulier les livrables attendus de la collaboration ;
- Une première analyse des **Risques pour la mise en œuvre** (selon la Probabilité et l'Impact) pour permettre à l'entreprise de se positionner en termes d'actions préventives et d'actions correctives tout au long de la collaboration.
- Une première **estimation financière** pour évaluer l'impact financier pour l'entreprise sur 2-3 ans.
- En accord avec l'organisation de l'entreprise, une **indication sur le temps et sur l'implication par l'entreprise**. Un cadre pour le suivi des temps pourra être également mis en place (notamment pour le CIR)

Ces recommandations ont pour objectif de fournir au dirigeant les éléments de décision nécessaires à l'engagement de Transfert Technologique visé.

Ce transfert technologique pourra rentrer, le cas échéant dans le cadre des aides aux projets à l'Innovation de Bpifrance.

### 3. REALISATION DE LA PRESTATION

Le nombre de jours pour la réalisation du Diagnostic est de 12 jours sur une période de 6 mois. La durée de prestation peut varier en fonction d'un éventuel arrêt prématuré (par exemple, lors d'un « No Go » à la fin de la phase d'Etat des lieux, la prestation pourra être de 6 jours sur une période de 3 mois).

Selon le nombre d'étapes validées et donc la durée de la prestation, l'expert en transfert technologique fournit à l'entreprise un rapport final comprenant :

- Une synthèse de la méthodologie utilisée lors de la recherche de partenaires de recherche publique ;
- Si arrêt prématuré de la mission, un livrable le justifiant ;
- Une synthèse sur le contexte, les enjeux, les pistes de développement et les recommandations ;
- Le résultat des analyses complémentaires réalisées sur les points clés (selon les cas : schémas de cas d'usage, modèles d'affaires quantitatifs, sélection de partenaires potentiels, ...) ;
- Le plan d'action de transfert détaillé et une preuve d'engagement entre l'entreprise et le partenaire de recherche publique ;

#### 3.1. Tarif

Le montant de la prestation est forfaitaire et s'élève à maximum 12 000 € HT dont 50% seront pris en charge par Bpifrance (ces 50% sont facturés à Bpifrance par l'Expert Conseil en fin de prestation). Les 50% restants seront à la charge de l'entreprise bénéficiaire du Diagnostic. Si lors de la première phase d'état des lieux, il s'avère que la mission doit s'arrêter Go/no Go (absence totale de partenaire identifié par le prestataire ou refus de l'entreprise pour continuer), la prestation s'élève à maximum 6 000 € HT dont 50% seront pris en charge par Bpifrance.

### 4. QUALITE ET DEONTOLOGIE

La réalisation du Diagnostic Deeptech s'appuie également sur des engagements qualitatifs que le dirigeant d'entreprise est en droit d'attendre de la part de l'expert en transfert technologique. Ces engagements s'appuient sur 7 principes fondamentaux.



#### 4.1. Compétence

- Mettre à disposition toutes les compétences nécessaires à la bonne exécution de la prestation.
- Assurer un devoir de conseil auprès du client tout au long de la mission.
- Adapter ses honoraires à la mission proposée et au service rendu et ce, de manière réaliste.

#### 4.2. Confidentialité

- Conclure un engagement de confidentialité avec le client ou prévoir une clause de confidentialité dans le contrat conclu entre l'expert en transfert technologique et l'entreprise bénéficiaire.
- Ne pas divulguer les informations transmises par le client dans le cadre de la mission.

#### 4.3. Ethique professionnelle

##### Vis à vis du client :

- Respecter les intérêts économiques du client,
- S'engager à des pratiques commerciales loyales,
- S'engager dans la réalisation de sa mission jusqu'à sa finalisation
- Travailler en toute transparence avec le client (devis, facturation, conditions générales de vente, frais annexes).

##### Vis-à-vis des confrères experts en transfert technologique :

- S'engager à des pratiques saines et loyales aussi bien vis-à-vis des collaborateurs que des concurrents,
- Ne pas enfreindre le droit de la propriété intellectuelle et ce, même si cela émanerait de la volonté du client,
- Ne fournir aucune production non rémunérée ou à un prix irréaliste,
- Ne recevoir aucun avantage en dehors de la rémunération définie par le contrat.

#### 4.4. Conflits d'intérêts

- S'assurer de l'absence de conflit d'intérêts préalablement au démarrage de la mission.
- S'assurer de n'avoir aucun intérêt, à quelque titre que ce soit, chez le client.
- Informer le client dans les plus brefs délais au cas où la prise de connaissance d'informations serait susceptible de générer des conflits d'intérêts, et plus généralement informer le client de toute survenance de situation qui pourrait interférer sur le bon déroulement de la mission et/ou qui risquerait de compromettre l'exécution objective de celle-ci.

#### 4.5. Relation client et gestion de projet

- Informer dès que possible le client de tout retard ou incident.
- Informer le client d'une mauvaise communication ou d'une incompatibilité avec celui-ci.
- Fournir les livrables de la mission dans les conditions fixées au moment de la signature du contrat de prestations.
- Adopter un regard critique face à la problématique client.
- Lui communiquer toute erreur perçue, ne pas hésiter à remettre le projet en cause.
- Signer un avenant en contrat, si une décision approuvée venait à être remise en cause.
- Fournir des traces écrites de toutes informations et décisions importantes transmises au cours du projet.



## 4.6. Méthodologie

### Rédiger une offre de prestation :

- Rédiger un devis détaillé qui explique la méthode proposée de manière précise,
- Communiquer systématiquement les Conditions Générales de Ventes (obligation légale) et commenter les points importants,
- Prévoir et commenter les aspects de cession des droits de propriété intellectuelle (droits d'auteur, marques, dessins et modèles, brevets...),
- Vérifier si le devis rédigé est conforme avec le besoin exprimé (en interne mais aussi avec le client).

### Suivre l'offre de prestation :

- S'engager à la conformité des livrables vendus/délivrés,
- S'assurer de la perception qualitative de la prestation par le client,
- Respecter le planning établi (exception faite si le retard vient du client).

### Structurer la phase de réalisation :

- Adapter ses outils de communication à la mission,
- S'assurer de la bonne compréhension du projet par le client,
- Faire valider les différentes phases de réalisation en interne et par le client.

### Transmettre les spécifications du Transfert technologique visé

- Indiquer clairement le périmètre de partenaires technologiques potentiels qui seront interrogés,
- Spécifier les limites réalistes de son champ de compétence au client, et ce dès le début de la consultation.

## 4.7. Conformité

- Être à jour du règlement des cotisations sociales et fiscales.
- Respecter le code du travail et le droit à la formation.
- Disposer des assurances professionnelles.
- Rapporter au client tout aléa portant atteinte aux éléments qui pourraient avoir été fournis par lui (perte, endommagement, etc.)