

DIAGNOSTIC EUROPE

Cahier des charges

Le Diagnostic Europe se fixe pour objectif d'inciter les PME françaises à participer aux programmes de recherche et d'innovation (RDI) financés par la Commission européenne et visant des projets individuels. Le Diagnostic Europe accompagne les entreprises dans la préparation et le dépôt de leur candidature.

L'aide indirecte accordée à l'entreprise correspond à la prise en charge partielle du coût d'une prestation de conseil réalisée par un expert spécialisé (ci-après dénommée « l'expert conseil ») dans les financements européens.

Cette prestation de conseil vise à accompagner l'entreprise dans la préparation et le dépôt de sa candidature à l'un des programmes cibles du dispositif.

Le Diagnostic Europe s'adresse aux PME innovantes ayant adopté une stratégie ambitieuse de développement à l'international, et qui s'inscrivent dans la cible des programmes européens individuels. Sont exclues du dispositif les entreprises en difficulté au sens de la réglementation européenne.

Le Cahier des Charges décrit la prestation qui devra être réalisée par l'expert conseil agissant au profit d'une entreprise bénéficiaire de l'offre Diagnostic Europe proposée par Bpifrance. Une partie du coût de la prestation peut être pris en charge par Bpifrance sous réserve de l'acceptation de la demande déposée.

1. Nature de la prestation

Le Diagnostic Europe consiste en la prise en charge partielle du coût d'une prestation d'accompagnement et de conseil pour la préparation et le dépôt d'une candidature à l'un des programmes européens visant des projets individuels.

2. Réalisation de la prestation

2.1 Modalités de réalisation

Les parties privilégieront les entretiens de face à face pour la réalisation de la prestation, y compris par tout moyen vidéo technique.

Le Diagnostic Europe fera l'objet d'un dossier à soumettre rédigé par l'Expert Conseil. Ces documents seront remis au dirigeant de l'entreprise. Les modalités de cession des droits de propriété intellectuelle portant sur ces livrables devront être envisagées dans le contrat conclu entre l'expert conseil et l'entreprise bénéficiaire.

La prestation sera réalisée dans un délai maximum de 4 (quatre) mois à compter de la validation du formulaire de demande en ligne par la DDSI. Les livrables seront remis par l'expert conseil à l'entreprise bénéficiaire ainsi qu'à Bpifrance dans un délai de 10 jour suivant la fin de la prestation.

2.2 Tarif

Le coût total de la prestation effectuée par l'expert conseil est fixé à 20 000 euros HT maximum.

3. Qualité et déontologie

La réalisation de la prestation prévue intègre des aspects qualitatifs tels que le dirigeant d'entreprise est en droit d'attendre de la part de l'expert conseil. Ces engagements s'appuient sur 7 principes fondamentaux :

3.1 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.

3.2 Confidentialité

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

3.3 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 qui assurent une prestation dans le cadre du Diagnostic Europe :

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 émanait 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 Diagnostic Europe.

3.4 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 quel titre que ce soit, chez le client,

Informers 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.

3.5 Relation client et gestion de projet

Informers dès que possible le client de tout retard ou incident,

Informers 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 prestation,

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 au contrat, si une décision approuvée venait à être remise en cause,

Effectuer une mesure de la satisfaction client au cours d'un entretien à la fin de chaque phase de travail,

Fournir des traces écrites de toutes informations et décisions importantes transmises au cours du projet,

Fournir un compte-rendu approuvé par l'ensemble des parties à l'issue de chaque réunion projet.

3.6 Méthodologie

Rédiger une offre de prestation :

Rédiger un devis qui explique la méthode proposée de manière précise,

Décrire de façon synthétique le projet : l'innovation et sa maturité (niveau de TRL (« Technology Readiness Level »), travaux à réaliser...), les besoins adressés et les utilisateurs visés, positionnement de l'innovation par rapport à des solutions existantes, décrire les marchés visés au niveau européen

et/ou international, la stratégie d'accès à ces marchés, la stratégie de développement de l'entreprise, les capacités techniques et compétences pour mener à bien le projet, etc.

Cette description vise à démontrer la pertinence d'une candidature au programme ciblé.

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 création :

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 création en interne et par le client.

3.7 Conformité

Etre 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...).