

DIAGNOSTIC PARTENARIAT TECHNOLOGIQUE INTERNATIONAL : CANDIDATEZ A UN APPEL A PROJET EUROPEEN DE R&D COLLABORATIF

MODALITES DE LA PRESTATION

Prestation **jusqu'à 25 000 € HT pour un chef de file et 5 000 € HT pour un partenaire :**

- dont 50% du montant total de la prestation pris en charge par Bpifrance;
- prestation à réaliser dans un délai de 6 mois.

CRITERES D'ELIGIBILITE DU DEMANDEUR

Être :

- une startup : effectif < 250 personnes, créée < 8 ans et chiffre d'affaires < 10 M€ ;
- une PME : effectif < 250 personnes et chiffre d'affaires < 50 M€ ou total bilan < 43 M€ ;
- immatriculée en France et/ou DROM-COM.

CRITERES D'EXCLUSION

Sont exclues du dispositif :

- les entreprises en difficulté, au sens de la réglementation européenne ;
- les entreprises qui ne seraient pas à jour de leurs obligations fiscales et sociales ;
- 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) ;
- les entreprises souhaitant candidater à des appels à projets collaboratifs nationaux.

PREAMBULE

Le Diagnostic Partenariat Technologique International (PTI) a pour objectif de faciliter l'accès des entreprises françaises aux programmes européens et internationaux visant des projets collaboratifs.

Le Diagnostic Partenariat Technologique International accompagne les entreprises dans la préparation et le dépôt de leur candidature à l'un des programmes cibles du dispositif.

L'aide indirecte accordée à l'entreprise correspond à la prise en charge partielle du coût d'une prestation de conseil réalisée par un expert spécialisé dans les financements européens. Le Diagnostic Partenariat Technologique International s'adresse aux startups et PME innovantes ayant adopté une stratégie ambitieuse de développement à l'international, et qui s'inscrivent dans la cible des programmes européens collaboratifs. Sont exclues du dispositif les entreprises en difficulté au sens de la réglementation européenne.

Le présent cahier des charges décrit la prestation qui devra être réalisée par l'expert agissant au profit d'une entreprise bénéficiaire de l'offre Diagnostic Partenariat Technologique International proposée par Bpifrance. Une partie du coût de la prestation est prise en charge par Bpifrance sous réserve de l'acceptation de la demande déposée.



TABLE DES MATIERES

1. PERIMETRE DE LA PRESTATION DU DIAGNOSTIC PTI.....	3
1.1. Description de la prestation	3
1.2. Livrables	3
1.3. Liste indicative des prestations non couvertes	3
1.4. Typologie d'experts intervenant sur le Diagnostic Partenariat Technologique International	3
2. MODALITES DE REALISATION DE LA PRESTATION DU DIAGNOSTIC PTI	4
2.1. Tarif	4
2.2. Modalités de souscription	4
2.3. Modalités de réalisation	4
2.4. Modalités de clôture	4
2.5. Régime d'aide(s) mobilisable(s)	5
3. QUALITE ET DEONTOLOGIE.....	5
3.1. Compétence	5
3.2. Confidentialité.....	5
3.3. Ethique professionnelle.....	5
3.4. Conflits d'intérêts.....	6
3.5. Relation client et gestion de projet.....	6
3.6. Méthodologie.....	6
3.7. Conformité	6



1. PERIMETRE DE LA PRESTATION DU DIAGNOSTIC PARTENARIAT TECHNOLOGIQUE INTERNATIONAL

1.1. Description de la prestation

La prestation réalisée par l'expert conseil couvre la préparation et le dépôt de la candidature à l'appel à projet européen ou international collaboratif souhaité.

Les dispositifs éligibles dans le cadre du Diagnostic Partenariat Technologique International sont les suivants¹ :

- Horizon Europe ;
- Eureka, notamment Eurostars ;
- Life ;
- Innovation Fund ;
- Europe Creative ;
- Digital Europe ;
- Fonds européen de défense ;
- Institut européen d'innovation et de technologie ;
- Erasmus +.

Pour tout appel à projet ne figurant pas sur cette liste, veuillez contacter equipe.diag@bpifrance.fr.

1.2. Livrables

Le Diagnostic Partenariat Technologique International fait l'objet d'un rapport final rédigé par l'expert qu'il doit remettre directement à l'équipe dirigeante de l'entreprise, ainsi qu'à Bpifrance dans un délai de 10 jours ouvrés à l'issue de la prestation.

Le rapport final attendu correspond au dossier de candidature à l'appel à projet européen ou international concerné.

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

1.3. Liste indicative des prestations non couvertes

Les appels à projets non éligibles dans le cadre du Diagnostic Partenariat Technologique International sont les suivants :

- Appels à projet monobénéficiaires ;
- Appels à projet régionaux / nationaux.

Cette liste des prestations non couvertes par la prestation de conseil est indicative et non exhaustive. Afin de garantir une utilisation optimale de ses ressources, Bpifrance se réserve le droit de juger certains projets comme non éligibles. Pour tout renseignement supplémentaire, il est recommandé de se rapprocher de son chargé d'affaires.

1.4. Typologie d'experts intervenant sur le Diagnostic Partenariat Technologique International

La prestation de conseil est réalisée par un expert externe spécialisé en financements européens et internationaux collaboratifs, issu du vivier d'experts constitué et agréé par Bpifrance.

Les experts du Diagnostic Partenariat Technologique International sont sélectionnés aux termes d'une procédure de demande d'agrément menée par Bpifrance.



2. MODALITES DE REALISATION DE LA PRESTATION DU DIAGNOSTIC PARTENARIAT TECHNOLOGIQUE INTERNATIONAL

2.1. Tarif

Le coût total de la prestation effectuée par l'expert est fixé 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 ;
- 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.

L'entreprise bénéficiaire paye sa quote-part à l'expert et n'avance pas de frais supplémentaires. Bpifrance règle directement sa quote-part à l'expert en fin de mission.

Seuls les coûts fixes sont acceptés. Aucun coût variable ou *success fee* ne peut être pris en compte.

Ce tarif exclu les frais de déplacement. Ces frais ne sont donc pas pris en charge dans le cadre du diagnostic.

2.2. Modalités de souscription

Afin de souscrire à la prestation de conseil, l'entreprise doit :

- 1) Se rapprocher de Bpifrance afin de sélectionner l'expert qui réalisera la prestation ;
- 2) Déposer la demande d'accompagnement en ligne en s'assurant de fournir le devis non signé obtenu auprès de l'expert ainsi que les pièces administratives suivantes :
 - Une attestation de régularité sociale et fiscale de moins de 3 mois si l'entreprise a plus d'un an ;
 - Une liasse fiscale si l'entreprise a plus de 3 ans ;
 - Optionnel : tout document additionnel permettant d'enrichir le devis.

Les demandes sont à déposer sur Bpifrance en ligne : <https://diaginno.bpifrance.fr>

Toute demande de Diagnostic Partenariat Technologique International doit être déposée auprès de Bpifrance au plus tard 25 jours ouvrés avant la date de *cut off* de l'appel à projet concerné.

Toute entreprise éligible peut bénéficier d'un Diagnostic Partenariat Technologique International une seule fois par appel à projet couvert dans le cadre du dispositif. Le Diagnostic Partenariat Technologique International ne peut pas être mobilisé une seconde fois lorsqu'il s'agit d'une candidature à un appel à projet similaire. Bpifrance se réserve le droit de refuser une demande de diagnostic si la prestation associée est jugée redondante par rapport à un accompagnement passé.

Bpifrance s'assurera de la complétude des éléments de souscription ainsi que de l'éligibilité au diagnostic et procédera à l'envoi d'un contrat Diagnostic Partenariat Technologique International à l'entreprise bénéficiaire.

2.3. Modalités de réalisation

La durée du Diagnostic Partenariat Technologique International doit être réalisé dans un délai maximum de 6 mois suivants la contractualisation avec Bpifrance.

L'ensemble des informations collectées dans le cadre du Diagnostic Partenariat Technologique International proviendra (i) d'échanges entre l'expert conseil et l'équipe dirigeante de l'entreprise, ainsi que l'ensemble des parties prenantes, et le cas échéant (ii) d'une visite de l'entreprise, (iii) des remontées et témoignages clients, (iv) des études et rapports sur un secteur, etc.

L'entreprise s'engage à assurer la disponibilité de son dirigeant et de tout membre de l'équipe de direction et/ou des collaborateurs estimés nécessaires à la bonne conduite du diagnostic Partenariat Technologique International.

2.4. Modalités de clôture

Afin de clôturer la mission de conseil, l'expert assure :

- 1) La restitution de la mission au client ;



2) La restitution de la mission à Bpifrance en envoyant à l'adresse mail diagpti@bpifrance.fr les éléments de clôture suivants :

- Une preuve de dépôt de la candidature ;
- Le livrable de fin de mission ;
- Le devis de l'expert dûment signé et accepté par les deux parties ;
- La facture de la quote-part entreprise certifiée acquittée ;
- La facture de la quote-part Bpifrance en indiquant l'adresse suivante :

Bpifrance
6/8 boulevard Haussmann
75009 Paris

La réalisation effective de la restitution par l'expert ainsi que l'envoi des documents de restitution à Bpifrance sont des prérequis au paiement de la facture de l'expert.

2.5. Régime d'aide(s) mobilisable(s)

L'intervention publique s'effectue dans le respect de la réglementation européenne en matière d'aides d'État (articles 107 à 109 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne).

Dans le cadre du Diagnostic Partenariat Technologique International, le dispositif d'aide est pris en application du régime cadre exempté d'aides à la recherche, au développement et à l'innovation n° SA.111723, adopté sur la base du règlement général d'exemption par catégorie n° 651/2014 de la Commission européenne, publié au JOUE du 26 juin 2014, modifié par 2 les règlements 2017/1084 du 14 juin 2017 publié au JOUE du 20 juin 2017, 2020/972 du 2 juillet 2020 publié au JOUE du 7 juillet 2020, 2021/1237 du 23 juillet 2021 publié au JOUE du 29 juillet 2021 et 2023/1315 du 23 juin 2023 publié au JOUE du 30 juin 2023 et rectifié au JOUE du 31 août 2023

3. QUALITE ET DEONTOLOGIE

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. 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 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 ;
- 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 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 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.).