

DIAGNOSTIC AMORÇAGE INDUSTRIEL : DEFINISSEZ VOTRE STRATEGIE D'INDUSTRIALISATION

MODALITES 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 6 mois.

CRITERES D'ELIGIBILITE DU DEMANDEUR

Être une entreprise innovante :

- appartenant à la catégorie suivante :
 - 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€.
- immatriculée en France et/ou DROM-COM.
- en phase de :
 - première industrialisation
 - premier passage à l'échelle

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 (SC) ;
- les entreprises en nom personnel (dont entreprise individuelle).

PREAMBULE

Le Diagnostic Amorçage Industriel a pour objectif de soutenir les PME et startups industrielles dans leur projet d'industrialisation, en privilégiant les options industrielles françaises.

Le Diagnostic Amorçage industriel s'adresse à des entreprises innovantes ayant un projet d'industrialisation à court/moyen terme en les accompagnant dans l'analyse de la stratégie industrielle visée et dans la sécurisation du lancement opérationnel du projet d'industrialisation au travers de recommandations d'actions concrètes :

- L'évaluation des gains attendus de la localisation et de l'approvisionnement en France et à l'international ;
- Le dimensionnement du projet industriel, au regard de la stratégie de développement de l'entreprise ;
- L'analyse de la chaîne de valeur et l'évaluation de scénarii industriels (niveau d'intégration, *make or buy*, besoins, contraintes...);



- Le challenge et l'amélioration du projet industriel au regard du business plan.

Sont exclues du dispositif les entreprises en difficulté au sens de la réglementation européenne.

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 sur les enjeux d'industrialisation.

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 Amorçage industriel 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 AMORÇAGE INDUSTRIEL.....	4
1.1. Description de la prestation	4
1.2. Livrables	5
1.3. Typologie d’experts intervenant sur le Diagnostic Amorçage industriel	5
2. MODALITES DE REALISATION DE LA PRESTATION DU DIAGNOSTIC AMORCAGE INDUSTRIEL	5
2.1. Tarif	5
2.2. Modalités de souscription	5
2.3. Modalités de réalisation	6
2.4. Modalités de clôture	6
2.5. Régime d’aide(s) mobilisable(s)	6
3. QUALITE ET DEONTOLOGIE.....	7
3.1. Compétences	7
3.2. Confidentialité	7
3.3. Ethique professionnelle	7
3.4. Conflits d’intérêts.....	7
3.5. Relation client et gestion de projet	7
3.6. Méthodologie	8
3.7. Conformité	8



1. PERIMETRE DE LA PRESTATION DU DIAGNOSTIC AMORÇAGE INDUSTRIEL

1.1. Description de la prestation

Le Diagnostic Amorçage industriel permet à l'entreprise, en trois phases, d'analyser et challenger la stratégie industrielle visée et d'aider l'entreprise à sécuriser l'amorçage de son projet industriel et/ou envisager le passage à l'échelle.

Le contenu des différentes phases présentées ci-dessous constitue une liste exhaustive mais non obligatoire des réalisations éligibles dans le cadre du diagnostic. Le contenu de la mission doit être adapté en fonction du besoin de l'entreprise.

Phase de cadrage

Une première phase de cadrage avec le client et de réalisation d'un état des lieux permet de réaliser l'une ou plusieurs de ces analyses :

- Un diagnostic de la conception produit, du processus et du service associé ;
- Un diagnostic de la nomenclature produit et une analyse des coûts associés ;
- Un diagnostic des process et méthodes envisagés.

Phase de définition de la stratégie industrielle

Une deuxième phase permet d'analyser et challenger la stratégie industrielle visée.

- 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, du process et du service associé ; et réaliser une analyse des risques relatifs à cette chaîne de valeur ;
- Challenger le 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, PI, ...). 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, pilotages...);
- 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 par rapport à un scénario de référence défini avec l'entreprise ;
- Pré-dimensionner des enveloppes d'ingénierie produit et process en vue de réaliser le produit. Cette étape consiste à découper l'objet en sous objets et identifier de manière neutre les ressources nécessaires pour réaliser l'ingénierie par un bureau d'études, qui permettra au produit de passer au stade d'avancement suivant (du prototype fonctionnel au prototype industrialisable et sa production en série).

Phase de sécurisation du lancement opérationnel

Une troisième 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 (CAPEX vs OPEX et COGS, volumes maximum et minimum, identification du point mort de rentabilité, évaluation des effectifs/compétences nécessaires, etc.) ;
- Réaliser une analyse des compétences disponibles au regard des compétences nécessaires, en fonction du scénario privilégié, afin de concevoir et construire le site de production, produire, acheter les matières premières et transporter le produit fini ;
- Accompagner l'entreprise dans la recherche de solutions organisationnelles et industrielles face aux problématiques identifiées : résolution de problèmes en interne (management, process, méthodes) et aide à la recherche d'offres de solutions et de fournisseurs ;
- Confirmer les gains liés à davantage de localisation en France de la production et de la sous-traitance : identifier et comparer les options de relocalisation et identifier des partenaires potentiels et pérennes pour obtenir des chiffres ;
- Aider l'entreprise à envisager le planning du projet industriel, vérifier l'adéquation de ce planning avec l'organisation en place, phaser l'avancement du projet avec les engagements des différents services, et identifier les risques associés à chaque phase.

1.2. Livrables

Le Diagnostic Amorçage industriel 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 à l'issue de la prestation.

Le rapport final comprend obligatoirement une revue de l'ensemble des éléments établis initialement dans le devis. Il doit nécessairement contenir des éléments de cadrage, une analyse stratégique argumentée et des recommandations concrètes permettant à l'entreprise d'orienter sa prise de décision.

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. Typologie d'experts intervenant sur le Diagnostic Amorçage industriel

La prestation de conseil est réalisée par un expert externe spécialisé sur les enjeux d'industrialisation, issu du vivier d'experts constitué et agréé par Bpifrance.

Les experts agréés justifient d'une longue expérience de conseil en industrie et/ou en lean management, ou d'une longue d'expérience en industrie à des postes à responsabilités liés à la production industrielle.

Les experts du Diagnostic Amorçage industriel sont sélectionnés aux termes d'une procédure de demande d'agrément menée par Bpifrance.

Des experts, non issus du vivier d'experts constitué par Bpifrance, peuvent intervenir au titre du présent diagnostic dans le cadre de procédures dérogatoires.

2. MODALITES DE REALISATION DE LA PRESTATION DU DIAGNOSTIC AMORÇAGE INDUSTRIEL

2.1. Tarif

Le Diagnostic Amorçage industriel s'élève à un montant maximum de 10 000 euros HT, pour 10 jours maximum de prestation, pris en charge à 80% par Bpifrance.

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.

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 ;
 - Une attestation de déclaration des aides de minimis.

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

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 Amorçage industriel à l'entreprise bénéficiaire. La prestation ne peut commencer que lorsque le contrat est signé. Aucune prise en charge rétroactive n'est possible.

Toute entreprise éligible peut bénéficier une seule fois du Diagnostic Amorçage industriel.

2.3. Modalités de réalisation

La durée du Diagnostic Amorçage industriel est de maximum 10 jours, en fonction des besoins de l'entreprise, et 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 Amorçage industriel 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 des différentes phases du diagnostic et de l'élaboration des recommandations et/ou du plan d'action.

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 diagamorçageindustriel@bpifrance.fr les éléments de clôture suivants :
 - Le livrable de fin de mission ;
 - Le devis signé ;
 - 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 Amorçage industriel, les entreprises candidates sont soumises aux règles du règlement (UE) 2023/2831 relatif à l'application des articles 107 et 108 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne aux aides de minimis, conformément aux plafonds et conditions définis pour garantir la compatibilité des aides d'État avec le marché intérieur.

En cas de dépassement du plafond maximum des aides de minimis, les entreprises candidates sont financées à hauteur de 50 % et le dispositif d'aide est dès lors pris en application du régime cadre exempté relatif aux aides en faveur des PME n° SA.111728, adopté sur la base du règlement générale d'exemption par catégorie n°651/2014 de la



Commission européenne publié au JOUE du 26 juin 2014, modifié par 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.

3. QUALITE ET DEONTOLOGIE

La réalisation du Diagnostic Amorçage industriel s'appuie également sur des engagements qualitatifs 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. 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 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 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 en 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 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).

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 production :

- Adapter ses outils de communication à la mission ;
- S'assurer de la bonne compréhension du projet par le client ;
- Faire valider les différentes phases en interne et par le 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 ;
- Rapporter au client tout aléa portant atteinte aux éléments qui pourraient avoir été fournis par lui (perte, endommagement, etc.).