

DIAGNOSTIC PARTENARIAT TECHNOLOGIQUE INTERNATIONAL

Cahier des Charges

Le Diagnostic Partenariat Technologique International se fixe pour objectif d'inciter les PME françaises à participer aux programmes collaboratifs intergouvernementaux, européens ou transnationaux de recherche et d'innovation (RDI) ou d'Innovation Créative.

L'aide accordée à l'entreprise correspond à la prise en charge partielle du coût d'une prestation de diagnostic et de conseil réalisée par une société de conseil spécialisée (ci-après dénommée « l'Expert Conseil ») dans le domaine des programmes européens.

Cette prestation de conseil est destinée à :

- Accompagner l'entreprise dans sa préparation d'un partenariat technologique dans le cadre d'un projet de RDI ou d'Innovation Créative.
- Accompagner l'entreprise dans l'élaboration de son dossier de candidature aux appels à projets intergouvernementaux, européens ou transnationaux.

Le Diagnostic Partenariat Technologique International s'adresse aux entreprises immatriculées en France, ayant une activité économique significative en France et dont l'effectif est inférieur à 2 000 personnes, n'appartenant pas à un groupe de plus de 2 000 personnes.

L'entreprise française financée doit être soit :

- le chef de file du consortium pour bénéficier d'un "Diagnostic Partenariat Technologique International" pour une prestation maximale de 25 000 euros HT
- membre du consortium pour bénéficier d'un "Diagnostic Partenariat Technologique International" pour une prestation maximale de 5 000 euros HT

Sont exclues du dispositif :

les entreprises souhaitant candidater à des appels à projets collaboratifs nationaux

Pour l'application du présent dispositif et l'appréciation des critères d'exclusion, il convient de distinguer ceux applicables quel que soit le régime d'aide applicable de ceux spécifiques au régime d'aide auquel le présent dispositif sera adossé.

Quel que soit le régime d'aide applicable, sont exclus du présent dispositif :

Les personnes physiques y compris les entreprises individuelles et les EIRL7 ;

Les laboratoires publics, les établissements publics ;

Les associations (sauf si l'association peut démontrer avoir une activité économique réelle) ;

Les entreprises qui ne sont pas à jour de leurs obligations fiscales et sociales ;

Les entreprises faisant l'objet d'une injonction de récupération non exécutée, émise dans une décision antérieure de la Commission Européenne pour aides illégales et incompatible avec le marché intérieur ;

Les sociétés civiles immobilières (SCI) ; les activités de promotion immobilière et marchand de biens ;

Les activités d'intermédiation financière, hors Fintech selon la définition de la doctrine d'intervention Bpifrance en vigueur ;

Les entreprises en procédure collective ouverte (sauvegarde, redressement et liquidation judiciaires), quels que soient leur âge et la date d'entrée en procédure collective.

Quant aux exclusions supplémentaires, spécifiques à chaque régime d'aide (cf. « choix du régime d'aide applicable ») :

Dans le cadre du Régime des Aides à la RDI, sont exclues :

Les entreprises en difficulté au sens de la réglementation européenne (cf. « Note d'instruction en vigueur ») ;

Toutefois, le régime s'applique, par dérogation, aux entreprises qui n'étaient pas en difficulté au 31 décembre 2019, mais qui sont devenues des entreprises en difficulté au sens de la réglementation européenne au cours de la période comprise entre le 1er janvier 2020 et le 30 juin 2021. Toute intervention sur ce type d'entreprise fera l'objet d'un commentaire approprié du décideur ou du viseur

Dans le cadre du Règlement De Minimis, sont exclues :

Les entreprises du secteur de la production primaire de produits agricoles, de la pêche et de l'aquaculture ;

Les entreprises du secteur de la transformation et de la commercialisation de produits agricoles.

Le Cahier des Charges décrit la prestation qui devra être réalisée par l'Expert Conseil agissant au profit d'une entreprise bénéficiaire de l'offre Diagnostic Partenariat Technologique International proposée par Bpifrance.

1. Nature de la prestation

Accompagner l'entreprise dans sa préparation d'un partenariat technologique dans le cadre d'un projet de RDI ou d'Industrie Créative (recherche de partenariat, rédaction et négociation de l'accord de consortium, assistance juridique, etc.)

Accompagner l'entreprise dans l'élaboration de son dossier de candidature aux appels à projets collaboratifs intergouvernementaux, européens ou transnationaux.

2. Réalisation de la prestation

2.1. Modalités de réalisation

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

Le Diagnostic Partenariat Technologique International fera l'objet d'un projet de candidature aux appels à projets collaboratifs intergouvernementaux, européens ou transnationaux rédigé par l'Expert Conseil. Ces documents seront remis au dirigeant de l'entreprise. Les modalités de cession des droits de propriété intellectuelle portant sur ces livrables devront être envisagées dans le contrat conclu entre l'Expert Conseil et l'entreprise bénéficiaire.

La prestation sera réalisée dans un délai maximum compatible avec la date de clôture de l'appel à projet à compter de la validation du formulaire de demande en ligne par la DDSI. Les livrables seront remis par l'Expert Conseil à l'entreprise bénéficiaire ainsi qu'à Bpifrance dans un délai de 10 jour suivant la visite et l'entretien avec l'entreprise bénéficiaire conformément aux modalités énoncées ci-dessus

2.2. Tarif

Le coût total de la prestation effectuée par l'Expert Conseil est fixé à :

à 25 000 euros HT maximum pour une prestation d'expertise et de dépôt d'un dossier aux appels à projets collaboratifs internationaux pour les entreprises chef de file d'un consortium

à 5 000 euros HT maximum pour une prestation d'expertise dans le cadre d'un dépôt d'un dossier aux appels à projets collaboratifs internationaux pour les entreprises membre d'un consortium

3. Qualité et déontologie

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

3.1. Compétence

Mettre à disposition toutes les compétences nécessaires à la bonne exécution de la prestation,
Assurer un devoir de conseil auprès du client tout au long de la mission.

3.2. Confidentialité

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

3.3. Ethique professionnelle

Vis à vis du client :

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

Vis-à-vis des confrères qui assurent une prestation dans le cadre du Diagnostic Partenariat Technologique International :

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

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,
Informers le client dans les plus brefs délais au cas où la prise de connaissance d'informations serait susceptible de générer des conflits d'intérêts, et plus généralement informer le client de toute survenance de situation qui pourrait interférer sur le bon déroulement de la mission et/ou qui risquerait de compromettre l'exécution objective de celle-ci.

3.5. Relation client et gestion de projet

Informers dès que possible le client de tout retard ou incident,
Informers le client d'une mauvaise communication ou d'une incompatibilité avec celui-ci,
Fournir les livrables de la mission dans les conditions fixées au moment de la signature du contrat de prestation,
Adopter un regard critique face à la problématique client,
Lui communiquer toute erreur perçue, ne pas hésiter à remettre le projet en cause,
Signer un avenant au contrat, si une décision approuvée venait à être remise en cause,
Effectuer une mesure de la satisfaction client au cours d'un entretien à la fin de chaque phase de travail,

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

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

3.6. Méthodologie

Rédiger une offre de prestation :

- Rédiger un devis qui explique la méthode proposée de manière précise,
- Décrire de façon synthétique le projet: l'innovation et sa maturité (niveau de TRL (« Technology Readiness **Level** »), travaux à réaliser...), les besoins adressés et les utilisateurs visés, positionnement de l'innovation par rapport à des solutions existantes, décrire les marchés visés au niveau européen et/ou international, la stratégie d'accès à ces marchés, la stratégie de développement de l'entreprise, les capacités techniques et compétences pour mener à bien le projet, etc.

Cette description vise à démontrer la pertinence d'une candidature à un appel à projet collaboratif international.

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

Suivre l'offre de prestation :

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

Structurer la phase de création :

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

3.7. Conformité

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