

DIAGNOSTIC CROISSANCE : DEFINISSEZ VOTRE PLAN DE FINANCEMENT ET VOS AXES STRATEGIQUES DE CROISSANCE

MODALITES DE LA PRESTATION

Prestation d'un montant forfaitaire de 5000 € HT :

- dont 50% du montant total de la prestation pris en charge par Bpifrance;
- 5 jours de prestation à réaliser dans un délai de 4 mois.

CRITERES D'ELIGIBILITE DU DEMANDEUR

Être une entreprise innovante¹ :

- appartenant à la catégorie suivante :
 - startup : créée <8 ans et chiffre d'affaires <10 M€ et effectif <250 personnes.
- 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 (SC) ;
- les entreprises en nom personnel (dont entreprise individuelle).

PREAMBULE

Le Diagnostic Croissance a pour objectif de soutenir les startups dans leur transformation en scale-up, dans la (re)définition de leur stratégie et l'amélioration de leur performance, en mettant en place une démarche de diagnostic et de conseil sur les facteurs clés de performance et de croissance.

Il permet de dégager les mesures à prendre pour accélérer le développement des startups, réorienter leur trajectoire de croissance, reconstruire leur modèle économique et, le cas échéant, préparer au mieux une levée de fonds en assurant une meilleure compréhension du projet par les futurs investisseurs.

Le Diagnostic Croissance accompagne les entreprises à :

- Réaliser une analyse synthétique des fondamentaux de la startup : plan d'affaires, stratégie de développement, objectifs, équipes...);
- Evaluer les problématiques rencontrées ;
- Définir des axes stratégiques de croissance et d'optimisation de leurs performances, et identifier les solutions créatrices de valeur pour soutenir la startup dans sa transformation en scale-up ;
- Définir un plan de financement adapté et le cas échéant, orienter la startup vers les fonds, financeurs ou réseaux d'intérêt appropriés.

¹Le caractère innovant est validé par le chargé d'affaires innovation de l'entreprise pour toute demande de diagnostic. L'entreprise peut se rapprocher de son chargé d'affaires innovation en région avant le dépôt d'une demande pour vérifier son éligibilité.



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 la stratégie de croissance interne et/ou la levée de fonds.

Le Diagnostic Croissance s'adresse aux startups innovantes, quel que soit leur secteur d'activité, ayant démontré un potentiel de croissance, et qui peuvent :

- Être à un stade charnière de leur développement, avec une ambition d'optimisation et d'accélération ;
- Reconsidérer leur stratégie et/ou modèle économique, en ayant besoin d'un regard expert extérieur ;
- Avoir atteint un seuil qui limite leur potentiel de croissance ;
- S'engager dans une levée de fonds.

Les besoins de l'entreprise doivent être clairement identifiés autour de problématiques telles que :

- Pivot / Repositionnement de la proposition de valeur de la startup ;
- Définition d'un plan de financement adapté et identification de solutions ad hoc (préparation d'une levée de fonds, réorganisation du capital, etc.) ;
- Croissance externe, rapprochements ou partenariats ;
- Développement commercial ;
- Développement international ;
- Organisation et structuration de la startup, leadership de l'équipe dirigeante.

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



1. PERIMETRE DE LA PRESTATION DU DIAGNOSTIC CROISSANCE

1.1. Description de la prestation

Une première phase de diagnostic sera conduite, afin d'apprécier les fondamentaux et la situation de la startup. Les enjeux l'ayant conduit à faire appel au Diagnostic Croissance, seront largement étudiés, à la lumière des objectifs qu'elle poursuit, de sa stratégie, de ses contraintes, des facteurs de risque et verrous, et du marché.

Une phase de conseil sera menée à la suite de cette phase de diagnostic, avec pour objectifs de :

- Définir les axes stratégiques de croissance, d'optimisation des performances de la startup et/ou de (re)structuration interne, et d'identifier des solutions concrètes créatrices de valeur pour soutenir la startup dans sa transformation en scale-up ;
- Définir un plan de financement adapté et le cas échéant, orienter la startup vers les fonds, financeurs ou réseaux d'intérêt appropriés.

1.2. Livrables

Le Diagnostic Croissance 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 :

- L'analyse synthétique des fondamentaux de la startup (plan d'affaires, stratégie de développement, objectifs, équipes...) ;
- L'évaluation des problématiques ;
- Les axes stratégiques de croissance et d'optimisation de leurs performances comprenant les solutions créatrices de valeur (proposition de valeur, modèle économique et stratégie de développement ou deck investisseur et business plan).

Les livrables doivent être obligatoirement des documents stockables sous des formats standard du type PDF, Word, Excel ou PowerPoint.

1.3. Liste indicative des prestations non couvertes

La prestation d'accompagnement considérée n'inclut pas, entre autres, la production des éléments suivants :

- Détection et/ou réalisation de dossiers de financements publics, notamment les financements Bpifrance ;
- Mise en œuvre de prestation de marketing digital / référencement internet / SEO (cette thématique pouvant être l'un des axes d'amélioration identifiés dans le cadre du diagnostic) ;
- Plan de communication.

Cette liste des prestations non couvertes par la prestation de conseil est indicative et non exhaustive. Pour tout renseignement supplémentaire, il est recommandé de se rapprocher de son chargé d'affaires.

1.4. Typologie d'experts intervenant sur le Diagnostic Croissance

La prestation de conseil est réalisée par un expert externe spécialisé en stratégie de croissance interne et/ou levée de fonds, issu du vivier d'experts constitué et agréé par Bpifrance.

Les experts du Diagnostic Croissance sont sélectionnés aux termes d'une procédure 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 CROISSANCE

2.1. Tarif

Le Diagnostic Croissance s'élève à un montant forfaitaire de 5000 euros HT, pour 5 jours forfaitaires de prestation, pris en charge à 50% 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.

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 Croissance à l'entreprise bénéficiaire. La prestation ne pourra commencer que lorsque le contrat sera signé. Aucune prise en charge rétroactive ne se sera possible.

Toute entreprise éligible peut bénéficier une seule fois d'un Diag Croissance.

2.3. Modalités de réalisation

La durée du Diagnostic Croissance est de 5 jours et doit être réalisé dans un délai maximum de 4 mois suivants la contractualisation avec Bpifrance.

L'ensemble des informations collectées dans le cadre du Diagnostic Croissance proviendra (i) d'échanges entre l'expert 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 diagcroissance@bpifrance.fr les éléments de clôture suivants :
 - Le livrable de fin de mission ;
 - Le devis signé par l'entreprise et l'expert ;
 - La facture de la quote-part entreprise certifiée acquittée ;
 - La facture de la quote-part Bpifrance en indiquant l'adresse suivante :

Bpifrance Participations

Accompagnement Innovation

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.



Après l'envoi de ces éléments, l'expert reçoit un e-mail de la plateforme fournisseur Bpifrance (HACA) l'invitant à déposer la facture adressée à Bpifrance pour procéder au règlement.

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 Croissance, le dispositif d'aide est 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. QUALITÉ ET DEONTOLOGIE

La réalisation du Diagnostic Croissance s'appuie également sur des engagements qualitatifs 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. 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 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.).