



DIAGNOSTIC AXES D'INNOVATION

Cahier des charges

Le Diagnostic Axes d'Innovation a pour objectif d'accompagner les PME et ETI dans les premières étapes d'une démarche d'innovation impliquant une prestation de conseil et/ou technique. Il permet ainsi aux PME et ETI peu familiarisées avec l'innovation et n'ayant pas bénéficié d'aides à l'innovation depuis deux ans (date de décision), d'identifier des axes d'innovations potentiels et d'évaluer leur faisabilité afin d'intégrer l'innovation dans leur stratégie de développement.

Le Diagnostic Axes d'Innovation consiste en une prestation d'accompagnement et de conseil réalisée par un Expert spécialisé sur les enjeux d'innovation. Une partie du coût de la prestation peut être pris en charge par Bpifrance sous réserve de l'acceptation de la demande déposée.

Préalablement au dépôt par l'entreprise d'une demande de Diagnostic Axes d'Innovation, l'Expert valide avec cette dernière, lors d'un entretien de préqualification (téléphonique, en visioconférence ou en physique) la pertinence de la conduite d'un tel diagnostic et son adéquation avec le Cahier des Charges défini par Bpifrance. À la suite de cet échange, l'Expert établit une proposition commerciale, qui situe l'entreprise dans son contexte (marché, stade de développement, enjeux...) et permet de justifier son montant. Cet échange de préqualification n'est pas facturé à l'entreprise par l'Expert.

Bpifrance se réserve le droit de refuser la prise en charge du diagnostic déposé sur la plateforme en ligne dédiée (par exemple si statut « en difficulté » de l'entreprise, si proposition commerciale non conforme etc.).

1. Etendue de la prestation

Les dépenses éligibles dans le cadre du diagnostic Axes d'Innovation sont les prestations qui représentent pour l'entreprise bénéficiaire un apport identifié dans sa démarche d'innovation. Le diagnostic doit permettre 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.

2. Réalisation de la prestation

2.1 Modalités de réalisation

Le Diagnostic Axes d'Innovation comporte plusieurs entretiens en face à face entre l'Expert et le/la dirigeant/e, ainsi que l'ensemble des parties prenantes pertinentes de l'entreprise. Si cela s'avère nécessaire, un/des atelier(s) de brainstorming seront organisés.

La prestation se déroule sur une période de 8 mois maximum à compter de la date de validation par Bpifrance de la demande de Diagnostic. L'intensité et la durée du Diagnostic Axes d'Innovation varient selon les besoins de l'entreprise et le type d'étude considéré, et sont déterminées d'un commun accord entre le/la dirigeant/e de l'entreprise bénéficiaire et l'Expert.

À l'issue du Diagnostic, l'Expert remettra à l'entreprise et à Bpifrance, sous un délai de 15 jour ouvré, un rapport final comprenant une synthèse du contexte, des enjeux, des actions conduites et des axes d'innovation et de développement identifiés ainsi que les recommandations. Le rapport remis à Bpifrance ne pourra pas contenir d'informations soumises au secret professionnel.

2.2 Tarif

Le montant maximum du Diagnostic Axes d'Innovation s'élève à 16 000 euros TTC. Une partie du coût de la prestation peut être pris en charge par Bpifrance sous réserve de l'acceptation de la demande déposée.



3. Qualité et déontologie

La réalisation du Diagnostic Axes d'Innovation s'appuie également sur des engagements qualitatifs que le/la dirigeant/e d'entreprise est en droit d'attendre de la part de l'Expert. Ces engagements s'appuient sur 7 principes fondamentaux.

3.1 Compétences

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

3.2 Confidentialité

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

3.3 Ethique professionnelle

Vis-à-vis du client :

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

Vis-à-vis des confrères experts conseils et des consultants en général :

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

3.4 Conflits d'intérêts

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

3.5 Relation client et gestion de projet

- Informer dès que possible le client de tout retard ou incident
- Informer le client d'une mauvaise communication ou d'une incompatibilité avec celui-ci
- Fournir les livrables de la mission dans les conditions fixées au moment de la signature du contrat de prestations
- Adopter un regard critique face à la problématique client
- Lui communiquer toute erreur perçue, ne pas hésiter à remettre le projet en cause
- Signer un avenant au contrat, si une décision approuvée venait à être remise en cause
- Effectuer une mesure de la satisfaction client au cours d'un entretien à la fin de chaque phase de travail
- Fournir des traces écrites de toute information et décision importantes transmises au cours du projet
- Fournir un compte-rendu approuvé par l'ensemble des parties à l'issue de chaque réunion projet



3.6 Méthodologie

Rédiger une offre de prestation :

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

Structurer et suivre l'offre de prestation :

- Adapter ses outils de communication à la mission
- S'assurer de la bonne compréhension du projet par le client
- Faire valider les différentes phases par le client
- S'engager à la conformité des livrables vendus/délivrés
- S'assurer de la perception qualitative de la prestation par le client
- Respecter le planning établi (exception faite si le retard vient du client)

3.7 Conformité

- Être à jour du règlement des cotisations sociales et fiscales
- Respecter le code du travail et le droit à la formation
- Disposer des assurances professionnelles
- Fournir à Bpifrance l'ensemble des documents nécessaires à la constitution d'un dossier de connaissance client
- Rapporter au client tout aléa portant atteinte aux éléments qui pourraient avoir été fournis par lui (perte, endommagement, ...)