



DIAGNOSTIC AMORÇAGE INDUSTRIEL

Cahier des charges

Définissez votre stratégie d'industrialisation

Modalités de la prestation

Prestation jusqu'à 10 000€ HT :

- dont **80% du montant total** de la prestation pris en charge par Bpifrance ;
- 10 jours de prestation à réaliser dans un délai de **4 mois** maximum.

Conditions d'éligibilité du demandeur

Être une entreprise :

- appartenant à l'une des catégories suivantes :
 - **startup** : créée <8 ans et chiffre d'affaires <10 M€ et effectif <250 personnes ;
 - **PME** : effectif <250 personnes et chiffre d'affaires <50 M€ ou total bilan <43 M€ ;
- en phase de :
 - première industrialisation ;
 - premier passage à l'échelle.
- immatriculée en France et/ou DROM-COM.

Critères d'exclusion

Sont exclues du dispositif :

- **les entreprises en difficulté**, au sens de la réglementation européenne ;
- **les entreprises non autonomes**, détenues à plus de 25% par des entreprises partenaires ou liées, dont les données consolidées avec celles-ci ne correspondent pas aux critères d'éligibilité ci-dessus ;
- les sociétés civiles immobilières (SCI) ;
- les entreprises en nom personnel (dont entreprise individuelle).

Le Diagnostic Amorçage Industriel a pour objectif de soutenir les start-ups industrielles dans leur projet d'industrialisation, en privilégiant les options industrielles françaises. En deux phases clés et concrètes, il permet à l'entreprise de définir sa stratégie industrielle puis d'affiner le projet, afin de mieux préparer l'industrialisation opérationnelle et de prendre des décisions éclairées (dimensionnement, stratégie fournisseur...).

Le Diagnostic Amorçage Industriel s'adresse aux start-ups¹ et PME² industrielles, ayant un projet d'industrialisation à court/moyen terme. Ce Diagnostic est réalisé par un expert spécialisé sur les enjeux d'industrialisation qui aidera les entreprises bénéficiaires à analyser la stratégie industrielle visée :

- Evaluer les gains attendus de la localisation et de l'approvisionnement en France et à l'international
- Dimensionner le projet industriel, au regard de la stratégie de développement de l'entreprise
- Analyser la chaîne de valeur et évaluation de scénarii industriels (niveau d'intégration, *make or buy*, besoins, contraintes...)
- Challenger et améliorer le projet industriel au regard du business plan

Ce Cahier des Charges décrit les prestations qui seront réalisées dans ce cadre. Une partie du coût de la prestation peut être prise en charge par Bpifrance sous réserve de l'acceptation de la demande déposée.

Préalablement au dépôt par l'entreprise d'une demande de Diagnostic Amorçage Industriel, l'expert industrie valide avec cette dernière, lors d'un entretien de préqualification (téléphonique, en visioconférence ou en physique) la pertinence de la

¹Est considérée comme startup toute entreprise de moins de 8 ans dont le chiffre d'affaires n'excède pas 10 millions d'euros et l'effectif n'excède pas 250 personnes.

² Est considérée comme PME toute entreprise de moins de 250 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 50 millions EUR ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 43 millions EUR.



conduite d'un tel diagnostic et son adéquation avec le Cahier des Charges définis par Bpifrance. À la suite de cet échange, l'expert industrie établit une proposition détaillée de contenu et de livrables, après avoir situé l'entreprise dans son contexte (marché, stade de développement, enjeux...) en adéquation avec la charge de 10 jours-consultant proposée dans ce Cahier des Charges. Cet échange de préqualification n'est pas facturé à l'entreprise par l'expert.

1. Etendue de la prestation de Diagnostic Amorçage Industriel :

1.1 Analyser et challenger la stratégie industrielle visée

Une première phase d'évaluation analytique est menée, et permet de :

- Définir le périmètre de travail, à savoir la partie industrielle de l'activité de l'entreprise et positionner cette activité dans le business model de l'entreprise (contributions clés à la proposition de valeur, ressources clés induites, ...)
- Cartographier la chaîne de valeur industrielle envisagée par l'entreprise, sur la base de la définition technique du produit et du process, et du service associé
- Challenger ce scénario industriel au travers d'une approche type *make or buy* (savoir-faire, actifs immatériels, valeur ajoutée, coût de revient VS investissements / ROI, facilitation de la gestion de projet, BFR, implications sur le schéma d'implantation, taille du site, partenaires clés, concurrence, ...). Envisager au minimum 2 scénarios avec divers niveaux de robotisation, de digitalisation et densité main-d'œuvre (industrie du futur)
- Réaliser une matrice de choix puis dimensionner le projet industriel en approfondissant le scénario le plus pertinent (besoins, stratégie fournisseurs, ressources, chiffreage, risques, pilotage...)
- Identifier les actifs à valeur ajoutée (composants intrants dans la fabrication du produit final, biens d'équipements industriels, ...) à produire ou sourcer en France en vue de faciliter l'amorçage industriel, et réduire l'empreinte carbone. Dans ce cadre, l'expert Industrie proposera une grille de lecture permettant de rendre compte de l'impact environnemental de cette activité industrielle.

1.2 Aider l'entreprise à sécuriser l'amorçage de son projet industriel et/ou envisager la montée en cadence

Une seconde phase vise à sécuriser le lancement opérationnel du projet d'industrialisation au travers de recommandations d'actions concrètes en privilégiant des choix d'industrialisation en France. Elle doit permettre d'aider l'entreprise à prendre ses décisions et plus particulièrement :

- Aider l'entreprise à envisager le planning du projet industriel et les risques associés
- Aider l'entreprise à estimer les impacts des choix industriels envisagés sur le business plan du projet
- Proposer des solutions organisationnelles et industrielles face aux problématiques identifiées (compétences, process, management, ...)
- Confirmer les gains liés à davantage de localisation en France de la production et de la sous-traitance (proximité entre fournisseurs – production – clients et entre leurs ingénieries)

2. Réalisation de la prestation

2.1 Modalités de réalisation

L'ensemble des informations collectées dans le cadre du Diagnostic Amorçage Industriel proviendra (i) d'échanges en face-à-face entre l'expert Industrie et l'équipe dirigeante de l'entreprise et l'ensemble des parties prenantes pertinentes – y compris via des moyens visio-techniques, (ii) d'une visite de l'entreprise et de son outil de production actuel, (iii) des études et rapports sur un secteur, etc.

La prestation sera réalisée dans un délai bref (4 mois maximum) suivant la date de validation par Bpifrance de l'éligibilité de l'entreprise et du lancement de la prestation.

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



2.2 Livrables

Le Diagnostic Amorçage Industriel fera l'objet d'un rapport final rédigé par l'expert industrie qui sera remis directement à l'équipe dirigeante de l'entreprise, ainsi qu'à Bpifrance dans un délai de 10 jours à l'issue de la prestation. Il comprend obligatoirement une analyse synthétique et des recommandations concrètes.

Les modalités de cession des droits de propriété intellectuelle portant sur ces livrables devront être envisagées dans le contrat conclu entre l'expert industrie et l'entreprise bénéficiaire.

2.3 Tarif

Le montant maximum du Diagnostic Amorçage Industriel s'élève à un montant forfaitaire de 10 000 euros HT, pour 10 jours de prestation.

3. Qualité et déontologie

La réalisation du Diagnostic Amorçage Industriel s'appuie également sur des engagements qualitatifs que l'équipe dirigeante de l'entreprise est en droit d'attendre de la part de l'expert Industrie. 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 Industrie et la start-up 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, ...)