

LES MISSIONS DE CONSEIL



SOMMAIRE

01. NOTRE ACCOMPAGNEMENT
02. STRATÉGIE ET ORGANISATION
03. DÉVELOPPEMENT
04. TRANSFORMATION DIGITALE ET CYBERSÉCURITÉ
05. TRANSFORMATION INDUSTRIELLE
06. TRANSFORMATION PAR L'INNOVATION
07. TRANSITION ÉNERGÉTIQUE ET ÉCOLOGIQUE
08. RÉGLEMENTAIRE
09. PARTENARIATS & FINANCEMENTS EUROPÉENS
10. VOS CONTACTS PRIVILÉGIÉS



01.

NOTRE ACCOMPAGNEMENT

Présentation des missions de conseil.....	04
Le catalogue des missions.....	06
Les tarifs.....	10

Présentation des missions de conseil

L'Accompagnement de Bpifrance vous propose une large offre de missions de conseil pour répondre à tous vos besoins.

1. Qu'est-ce qu'un diag'action ?



Le diag'action vise à répondre à une problématique opérationnelle ou technique précise de l'entreprise par une intervention courte sur des enjeux, soit de transition énergétique et écologique, soit industriels.



Le diag'action est réalisé par un consultant ou bureau d'études externe référencé par Bpifrance.



Le cahier des charges du diag'action est défini par Bpifrance.



L'accompagnement se déroule en 2 phases : un diagnostic suivi d'un plan d'action.



Le montant de la prestation est encadré et pris en charge partiellement par Bpifrance selon les critères d'éligibilité.

En fonction des diag'action, ils peuvent être aussi pris en charge par les partenaires de Bpifrance.

2. Qu'est-ce qu'une mission Expertise Conseil ?



Une mission Expertise Conseil vise à élaborer un diagnostic et des recommandations pour le dirigeant et son CODIR sur les principaux enjeux de développement de l'entreprise. Ce type de mission ne s'adresse qu'aux entreprises réalisant plus de 10 M€ de chiffre d'affaires.



La mission Expertise Conseil est réalisée par le binôme composé d'un Responsable Conseil Bpifrance et d'un des 350 consultants externes habilités par Bpifrance.



Le cahier des charges de la mission Expertise Conseil est défini par le Responsable Conseil Bpifrance.



L'accompagnement se déroule en 3 phases : cadrage, entretiens/ateliers avec les différentes parties prenantes et analyse documentaire, puis restitution.



Le montant de la prestation est encadré et pris en charge partiellement par Bpifrance et ses partenaires le cas échéant, selon les critères d'éligibilité.

3. Qu'est-ce qu'un diag'inno ?



Le diag'inno est une prestation d'accompagnement, réalisée par un expert référencé par Bpifrance, et qui porte sur un sujet spécifique. La prestation d'accompagnement est encadrée par un cahier des charges et financée en partie par Bpifrance.



L'accompagnement est réalisé par un expert conseil externe référencé par Bpifrance.



Le cahier des charges du diag'inno est défini par Bpifrance.



L'accompagnement est dédié aux entreprises innovantes ou qui souhaitent engager une démarche d'innovation.



Le montant de la prestation est encadré et pris en charge partiellement par Bpifrance selon les critères d'éligibilité.

Grille de lecture pour les diag'inno



Phase de lancement

Ce symbole signifie que le diag est encore dans sa phase de lancement. C'est l'occasion pour les entreprises de profiter d'un tout nouveau produit et pour Bpifrance d'étudier ce nouveau dispositif avant de le promouvoir à plus grande échelle.

Les offres diag'inno en phase de lancement peuvent être financées jusqu'à 80%.



Partenariat avec la Direction Générale de l'Armement

Ce symbole signifie que le diag présenté est financé par la DGA. Les entreprises doivent répondre à des critères spécifiques pour bénéficier de ce diag. De ce fait, il est commercialisé directement par la DGA.



Partenariat avec la Direction Générale des Entreprises

Ce symbole signifie que le diag présenté est financé par la DGE.



Partenariat avec la Commission européenne

Ce symbole signifie que le diag présenté est financé par la Commission européenne.



Partenariat avec le Ministère de l'Agriculture et de la Souveraineté Alimentaire

Ce symbole signifie que le diag présenté est financé par le Ministère de l'Agriculture et de la Souveraineté Alimentaire.



Partenariat avec l'Agence de la transition écologique (ADEME)

Ce symbole signifie que le diag présenté est financé par l'ADEME.

Le catalogue des missions de conseil

Pour vous accompagner dans votre lecture :

DIAG Diag'action



Mission Expertise Conseil

INNO Diag'inno

Stratégie et organisation



360°: prendre de la hauteur sur la stratégie de votre PME.



360 Rebond Tourisme : traquer les opportunités et reclarifier votre projet d'entreprise (*dédié uniquement aux entreprises du secteur du tourisme et des loisirs*).



Stratégie : être accompagné à la définition d'un plan de développement et identifier les moyens de pilotage et de communication associés.



Management & RH : muscler votre fonction ressources humaines, structurer les process et clarifier l'organigramme et les rôles de chacun pour transformer l'attractivité de votre marque employeur.



Organisation : mettre en place des organes de pilotage et de décision performants pour accompagner votre croissance.



Transmission & Gouvernance : définir la stratégie de transmission de votre entreprise pour vous préparer à la transmission et à l'évolution de la gouvernance.

INNO

Diag Croissance : être accompagné dans votre transformation en scale-up pour redéfinir votre stratégie et améliorer votre performance.

INNO

Diag Management de l'Innovation : améliorer votre processus d'innovation.

INNO

Diag Stratégie Propriété Intellectuelle : être accompagné dans l'émergence d'une stratégie de propriété intellectuelle adaptée à votre entreprise et dans l'évaluation de la valeur de vos actifs immatériels (PI et données techniques).

Développement

 **Cash BFR** : reconstituer votre trésorerie et améliorer votre besoin en fonds de roulement.

 **Performance commerciale** : analyser votre stratégie commerciale dans son ensemble pour structurer votre équipe, approfondir la relation client et en conquérir de nouveaux.

 **International** : construire votre stratégie de développement à l'international et définir une stratégie d'implantation ciblée et sécurisée.

 **Croissance externe** : réaliser votre opération de croissance externe avec succès.

Transformation digitale & cybersécurité

DIAG **Diag Cybersécurité** : dresser un état des lieux de l'exposition de votre entreprise aux risques cyber.

 **Cybersécurité** : réaliser un état des lieux de votre situation, établir un plan de sécurisation de vos systèmes informatiques et sensibiliser vos collaborateurs aux meilleures pratiques d'usage du SI.

 **Systèmes d'information** : réaliser un diagnostic de vos systèmes d'information, vous accompagner dans la définition d'un ERP cible, vous aider à définir les outils de pilotage et reporting.

 **Transformation digitale** : prioriser vos process à digitaliser et muscler votre business en ligne en traduisant votre stratégie digitale en plan d'action.

INNO **Diag Cyberdéfense** : évaluer et renforcer vos systèmes d'information (*dédié aux entreprises exerçant des activités liés au secteur de la défense*).

Transformation industrielle

DIAG **Diag Carto-Flux** : cartographier vos flux de production pour identifier des gains rapidement actionnables.

 **Supply Chain** : réorganiser votre production notamment suite aux tensions d'approvisionnement.

 **Performance Opérationnelle** : optimiser la performance de vos opérations.

 **Stratégie Industrie du Futur** : embarquer votre entreprise dans l'Industrie du Futur et accélérer son expansion.

 **Réindustrialisation** : prendre de la hauteur sur votre stratégie et identifier des opportunités de réindustrialisation sur vos produits existants ou nouveaux projets.

 **Make or Buy** : faire les meilleurs choix entre fabriquer en interne ou sous-traiter (*dédié aux entreprises industrielles*).

INNO **Diag Amorçage Industriel** : être accompagné dans votre projet d'industrialisation.

Transformation par l'innovation



Stratégie Innovation : inscrire l'innovation au cœur de votre stratégie et faire de vos innovations des réussites

INNO

Diag Axes d'innovation : être accompagné dans les premières étapes d'une démarche d'innovation.

INNO

Diag Data IA : identifier des projets de rupture et de création de valeur à partir de l'exploitation des données de votre entreprise.

INNO

Diag Deeptech : identifier et intégrer des besoins technologiques de rupture et/ou compétences et savoir-faire du monde académique.

INNO

Diag Design : être accompagné dans la phase d'élaboration ou de refonte du design de votre produit ou service.



Transition énergétique & écologique

DIAG

Diag Éco-Flux : réaliser rapidement des économies durables en réduisant vos pertes en énergie, matières, déchets et eau, et limiter ainsi l'impact environnemental de votre activité.

DIAG

Diag Décarbon'action : mesurer vos émissions de gaz à effet de serre, définir un plan d'action pour les réduire et être accompagné dans la mise en œuvre et la valorisation de vos premières actions.

DIAG

Perf'Immo : améliorer la performance énergétique de vos bâtiments et les inscrire dans une trajectoire conforme au dispositif Eco-énergie tertiaire (ou décret tertiaire).

DIAG

Diag Ecoconception : améliorer la performance environnementale de vos produits, services ou procédés via la mise en œuvre d'une démarche d'écoconception.



Stratégie Environnement : enclencher la transition énergétique et écologique de votre entreprise et établir sa feuille de route à 2030.



RSE : inscrire la RSE au cœur de votre réflexion stratégique pour en faire un levier de différenciation et de performance.

INNO

Diag Impact : identifier vos enjeux d'impact (sociaux et environnementaux) et évaluer votre stratégie pour y répondre.

Réglementaire

INNO

Diag Biocontrôle : réaliser des premières études de faisabilité de vos produits de biocontrôle.

INNO

Diag Dispositif Médical : être accompagné sur le marché de vos dispositifs médicaux innovants et gérer vos enjeux réglementaires.

INNO

Diag Novel Food : être accompagné dans la structuration et l'implémentation de la stratégie réglementaire pour l'autorisation de mise sur le marché de votre Novel Food.

Partenariats & financements européens

INNO

Diag Europe : être accompagné dans la participation aux programmes individuels de recherche et d'innovation financés par la Commission européenne. (ex : préparation et dépôt de candidature à l'accélérateur du Conseil européen de l'innovation – EIC –).

INNO

Diag Défense Europe : être accompagné dans la candidature aux appels à projets du Fonds européen de défense mise en œuvre par la Commission européenne.

INNO

Diag Partenariat Technologique International : être accompagné dans l'accès et la participation aux programmes de financement de projets R&D collaboratifs européens tels qu'Eurostars, les appels d'Horizon Europe ou des guichets bilatéraux (ex : France-Singapour, France-Allemagne).

Les tarifs des missions de conseil

Les Diag'Action

DIAG CARTO-FLUX

Le dispositif est financé par Bpifrance. Le reste à charge pour l'entreprise est de **2 200€ HT**

DIAG CYBERSÉCURITÉ

Le dispositif est financé par Bpifrance. Le reste à charge pour l'entreprise est de **2 200€ HT**

LES DIAG'ACTION DÉDIÉS À LA TRANSITION ÉNERGÉTIQUE & ÉCOLOGIQUE



DIAG ÉCO-FLUX

Le dispositif est financé par l'ADEME*. Le reste à charge pour l'entreprise est de :

- **2 000€ HT** pour les sites composés de 20 à 49 salariés
- **3 000€ HT** pour les sites composés de 50 à 250 salariés

DIAG DÉCARBON'ACTION

Le dispositif est co-financé par l'ADEME*. Le reste à charge pour l'entreprise est de :

- **4 000€ HT** pour les effectifs inférieurs à 250 salariés
- **6 000€ HT** pour les effectifs compris entre 250 et 499 salariés

DIAG PERF'IMMO

Le dispositif est co-financé par l'ADEME*.

- Le coût du Diag Perf'Immo est variable selon la surface et la complexité du site.
- Il est établi par devis dans une fourchette comprise **entre 3 000 et 15 000 €HT**

Les sites très complexes dépassant cette tarification seront traités hors du cadre de ce dispositif

DIAG ÉCOCONCEPTION

Le dispositif est co-financé par l'ADEME*. Le reste à charge pour l'entreprise est de :

- **5 400€ HT** pour les effectifs inférieurs à 50 salariés
- **7 200€ HT** pour les effectifs compris entre 50 et 250 salariés

Les frais de déplacement des consultants sont inclus dans les tarifs présentés ci-dessus.

*Subvention valable dans la limite de l'enveloppe disponible.

Les tarifs des missions de conseil

Les missions Expertise Conseil

Voir les missions concernées en p.6 à 9

Entreprises éligibles :

- Entreprises réalisant un chiffre d'affaires supérieur à 5 M€
- Entreprises réalisant moins de 5 M€ de chiffre d'affaires peuvent être éligibles sous condition de structuration suffisante pour que le parcours conseil soit adapté (après étude de Bpifrance)

Durée des missions :

- 13 JH, incluant 3 JH de suivi personnalisé par votre Responsable Conseil Bpifrance.

Les tarifs :

- Tarif client Bpifrance* : **9 000€ HT**
- Tarif non client : **13 000€ HT**

Des exceptions existent pour les missions suivantes :

STRATÉGIE INDUSTRIE DU FUTUR, RÉINDUSTRIALISATION, MAKE OR BUY, STRATÉGIE INNOVATION FINANCÉES PAR **FRANCE 2030**

- Entreprise réalisant un chiffre d'affaires supérieur à 5 M€ : **13 JH pour 5 000€ HT**

360 REBOND TOURISME FINANCÉE PAR LE **PLAN FRANCE RELANCE**

- Entreprise réalisant un chiffre d'affaires entre 2 et 10 M€ : **8 JH pour 2 500€ HT**
- Entreprise réalisant un chiffre d'affaires supérieur à 10 M€ : **13 JH pour 5 000€ HT**

360°, CASH BFR, STRATÉGIE ENVIRONNEMENT, SUPPLY FINANCÉES DANS LE CADRE DU **PROGRAMME INVEST EU DE LA COMMISSION EUROPÉENNE**

- Entreprise réalisant un chiffre d'affaires supérieur à 5 M€ : **13 JH pour 5 000€ HT**

Les frais de déplacement du consultant sont pris en charge à 50% par Bpifrance, votre entreprise prend à sa charge les 50% restants

*Voir conditions auprès de votre chargé d'affaires Bpifrance

Les Diag'Inno

Les diag'Inno s'adressent aux startups, PME et ETI disposant de moins de 2 000 salariés.

Produit	Cible	Durée	Coût total	Prise en charge	Reste à charge pour votre entreprise
Amorçage Industriel	Tous secteurs	10 JH	10 000€ HT max.	80% par Bpifrance	2 000€ HT max.
Axes d'innovation	Tous secteurs		16 000€ TTC max.	50% par Bpifrance	8 000€ TTC max.
Biocontrôle	Entreprises des agrosociétés développant une solution de biocontrôle	10 JH	120 000€ HT max.	50% par Bpifrance	60 000€ HT max.
Croissance	Tous secteurs CA < 10 M€ < 8 ans d'existence	5 JH	5 000€ HT max.	50% par Bpifrance	2 500€ HT max.
Cyberdéfense	Entreprises exerçant des activités liées au secteur de la défense	14 JH	14 000€ HT max.	50% par Bpifrance	7 000€ HT max.
Dispositif Médical	Startups et PME de la santé développant un dispositif médical ou dispositif médical in-vitro	12 à 18 mois	158 000€ HT max.	50% par Bpifrance	79 000€ HT max.
Data IA	Tous secteurs	3 à 10 JH	3 000 à 10 000€ HT	50% par Bpifrance	1 500 à 5 000€ HT
Deeptech	Tous secteurs	6 à 10 JH	12 000€ HT max.	50% par Bpifrance (80% pendant la phase de lancement)	6 000€ HT max. (2 400€ HT max. pendant la phase de lancement)
Défense Europe	Tous secteurs Soumission d'un avant-projet à la DGA avant de demander le diag	-	25 000€ HT max.	50% par Bpifrance	12 500€ HT max.
Design	Tous secteurs	<ul style="list-style-type: none"> • Service : 3 JH • Produit : 4 JH 	<ul style="list-style-type: none"> • 3 000€ HT • 4 000€ HT 	50% par Bpifrance	<ul style="list-style-type: none"> • 1 500€ HT • 2 000€ HT
Europe	Tous secteurs	-	20 000€ HT max.	50% par Bpifrance	10 000€ HT max.
Impact	Tous secteurs	5 JH	5 000€ HT max.	50% par Bpifrance	2 500€ HT max.
Management de l'innovation	Tous secteurs Entreprises dont le siège est en région IDF	5 JH	-	100% par la Commission Européenne	Gratuit
Novel Food	Entreprises des agrosociétés qui développent un produit Novel Food	12 mois max.	50 000€ HT max.	50% par Bpifrance	25 000€ HT max.
Partenariat Technologique International	Tous secteurs	-	5 000€ HT ou 25 000€ HT max.	50% par Bpifrance	2 500€ HT ou 12 500€ HT max.
Stratégie Propriété Intellectuelle	Tous secteurs	3 à 10 JH	3 000€ à 10 000€ HT	80% par Bpifrance	600€ à 2 000€ HT

02.

STRATÉGIE ET ORGANISATION

360°	14
360 Rebond Tourisme	15
Stratégie	16
Management & RH	17
Organisation	18
Transmission & Gouvernance	19
Diag Croissance	20
Diag Management de l'Innovation	21
Diag Stratégie de Propriété Intellectuelle	22

360°

▶ Ce dispositif bénéficie du soutien de l'Union Européenne dans le cadre du programme InvestEU

QU'EST-CE QUE LA MISSION 360° ?

Vous souhaitez prendre de la hauteur sur la stratégie de votre entreprise ?

La mission **360°**, opérée par le binôme formé d'un Responsable Conseil Bpifrance et d'un des consultants indépendants du vivier Bpifrance, vous permet de **reclarifier votre projet d'entreprise, analyser vos forces et vos axes d'amélioration et prioriser vos chantiers de développement**

Notre binôme de consultants vous propose de :

- **Co-construire avec l'équipe de direction une vision partagée des forces et axes d'amélioration sur 10 enjeux fondamentaux** (marché, stratégie, organisation et gouvernance, finance et juridique, RH, système d'information, opération, marketing et business développement, digital et RSE)
- **Faire prendre du recul sur les priorités de développement de votre entreprise** à votre équipe de direction ainsi qu'à vous-même
- **Aligner l'équipe de direction sur les chantiers prioritaires à travailler en fonction de la stratégie visée**



LA DÉMARCHE

13 jours homme d'intervention, incluant 3 jours homme de suivi personnalisé par votre Responsable Conseil Bpifrance, répartis sur 6 à 8 semaines, pour :

- Des **entretiens internes** (~ 12) pour couvrir les différentes fonctions de l'entreprise et avec différents niveaux hiérarchiques
- Des **entretiens externes** (~ 3) pour apporter un éclairage complémentaire : clients, fournisseurs, partenaires stratégiques...
- Une **revue des documents clés existants** : états financiers, organigramme, business plan, plan stratégie, brochures commerciales...
- Des **observations sur site** : flux de production, réunions...

En tant que dirigeant, vous soutenez activement la démarche et participez au cadrage, à différentes sessions de travail et à la restitution

À l'issue de la mission et en fonction de vos objectifs, voici des exemples de livrables :

- Un **radar 360°** : représentation graphique de la maturité de l'entreprise sur les 10 axes fondamentaux
- Les **points forts et points d'amélioration** sur les 10 axes
- Des **recommandations** sur les chantiers prioritaires à mener
- Un **plan d'action** priorisé et cadencé



POUR QUI ?

PME indépendante, cliente ou non cliente de Bpifrance, répondant à la définition européenne de la PME et aux conditions suivantes :

- Réalisant au minimum **5 M€ de chiffre d'affaires*** sur un bilan de 12 mois
- Ayant minimum 3 ans d'existence
- Employant au minimum 10 salariés

ETI indépendante cliente ou non cliente de Bpifrance

**Les PME réalisant moins de 5 M€ de CA peuvent être éligibles sous condition de structuration suffisante pour que le parcours conseil soit adapté*



CETTE MISSION VOUS INTÉRESSE ?

Cette mission d'une valeur de 13 000 € HT est subventionnée par Bpifrance et la Commission Européenne dans le cadre du programme Invest EU.

- **Le reste à charge pour l'entreprise est de 5 000€ HT**

Contactez votre chargé d'affaires Bpifrance ou Bpifrance dans votre région

360° REBOND TOURISME

QU'EST-CE QUE LA MISSION 360° TOURISME ?

Spécialement adapté aux enjeux des dirigeants de la filière Tourisme, cette mission de conseil s'adresse aux entreprises de l'hôtellerie, de la restauration, des parcs de loisirs et de l'événementiel

La mission **360 Rebond Tourisme**, opérée par le binôme formé d'un Responsable Conseil Bpifrance et d'un des consultants indépendants du vivier Bpifrance, vous permet de :

- **Repenser votre exploitation** pour l'adapter au contexte économique et aux solutions offertes par le digital
- **Se repositionner sur votre marché**, repenser votre offre, votre pricing
- **Innov**er dans vos opérations marketing, promotionnelles et d'acquisition de trafic
- **Étudier des pistes de renforcement** stratégique
- **Évaluer la maturité de votre activité** en termes de transition énergétique et environnementale

Lors de cette mission, une attention particulière est portée aux enjeux de la transition digitale et de la transition environnementale.



LA DÉMARCHE

8 ou 13 jours homme, en fonction de la taille de votre entreprise, répartis sur 6 à 8 semaines, pour :

- Des **entretiens internes** permettant de couvrir les principales fonctions de l'entreprise
- Des **entretiens externes** afin d'apporter un éclairage complémentaires : clients, fournisseurs, partenaires stratégiques...
- Une revue des **documents clés** : indicateurs clés, états financiers, organigramme, business plan, plan stratégique, affichages environnementaux et labellisation, politique RSE ...
- Des **observations sur site** : flux de production, réunions, pilotage énergétique/des consommations d'énergie...
- Des **ateliers de travail en groupe** afin d'établir des **plans d'action** sur les axes d'amélioration prioritaires

En tant que dirigeant, vous soutenez activement la démarche et participez au cadrage, à différentes sessions de travail et à la restitution

À l'issue de la mission de cette mission, vous aurez :

- Défini / **redéfini rapidement vos priorités**
- Déjà **agi sur ces priorités**
- Projeté votre entreprise dans un **projet clarifié et reformulé avec les équipes**



CETTE MISSION VOUS INTÉRESSE ?

Contactez votre chargé d'affaires Bpifrance ou Bpifrance dans votre région



POUR QUI ?

PME indépendante du secteur du tourisme, cliente ou non cliente de Bpifrance, répondant à la définition européenne de la PME et aux conditions suivantes :

- Réalisant au minimum **2 M€ de chiffre d'affaires** sur un bilan de 12 mois
- Ayant minimum 3 ans d'existence
- Employant au minimum 10 salariés

ETI indépendante du secteur du tourisme, cliente ou non cliente de Bpifrance



TÉMOIGNAGE

“ J'étais dans le flou sur la question de la restauration nouvelle pour Monbleu avec la vente à emporter, la livraison et le traiteur. On a initié plein de choses pendant le confinement avec des succès, des brouillons et quelques échecs. Avec la mission, cela permet de voir ce qui a marché, ce qui est dans notre ADN et d'avoir une vision très clarifiée et sereine. ”

Damien Richardot, Fondateur de Monbleu (Paris)



TARIFS

Entreprise réalisant un chiffre d'affaires :

- **entre 2 et 10 M€ : 2 500€ HT**
- **supérieur à 10 M€ : 5 000€ HT**

STRATÉGIE

QU'EST-CE QUE LA MISSION STRATÉGIE ?

Vous souhaitez formaliser une stratégie court et moyen termes, la partager à vos équipes et identifier vos prochains relais de croissance ?

La mission **Stratégie**, opérée par le binôme formé d'un Responsable Conseil Bpifrance et d'un des consultants indépendants du vivier Bpifrance, vous permet d'**établir un plan de développement stratégique à horizon 2-5 ans**

Notre binôme de consultants vous propose de travailler sur l'un des sujets suivants :

- Définir les axes stratégiques prioritaires pour votre entreprise
- Détailler la feuille de route de l'entreprise à horizon 2-5 ans
- Identifier les moyens les plus pertinents de communiquer la stratégie
- Assurer le pilotage de la stratégie tout au long de son déploiement



LA DÉMARCHÉ

13 jours homme d'intervention, incluant 3 jours homme de suivi personnalisé par votre Responsable Conseil Bpifrance, répartis sur 6 à 8 semaines, pour :

- Analyser les données internes (financières, analytiques...) et de marché (fournies par l'entreprise)
- Définir un diagnostic à travers plusieurs entretiens ciblés : modèle économique, savoir-faire, forces et faiblesses
- Travailler en collaboration avec le comité de direction

En tant que dirigeant, vous soutenez activement la démarche et participez au cadrage, à différentes sessions de travail et à la restitution

À l'issue de la mission et en fonction de vos objectifs, voici des exemples de livrables :

- Un **diagnostic** : revue du modèle économique, analyse SWOT
- Des **orientations stratégiques** : formalisation de l'ambition et du positionnement cible sur le(s) marché(s) (données fournies par l'entreprise)
- Un **plan d'action / feuille de route** : plan d'action de déploiement de la stratégie à 2-5 ans, feuille de route pour la mise en place des outils de pilotage et de la gouvernance, plan de gestion du changement et de communication...



CETTE MISSION VOUS INTÉRESSE ?

Contactez votre chargé d'affaires Bpifrance ou Bpifrance dans votre région



POUR QUI ?

PME indépendante, cliente ou non cliente de Bpifrance, répondant à la définition européenne de la PME et aux conditions suivantes :

- Réalisant au minimum **5 M€ de chiffre d'affaires** sur un bilan de 12 mois
- Ayant minimum 3 ans d'existence
- Employant au minimum 10 salariés

ETI indépendante cliente ou non cliente de Bpifrance



TÉMOIGNAGE

“ Cette mission nous a fait passer un vrai cap dans la structuration de notre projet d'entreprise. ”

Grégory Walter, Dirigeant de Viwamétal (Bas-Rhin)



TARIFS

- Tarif client Bpifrance : **9 000€ HT**
- Tarif non client : **13 000€ HT**

MANAGEMENT & RH

QU'EST-CE QUE LA MISSION MANAGEMENT ET RH ?

Vous souhaitez développer votre fonction RH, votre management et impliquer davantage vos collaborateurs et accélérer la prise de décision ?

La mission **Management & RH**, opérée par le binôme formé d'un Responsable Conseil Bpifrance et d'un des consultants indépendants du vivier Bpifrance, vous permet de **définir un modèle de management efficace et un plan RH performant**

Notre binôme de consultants vous propose de travailler sur l'un des sujets suivants :

- **Sensibiliser** les managers au **leadership**
- **Mettre en place des pratiques managériales** efficaces et adaptées à la culture de l'entreprise
- **Améliorer le climat social** au sein de l'entreprise
- **Structurer une fonction RH** au service de la stratégie de développement de l'entreprise : processus de recrutement, parcours d'intégration, développement des compétences...
- **Améliorer l'attractivité employeur et la rétention des compétences clés**



LA DÉMARCHE

13 jours homme d'intervention sur 6 à 8 semaines, incluant 3 jours homme de suivi personnalisé par votre Responsable Conseil Bpifrance pour :

- Des **entretiens individuels et une analyse documentaire** pour la réalisation du diagnostic (de la fonction RH/des pratiques managériales)
- Des **recommandations et plans d'actions**
- Des **ateliers de travail** avec les responsables et/ou membres du Comité de Direction

En tant que dirigeant, vous soutenez activement la démarche et participez au cadrage, à différentes sessions de travail et à la restitution

À l'issue de la mission et en fonction de vos objectifs, voici des exemples de ce que vous pourriez avoir fait :

- **Développer des compétences managériales** (les fondamentaux de la communication/feedbacks, le management/gestion d'équipe, les styles de leadership et délégation...)
- **Obtenir des recommandations et plan d'actions pour la création d'une fonction RH** (gestion administrative, attractivité du recrutement, culture et communication, développement des compétences...)



CETTE MISSION VOUS INTÉRESSE ?

Contactez votre chargé d'affaires Bpifrance ou Bpifrance dans votre région



POUR QUI ?

PME indépendante, cliente ou non cliente de Bpifrance, répondant à la définition européenne de la PME et aux conditions suivantes :

- Réalisant au minimum **5 M€ de chiffre d'affaires** sur un bilan de 12 mois
- Ayant minimum 3 ans d'existence
- Employant au minimum 10 salariés

ETI indépendante cliente ou non cliente de Bpifrance



TÉMOIGNAGE

“ La mission a permis non seulement de proposer une organisation du management plus efficace, mais aussi et surtout d'oser la mettre en œuvre. Bravo ! ”

Yves Rambaud, Dirigeant de CFBL (Corrèze)



TARIFS

- Tarif client Bpifrance : **9 000€ HT**
- Tarif non client : **13 000€ HT**

ORGANISATION

QU'EST-CE QUE LA MISSION ORGANISATION ?

Vous souhaitez optimiser l'organisation et la gouvernance de votre entreprise au regard de sa croissance actuelle ?

La mission **Organisation**, opérée par le binôme formé d'un Responsable Conseil Bpifrance et d'un des consultants indépendants du vivier Bpifrance, vous permet de **mettre en place des organes de pilotage et de décision performants pour accompagner votre croissance**

Notre binôme de consultants vous propose de travailler sur l'un des sujets suivants :

- **Projeter l'organisation cible en cohérence avec les priorités stratégiques du groupe** : formaliser l'organigramme, définir les rôles et responsabilités de chacun, identifier les compétences manquantes, anticiper la mise en œuvre de la nouvelle organisation, définir le fonctionnement entre les services et les process de travail
- **Installer un Comité de Direction** : responsabiliser et autonomiser les membres du Comité de Direction, instaurer les rituels de gouvernance et leurs objectifs (intelligence collective, transversalité, pilotage, etc.), définir le mode de décision
- **Partager la culture de l'entreprise** : renforcer l'adhésion des équipes au projet d'entreprise, créer une identité commune favorable à la notoriété, à l'intégration et à la performance



LA DÉMARCHÉ

13 jours homme d'intervention, incluant 3 jours homme de suivi personnalisé par votre Responsable Conseil Bpifrance répartis sur 6 à 8 semaines, pour :

- Une **phase de diagnostic organisationnel** sur la base d'interviews
- Un **travail de groupe** (séminaires/ateliers) intégrant les différentes composantes de l'entreprise
- L'**identification des besoins en termes de ressources et compétences**

En tant que dirigeant, vous soutenez activement la démarche et participez au cadrage, à différentes sessions de travail et à la restitution

À l'issue de la mission et en fonction de vos objectifs, voici des exemples de livrables :

- Une **analyse SWOT** de l'organisation de l'entreprise
- Un **organigramme** cible et une **cartographie des compétences**
- **3 feuilles de route** pour la mise en place de la future organisation et des instances de gouvernance
- Un **mode d'organisation de la gouvernance**
- Un **guide d'animation et de bonnes pratiques** à destination du CODIR
- **6 formations de sensibilisation au leadership**



CETTE MISSION VOUS INTÉRESSE ?

Contactez votre chargé d'affaires Bpifrance ou Bpifrance dans votre région



POUR QUI ?

PME indépendante, cliente ou non cliente de Bpifrance, répondant à la définition européenne de la PME et aux conditions suivantes :

- Réalisant au minimum **5 M€ de chiffre d'affaires** sur un bilan de 12 mois
- Ayant minimum 3 ans d'existence
- Employant au minimum 10 salariés

ETI indépendante cliente ou non cliente de Bpifrance



TÉMOIGNAGE

“ La mission d'évaluation est un moment de partage, de remise en question, de diagnostic qui permet à l'entreprise d'agir rapidement sur ses axes d'excellence avec des professionnels compétents et impliqués. Ce fut une merveilleuse aventure humaine sur des sujets professionnels sensibles et stratégiques. ”

Julien Henri Marie Toumieux, Président de Auyantepuy (Haute-Vienne)



TARIFS

- Tarif client Bpifrance : **9 000€ HT**
- Tarif non client : **13 000€ HT**

TRANSMISSION & GOUVERNANCE

QU'EST-CE QUE LA MISSION TRANSMISSION & GOUVERNANCE ?

Vous souhaitez transmettre le capital de votre entreprise à vos enfants ou à vos salariés ? Vous n'êtes pas tous alignés sur les modes de transmission et de gouvernance ?

La mission **Transmission & Gouvernance**, opérée par le binôme formé d'un Responsable Conseil Bpifrance et d'un des consultants indépendants du vivier Bpifrance, vous permet de **préparer la transmission et l'évolution de la gouvernance de votre entreprise à capital familial**

Notre binôme de consultants vous propose de travailler sur l'un des sujets suivants :

- **Définir le projet de gouvernance** (direction de l'entreprise et règles de fonctionnement entre actionnaires) afin de faciliter la gestion et la prise de décision dans l'entreprise et/ou pour préparer sa transmission
- **Élaborer différents scénarios de transmission** en prenant en compte les intérêts de chaque membre de la famille, du dirigeant et des salariés (situations patrimoniales, rôles et responsabilités souhaités, vision personnelle de l'avenir) et permettant l'alignement global autour du projet stratégique de l'entreprise
- **Proposer des scénarios présentant les leviers** financiers, juridiques et fiscaux pour le cédant et actionnaires potentiels



LA DÉMARCHÉ

13 jours homme d'intervention, incluant 3 jours homme de suivi personnalisé par votre Responsable Conseil Bpifrance, répartis sur 6 à 8 semaines, pour :

- **Analyser la structure juridique et actionnariale** de l'entreprise
- **Former les membres de la famille et les salariés** aux enjeux de gouvernance et aux leviers de la transmission
- **Identifier les valeurs de l'entreprise et du projet familial** (via des entretiens individuels)
- **Faire une simulation chiffrée du coût de la transmission**
- **Identifier un scénario de transmission**

En tant que dirigeant, vous soutenez activement la démarche et participez au cadrage, à différentes sessions de travail et à la restitution

À l'issue de la mission et en fonction de vos objectifs, voici des exemples de livrables :

- Un **Génorganigramme®** : outil de cartographie destiné à donner une représentation visuelle des entreprises familiales
- Une **synthèse de l'actionnariat**
- Des **scénarios de transmission** avec simulations
- Des **recommandations et plans d'actions** pour la mise en œuvre du plan de succession
- Une **charte familiale de gouvernance**



CETTE MISSION VOUS INTÉRESSE ?

Contactez votre chargé d'affaires Bpifrance ou Bpifrance dans votre région



POUR QUI ?

PME indépendante, cliente ou non cliente de Bpifrance, répondant à la définition européenne de la PME et aux conditions suivantes :

- Réalisant au minimum **5 M€ de chiffre d'affaires** sur un bilan de 12 mois
- Ayant minimum 3 ans d'existence
- Employant au minimum 10 salariés

ETI indépendante cliente ou non cliente de Bpifrance



TÉMOIGNAGE

“ Très bonne expérience, forçant à la remise en question et ouvrant rapidement des perspectives, le tout dans un timing rapide qui s'intègre parfaitement dans l'agenda d'un dirigeant. ”

Cyrille Limat, Gérant de Stimactiv (Côte d'Or)



TARIFS

- Tarif client Bpifrance : **9 000€ HT**
- Tarif non client : **13 000€ HT**

CROISSANCE

QU'EST-CE QUE LE DIAG CROISSANCE ?

Le diag croissance vous accompagne dans votre transformation en scale-up, la (re)définition de votre stratégie et l'amélioration de votre performance. Il permet de dégager les mesures à prendre pour :

- accélérer votre développement ;
- réorienter votre trajectoire de croissance ;
- reconsidérer votre modèle économique ;
- et, le cas échéant, préparer au mieux votre levée de fonds en assurant une meilleure compréhension du projet par les futurs investisseurs.



LA DÉMARCHE

L'accompagnement est assuré par un expert croissance et recouvre :

- l'appréciation des fondamentaux et de la situation de votre entreprise ;
- la définition des axes stratégiques de croissance, optimisation des performances et/ou de (re)structuration interne, identification des solutions concrètes et définition d'un plan de financement adapté.

La prestation est de 5 jours sur 4 mois pour un montant de 5 000€ HT maximum. Pour les entreprises de l'Observatoire des startups Deeptech, il est possible de plafonner la prestation à 8 jours pour 8 000€ HT.

Bpifrance vous accompagne dans le choix de l'expert et prend en charge 50% du coût de la prestation.



TÉMOIGNAGE

« Le diag croissance a permis d'écarter plusieurs options, et de préciser notre stratégie de développement. À court terme, il a été un support utile pour le financement des nouvelles activités. A posteriori, les préconisations issues du diag ont contribué à l'agilité nécessaire pour s'adapter à la crise sanitaire. »

Laurent TRASSOUDAINÉ – CEO de Geodatindustry



POUR QUI ?

- Tous les secteurs.
- Start-up et PME indépendante, cliente ou non cliente de Bpifrance, répondant à la définition européenne de la PME.
- ETI indépendante (moins de 2 000 salariés immatriculés en France), cliente ou non cliente de Bpifrance.
- **Chiffre d'affaires de moins de 10 M€ et maximum 8 ans d'existence.**
- À l'exclusion des entreprises en difficulté au sens de la réglementation européenne.



CE DIAG VOUS INTÉRESSE ?

Pour déposer votre demande :
<https://diagcroissance.bpifrance.fr/>

Pour toute question :
aida.urien@bpifrance.fr

vincent.criquebec@bpifrance.fr

MANAGEMENT DE L'INNOVATION

QU'EST-CE QUE LE DIAG MANAGEMENT DE L'INNOVATION ?

Le diag management de l'innovation vous accompagne dans l'amélioration de votre processus d'innovation. Il peut vous permettre :

- d'organiser et de structurer votre stratégie et projet d'innovation ;
- d'identifier et d'évaluer vos leviers de développement ;
- de préparer une levée de fonds ou une candidature à un appel à projets d'innovation ;
- d'augmenter l'implication de vos collaborateurs dans votre démarche d'innovation.



LA DÉMARCHE

L'accompagnement est assuré par un consultant en innovation interne de Bpifrance et recouvre :

- un diag de votre processus et projet d'innovation via l'outil de la commission européenne Check'Innov ;
- un plan de recommandation en vue de répondre aux problématiques identifiées ;
- l'implémentation du plan par la mise en place d'ateliers intra et inter entreprise.

La prestation est de 5 jours en moyenne sur 12 mois maximum.

L'accompagnement est financé par la Commission européenne et gratuit pour votre entreprise.



TÉMOIGNAGE

« Excellente expérience, rien ne remplace le concret pour réaliser et prendre conscience des résultats qui peuvent ressortir d'une méthode. Très bonne adaptation « au pied levé » du format initial en journées présentielle vers des réunions en visio de 2h du fait du COVID. Rendez-vous plus réguliers, séances digestes, outils digitaux adaptés, excellente formule. »

Martin RAPHAËL – Directeur Adjoint de Eurofeedback



POUR QUI ?

- **Entreprises dont le siège est situé en Île-de-France.**
- Tous les secteurs.
- Start-up et PME indépendante, cliente ou non cliente de Bpifrance, répondant à la définition européenne de la PME.



CE DIAG VOUS INTÉRESSE ?

Pour toute question :
humberto.alzinacortes@bpifrance.fr



STRATÉGIE PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

QU'EST-CE QUE LE DIAG STRATÉGIE PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE ?

Le diag stratégie propriété intellectuelle et valorisation des actifs immatériels vous accompagne dans l'émergence d'une stratégie de propriété intellectuelle adaptée à votre entreprise et dans l'évaluation de la valeur de vos actifs immatériels (PI et données techniques).

Il permettra à votre entreprise de structurer ses actifs immatériels (brevets, dessins et modèles, marques, logiciels, données), d'en analyser la valeur et de définir les enjeux business et financier de leur exploitation.



LA DÉMARCHÉ

L'accompagnement est réalisé par un expert en protection, structuration et valorisation de la PI et recouvre :

- l'état des lieux des actifs immatériels existants, des actions de valorisation mises en œuvre et des enjeux de construction de ses actifs immatériels ;
- les pistes de gestion, de transformation et de création de valeur des actifs PI (enjeux financiers et business).

La prestation est de 3 à 10 jours sur 3 mois pour un montant de 3 000€ HT à 10 000€ HT maximum.

Bpifrance vous accompagne dans le choix de l'expert et prend en charge 80% du coût de la prestation.



TÉMOIGNAGE

« Le Diag PI permet de faire un 360 sur la qualité de notre PI. Il permet de détecter des faiblesses à corriger. »

Gérard Gatt – Président de SAKOWIN



POUR QUI ?

- Tous les secteurs.
- Start-up et PME indépendante, cliente ou non cliente de Bpifrance, répondant à la définition européenne de la PME.
- ETI indépendante (moins de 2 000 salariés immatriculés en France), cliente ou non cliente de Bpifrance.
- À l'exclusion des entreprises en difficulté au sens de la réglementation européenne.



CE DIAG VOUS INTÉRESSE ?

Pour déposer votre demande :
<http://diagpi.bpifrance.fr/>

Pour toute question :
hugues.valleix@bpifrance.fr



03.

DÉVELOPPEMENT

Cash BFR	24
Performance Commerciale	25
International	26
Croissance externe	27

CASH BFR

➤ Ce dispositif bénéficie du soutien de l'Union Européenne dans le cadre du programme InvestEU

QU'EST-CE QUE LA MISSION CASH BFR ?

Vous souhaitez reconstituer votre trésorerie et améliorer votre besoin en fonds de roulement ?

La mission Cash BFR, opérée par le binôme formé d'un Responsable Conseil Bpifrance et d'un des consultants indépendants du vivier Bpifrance, vous permet de **faire le point sur vos comptes** et **dresser un plan d'action** afin d'**optimiser votre trésorerie et votre besoin de fonds de roulement**.

Notre binôme de consultants vous propose d'établir :

- Une **analyse détaillée de vos comptes** et informations opérationnelles
- Un **plan d'action court terme et moyen terme pour maximiser votre trésorerie**, éliminer les gaspillages et améliorer votre résultat



LA DÉMARCHE

13 jours homme d'intervention, incluant 3 jours homme de suivi personnalisé par votre Responsable Conseil Bpifrance, répartis sur 8 à 10 semaines, pour :

- **Collecter et analyser des informations clés existantes**: bilan, trésorerie, compte de résultats, business plan, planning de production, détail des stocks...
- **Réaliser des entretiens internes** (5 à 8) avec les principales fonctions concernées
- **Effectuer des observations sur site** : parc machines, flux internes, modes de fonctionnement
- **Animer des ateliers de travail** : performance opérationnelle, réduction des coûts, priorisation commerciale

En tant que dirigeant, vous soutenez activement la démarche et participez au cadrage, à différentes sessions de travail et à la restitution

À l'issue de la mission, vous aurez :

- Une **restitution des ateliers menés**, de l'ensemble des **leviers identifiés**, et des **principales recommandations**
- Un tableau de synthèse des **actions sur la trésorerie court, moyen et long termes (€)**
- Un tableau de synthèse des **gains opérationnels et commerciaux identifiés (€/an)**
- Un **plan d'actions opérationnel** avec pilotes internes, principaux jalons et délais



TÉMOIGNAGE

“ Très grande qualité de ce diagnostic aussi bien sur le fond que sur la forme qui permet de confirmer la vision du dirigeant mais surtout de l'aider via des recommandations et préconisations à travailler sur les axes de progrès de l'entreprise. Une analyse de très grande valeur réalisée avec un professionnalisme exemplaire aussi bien pour la pertinence de l'analyse que dans sa conduite et réalisation. ”

Pierre Charrier, Directeur Général de Diverchim CDMO (Val d'Oise)



POUR QUI ?

PME indépendante, cliente ou non cliente de Bpifrance, répondant à la définition européenne de la PME et aux conditions suivantes :

- Réalisant au minimum **5 M€ de chiffre d'affaires*** sur un bilan de 12 mois
- Ayant minimum 3 ans d'existence
- Employant au minimum 10 salariés

ETI indépendante cliente ou non cliente de Bpifrance

**Les PME réalisant moins de 5 M€ de CA peuvent être éligibles sous condition de structuration suffisante pour que le parcours conseil soit adapté*



CETTE MISSION VOUS INTÉRESSE ?

Cette mission d'une valeur de 13 000 € HT est subventionnée par Bpifrance et la Commission Européenne dans le cadre du programme Invest EU.

- **Le reste à charge pour l'entreprise est de 5 000€ HT**

Contactez votre chargé d'affaires Bpifrance ou Bpifrance dans votre région

PERFORMANCE COMMERCIALE

QU'EST-CE QUE LA MISSION PERFORMANCE COMMERCIALE ?

Vous souhaitez renforcer la performance de vos équipes commerciales ? Vous arrivez à saturation sur vos clients/marchés et souhaitez vous développer commercialement ? Y compris sur les Grands Comptes ?

La mission **Performance commerciale**, opérée par le binôme formé d'un Responsable Conseil Bpifrance et d'un des consultants indépendants du vivier Bpifrance, vous permet d'**optimiser et de renforcer votre performance commerciale**.

Notre binôme de consultants vous propose de travailler sur :

- **La politique et stratégie commerciale** : challenger la proposition de valeur pour le client par segment de marché, travailler sur le(s) modèle(s) de distribution (omnicanal, intermédiation, franchises)
- **Le plan marketing et clients** : travailler sur le marketing stratégique (définir une segmentation client et un plan d'action par segment) et sur le marketing opérationnel (planifier des actions/supports d'aide à la commercialisation)
- **La performance commerciale** : améliorer l'approche commerciale (identification des décideurs clés, gestion des appels d'offre, approche spécifique grands comptes), optimiser l'efficacité des vendeurs et améliorer le taux de transformation (structurer le process, former les équipes)
- **Le pricing** : augmenter le chiffre d'affaires ou la rentabilité par une meilleure maîtrise du levier prix (données, analyses, processus, prises de décision, ...)
- **L'animation commerciale** : définir l'organisation commerciale cible, structurer le pilotage de l'équipe commerciale
- **L'approche commerciale Grands Comptes** : sensibiliser aux bonnes pratiques de la relation grands comptes, définir la stratégie, analyser les centres d'achats, formaliser la proposition de valeur et aligner l'entreprise



LA DÉMARCHÉ

13 jours homme d'intervention, incluant 3 jours homme de suivi personnalisé par votre Responsable Conseil Bpifrance, répartis sur 6 à 8 semaines, pour :

- Un **travail collaboratif avec les commerciaux**
- Des **entretiens clients**
- La **récupération et l'exploitation de données** permettant de factueliser les recommandations

En tant que dirigeant, vous soutenez activement la démarche et participez au cadrage, à différentes sessions de travail et à la restitution

À l'issue de la mission et en fonction de vos objectifs, voici des exemples de livrables :

- Un **dossier d'analyse de la maturité commerciale de l'entreprise**
- Un **contenu métier** : proposition de valeur, stratégie de go-to-market, argumentaire commercial
- Un **plan d'action/feuille de route** : marketing opérationnel, commerciale par client



CETTE MISSION VOUS INTÉRESSE ?

Contactez votre chargé d'affaires Bpifrance ou Bpifrance dans votre région



POUR QUI ?

PME indépendante, cliente ou non cliente de Bpifrance, répondant à la définition européenne de la PME et aux conditions suivantes :

- Réalisant au minimum **5 M€ de chiffre d'affaires** sur un bilan de 12 mois
- Ayant minimum 3 ans d'existence
- Employant au minimum 10 salariés

ETI indépendante cliente ou non cliente de Bpifrance



TÉMOIGNAGE

“ Pour Imagine Optic, cette mission nous a fait gagner des mois d'effort pour une mise à niveau dans notre communication et plus particulièrement dans notre approche digitale. ”

Samuel Bucourt, Président d'Imagine Optic (Paris)



TARIFS

- Tarif client Bpifrance : **9 000€ HT**
- Tarif non client : **13 000€ HT**

INTERNATIONAL

QU'EST-CE QUE LA MISSION INTERNATIONAL ?

Vous souhaitez vous développer à l'international avec une stratégie d'implantation ciblée et sécurisée ?

La mission **International**, opérée par le binôme formé d'un Responsable Conseil Bpifrance et d'un des consultants indépendants du vivier Bpifrance, vous permet de **structurer et d'optimiser votre développement à l'international**

Notre binôme de consultants vous propose de travailler sur l'un des sujets suivants :

- Si vous souhaitez repenser votre développement, de **construire votre stratégie globale à l'international** : cibler les pays et les zones où vous souhaitez exporter/vous implanter, identifier les éléments de votre offre de valeur, établir un plan d'actions stratégiques pour vous lancer
- Si vous souhaitez analyser les marchés déjà ciblés, de **construire votre stratégie d'implantation dans une à deux zones globales à l'international** : obtenir des recommandations sur l'implantation optimale et les barrières principales à lever, identifier les contraintes réglementaires, fiscales et logistiques, établir un plan d'actions opérationnelles
- Si vous souhaitez mieux vous structurer, d'**organiser vos activités à l'international** : identifier une organisation cible, établir un plan marketing adapté, définir les indicateurs efficaces et le bon système de reporting pour piloter vos activités



LA DÉMARCHE

13 jours homme d'intervention, incluant 3 jours homme de suivi personnalisé par votre Responsable Conseil Bpifrance, répartis sur 6 à 8 semaines, pour :

- Des **ateliers de travail**
- Des **entretiens clients** à l'international
- Des **entretiens avec les agents commerciaux** et les **partenaires distributeurs** à l'international
- Une **évolution organisationnelle** pour conduire le développement à l'international

En tant que dirigeant, vous soutenez activement la démarche et participez au cadrage, à différentes sessions de travail et à la restitution

À l'issue de la mission et en fonction de vos objectifs, voici des exemples de livrables :

- Un **contenu métier** : classement priorisé des pays à cibler, stratégie par pays (conquête, consolidation, sortie)
- Un **plan d'action/feuille de route** : trajectoire de développement à l'international, plans d'actions pays
- Un **support de formation et animation**



TARIFS

- Tarif client Bpifrance : **9 000€ HT**
- Tarif non client : **13 000€ HT**



CETTE MISSION VOUS INTÉRESSE ?

Contactez votre chargé d'affaires Bpifrance ou Bpifrance dans votre région



POUR QUI ?

PME indépendante, cliente ou non cliente de Bpifrance, répondant à la définition européenne de la PME et aux conditions suivantes :

- Réalisant au minimum **5 M€ de chiffre d'affaires** sur un bilan de 12 mois
- Ayant minimum 3 ans d'existence
- Employant au minimum 10 salariés

ETI indépendante cliente ou non cliente de Bpifrance



TÉMOIGNAGE

“Très constructif de pouvoir échanger avec quelqu'un d'extérieur à l'entreprise...ce qui nous permet de prendre du recul sur les choses, de fédérer les équipes sur un sujet global qui touche beaucoup de services. Cela nous a permis de nous redonner confiance sur certaines pratiques actuelles mais également pointer nos faiblesses. Maintenant, il nous reste à respecter le timing à venir pour bien mettre en place tous les axes de développement étudiés et validés.”

David Souldard, Directeur Général de Gautier France (Vendée)

CROISSANCE EXTERNE

QU'EST-CE QUE LA MISSION CROISSANCE EXTERNE ?

Vous souhaitez vous développer par croissance externe et réussir vos acquisitions ?

La mission **Croissance externe**, opérée par le binôme formé d'un Responsable Conseil Bpifrance et d'un des consultants indépendants du vivier Bpifrance, vous permet de **réaliser votre opération de croissance externe avec succès**

Notre binôme de consultants vous propose de travailler sur l'un des sous-modules suivants :

- **Préparer votre équipe de Direction à la croissance externe** : sensibilisation de votre top management, analyse de la capacité de votre organisation à réaliser ce type d'opération, construction d'un plan d'actions
- **Accompagner votre entreprise dans la recherche de cibles à acquérir**
- **Réussir votre intégration post-acquisition** : évaluation du plan d'intégration et de la maturité de la cible, partage de bonnes pratiques d'intégration, élaboration d'une feuille de route d'intégration pour les 100 premiers jours après l'acquisition



LA DÉMARCHÉ

13 jours homme d'intervention, incluant 3 jours homme de suivi personnalisé par votre Responsable Conseil Bpifrance, répartis sur 6 à 8 semaines, pour :

- Un **diagnostic de l'entreprise à travers quelques entretiens, y compris avec la cible** : comprendre le niveau de maturité de l'entreprise/de la cible par rapport à l'acquisition
- Une **mise à disposition des documents sur le projet d'acquisition** (état des négociations, lettre d'intention...)

En tant que dirigeant-e, vous soutenez activement la démarche et participez au cadrage, à différentes sessions de travail et à la restitution

À l'issue de la mission et en fonction de vos objectifs, voici des exemples de livrables :

- Un **diagnostic** : analyse de maturité de l'organisation en vue d'une potentielle acquisition (acquéreur cible) et de la trajectoire pour atteindre la maturité suffisante avant l'acquisition
- Une **liste de cibles qualifiées**
- Un **plan d'action/feuille de route** pour préparer l'acquisition



TÉMOIGNAGE

“ Un exercice très intéressant permettant de se poser, de prendre du recul, de se faire challenger par un consultant très compétent pour prendre les bonnes décisions sur notre stratégie à 5 ans. ”

Stéphane Letheule, Dirigeant de 4CAD (Loire-Atlantique)



POUR QUI ?

PME indépendante, cliente ou non cliente de Bpifrance, répondant à la définition européenne de la PME et aux conditions suivantes :

- Réalisant au minimum **5 M€ de chiffre d'affaires** sur un bilan de 12 mois
- Ayant minimum 3 ans d'existence
- Employant au minimum 10 salariés

ETI indépendante cliente ou non cliente de Bpifrance



TARIFS

- Tarif client Bpifrance : **9 000€ HT**
- Tarif non client : **13 000€ HT**



SPÉCIFICITÉS TARIFAIRES

La mission spécifique « Assistance à la recherche de cibles » bénéficie d'un tarif spécial en fonction du nombre de cibles :

- Jusqu'à 50 cibles : 8 K€ HT* pour les clients Bpifrance ou 11 K€ HT pour les non clients
- Plus de 50 cibles : 9 K€ HT* pour les clients Bpifrance ou 13 K€ HT pour les non clients

*Hors frais de déplacement du consultant



CETTE MISSION VOUS INTÉRESSE ?

Contactez votre chargé d'affaires Bpifrance ou Bpifrance dans votre région



04.

TRANSFORMATION DIGITALE ET CYBERSÉCURITÉ

<u>Diag Cybersécurité</u>	29
<u>Cybersécurité</u>	30
<u>Systemes d'information</u>	31
<u>Transformation digitale</u>	32
<u>Diag Cyberdéfense</u>	33

DIAG CYBERSÉCURITÉ

Aujourd'hui, travailler sur la cybersécurité de votre entreprise est devenu absolument indispensable pour protéger votre entreprise des cyberattaques et assurer la pérennité de votre activité.

Mais... vous ne vous y retrouvez pas dans la multitude d'offres proposées ? Vous ne savez pas par où commencer ? Vos clients et fournisseurs vous demandent quelles sont les actions que vous mettez en place sur ce sujet ?

Le Diag cybersécurité vous accompagne dans les premiers pas essentiels de sécurisation de votre entreprise pour vous protéger des risques cyber.

QU'EST-CE QUE LE DIAG CYBERSÉCURITÉ ?

Le **Diag Cybersécurité** vous permet de dresser un état des lieux de l'exposition de votre entreprise aux risques cyber. Avec un expert habilité par Bpifrance, vous disposerez d'un plan d'action priorisé afin de mieux vous protéger.

Les objectifs de ce Diag :

- Sensibiliser votre Comité de Direction et diffuser les bonnes pratiques en matière de cybersécurité ;
- Effectuer un bilan des forces et faiblesses de la protection de votre système d'information ;
- Proposer des recommandations efficaces, adaptées à la situation de votre entreprise et rapidement actionnables afin d'assurer un niveau de sécurité adéquat.



LA DÉMARCHÉ

Le diag Cybersécurité ne concerne qu'un seul site physique.

L'accompagnement se déroule sur **4 jours et en 4 étapes** :

1. **Un pré-cadrage téléphonique** a lieu entre le consultant, le dirigeant et votre responsable SI
2. **Une visite sur site** qui permet de :
 - Cadrer les objectifs du Diag,
 - Sensibiliser votre Comité de Direction,
 - Evaluer le niveau de sécurité de vos infrastructures SI comme la salle serveur, les postes sensibles ou les équipements industriels connectés au réseau,
 - Interviewer vos responsables SI, vos utilisateurs clés et vos prestataires IT.
3. À partir des constats effectués lors de la visite sur site, **une définition du niveau de maturité cyber** des pratiques actuelles et **une évaluation de la vulnérabilité des actifs** de votre entreprise sont établies.
4. **La restitution du Diag** comprend un **plan d'action présentant des recommandations adaptées** au contexte de votre entreprise. Les actions sont **priorisées** en fonction de leur complexité de mise en œuvre et de l'impact qu'elles pourraient avoir sur le niveau de sécurité de votre SI. La restitution inclut également des recommandations et éléments de préparation à la gestion de crise cyber.



POUR QUI ?

PME indépendante, cliente ou non cliente de Bpifrance, répondant à la définition européenne.

Tous les secteurs d'activité sont concernés.

Sauf les entreprises du secteur de la Défense pour qui le programme approprié est le *Diagnostic Cyber-Défense*

Les startups et ETI peuvent être éligibles en fonction du périmètre d'intervention concerné, sous réserve de l'accord de Bpifrance.



TARIF

- Bpifrance subventionne le Diag Cybersécurité à hauteur de 50%
- Le reste à charge pour l'entreprise est de **2 200€ HT** pour un site d'intervention.

Possibilité d'effectuer plusieurs Diag Cybersécurité pour une même entreprise.



TÉMOIGNAGE

“ Nous sommes satisfaits de la mission d'audit en cybersécurité réalisée par l'équipe Bpifrance. L'expertise, le professionnalisme et la méthodologie ont été exemplaires tout au long du processus. Les recommandations pertinentes et les solutions efficaces ont grandement renforcé notre posture de sécurité informatique. ”



CE DIAG VOUS INTÉRESSE ?

Rendez-vous sur [Mon Bpifrance en ligne](#) ou contactez diagcybersecurite@bpifrance.fr

CYBERSÉCURITÉ

QU'EST-CE QUE LA MISSION CYBERSÉCURITÉ ?

Vous souhaitez couvrir votre entreprise contre le risque cyber ?

La mission **Cybersécurité**, opérée par le binôme formé d'un Responsable Conseil Bpifrance et d'un des consultants indépendants du vivier Bpifrance, vous permet de **réaliser un état des lieux de votre situation, établir un plan de sécurisation** de vos symptômes informatiques et de **sensibiliser vos collaborateurs aux meilleures pratiques** d'usage du SI

Notre binôme de consultants vous propose de :

- **Évaluer la vulnérabilité du SI actuel vis-à-vis du risque de Cyber malveillance**
- **Sensibiliser les utilisateurs** à ce risque : quels types d'attaque ? Quelles pourraient en être les conséquences ? Pourquoi suis-je une cible potentielle ? Quels sont les réflexes à avoir ?
- **Définir le plan d'action** et les moyens nécessaires à la sécurisation
- **Prioriser les chantiers** sur votre stratégie cyber



LA DÉMARCHE

13 jours homme d'intervention, incluant 3 jours homme de suivi personnalisé par votre Responsable Conseil Bpifrance, répartis sur 6 à 8 semaines, pour :

- Des **entretiens individuels** (internes et externes), une visite des installations et une revue documentaires
- Un **diagnostic flash « Sécurité SI » sur 10 axes**
- **1 à 2 séances de sensibilisation** en présentiel à destination des utilisateurs
- Des **entretiens ou ateliers complémentaires** avec les sachants techniques pour mettre au point le plan d'action et définir les priorités
- Une **présentation des travaux** à l'équipe dirigeante

En tant que dirigeant, vous soutenez activement la démarche et participez au cadrage, à différentes sessions de travail et à la restitution

À l'issue de la mission et en fonction de vos objectifs, voici des exemples de livrables :

- **Résultat du diagnostic et positionnement** sur notre grille d'analyse Cybersécurité
- **Détails par axe** : points forts et axes d'amélioration
- **Synthèse des recommandations et séquençement du plan d'action**
- **Support de sensibilisation** à destination de tous les utilisateurs et animation de séances de sensibilisation



CETTE MISSION VOUS INTÉRESSE ?

Contactez votre chargé d'affaires Bpifrance ou Bpifrance dans votre région



POUR QUI ?

PME indépendante, cliente ou non cliente de Bpifrance, répondant à la définition européenne de la PME et aux conditions suivantes :

- Réalisant au minimum **5 M€ de chiffre d'affaires** sur un bilan de 12 mois
- Ayant minimum 3 ans d'existence
- Employant au minimum 10 salariés

ETI indépendante cliente ou non cliente de Bpifrance



TÉMOIGNAGE

“ Cette mission nous a permis de bâtir un plan d'actions concret, compréhensible pour des non-initiés et financièrement adaptée à la taille de notre entreprise avec un niveau de confort très élevé sur le renforcement de la sécurité de notre environnement informatique ”

Philippe Gruson, Président d'Optique de Précision J Fichou (Fresnes)



TARIFS

- Tarif client Bpifrance : **9 000€ HT**
- Tarif non client : **13 000€ HT**

SYSTÈMES D'INFORMATION

QU'EST-CE QUE LA MISSION SYSTÈMES D'INFORMATION ?

Vous souhaitez optimiser la performance et l'adéquation de vos outils ? Vous envisagez de changer de socle SI (ERP/CRM) ?

La mission **Systèmes d'information**, opérée par le binôme formé d'un Responsable Conseil Bpifrance et d'un des consultants indépendants du vivier Bpifrance, vous permet de **mettre en place une stratégie optimale concernant vos systèmes d'information et d'en faire un véritable outil de pilotage pour toute l'entreprise**

Notre binôme de consultants vous propose de travailler sur l'un des sujets suivants :

- Réaliser un **diagnostic forces/faiblesses de vos systèmes d'information**
- Évaluer l'**efficacité économique et organisationnelle** de la gestion des systèmes d'information
- Donner un **regard externe sur l'efficacité de l'organisation de la DSI** et notamment des sous-traitants
- Élaborer un **schéma directeur SI** et préconiser des **recommandations en vue de la mise en place d'un ERP**



LA DÉMARCHE

13 jours homme d'intervention, incluant 3 jours homme de suivi personnalisé par votre Responsable Conseil Bpifrance, répartis sur 6 à 8 semaines, pour :

- **Analyser les processus existants**
- **Recueillir les attentes** auprès des directions
- **Observer sur site** le fonctionnement opérationnel du SI
- **Analyser les documents**
- **Fournir des éléments comparatifs** de solutions et des **fourchettes de référence** coûts/délais des projets

En tant que dirigeant, vous soutenez activement la démarche et participez au cadrage, à différentes sessions de travail et à la restitution

À l'issue de la mission et en fonction de vos objectifs, voici des exemples de livrables :

- Un **état des lieux** des forces et faiblesses des systèmes d'information de l'entreprise (infrastructures, solutions logicielles...)
- Une synthèse des **recommandations** court/moyen/long terme d'évolution du SI
- Un **schéma directeur informatique** avec budgets/ressources associés
- La **rédaction du cahier des charges** de l'ERP/CRM cible
- Une **réorganisation de la DSI**



CETTE MISSION VOUS INTÉRESSE ?

Contactez votre chargé d'affaires Bpifrance ou Bpifrance dans votre région



POUR QUI ?

PME indépendante, cliente ou non cliente de Bpifrance, répondant à la définition européenne de la PME et aux conditions suivantes :

- Réalisant au minimum **5 M€ de chiffre d'affaires** sur un bilan de 12 mois
- Ayant minimum 3 ans d'existence
- Employant au minimum 10 salariés

ETI indépendante cliente ou non cliente de Bpifrance



TÉMOIGNAGE

“ L'apport de Bpifrance et du consultant externe a été déterminant dans l'orientation de notre projet ERP, n'ayant pas de spécialiste en interne. La vision à la fois stratégique et opérationnelle nous a amené à réviser le déroulement du projet en élargissant son périmètre, amenant de la sérénité dans l'équipe. ”

Alexandre Sterlin, Président d'Etyo Real Estate (Seine Saint-Denis)



TARIFS

- Tarif client Bpifrance : **9 000€ HT**
- Tarif non client : **13 000€ HT**

TRANSFORMATION DIGITALE

QU'EST-CE QUE LA MISSION TRANSFORMATION DIGITALE ?

Vous souhaitez vous digitaliser pour gagner en efficacité, en notoriété et vous démarquer via un nouveau canal de commercialisation ?

La mission **Transformation digitale**, opérée par le binôme formé d'un Responsable Conseil Bpifrance et d'un des consultants indépendants du vivier Bpifrance, vous permet de **construire votre plan de transformation digitale**

Notre binôme de consultants vous propose de travailler sur l'un des sujets suivants (liste non exhaustive) :

- **Évaluer la maturité digitale** de votre entreprise en mesurant la pertinence et l'utilisation du digital au regard de sa stratégie
- **Prioriser les chantiers à mener en dressant une feuille de route** qui rendra tangible l'utilisation du digital pour transformer l'activité de l'entreprise
- **Formaliser un plan d'acquisition de trafic, d'augmentation du panier et de fidélisation** via la consolidation de canaux déjà utilisés, la création de nouveaux canaux et des actions de marketing digital



LA DÉMARCHE

13 jours homme d'intervention, incluant 3 jours homme de suivi personnalisé par votre Responsable Conseil Bpifrance, répartis sur 6 à 8 semaines, pour :

- Des **ateliers de travail**, des **entretiens clients**, des **solutions réalistes et adaptées** aux moyens
- Une **évolution organisationnelle** pour conduire les projets et installer la transformation digitale dans la durée

En tant que dirigeant, vous soutenez activement la démarche et participez au cadrage, à différentes sessions de travail et à la restitution

À l'issue de la mission et en fonction de vos objectifs, voici des exemples de livrables :

- Un **dossier d'analyse de la maturité digitale de l'entreprise** selon les 6 axes
- Une **feuille de route** avec priorisation des chantiers, pistes de solutions/outils, évaluation des coûts et délais (mise en œuvre, équipe dédiée, prestataire)
- Une **cartographie du positionnement de l'entreprise** sur son marché
- Un dossier de **synthèse des portraits de clients** par segment et des **parcours clients** mono ou omnicanal



CETTE MISSION VOUS INTÉRESSE ?

Contactez votre chargé d'affaires Bpifrance ou Bpifrance dans votre région



POUR QUI ?

PME indépendante, cliente ou non cliente de Bpifrance, répondant à la définition européenne de la PME et aux conditions suivantes :

- Réalisant au minimum **5 M€ de chiffre d'affaires** sur un bilan de 12 mois
- Ayant minimum 3 ans d'existence
- Employant au minimum 10 salariés

ETI indépendante cliente ou non cliente de Bpifrance



TÉMOIGNAGE

“ La mission transformation digitale nous a permis en quelques semaines de bien cadrer nos priorités et de définir un brief pour un nouveau site internet. Nous avons pris beaucoup de plaisir à travailler avec le binôme de consultants Bpifrance. Le groupe a pu évoluer sur le sujet digital. Un grand merci à tous les deux pour leur aide. ”

Josiane Stezycki, Dirigeante de Les 2 marmottes (Haute-Savoie)



TARIFS

- Tarif client Bpifrance : **9 000€ HT**
- Tarif non client : **13 000€ HT**

CYBERDÉFENSE

QU'EST-CE QUE LE DIAG CYBERDÉFENSE ?

Le diag cyberdéfense vous accompagne dans l'évaluation et le renforcement de vos systèmes d'information (si vous êtes une entreprise exerçant des activités liées au secteur de la défense) *via* :

- l'évaluation du niveau de sécurité de vos systèmes d'information ;
- la caractérisation des mesures de sécurité adaptées aux menaces ;
- la mise en place d'une démarche d'amélioration continue et de suivi.



LA DÉMARCHÉ

L'accompagnement est assuré par un Prestataire d'Audit de la Sécurité des Systèmes d'Information (PASSI) et recouvre :

- l'analyse de risques en termes de cyber, aboutissant sur un plan de remédiation (méthode EBIOS RM) ;
- la mise en œuvre du plan de remédiation et son suivi, ainsi que la vérification de la bonne réalisation du plan de remédiation.

Pour la phase 1, la prestation est de 8 jours pour un montant de 8 000€ HT maximum.

Pour la phase 2, la prestation est de 6 jours pour un montant de 6 000€ HT maximum.

La DGA assure la commercialisation de ce diag. Bpifrance prend en charge 50% du coût de la prestation.



TÉMOIGNAGE

« La cyberdéfense est l'ensemble des activités conduites afin d'intervenir militairement ou non dans le cyberspace pour garantir l'effectivité de l'action des forces armées, la réalisation des missions confiées et le bon fonctionnement du ministère. La cyberdéfense est à différencier de la cybercriminalité qui correspond à l'ensemble des crimes et délits traditionnels ou nouveaux réalisés, via les réseaux numériques. »

Ministère des Armées



POUR QUI ?

- **Entreprise exerçant des activités liées au secteur de la défense.**
- Start-up et PME indépendante, cliente ou non cliente de Bpifrance, répondant à la définition européenne de la PME.
- ETI indépendante (moins de 2 000 salariés immatriculés en France), cliente ou non cliente de Bpifrance.
- À l'exclusion des entreprises en difficulté au sens de la réglementation européenne



CE DIAG VOUS INTÉRESSE ?

Pour déposer votre demande :

www.bpifrance.fr/catalogue-offres/soutien-innovation/diag-cyber-defense

Pour toute question :

aida.urien@bpifrance.fr



05.

TRANSFORMATION INDUSTRIELLE

<u>Diag Carto-Flux</u>	35
<u>Performance opérationnelle</u>	36
<u>Supply chain</u>	37
<u>Stratégie Industrie du Futur</u>	38
<u>Réindustrialisation</u>	39
<u>Make or Buy</u>	40
<u>Diag Amorçage industriel</u>	41

DIAG CARTO • FLUX

• OPTIMISATION • STOCKS • OPÉRATIONS • PRODUCTION

QU'EST-CE QUE LE DIAG CARTO-FLUX ?

Le **Diag Carto-Flux**, opéré par un expert sélectionné par Bpifrance, vous permet de **réaliser une cartographie poussée de type « Value Stream Mapping »** sur l'un de vos flux de production et d'identifier des gains rapidement actionnables pour augmenter votre performance industrielle.

À l'issue de ce diagnostic, vous disposerez des clés pour :

- Gagner en compétitivité, en agilité et en efficacité opérationnelle
- Identifier des sources d'économies sur un de vos flux de production : matérielles, financières ou humaines
- Libérer des liquidités en allégeant vos besoins en fonds de roulement



LA DÉMARCHE

Sur 4 jours, l'accompagnement se fait en 3 étapes :

- **Cadrage de la mission** et sélection d'un de vos flux de production qui fera l'objet du diagnostic
- **Visite sur site**, initiation des collaborateurs à la démarche du *Lean Management** et constitution d'une équipe projet interne
- **Réalisation d'une analyse du flux de production actuel sélectionné**, identification des sources de gaspillage de temps ou de matière, projection du fonctionnement futur de la ligne et **partage d'un plan d'actions** avec votre équipe dirigeante **pour mettre en œuvre les économies identifiées**



TÉMOIGNAGE

“ Travail incroyable de votre expert qui a su détacher les grandes tendances en seulement deux jours. Super adhésion de l'équipe dans son sillage. Mission réussie ! ”

Casimir Pellissier, dirigeant de Robin Aircraft

Plus de détails sur l'accompagnement de Robin Aircraft par [ici](#)



POUR QUI ?

PME ou ETI indépendante, cliente ou non cliente de Bpifrance, répondant à la définition européenne et aux conditions suivantes :

- Disposant d'une **activité de production, de fabrication et/ou de logistique** présentant un flux de production ou de matière, de préférence continu
- Réalisant au minimum **1 M€ de chiffre d'affaires**
- Ayant minimum 3 ans d'existence
- Employant au minimum 10 salariés



TARIF

- Bpifrance subventionne le Diag Carto-Flux à hauteur de 50%
- Le reste à charge pour l'entreprise est de **2 200€ HT** (frais de déplacement du consultant inclus)



CE DIAG VOUS INTÉRESSE ?

Contactez diagcartoflux@bpifrance.fr ou votre chargé d'affaires Bpifrance

Ou rendez-vous directement sur votre compte [Monbpifrance.fr](https://www.monbpifrance.fr)



PERFORMANCE OPÉRATIONNELLE

QU'EST-CE QUE LA MISSION PERFORMANCE OPÉRATIONNELLE ?

Vous souhaitez gagner en excellence opérationnelle, améliorer l'efficacité de votre chaîne logistique et maîtriser davantage votre production, vos achats et vos flux ?

La mission **Performance opérationnelle**, opérée par le binôme formé d'un Responsable Conseil Bpifrance et d'un des consultants indépendants du vivier Bpifrance, vous permet **d'optimiser la performance de vos opérations**

Notre binôme de consultants vous propose de travailler sur l'un des sujets suivants :

- **Déployer des chantiers d'amélioration continue du système de production**, (re)définir le schéma d'implantation d'une usine, améliorer les bonnes pratiques de maintenance et les systèmes de planification et d'ordonnancement de la production
- **Structurer la fonction achats**, challenger la pertinence de l'organisation actuelle, améliorer la performance des achats (Qualité/Coûts/Délais), structurer une démarche de sourcing/audit de fournisseurs
- **Optimiser la supply chain**, améliorer le taux de service, évaluer la performance de la gestion des stocks
- **Améliorer le développement produit/process**, réduire le coût de fabrication d'un produit à qualité égale, fluidifier les interactions en interne, réduire le temps de développement

i Cette mission peut être réalisée seule ou dans le cadre du Parcours Conseil Industrie du futur proposé par Bpifrance et le CETIM.



LA DÉMARCHÉ

13 jours homme d'intervention, incluant 3 jours homme de suivi personnalisé par votre Responsable Conseil Bpifrance, répartis sur 6 à 8 semaines, pour :

- **Travailler en collaboration avec les équipes de développement/R&D/production**
- **Analyser et exploiter les données existantes** (stocks, achats...)
- **Organiser des ateliers** avec les opérationnels **et une visite commentée** du site

En tant que dirigeant, vous soutenez activement la démarche et participez au cadrage, à différentes sessions de travail et à la restitution

À l'issue de la mission et en fonction de vos objectifs, voici des exemples de livrables :

- Un **diagnostic du système de production** (ex. : type *Value Stream Mapping*), une **feuille de route** et un **accompagnement** sur la mise en œuvre
- Une proposition d'organisation cible et feuille de route de transformation, un **plan d'optimisation des achats**
- Une **proposition d'optimisation des flux logistiques** (interne usine ou externe logistique)
- Une **définition cible du nouveau produit** (proposition de valeur, fonctionnalités...)



CETTE MISSION VOUS INTÉRESSE ?

Contactez votre chargé d'affaires Bpifrance ou Bpifrance dans votre région



POUR QUI ?

PME indépendante, cliente ou non cliente de Bpifrance, répondant à la définition européenne de la PME et aux conditions suivantes :

- Réalisant au minimum **5 M€ de chiffre d'affaires** sur un bilan de 12 mois
- Ayant minimum 3 ans d'existence
- Employant au minimum 10 salariés

ETI indépendante cliente ou non cliente de Bpifrance



TÉMOIGNAGE

“ J'ai été bluffé par l'outil utilisé : **Value Stream Mapping**, que je n'imaginai pas si puissant. Le consultant est très performant dans son utilisation. Si nous allons au bout de ce projet, nous pourrions dire qu'il a été un tournant dans l'histoire de l'entreprise, au moment où son déclin allait se solder en clap de fin. De beaux challenges devant nous à présent. Merci à Bpifrance ! ”

Laurent Courbet, Directeur Général de Satma PPC (Isère)



TARIFS

- Tarif client Bpifrance : **9 000€ HT**
- Tarif non client : **13 000€ HT**

SUPPLY CHAIN

▶ Ce dispositif bénéficie du soutien de l'Union Européenne dans le cadre du programme InvestEU

QU'EST-CE QUE LA MISSION SUPPLY CHAIN ?

Vous souhaitez réorganiser votre production notamment suite aux tensions d'approvisionnement ?

La mission **Supply Chain**, opérée par le binôme formé d'un Responsable Conseil Bpifrance et d'un des consultants indépendants du vivier Bpifrance, **vous accompagne dans la mise en œuvre d'un plan d'action dans le but d'améliorer la performance et la résilience de votre supply chain et sécuriser votre panel fournisseurs et vos approvisionnements.**

Notre binôme de consultants vous propose d'établir :

- Un **diagnostic du mode de pilotage de la production** pour adapter les pratiques (organisation, processus, outils) à la nouvelle demande des clients
- Une **feuille de route court terme et moyen terme** avec un accompagnement opérationnel sur les premiers chantiers court terme



LA DÉMARCHÉ

13 jours homme d'intervention, incluant 3 jours homme de suivi personnalisé par votre Responsable Conseil Bpifrance, en fonction de la taille de votre entreprise, répartis sur 4 à 10 semaines, avec :

- Des **entretiens internes** permettant de couvrir les fonctions opérationnelles clef de l'entreprise
- Une **revue des documents existants** : états financiers, organigramme, flux internes, panel clients, panel fournisseurs...
- Des **observations sur site (ou visite virtuelle)** : flux de production, réunions,...

En tant que dirigeant, vous soutenez activement la démarche et participez au cadrage, à différentes sessions de travail et à la restitution

À l'issue de la mission, vous aurez :

- Un **radar de maturité** : représentation graphique situant votre entreprise sur 6 axes opérationnels (Cash/BFR, stocks, fournisseurs, clients, gestion et planification de production, gouvernance et processus de crise)
- Un **tableau de bord de suivi de l'activité** (suivi clients et fournisseurs)
- Un **mode de planification de la production** en boucle courte
- Un **plan d'action priorisé et cadencé** dans le temps



TÉMOIGNAGE

“ Merci à Bpifrance et à notre binôme de consultantes de choc de nous accompagner dans cette ère post-covid. Au-delà du recrutement de nouveaux fournisseurs, vous nous accompagnez dans l'amélioration de nos process et l'optimisation de nos ressources avec toute votre expertise au combien précieuse. Je suis convaincue que c'est grâce à votre intervention que nous pourrions aussi rebondir. ”

Anne Delleur-Cabarrus, CEO de l'Institut Caméane et Arcancil Paris (Paris)



POUR QUI ?

PME indépendante, cliente ou non cliente de Bpifrance, répondant à la définition européenne de la PME et aux conditions suivantes :

- Réalisant au minimum **5 M€ de chiffre d'affaires*** sur un bilan de 12 mois
- Ayant minimum 3 ans d'existence
- Employant au minimum 10 salariés

ETI indépendante cliente ou non cliente de Bpifrance

**Les PME réalisant moins de 5 M€ de CA peuvent être éligibles sous condition de structuration suffisante pour que le parcours conseil soit adapté*



CETTE MISSION VOUS INTÉRESSE ?

Cette mission d'une valeur de 13 000 € HT est subventionnée par Bpifrance et la Commission Européenne dans le cadre du programme Invest EU.

- **Le reste à charge pour l'entreprise est de 5 000€ HT**

Contactez votre chargé d'affaires Bpifrance ou Bpifrance dans votre région

STRATÉGIE INDUSTRIE DU FUTUR

QU'EST-CE QUE LA MISSION STRATÉGIE INDUSTRIE DU FUTUR ?

Vous souhaitez embarquer votre entreprise dans l'Industrie du Futur et accélérer son expansion ?

Bénéficiez d'un accompagnement adapté à la maturité de votre entreprise et au niveau d'avancement de vos réflexions sur l'Industrie du Futur avec une mission de conseil de 10 jours, opérée par le binôme formé d'un Responsable Conseil Bpifrance et d'un des consultants indépendants du vivier Bpifrance.

Nous vous proposons de vous accompagner sur l'un des enjeux suivants :

- **Formaliser votre stratégie Industrie du Futur (n°1)** : en analysant l'impact des opportunités et inclinations du marché sur votre business model et en identifiant vos grandes options stratégiques.
- **Définir votre feuille de route Industrie du Futur à 3-5 ans (n°2)** : en déterminant les évolutions de votre modèle opérationnel et le choix de vos chantiers de transformation stratégiques nécessaires.
- **Préparer la mise en œuvre d'un de vos chantiers stratégiques Industrie du Futur (n°3)** : en formalisant vos objectifs clés, en définissant vos solutions organisationnelles ou technologiques, ainsi que vos moyens de mise en œuvre.

i Cette mission peut être réalisée seule ou dans le cadre du Parcours Conseil Industrie du futur proposé par Bpifrance et le CETIM.



LA DÉMARCHÉ

13 jours homme d'intervention, incluant 3 jours homme de suivi personnalisé par votre Responsable Conseil Bpifrance, répartis sur 8 à 12 semaines.

Enjeu n°1 :

- Analyse du modèle économique actuel
- Identification des opportunités et des enjeux de transformation
- Choix du scénario et formalisation du business model cible

Enjeu n°2 :

- Identification des évolutions de votre modèle opérationnel et des chantiers stratégiques à mettre en œuvre pour atteindre votre business model cible
- Déclinaison opérationnelle des chantiers par fonctions clés de l'entreprise
- Formalisation de la feuille de route

Enjeu n°3 :

- Cadrage du projet et formalisation des objectifs clés
- Planification et chiffrage des actions à mettre en œuvre
- Formalisation du plan d'action



POUR QUI ?

PME indépendante, cliente ou non cliente de Bpifrance, répondant à la définition européenne de la PME et aux conditions suivantes :

- Réalisant au minimum **5 M€ de chiffre d'affaires** sur un bilan de 12 mois
- Ayant minimum 3 ans d'existence
- Employant au minimum 10 salariés

ETI indépendante cliente ou non cliente de Bpifrance



TÉMOIGNAGE

“ Très bonne analyse de la situation (et faite très rapidement). Excellent contact du consultant avec les équipes.

Alain Dulac, Président Directeur Général de FACTEM (Calvados) ”



CETTE MISSION VOUS INTÉRESSE ?

Cette mission d'une valeur de 13 000 € HT est subventionnée par le Gouvernement dans le cadre de France 2030.

- **Le reste à charge pour l'entreprise est de 5 000€ HT**

Contactez votre Chargé d'affaires Bpifrance ou Bpifrance dans votre région

RÉINDUSTRIALISATION

QU'EST-CE QUE LA MISSION DE CONSEIL RÉINDUSTRIALISATION ?

Vous souhaitez prendre de la hauteur sur votre stratégie et identifier des opportunités de réindustrialisation sur vos produits existants ou de nouveaux projets ?

Votre entreprise fait face à l'une des situations suivantes :

- Comment relocaliser tout ou partie de votre production ?
- Vous lancez un nouveau produit à industrialiser ?
- Vous êtes exposé à des pénuries d'approvisionnement ?
- Vous souhaitez vous diversifier ou faire évoluer l'un de vos produits ?
- Vous souhaitez consommer plus local tout en restant compétitif ?
- Vous avez des enjeux de proximité marché et de *time to market* ?

La mission **Réindustrialisation**, opérée par le binôme formé d'un Responsable Conseil Bpifrance et d'un des consultants indépendants du vivier Bpifrance, vous permet de **requestionner votre stratégie industrielle** au regard des leviers de réindustrialisation identifiés par Bpifrance et d'en **tirer parti pour atteindre vos objectifs de performance économique, industrielle et RSE**

Notre binôme de consultants vous propose de travailler sur :

- **Le niveau de maturité de votre entreprise** pour engager un projet de réindustrialisation
- **La formalisation de votre chaîne de valeur** avec un focus sur vos fournisseurs



Performance économique & Industrie du Futur



Repositionnement sur la chaîne de valeur



Proximité Client & Réactivité



Valorisation d'une fabrication en France



Maîtrise de son écosystème



Stratégie de sourcing & coûts cachés



Enjeux RSE & économie circulaire

- **L'identification d'un projet de réindustrialisation** et les actions à mener pour le qualifier

LA DÉMARCHÉ

13 jours homme d'intervention, incluant 3 jours homme de suivi personnalisé par votre Responsable Conseil Bpifrance, répartis sur 6 à 8 semaines, pour :

- **Comprendre le contexte de réindustrialisation** de votre entreprise
- **Identifier vos enjeux prioritaires** de réindustrialisation
- **Cartographier votre supply chain et identifier les risques**
- **Co-construire les plans d'actions** à engager avec les équipes en vue d'un futur projet de réindustrialisation

En tant que dirigeant, vous soutenez activement la démarche, participez au cadrage de la mission, à différentes sessions de travail, ainsi qu'à la restitution.

Vos équipes seront impliquées dans cette démarche, au travers d'ateliers de travail et d'actions à mener en interne.

À l'issue de la mission et en fonction de vos objectifs, voici des exemples de livrables :

- Un radar de maturité de votre entreprise sur votre capacité à mener un projet de réindustrialisation
- Un plan d'action rapidement actionnable, basé sur les 7 leviers de réindustrialisation de Bpifrance
- Une proposition d'accompagnement complémentaire pour qualifier votre projet



POUR QUI ?

PME indépendante, cliente ou non cliente de Bpifrance, répondant à la définition européenne de la PME et aux conditions suivantes :

- Réalisant au minimum **5 M€ de chiffre d'affaires** sur un bilan de 12 mois
- Ayant minimum 3 ans d'existence
- Employant au minimum 10 salariés

ETI indépendante cliente ou non cliente de Bpifrance

À l'exclusion des entreprises en difficulté au sens de la réglementation européenne



CETTE MISSION VOUS INTÉRESSE ?

Cette mission d'une valeur de 13 000 € HT est subventionnée par le Gouvernement dans le cadre de France 2030.

- **Le reste à charge pour l'entreprise est de 5 000€ HT**

Contactez votre chargé d'affaires Bpifrance ou Bpifrance dans votre région

MAKE OR BUY

QU'EST-CE QUE LA MISSION MAKE OR BUY ?

Vous dirigez une entreprise industrielle et souhaitez faire les meilleurs choix entre fabriquer en interne ou sous-traiter ?

La mission **MAKE OR BUY**, opérée par le binôme formé d'un Responsable Conseil Bpifrance et d'un des consultants indépendants du vivier Bpifrance, vous accompagnera sur 10 jours pour :

- **Définir la stratégie « MAKE »** (*produire en interne*) ou **« BUY »** (*acheter le produit chez un fournisseur*) **la plus adaptée à vos enjeux** :
 - **Atteindre vos objectifs de performance** économique, industrielle et RSE **tout en localisant** davantage votre production et vos achats
 - **Réduire vos risques d'approvisionnement** et votre éventuelle dépendance à des sources internationales devenues trop risquées
 - **Dimensionner au juste nécessaire une nouvelle usine ou nouvelle ligne de production**, en tenant compte d'aspects techniques, économiques, humains et stratégiques
- **Outiller votre entreprise afin d'être autonome** dans l'exercice

Notre binôme de consultants vous propose de travailler sur :

- **L'analyse d'un ou plusieurs de vos produits et des étapes de sa fabrication** pour visualiser sa chaîne de valeur et **identifier chacune des étapes** pour conserver votre positionnement à forte valeur ajoutée
- **La comparaison chiffrée** entre différents scénarios industriels pour décider de la répartition entre « MAKE » et « BUY »
- **Le partage et l'aide à la mise en place d'outils de gestion** pour vous permettre de réaliser vos propres analyses et être autonomes et outillés pour vos prises de décisions futures.



LA DÉMARCHÉ

13 jours homme d'intervention, incluant 3 jours homme de suivi personnalisé par votre Responsable Conseil Bpifrance, sur 8 à 10 semaines répartis autour de 4 temps forts :

- **Le cadrage** pour comprendre vos enjeux et attentes, challenger votre stratégie et sélectionner le périmètre de la mission à travers une visite et des entretiens avec les parties prenantes.
- **Le diagnostic** pour comprendre la chaîne de valeur et les différentes étapes du processus de fabrication, identifier les indicateurs clés du projet et les principales sources possibles de matières, composants et opérations d'assemblage de la fabrication de votre produit. Cela sera réalisé grâce à des entretiens, ateliers de travail et analyses.
- **La définition de la stratégie « MAKE or BUY »** incluant **un schéma cible et une feuille de route** après avoir analysé et évalué différents scénarios ainsi qu'identifier des fournisseurs ou des partenaires potentiels.
- **La restitution** à l'équipe dirigeante et aux opérationnels concernés pour faire la synthèse de la mission et formaliser des plans d'action.

À l'issue de la mission et en fonction de vos objectifs, voici des exemples de livrables :

- Répartition entre « MAKE » et « BUY »
- Choix d'organisation industrielle et logistique associé
- Les clés de prise de décision et de chiffrage
- Outils ou méthodologies adaptés à votre besoin
- Des exemples de sources d'achats plus locaux, avec éventuellement des mises en relations



POUR QUI ?

Startup industrielle cliente ou non cliente de Bpifrance

- Ayant minimum 2 ans d'existence

PME indépendante, cliente ou non cliente de Bpifrance, répondant à la définition européenne de la PME et aux conditions suivantes :

- Réalisant au minimum **5 M€ de chiffre d'affaires** sur un bilan de 12 mois
- Ayant minimum 3 ans d'existence
- Employant au minimum 10 salariés

ETI indépendante cliente ou non cliente de Bpifrance

Entreprise industrielle ou de distribution de biens matériels



CETTE MISSION VOUS INTÉRESSE ?

Cette mission d'une valeur de 13 000 € HT est subventionnée par le Gouvernement dans le cadre de France 2030.

- **Le reste à charge pour l'entreprise est de 5 000€ HT**

Contactez votre chargé d'affaires Bpifrance ou Bpifrance dans votre région

AMORÇAGE INDUSTRIEL

QU'EST-CE QUE LE DIAG AMORÇAGE INDUSTRIEL ?

Le diag amorçage industriel vous accompagne dans votre projet d'industrialisation. En deux phases clés et concrètes, il vous permet de :

- définir les coûts de la localisation et de l'approvisionnement en France et en Europe ;
- dimensionner votre projet industriel, au regard de votre stratégie de développement ;
- analyser votre chaîne de valeur et évaluer des scénarii industriels (niveau d'intégration, *make or buy*, besoins, contraintes...);
- revoir et améliorer votre business plan et le planning opérationnel.



LA DÉMARCHÉ

L'accompagnement est assuré par un expert spécialiste dans le domaine industriel et recouvre :

- l'évaluation des enjeux de l'industrialisation en France et analyse de votre stratégie industrielle ;
- la définition de l'organisation industrielle : recommandations concrètes sur le lancement du projet.

La prestation est de 10 jours sur 6 mois pour un montant de 10 000€ HT maximum.

Bpifrance vous accompagne dans le choix de l'expert et prend en charge 80% du coût de la prestation.



TÉMOIGNAGE

« Le diag amorçage industriel est intervenu à un moment critique dans la vie d'UpCycle : un carnet de commandes qui se remplit, des opportunités industrielles, des partenaires que nous connaissons peu. Grâce au diag industrie, nous avons bénéficié d'un regard extérieur, à la fois exigeant, positif et impartial. Très rassurant pour nos investisseurs et très précieux pour nous d'intégrer une compétence que nous n'avions pas en interne. »

Grégoire BLEU – CEO d'Upcycle



POUR QUI ?

- Tous les secteurs.
- Start-up et PME indépendante, cliente ou non cliente de Bpifrance, répondant à la définition européenne de la PME.
- ETI indépendante (moins de 2 000 salariés immatriculés en France), cliente ou non cliente de Bpifrance.
- À l'exclusion des entreprises en difficulté au sens de la réglementation européenne.



CE DIAG VOUS INTÉRESSE ?

Pour toute question : aida.urien@bpifrance.fr



06.

TRANSFORMATION PAR L'INNOVATION

<u>Stratégie Innovation</u>	43
<u>Axes d'innovation</u>	44
<u>Diag Data IA</u>	45
<u>Diag Deeptech</u>	46
<u>Diag Design</u>	47

STRATÉGIE INNOVATION

QU'EST-CE QUE LA MISSION STRATÉGIE INNOVATION ?

Vous souhaitez inscrire l'innovation au cœur de votre stratégie d'entreprise ? Faire de vos innovations des réussites ?

La mission **Stratégie Innovation**, opérée par le binôme formé d'un Responsable Conseil Bpifrance et d'un des consultants indépendants du vivier Bpifrance, vous permet de **diagnostiquer la capacité de votre entreprise à innover et/ou identifier des pistes pour renforcer l'innovation au sein de votre entreprise.**

Notre binôme de consultants vous propose de travailler sur :

- **Un état des lieux et une analyse de la capacité de votre entreprise à innover en lien avec votre stratégie**
- **Des ateliers de travail pour approfondir les principaux enjeux identifiés**



LA DÉMARCHÉ

13 jours homme d'intervention, incluant 3 jours homme de suivi personnalisé par votre Responsable Conseil Bpifrance, répartis sur 6 à 10 semaines, pour :

- Une demi-journée de cadrage de la mission avec visite de site, échange avec le dirigeant et présentation de la démarche à l'équipe projet impliquée
- 4 jours pour effectuer un diagnostic de maturité innovation au sein de l'entreprise, établir une cohérence entre votre stratégie et vos projets menés, un retour d'expérience sur vos précédents projets d'innovation avec des entretiens internes et externes, l'analyse des documents et une restitution intermédiaire
- 5 jours d'ateliers de travail pour approfondir les enjeux identifiés lors du diagnostic : formalisation de la stratégie d'innovation et ouverture vers l'innovation externe / open innovation, démarche MVP, méthodologie & organisation de suivi des projets GO/NO GO, priorisation des pistes d'innovation existantes...
- Une demi-journée de restitution avec la synthèse des travaux effectués et la préconisation de ceux à poursuivre

En tant que dirigeant, vous soutenez activement la démarche et participez au cadrage, à différentes sessions de travail et à la restitution



POUR QUI ?

- **PME** indépendante, cliente ou non cliente de Bpifrance, répondant à la définition européenne de la PME et aux conditions suivantes :
 - Réalisant au minimum **5 M€ de chiffre d'affaires*** sur un bilan de 12 mois
 - Ayant minimum 3 ans d'existence
 - Employant au minimum 10 salariés
- **ETI** indépendante cliente ou non cliente de Bpifrance

**Les PME réalisant moins de 5 M€ de CA peuvent être éligibles sous condition de structuration suffisante pour que le parcours conseil soit adapté*



CETTE MISSION VOUS INTÉRESSE ?

Cette mission d'une valeur de 13 000€ HT est subventionnée à 62% par France 2030.

- **Le reste à charge pour l'entreprise est de 5 000€ HT**

Contactez votre chargé d'affaires Bpifrance ou Bpifrance dans votre région

AXES D'INNOVATION

QU'EST-CE QUE LE DIAG AXES D'INNOVATION

Le dispositif Diag Axes d'Innovation propose un **accompagnement** dans les premières étapes d'une démarche d'innovation impliquant une prestation de conseil et/ou technique.



LA DÉMARCHE

Le Diag Axes d'Innovation permet à l'entreprise d'identifier des axes d'innovation potentiels ou intervient dans une phase de faisabilité pour un projet précis.

Il peut intégrer notamment :

- des actions d'idéation permettant d'intégrer une démarche d'innovation au sein de l'entreprise et l'émergence d'axes et projets d'innovation ;
- des pré-études techniques ;
- des études technico-économiques ;
- des études de marché ;
- le dépôt d'un premier brevet français.

La prestation est d'un montant maximum de 16 000€ TTC.

Bpifrance vous accompagne dans le choix de l'expert et prend en charge 50% du coût de la prestation.



CE DIAG VOUS INTÉRESSE ?

Pour déposer votre demande :

<https://www.bpifrance.fr/catalogue-offres/soutien-a-innovation/diagnostic-axes-dinnovation>

Pour toute question :

equipe.diag@bpifrance.fr



POUR QUI ?

- Tous les secteurs.
- PME indépendante, cliente ou non cliente de Bpifrance, répondant à la définition européenne de la PME.
- ETI indépendante (moins de 2 000 salariés immatriculés en France), cliente ou non cliente de Bpifrance.
- Entreprises n'ayant pas bénéficié d'aides à l'innovation depuis au moins 2 ans
- À l'exclusion des entreprises en difficulté au sens de la réglementation européenne.

DATA IA

QU'EST-CE QUE LE DIAG DATA IA ?

Le diag data intelligence artificielle vous accompagne dans l'identification de projets de rupture et de création de valeur à partir de l'exploitation des données de votre entreprise.

Il cible particulièrement les entreprises qui souhaitent engager une démarche d'innovation et stimuler leur croissance par l'exploitation des données.



LA DÉMARCHE

L'accompagnement est assuré par un expert en data science et intelligence artificielle et recouvre :

- l'évaluation du potentiel de croissance de votre entreprise par les données ;
- la définition d'un plan d'actions et premier cadrage d'un projet stratégique de transformation.

La prestation est de 3 à 10 jours étendus sur 3 mois, pour un montant de 3 000€ HT à 10000€ HT maximum.

Bpifrance vous accompagne dans le choix de l'expert et prend en charge 50% du coût de la prestation.



TÉMOIGNAGE

« Le diag data IA nous a permis de prendre conscience de l'importance des données à récupérer pour des applications nouvelles qui vont bien au-delà de nos domaines d'activité. Cette démarche nous a ouvert un nouveau métier avec la collecte des données de consommation et d'un système de paiement électronique. »

Thierry Barbotte - PDG de Vergnet Hydro



POUR QUI ?

- Tous les secteurs.
- PME indépendante, cliente ou non cliente de Bpifrance, répondant à la définition européenne de la PME.
- ETI indépendante (moins de 2 000 salariés immatriculés en France), cliente ou non cliente de Bpifrance.
- À l'exclusion des entreprises en difficulté au sens de la réglementation européenne.



CE DIAG VOUS INTÉRESSE ?

Pour déposer votre demande :
<http://diagdataia.bpifrance.fr/>

Pour toute question :
vincent.criquebec@bpifrance.fr

DEEPTECH

QU'EST-CE QUE LE DIAG DEEPTECH ?

Le diag deeptech vous accompagne dans l'identification et l'intégration de besoins technologiques de rupture et/ou compétences et savoir-faire du monde académique. La mise en place de partenariats de recherche avec le secteur public vous permettront de rester à la pointe de l'état de l'art de votre domaine d'activité.



LA DÉMARCHÉ

L'accompagnement est assuré par un expert en transfert de technologies et recouvre :

- l'évaluation de la capacité de votre entreprise à réaliser son projet de transfert ;
- l'identification de potentiels partenaires et technologies de la recherche publique ;
- l'organisation et la formalisation de la stratégie de transfert.

La prestation est de 6 à 12 jours sur 6 mois pour un montant de 12 000€ HT maximum.

Bpifrance vous accompagne dans le choix de l'expert et prend en charge 50% du coût de la prestation (80% pendant la phase de lancement).



TÉMOIGNAGE

« Le terme Deeptech qualifie des projets reposant sur des technologies issues d'un laboratoire de recherche qui présentent de fortes barrières à l'entrée, et qui constituent un avantage fortement différenciateur par rapport à la concurrence. »

Bpifrance



POUR QUI ?

- Tous les secteurs.
- Start-up et PME indépendante, cliente ou non cliente de Bpifrance, répondant à la définition européenne de la PME.
- ETI indépendante (moins de 2 000 salariés immatriculés en France), cliente ou non cliente de Bpifrance.
- À l'exclusion des entreprises en difficulté au sens de la réglementation européenne.



CE DIAG VOUS INTÉRESSE ?

Pour toute question :
humberto.alzinacortes@bpifrance.fr

DESIGN

QU'EST-CE QUE LE DIAG DESIGN ?

Le Diagnostic Design a pour objectif d'accompagner les entreprises dans la phase d'élaboration ou de refonte du design de leur produit ou service. En deux phases clés et concrètes, il permet à l'entreprise:

- d'évaluer l'impact du design de son produit ou service sur ses utilisateurs ainsi que, si possible, sur l'environnement
- définir des axes d'amélioration ou de création du design de ce produit ou service



LA DÉMARCHÉ

L'accompagnement est assuré par un expert design et recouvre :

- La compréhension et l'analyse du produit ou service à travers l'évaluation de l'entreprise et son marché, ainsi que la politique design
- La mise en exergue de recommandations reposant sur l'analyse des besoins d'usage du produit ou du service

La prestation est de 3j pour 3 000 €HT si le diagnostic porte sur un service, ou 4j pour 4 000 €HT si le diagnostic porte sur un produit.

Bpifrance vous accompagne dans le choix de l'expert et prend en charge 50% du coût de la prestation.



POUR QUI ?

- Tous les secteurs.
- Start-up et PME indépendantes, clientes ou non clientes de Bpifrance, répondant à la définition européenne de la PME.
- ETI indépendante (moins de 2000 salariés immatriculés en France), cliente ou non cliente de Bpifrance.
- Entreprises innovantes
- A l'exclusion des entreprises en difficulté au sens de la réglementation européenne.



CE DIAG VOUS INTÉRESSE ?

Pour déposer votre demande :
<https://diagdesign.bpifrance.fr/>

Pour toute question :
aida.urien@bpifrance.fr



TÉMOIGNAGE

« Excellence du conseil, prise en compte des contraintes humaines des développeurs, analyse étonnante et livrables directement utilisables par les développeurs. »

Nicolas HERNANDER, Aleph Networks

07.

TRANSITION ÉNERGÉTIQUE & ÉCOLOGIQUE



<u>Diag Éco-Flux</u>	49
<u>Diag Décarbon'action</u>	50
<u>Diag Perf'Immo</u>	51
<u>Diag Écoconception</u>	52
<u>Stratégie Environnement</u>	53
<u>RSE</u>	54
<u>Diag Impact</u>	55

DIAG ÉCO-FLUX

QU'EST-CE QUE LE DIAG ÉCO-FLUX ?

Vous souhaitez faire des économies en optimisant vos flux d'énergie, matières, eau et déchets ?

Le **Diag Éco-Flux** est **LE programme premium d'accompagnement personnalisé**, qui inscrit votre entreprise dans une trajectoire durable et vertueuse. Ce dispositif propose aux entreprises de toute taille, **l'expertise de bureaux d'études spécialisés en optimisation de flux**



LA DÉMARCHÉ

Sur **12 mois à 18 mois**, l'accompagnement se fait en **4 étapes** :

- **Analyse de vos pratiques**
- **Définition d'un plan d'actions** de réduction de flux d'énergie, matières, eau et déchets
- **Accompagnement à la mise en place des actions** que vous souhaitez engager
- **Évaluation des économies réalisées**

Lors de ces 4 étapes, vous êtes épaulés par un expert outillé pour vous faire réaliser rapidement les économies d'énergie, matières, eau et déchets. L'expert qualifiera aussi au préalable la pertinence de l'étude en fonction de votre secteur d'activité



POUR QUI ?

PME et ETI indépendante cliente ou non cliente de Bpifrance, répondant à la définition européenne, et **grand groupe** avec :

- **Un ou plusieurs sites (usine, restaurant, commerce alimentaire...)** qui compte **entre 20 et 250 salariés sur le territoire français et/ou dans les DROM-COM**
- L'ambition de « verdier » votre entreprise et réduire vos factures

Vous disposez de plusieurs sites dans votre groupe ? Vous pouvez solliciter plusieurs Diag Éco-Flux !

NB: les « entreprises en difficulté » au sens de la définition européenne sont exclues



TÉMOIGNAGE

“ Grâce aux plans d'action mis en place lors du Diag Éco-Flux, nous estimons pouvoir optimiser nos flux d'eau, d'énergie et de déchets et ainsi économiser, selon les établissements, entre 30 000 et 90 000 € par an. ”

Alban Letertre, Directeur général, Société des Hôtels Littéraires (Paris)



QUI PORTE LE DISPOSITIF ?

L'**ADEME**, l'agence de la transition écologique, participe à la mise en œuvre des politiques publiques dans les domaines de l'environnement, de l'énergie et du développement durable. L'ADEME conseille, facilite et aide au financement de nombreux projets, de la recherche jusqu'au partage des solutions, auprès notamment des entreprises

Bpifrance, banque publique d'investissement, finance, investit et accompagne les entreprises à chaque étape de leur développement. Banque du climat, la transition énergétique est devenue une priorité stratégique



TARIF

Le dispositif est financé par l'ADEME à hauteur de 50%. Le reste à charge pour l'entreprise est de :

- **2 000€ HT** pour les sites composés de 20 à 49 salariés
- **3 000€ HT** pour les sites composés de 50 à 250 salariés



CE DIAG VOUS INTÉRESSE ?

Contactez votre chargé d'affaires Bpifrance ou Bpifrance dans votre région

Rendez-vous sur le site :

<https://diag.bpifrance.fr/diag-eco-flux>

Souscrivez au Diag en suivant ce lien :



DIAG DÉCARBON'ACTION

QU'EST-CE QUE LE DIAG DÉCARBON'ACTION ?



L'ADEME et Bpifrance lancent le *Diag Décarbon'Action* en collaboration avec l'Association Bilan Carbone afin d'accompagner la transition écologique et énergétique des entreprises françaises. Avec cet outil, vous mesurez les émissions de gaz à effet de serre de votre entreprise, définissez un plan d'actions pour les réduire et êtes accompagnés pour mettre en œuvre vos premières actions et les valoriser.

Le Diag Décarbon'Action vient enrichir les offres d'accompagnement à la transition écologique des entreprises, en complément du Diag Eco Flux qui permet aux entreprises d'initier des actions sur leurs flux de matière, eau, énergie et déchets.



LA DÉMARCHÉ

L'accompagnement se fait en **3 phases** :

Phase 1 : Mesure des émissions directes et indirectes de Gaz à Effet de Serre (GES).

- Scope 1 - émissions directes liées à l'activité de production de l'entreprise (ex : combustion, procédés industriels, fuite de fluide frigorigène,...),
- Scope 2 - émissions indirectes associées à la production d'électricité, de chaleur ou de vapeur importée pour les activités de l'organisation
- Scope 3 - autres émissions indirectes, liés à la chaîne de valeur complète de l'entreprise (ex : achats de matières premières, gestion des déchets de l'entreprise, utilisation et fin de vie des produits ou services chez le client final, déplacements professionnels,...).

Phase 2 : Co-construction du plan de transition.

- Identification des mesures de réduction des émissions GES,
- Approfondissement des mesures : ressources, calendrier, plan de financement en ateliers avec le Comité de Direction,
- Validation avec le Comité de Direction.

Phase 3 : Valorisation de la transition pour le passage à l'action.

Exemples de livrables :

- Révision de la stratégie RSE de l'entreprise,
- Engagements concrets pris, inscrits dans la stratégie de l'entreprise, pour mise en œuvre,
- Boîte à outils à destination du dirigeant pour valoriser les engagements pris auprès de ses clients, fournisseurs, partenaires et les engager dans la démarche (scope 3).



TÉMOIGNAGE

“ Continuer la rénovation des bâtiments, le switch vers les énergies décarbonées, le verdissement de la flotte automobile, le plan mobilité. Améliorer l'écoconception de notre communication et de nos événements. Engager nos parties prenantes fournisseurs dans un processus de décarbonation. ”

Daniel Beauchamp, Dirigeant de la société INTERVET (Angers)



QUI PORTE LE DISPOSITIF ?

PORTEURS DU PROGRAMME

- L'ADEME et Bpifrance
- PARTENARIAT TECHNIQUE
- L'Association Bilan Carbone



POUR QUI ?

- Entreprise ayant minimum **1 an d'existence**
- **A jour de ses dettes fiscales et sociales**
- **Entre 1 et 499 collaborateurs***
**Les demandes des entreprises de 500 salariés et + seront traitées hors convention ADEME. Nous contacter à cette adresse: diagdecarbonaction@bpifrance.fr*
- **PME** répondant à la définition européenne (associations comprises)
- **ETI** comptabilisant - **de 500 salariés**
- Personnes morales de **droit privé** de - de 500 salariés et de **droit public** de - 250 salariés
- Entreprises situées dans les **DROM-COM** comptant - de 250 salariés
- **Tous secteurs** d'activité
- **N'ayant jamais réalisé de bilan GES**
- Non soumis à la réglementation BEGES (art. L229-25)
- À l'exclusion des « **entreprises en difficulté** » au sens de la définition européenne



TARIF

Ce dispositif est cofinancé par l'ADEME.

Le reste à charge pour l'entreprise est de :

- **4 000€ HT** après subvention* pour les PME au sens de la définition européenne
- **6 000€ HT** après subvention* pour les entreprises dont l'effectif est compris entre 250 à 499 salariés

**Subvention valable dans la limite de l'enveloppe disponible, sous réserve d'éligibilité et du respect du plafond des Aides d'Etat*



CE DIAG VOUS INTÉRESSE ?

Contactez votre chargé d'affaires Bpifrance ou Bpifrance dans votre région.

Ou rendez-vous sur le site :

<https://diag.bpifrance.fr/diag-decarbon-action>

Souscrivez au Diag en suivant ce lien :



DIAG PERF'IMMO

QU'EST-CE QUE LE DIAG PERF'IMMO ?

Vous souhaitez réduire les consommations énergétiques de vos bâtiments et les inscrire dans une trajectoire conforme au dispositif Eco-énergie tertiaire (ou décret tertiaire) ?

La mission **Diag Perf'Immo**, opérée par un Bureau d'Etudes spécialiste de la performance énergétique des bâtiments et référencé par Bpifrance, vous permet de :

- **Evaluer la performance énergétique de votre ou de vos bâtiment(s)**
- **Définir des scénarios chiffrés de rénovation énergétique**
- **Inscrire votre entreprise dans une trajectoire conforme aux objectifs du décret tertiaire** (réduction de 40% à 60% de votre consommation énergétique par rapport à une année de référence, ou atteinte d'une valeur seuil réglementaire)



LA DÉMARCHÉ

3 à 6 mois d'accompagnement pour :

- **Collecter et analyser des informations clés existantes** : plans et description des modes constructifs du bâtiment, équipements techniques, occupation, données de consommation énergétique...
- **Effectuer des observations sur site** et réaliser des mesures complémentaires si nécessaire
- **Etablir un bilan énergétique** s'appuyant sur les données collectées
- **Définir des objectifs de performance énergétique** conformes aux exigences du décret tertiaire
- **Elaborer des scénarii chiffrés de réduction des consommations d'énergie** pour l'atteinte de ces objectifs
- **Vous aider à faire votre déclaration** sur la plateforme OPERAT le cas échéant

En tant que dirigeant, vous soutenez activement la démarche et participez aux étapes clés du diagnostic (cadrage, restitution)

À l'issue de la mission vous obtenez les livrables suivants :

- **Restitution complète de l'étude**
 - **Support de présentation et de sensibilisation**
- Une étude des solutions de financement des travaux pourra être sollicitée auprès de votre expert Bpifrance afin de faciliter la mise en œuvre



TÉMOIGNAGE

“ Nous étudions un réaménagement bâtiment compte tenu de l'étude ainsi qu'une installation photovoltaïque qui a été prise à posteriori en compte dans l'étude. ”

Frédéric Patard, dirigeant de R.C.M. (Custines)



QUI PORTE LE DISPOSITIF ?

Afin de garantir l'expertise technique de la mission, Bpifrance collabore avec l'ATEE (Association Technique Energie Environnement) et l'ADEME qui apportent leurs soutiens et leurs expertises à Bpifrance pour la définition et le suivi des critères de qualité des audits énergétiques.

Le Diag Perf'Immo est également complémentaire de l'expérimentation de l'ADEME « Booster Entreprise Eco Energie Tertiaire ».



POUR QUI ?

Produit réservé prioritairement aux clients de Bpifrance

Entreprises propriétaires (ou crédit preneurs) de bâtiment(s), dont elles disposent des plans et ayant des activités tertiaires privées situées en France (tourisme, commerce, santé, logistique, services,...) et envisageant une rénovation énergétique de ceux-ci*

Les bâtiments ayant un usage mixte industriel et tertiaire sont également éligibles

**L'éligibilité sera conditionnée au respect des obligations légales de Bpifrance en matière de lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme*



TARIF

Le coût du Diag Perf'Immo est variable selon la surface et la complexité du site. Il est établi par devis **dans une fourchette comprise entre 3 000 et 17 000 € HT***

L'ADEME subventionne le Diag Perf'Immo à hauteur de 40% du montant total HT (dans la limite de 6 800€ par site) selon les critères suivants :

- PME au sens de la réglementation européenne
- Subvention de 4 sites maximum

**Les sites très complexes dépassant cette tarification feront l'objet d'une étude sur-mesure*



CE DIAG VOUS INTÉRESSE ?

Contactez votre Chargé d'affaires Bpifrance ou Bpifrance dans votre région

Contactez nous également à l'adresse diagperfimmo@bpifrance.fr

Souscrivez au Diag en suivant ce lien :



DIAG ÉCOCONCEPTION



QU'EST-CE QUE LE DIAG ÉCOCONCEPTION ?

Vous souhaitez améliorer la performance environnementale de vos produits, services ou procédés via la mise en œuvre d'une démarche d'écoconception ?

La mission **Diag Ecoconception**, opérée par un Bureau d'Etudes spécialiste de l'Analyse de Cycle de Vie et référencé par Bpifrance, vous permet de :

- Améliorer la **performance environnementale** de vos produits, services ou procédés grâce à une évaluation environnementale de ceux-ci
- **Former vos équipes** à l'écoconception
- Intégrer la démarche d'écoconception dans votre **stratégie** en la mettant en place concrètement et de façon pérenne dans votre organisation

LA DÉMARCHÉ

Bénéficiez de 18 jours de conseil sur 6 à 8 mois d'accompagnement pour :

- **Analyser le contexte de votre entreprise** et définir le périmètre et les enjeux ;
- **Sensibiliser vos équipes internes à l'écoconception** et former un référent écoconception dans votre entreprise
- **Réaliser une évaluation environnementale** basée sur l'analyse du cycle de vie du produit, service ou procédé concerné
- **Identifier, formaliser et chiffrer des leviers d'écoconception**, en maîtrisant le risque de transfert de pollution ;
- **Préparer la mise en œuvre de ce plan d'actions** via un premier chiffrage technico-économique de celui-ci.

En tant que dirigeant, vous soutenez activement la démarche et participez aux étapes clés du diagnostic (cadrage, restitution)

À l'issue de la mission vous obtenez les livrables suivants :

- **Rapport de restitution complet de l'étude**
- **Fiche synthétique permettant de valoriser la démarche**

L'accompagnement est adapté à l'obtention d'une certification de type « **Ecolabel européen** » sur un produit ou service concerné.

Le Diag Ecoconception pourra être complété par des dispositifs opérés par Bpifrance ou l'ADEME pour mettre en œuvre les recommandations issues du Diag.

TÉMOIGNAGE

“Grace à ce diagnostic, nous avons pu approfondir nos connaissances sur la réalisation d'une Analyse de Cycle de Vie et définir des pistes d'amélioration claires et quantifiées de l'impact environnemental de nos produits. Cet accompagnement, nous a également permis de clarifier et de structurer la démarche d'éco-conception de notre service R&D et de définir des arguments marketing fiables sur cette démarche.”

Yohann Bibollet, Responsable R&D, TSL OUTDOOR (Annecy)

QUI PORTE LE DISPOSITIF ?

L'ADEME et Bpifrance sont porteurs du programme et collaborent avec le **pôle Ecoconception** afin de garantir l'expertise technique de la mission.



POUR QUI ?

CRITERES DE L'ENTREPRISE

- **PME au sens communautaire***
- **De plus d'un an d'existence**
- **A jour de ses dettes fiscales et sociales**

*Entreprise employant moins de 250 salariés, réalisant soit un chiffre d'affaires annuel inférieur à 50 millions d'euros, soit un total de bilan inférieur à 43 millions d'euros.

Au-delà de ces seuils les demandes seront étudiées au cas par cas. Nous contacter à cette adresse : diagecoconception@bpifrance.fr

ELIGIBILITE*

- Exclusion du tarif subventionné : « Entreprises en difficulté » au sens de la réglementation européenne
- Exclusion des produits, services ou procédés jugés trop complexes par Bpifrance ou un expert référencé.
- L'éligibilité sera conditionnée au respect des obligations légales de Bpifrance en matière de lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme

TARIF

Ce dispositif est financé par l'ADEME et opéré par Bpifrance.

Le reste à charge pour l'entreprise est de :

- **5 400€ HT** après subvention* pour les entreprises qui comptent entre 1 à 49 salariés et moins de 10M€ de CA ou de total de bilan
- **7 200€ HT** après subvention* pour les entreprises qui comptent entre 50 à 249 salariés et moins de 50M€ de CA ou 43M€ de total de bilan

* Subvention valable dans la limite de l'enveloppe disponible et sous réserve d'éligibilité.

CE DIAG VOUS INTÉRESSE ?

Contactez votre Chargé d'affaires Bpifrance ou Bpifrance dans votre région

Ou rendez-vous sur le site :

<https://diag.bpifrance.fr/diag-eco-conception>

Souscrivez au Diag en suivant ce lien :



Mission Stratégie Environnement

▶ Ce dispositif bénéficie du soutien de l'Union Européenne dans le cadre du programme InvestEU

QU'EST-CE QUE LA MISSION STRATÉGIE ENVIRONNEMENT ?

Vous souhaitez repenser la stratégie de votre entreprise dans un monde bas-carbone en embarquant vos salariés ?

La mission Stratégie Environnement opérée par un binôme formé d'un Responsable Conseil Bpifrance et d'un consultant indépendant du vivier Bpifrance vous permet de confronter votre business model aux risques environnementaux qu'ils soient physiques ou dits de transition, avec pour objectif de construire une feuille à 2030

La mission s'articulera autour des travaux suivants :

- Les compétences et l'engagement de vos collaborateurs pour enclencher la transition environnementale de l'entreprise
- La raison d'être de votre entreprise prenant en compte la transition environnementale
- Les impacts de l'activité de votre entreprise sur l'environnement
- Les impacts de la transition environnementale et des risques physiques sur l'activité de votre entreprise
- L'identification d'opportunités et la construction d'une feuille de route étayée à 2030



LA DÉMARCHÉ

13 jours homme d'intervention incluant 3 jours homme de suivi personnalisé par votre Responsable Conseil Bpifrance, répartis sur 12 à 16 semaines, pour :

- Renforcer les compétences de vos collaborateurs sur les enjeux de la transition environnementale via des ateliers de sensibilisation : Fresque du Climat, trajectoire de transition de l'ADEME, limites planétaires, notion de risques climatiques, enjeu de biodiversité
- Définir une ébauche de raison d'être : quelle est la mission de l'entreprise à 2030, prenant en compte la préservation de l'environnement ?
- Etudier en profondeur la double matérialité de l'entreprise face à son environnement : vous mettre à jour sur les évolutions réglementaires (comptabilité carbone, performance énergétique, limitation d'importation, taxe carbone, CSRD, taxonomie européenne, etc), anticiper les risques physiques potentiels (excès / manque d'eau, intempéries, sécheresse etc), les risques de transition, les impératifs d'adaptation de l'activité (consommateurs, clients...)
- Identifier les opportunités pour votre entreprise : business nouveaux ou modifiés, organisation adaptée, simplification de processus
- Formaliser et prioriser les actions pour alimenter la feuille de route de transformation de l'entreprise à 2030

En tant que dirigeant, vous soutenez activement la démarche et participez au cadrage, à différentes sessions de travail et à la restitution

À l'issue de la mission, vous disposerez de votre feuille de route 2030 pour accomplir les changements nécessaires, les pivots stratégiques éventuels pour inscrire l'entreprise dans sa transition environnementale



POUR QUI ?

PME indépendante, cliente ou non cliente de Bpifrance, répondant à la définition européenne de la PME aux conditions suivantes :

- Réalisant au minimum **5 M€ de chiffre d'affaires*** sur un bilan de 12 mois
- Ayant minimum 3 ans d'existence
- Employant au minimum 10 salariés

ETI indépendante cliente ou non cliente de Bpifrance

À l'exclusion des entreprises en difficulté au sens de la réglementation européenne

**Les PME réalisant moins de 5 M€ de CA peuvent être éligibles sous condition de structuration suffisante pour que le parcours conseil soit adapté*



TARIFS

- Tarif client Bpifrance* : **5 000€ HT**



CETTE MISSION VOUS INTÉRESSE ?

Contactez votre chargé d'affaires Bpifrance ou Bpifrance dans votre région

RSE

QU'EST-CE QUE LA MISSION RSE ?

Vous souhaitez mettre en place une stratégie RSE adaptée à votre entreprise ou approfondir votre démarche ?

La mission de conseil RSE vous permet d'inscrire la RSE au cœur de votre réflexion stratégique pour en faire un levier de différenciation et de performance. La mission est opérée par un binôme formé d'un Responsable Conseil Bpifrance et d'un consultant indépendant du vivier Bpifrance. Tout sujet ayant trait à la responsabilité sociétale de l'entreprise et à ses 3 enjeux - Environnement Social Gouvernance (ESG) - pourront être traités dans le cadre de cette mission.



LA DÉMARCHÉ

13 jours homme d'intervention, incluant 3 jours homme de suivi personnalisé par votre Responsable Conseil Bpifrance, répartis sur 6 à 8 semaines, pour :

- Réaliser avec le dirigeant un **diagnostic** des initiatives en cours et évaluer le degré de maturité de l'entreprise sur les 3 volets ESG (Environnement Social Gouvernance). L'objectif étant d'établir des recommandations et de valider des engagements prioritaires pour votre entreprise.
- Planifier et organiser les projets collaboratifs avec une **équipe projet** composée des collaborateurs clés qui travailleront sur la formalisation et la construction de votre plan d'actions.

En tant que dirigeant, vous soutenez activement la démarche et participez au cadrage, à différentes sessions de travail et à la restitution.

À l'issue de la mission et en fonction de vos objectifs, voici des exemples de livrables :

- **Diagnostic RSE et évaluation de votre degré de maturité**
- **Formalisation de votre ambition globale et des engagements pris** (manifeste, charte, analyse du cycle de vie d'un produit, certification, raison d'être, etc ...)
- **Plan d'actions** pour les principaux engagements sélectionnés, incluant les outils de pilotage et de gouvernance, le plan de communication...



POUR QUI ?

PME indépendante, cliente ou non cliente de Bpifrance, répondant à la définition européenne de la PME et aux conditions suivantes :

- Réalisant au minimum **5 M€ de chiffre d'affaires*** sur un bilan de 12 mois
- Ayant au minimum 3 ans d'existence
- Employant au minimum 10 salariés

ETI indépendante cliente ou non cliente de Bpifrance

À l'exclusion des entreprises en difficulté au sens de la réglementation européenne

**Les PME réalisant moins de 5 M€ de CA peuvent être éligibles sous condition de structuration suffisante pour que le parcours conseil soit adapté*



TARIFS

- Tarif client Bpifrance : **9 000€ HT**
- Tarif non client : **13 000€ HT**



CETTE MISSION VOUS INTÉRESSE ?

Contactez votre chargé d'affaires Bpifrance ou Bpifrance dans votre région

IMPACT

QU'EST-CE QUE LE DIAG IMPACT ?

Le diag impact vous accompagne dans l'identification de vos enjeux d'impact et l'évaluation de votre stratégie pour y répondre.

Grâce au diag impact vous intégrerez des enjeux sociaux et environnementaux dans la stratégie de développement de votre entreprise.



LA DÉMARCHÉ

L'accompagnement est assuré par un expert spécialisé sur les sujets sociaux et environnementaux et recouvre :

- l'état des lieux du modèle d'affaires de votre entreprise et des enjeux d'impact ;
- la proposition et les itérations sur les pistes de recommandations ;
- la synthèse, présentation du plan d'action et définition des prochaines étapes pour votre entreprise.

La prestation est de 5 jours pour un montant de 5 000€ HT maximum.

Bpifrance vous accompagne dans le choix de l'expert et prend en charge 50% du coût de la prestation.



TÉMOIGNAGE

« Les entreprises à impact adoptent des pratiques à l'impact social et environnemental positif en les inscrivant au cœur de leur modèle économique. Ces mesures peuvent aller de la contribution à la transition bas carbone jusqu'à l'ouverture de la gouvernance aux salariés, en passant par la participation à l'économie circulaire. »

Bpifrance



POUR QUI ?

- Tous les secteurs.
- Start-up et PME indépendante, cliente ou non cliente de Bpifrance, répondant à la définition européenne de la PME.
- ETI indépendante (moins de 2000 salariés immatriculés en France), cliente ou non cliente de Bpifrance.
- A l'exclusion des entreprises en difficulté au sens de la réglementation européenne.



CE DIAG VOUS INTÉRESSE ?

Pour toute question :
vincent.criquebec@bpifrance.fr



08.

RÉGLEMENTAIRE

<u>Diag Biocontrôle</u>	57
<u>Diag Dispositif Médical</u>	58
<u>Diag Novelfood</u>	59

BIOCONTRÔLE

QU'EST-CE QUE LE DIAG BIOCONTRÔLE ?

Le diag biocontrôle vous accompagne dans la réalisation des premières études de faisabilité de vos produits de biocontrôle.

Ce diag a été initié par le Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation.

Le biocontrôle correspond aux produits phytosanitaires d'origine biologique (*i.e.* produits utilisés pour prévenir la prolifération d'organismes non désirés - comme les agents pathogènes ou les mauvaises plantes - ou guérir les maladies des plantes). Il comprend les médiateurs chimiques, les substances, les micro-organismes et les macro-organismes. Ce diag ne concerne pas les produits fertilisants ou biostimulants.



LA DÉMARCHÉ

L'accompagnement est assuré par un expert spécialiste dans le domaine des agrosociences et recouvre :

- des études de caractérisation du produit ;
- des études de toxicité et efficacité ;
- des études bibliographiques ;
- une analyse préliminaire de risques (*data gap analysis*).

La prestation est de 10 jours sur 12 mois pour un montant de 120 000€ HT maximum.

Bpifrance vous accompagne dans le choix de l'expert et prend en charge 50% du coût de la prestation.



TÉMOIGNAGE

« Le biocontrôle est un ensemble de méthodes de protection des végétaux basé sur l'utilisation de mécanismes naturels. Le principe repose sur la gestion des équilibres des populations d'agresseurs plutôt que sur leur éradication. »

Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation



POUR QUI ?

- **Entreprises des agrosociences qui développent une solution de biocontrôle.**
- Start-up et PME indépendante, cliente ou non cliente de Bpifrance, répondant à la définition européenne de la PME.
- ETI indépendante (moins de 2 000 salariés immatriculés en France), cliente ou non cliente de Bpifrance.
- À l'exclusion des entreprises en difficulté au sens de la réglementation européenne.



CE DIAG VOUS INTÉRESSE ?

Pour déposer votre demande :
<http://diagbiocontrôle.bpifrance.fr/>

Pour toute question :
humberto.alzinacortes@bpifrance.fr

DISPOSITIF MÉDICAL

QU'EST-CE QUE LE DIAG DISPOSITIF MÉDICAL ?

En vue de favoriser l'introduction sur le marché de vos dispositifs médicaux innovants, le diag DM vous accompagne dans la gestion de vos enjeux réglementaires.



LA DÉMARCHÉ

L'accompagnement est assuré par un expert réglementaire du médical et porte sur l'un des accompagnements suivants :

1- L'accompagnement à la mise en place d'un système de management de la qualité répondant à la norme ISO 13485

2- L'accompagnement pour la constitution d'un dossier de marquage CE Dispositif Médical de classe IIa, IIb ou III ou d'un DMDIV de classe B, C, D, ainsi que les protocoles d'études cliniques du dossier.

3- Le design d'une étude visant à démontrer le bénéfice clinique ou médico-économique d'un dispositif médical déjà marqué CE et la rédaction du protocole de l'étude.

Chaque entreprise peut bénéficier une fois maximum de chacun des trois volets d'accompagnement. Celui-ci s'étale sur 12 à 18 mois maximum selon le volet choisi pour un montant total maximum de 158k€ (trois volets confondus).

Bpifrance vous accompagne dans le choix de l'expert et prend en charge 50% du coût de la prestation.



POUR QUI ?

- **Startups et PME** du secteur de la santé, développant un **dispositif médical (DM)** ou un **dispositif médical in-vitro (DM-DIV)**.
- À l'exclusion des entreprises en difficulté au sens de la réglementation européenne



CE DIAG VOUS INTÉRESSE ?

Pour toute question :
vincent.criquebec@bpifrance.fr



NOVEL FOOD

QU'EST-CE QUE LE DIAG NOVEL FOOD ?

Le diag Novel Food vous accompagne dans la structuration et l'implémentation de la stratégie réglementaire pour l'autorisation de mise sur le marché de votre Novel Food.

Ce diag a été initié par le Ministère de l'Agriculture et de la Souveraineté Alimentaire.

« La catégorie Novel Food couvre les nouveaux aliments, les aliments provenant de nouvelles sources, les nouvelles substances utilisées dans les aliments, ainsi que les nouveaux moyens ou technologies de production des aliments. » *European Food Safety Agency (EFSA)*

Le Diag Biocontrôle ne concerne pas les protéines animales d'origine synthétique.



LA DÉMARCHÉ

L'accompagnement est assuré par un organisme spécialisé dans le domaine des agrosociences et recouvre :

- Une vérification du statut de Novel Food selon le règlement européen et une préconsultation auprès de la DGCCRF ;
- Des études de caractérisation du produit ;
- Une préconsultation générale auprès de l'EFSA ou de la Commission Européenne ;
- Une « data-gap analysis » pour souligner les fondamentaux manquants au dossier ;
- Une analyse des contraintes d'étiquetage ;
- Des tests *in vitro* en laboratoire.

La prestation se réalise en moins de 12 mois pour un montant de 50 000€ HT maximum.

Bpifrance vous accompagne dans le choix de l'expert et prend en charge 50% du coût de la prestation.



POUR QUI ?

- Entreprises des agrosociences qui développent un produit Novel Food.
- Start-up et PME indépendante, cliente ou non cliente de Bpifrance, répondant à la définition européenne de la PME.
- ETI indépendante (moins de 2 000 salariés immatriculés en France), cliente ou non cliente de Bpifrance.
- À l'exclusion des entreprises en difficulté au sens de la réglementation européenne.



CE DIAG VOUS INTÉRESSE ?

Pour déposer votre demande :
[Bpifrance | Servir l'Avenir](#)

Pour toute question:
humberto.alzinacortes@bpifrance.fr



09.

PARTENARIATS & FINANCEMENTS EUROPÉENS

<u>Diag Europe</u>	60
<u>Diag Défense Europe</u>	61
<u>Diag Partenariat Technologique International</u>	62

EUROPE

QU'EST-CE QUE LE DIAG EUROPE ?

Le diag Europe vous accompagne dans la participation aux programmes individuels de recherche et d'innovation financés par la Commission européenne. Notamment dans la préparation et le dépôt de votre candidature à l'accélérateur du Conseil européen de l'innovation (EIC).

Ce programme très sélectif nécessite une préparation. C'est dans ce cadre que Bpifrance intervient en proposant une offre d'accompagnement adaptée.



LA DÉMARCHE

L'accompagnement est assuré par un expert conseil spécialisé dans le montage de projets européens et recouvre :

- le montage de la proposition de projet ;
- le dépôt de la proposition de projet.

Le montant maximum de la prestation est fixé à 20 000€ HT.

Bpifrance vous accompagne dans le choix de l'expert et prend en charge 50% du coût de la prestation.



POUR QUI ?

- Tous les secteurs.
- Start-up et PME indépendante, cliente ou non cliente de Bpifrance, répondant à la définition européenne de la PME.
- À l'exclusion des entreprises en difficulté au sens de la réglementation européenne.



TÉMOIGNAGE

« Grâce au diag Europe, nous avons pu identifier et financer un conseil de très haut niveau qui nous a guidés et permis d'obtenir une aide européenne à la première tentative. »

Olivier Guermeur – Président de Devellyn



CETTE MISSION VOUS INTÉRESSE ?

Pour déposer votre demande :
<http://diageurope.bpifrance.fr/>

Pour toute question :
hugues.valleix@bpifrance.fr

DÉFENSE EUROPE

QU'EST-CE QUE LE DIAG DÉFENSE EUROPE ?

Le diag défense Europe vous accompagne dans votre candidature aux appels à projets du Fonds européen de défense mis en œuvre par la Commission européenne.



LA DÉMARCHE

L'accompagnement est assuré par un expert dans le montage de projets européen spécialisé dans le domaine de la défense et recouvre :

- l'information et le conseil sur les différents financements européens issus du Fonds européen de défense ;
- l'accompagnement dans l'élaboration du dossier de candidature.

La prestation est fixée à un montant de 25 000€ HT maximum.

Bpifrance vous accompagne dans le choix de l'expert et prend en charge 50% du coût de la prestation.



TÉMOIGNAGE

« Le Fonds européen de défense est un programme de l'Union européenne destiné à financer la recherche et le développement de programmes industriels dans le domaine de la défense.

Doté d'une enveloppe de 7,9 milliards d'euros pour la période budgétaire 2021-2027, il s'agit du premier fonds européen entièrement consacré à la défense. »

Commission européenne



POUR QUI ?

- Tous les secteurs.
- Start-up et PME indépendante, cliente ou non cliente de Bpifrance, répondant à la définition européenne de la PME.
- ETI indépendante (moins de 2000 salariés immatriculés en France), cliente ou non cliente de Bpifrance.
- À l'exclusion des entreprises en difficulté au sens de la réglementation européenne.
- **Soumission d'un avant-projet à la Direction Générale de l'Armement avant de formuler sa demande de diag.**



CE DIAG VOUS INTÉRESSE ?

Pour contacter la DGA en vue de déposer votre avant-projet : 09 88 67 26 86

Pour déposer votre demande :
<http://diagdefenseurope.bpifrance.fr/>

Pour toute question :
international.innoproject@bpifrance.fr



PARTENARIAT TECHNOLOGIQUE INTERNATIONAL

QU'EST-CE QUE LE DIAG PARTENARIAT TECHNOLOGIQUE INTERNATIONAL ?

Le diag Partenariat Technologique International (diag PTI) vous accompagne dans l'accès et la participation aux programmes de financement de projets R&D collaboratifs européens tels qu'Eurostars, les appels d'Horizon Europe ou des guichets bilatéraux (ex : France-Singapour, France-Allemagne).



LA DÉMARCHÉ

L'accompagnement est assuré par un expert en montage de projets collaboratifs et recouvre :

- la préparation du partenariat technologique (recherche de partenariat, rédaction et négociation de l'accord de consortium, assistance juridique, etc.) ;
- l'élaboration de la proposition de projet ;
- le dépôt de la proposition de projet.

La prestation est fixée à 25 000€ HT maximum si l'entreprise bénéficiaire est cheffe de file du consortium, et à 5 000€ HT maximum le cas contraire.

Bpifrance vous accompagne dans le choix de l'expert et prend en charge 50% du coût de la prestation.



TÉMOIGNAGE

« Le diag PTI est une aide indispensable ; nous n'aurions jamais pu remplir le dossier en des délais aussi courts sans un spécialiste et notre expert nous a aidés dans l'écriture (jargon, découpage) mais aussi dans la compréhension du dossier et des attentes du jury. »

Vincent Gaston – CEO de Airxom



POUR QUI ?

- Tous les secteurs.
- Start-up et PME indépendante, cliente ou non cliente de Bpifrance, répondant à la définition européenne de la PME.
- ETI indépendante (moins de 2000 salariés immatriculés en France), cliente ou non cliente de Bpifrance.
- À l'exclusion des entreprises en difficulté au sens de la réglementation européenne.



CE DIAG VOUS INTÉRESSE ?

Pour déposer votre demande :
<http://diag-tech-international.bpifrance.fr/>

Pour toute question :
international.innoproject@bpifrance.fr



10.

**VOS CONTACTS
PRIVILÉGIÉS**

L'Accompagnement par Bpifrance

Contactez vos interlocuteurs privilégiés



RÉSEAU AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

AUVERGNE RHÔNE-ALPES

Pauline Bonhomme

Tél. : 06 33 03 01 71

pauline.bonhomme@bpifrance.fr

Départements : 01-03-07-15-26-38-42-43-63-69-73-74

Alexandre Galland

Tél. : 06 37 33 96 48

alexandre.galland@bpifrance.fr

Départements : 01-69

Smail Goual

Tél. : 07 88 56 94 39

smail.goual@bpifrance.fr

Départements : 07-26-38-73-74

Yoann Chouvet

Tél. : 07 86 14 37 50

yoann.chouvet@bpifrance.fr

Départements : 03-63-15-43-42

RÉSEAU NORD OUEST

HAUTS-DE-FRANCE

Benoit Charle

Tél. : 06 89 77 47 03

benoit.charle@bpifrance.fr

Départements : 02-59-60-62-80

CENTRE-VAL DE LOIRE

Florian Deriaud

Tél. : 06 79 35 54 71

florian.deriaud@bpifrance.fr

Départements : 18-28-36-37-41-45

NORMANDIE

Pauline Chamard-Boudet

Tél. : 07 85 21 72 05

pauline.chamard@bpifrance.fr

Départements : 14-50-61

Louis-Charles Delestre

Tél. : 07 86 43 18 64

lc.delestre@bpifrance.fr

Départements : 76-27

RÉSEAU ÎLE-DE-FRANCE

Vincent Mezzarobba

Tél. : 06 40 56 17 12

vincent.mezzarobba@bpifrance.fr

PARIS NORD

François Couach

Tél. : 06 30 59 52 63

francois.couach@bpifrance.fr

Département : 75

PARIS CENTRE & SUD

Laurène Crespin

Tél. : 06 71 44 53 69

laurene.crespin@bpifrance.fr

Département : 75

IDF OUEST

Salima Cherqaoui

Tél. : 07 86 31 55 23

salima.cherqaoui@bpifrance.fr

Département : 92

Augustin Cassanet

Tél. : 06 30 20 79 44

augustin.cassanet@bpifrance.fr

Département : 78-95

IDF EST

Juliette Frant

Tél. : 06 61 83 82 53

juliette.frant@bpifrance.fr

Départements : 77-93

Hugues Valleix

Tél. : 07 86 76 96 13

hugues.valleix@bpifrance.fr

Départements : 94-91

RÉSEAU SUD

PACA

Amine Kajouj

Tél. : 07 86 68 76 69

amine.kajouj@bpifrance.fr

Départements : 04-05-06-13-83-84

LANGUEDOC-ROUSSILLON

Anthony Di Giovanni

Tél. : 06 73 25 64 74

anthony.digiovanni@bpifrance.fr

Départements : 11-30-34-48-66

TOULOUSE-CORSE

Sébastien Rul

Tél. : 06 70 41 17 69

sebastien.rul@bpifrance.fr

Départements : 2A-2B-09-12-31-32-46-65-81-82

RÉSEAU OUEST

BRETAGNE

Vincent Coudron

Tél. : 06 30 20 76 28

vincent.coudron@bpifrance.fr

Départements : 22-29-35-56

PAYS DE LA LOIRE

Cédric Naud

Tél. : 06 87 20 23 56

cedric.naud@bpifrance.fr

Départements : 44-49-53-72-85

NOUVELLE-AQUITAINE

Nicolas Georget

Tél. : 06 77 42 51 41

nicolas.georget@bpifrance.fr

Départements : 24-33-40-47-64

Andreea Drondoe

Tél. : 05 49 49 08 42

andreea.drondoe@bpifrance.fr

Départements : 79-87-86-17-16-23-19

RÉSEAU EST

BOURGOGNE-FRANCHE-COMTÉ

Nicolas Allard

Tél. : 06 08 60 73 76

nicolas.allard@bpifrance.fr

Départements : 21-25-39-58-70-71-89-90

GRAND EST

Marine Jurkiewicz

Tél. : 06 72 22 00 62

marine.jurkiewicz@bpifrance.fr

Départements : 54-55-57-88

Sophie Scherrer

Tél. : 06 78 41 59 59

sophie.scherrer@bpifrance.fr

Départements : 67-68

Camille Petit

Tél. : 06 71 35 80 48

camille.petit@bpifrance.fr

Départements : 10-52-51-08

**PRÊTS.
FEU.
ACCÉLÉREZ !**

Bpifrance

27-31, avenue du Général Leclerc
94710 Maisons-Alfort Cedex
Tél. : 01 41 79 80 00