

DIAGNOSTIC EUROPE : CANDIDATEZ A UN APPEL A PROJET EUROPEEN DE R&D INDIVIDUEL

MODALITES DE LA PRESTATION

Prestation **jusqu'à 20 000 € HT** :

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

CRITERES D'ELIGIBILITE DU DEMANDEUR

Être une entreprise innovante¹ :

- appartenant à l'une des catégories suivantes :
 - startup : effectif < 250 personnes, créée < 8 ans et chiffre d'affaires < 10 M€ ;
 - 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 (SC) ;
- les entreprises en nom personnel (dont entreprise individuelle).

PREAMBULE

Le Diagnostic Europe a pour objectif d'inciter les startups et PME françaises à participer aux programmes de recherche et d'innovation (RDI) financés par la Commission européenne et visant des projets individuels.

Le Diagnostic Europe 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 Europe 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 individuels.

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 Europe 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.

¹ Le 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.



TABLE DES MATIERES

1. PERIMETRE DE LA PRESTATION DU DIAGNOSTIC EUROPE	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 Europe	3
2. MODALITES DE REALISATION DE LA PRESTATION DU DIAGNOSTIC EUROPE	3
2.1. Tarif	3
2.2. Modalités de souscription	3
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. Compétences	5
3.2. Confidentialité	5
3.3. Ethique professionnelle	5
3.4. Conflits d'intérêts.....	5
3.5. Relation client et gestion de projet	6
3.6. Méthodologie	6
3.7. Conformité	6



1. PERIMETRE DE LA PRESTATION DU DIAGNOSTIC EUROPE

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 mono-bénéficiaire souhaité.

Les appels à projets éligibles dans le cadre du Diagnostic Europe sont les suivants :

- EIC Accelerator*
- EIC Pathfinder
- EIC Transition
- Innovation Fund

*Pour un dépôt de candidature à l'EIC Accelerator, le Diagnostic Europe couvre uniquement la step 2, soit la rédaction et le dépôt de la *full proposal*. En cas d'échec à la step 1, aucune prise en charge dans le cadre du Diagnostic Europe ne pourra être possible.

Pour tout appel à projet ne figurant pas sur cette liste, veuillez contacter votre chargé d'affaires innovation Bpifrance.

1.2. Livrables

Le Diagnostic Europe 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 attendu correspond au dossier de candidature à l'appel à projet européen concerné.

1.3. Liste indicative des prestations non couvertes

Les appels à projets non éligibles dans le cadre du Diagnostic Europe sont les suivants :

- Appels à projet collaboratifs ;
- Appels à projet nationaux (I-Demo, I-Lab, etc.) ;
- WomenTech EU.

Cette liste est indicative et non exhaustive. Bpifrance se réserve le droit de définir certains appels à projets ne figurant pas dans cette liste comme étant non éligibles. Pour tout renseignement supplémentaire, il est recommandé de se rapprocher de son chargé d'affaires innovation Bpifrance.

1.4. Typologie d'experts intervenant sur le Diagnostic Europe

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

Les experts du Diagnostic Amorçage industriel 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.

Pour accompagner une entreprise dans le cadre de l'EIC Accelerator, l'expert doit déjà avoir accompagné une entreprise au moins jusqu'aux oraux de l'EIC Accelerator depuis 2021. Pour tout autre appel à projet, l'expert doit déjà avoir accompagné une entreprise lauréate de l'appel à projet concerné.

2. MODALITES DE REALISATION DE LA PRESTATION DU DIAGNOSTIC EUROPE

2.1. Tarif

Le Diagnostic Europe s'élève à un montant maximum de 20 000 euros HT, 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.

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

Toute demande de Diagnostic Europe doit être déposée auprès de Bpifrance au plus tard un mois avant la date de *cut-off* de l'appel à projet concerné.

Toute entreprise éligible peut bénéficier d'un Diag Europe une seule fois par appel à projet couvert dans le cadre du dispositif. Le Diagnostic Europe ne peut pas être mobilisé une deuxième fois lorsqu'il s'agit d'une candidature à un appel à projet identique.

2.3. Modalités de réalisation

Le Diagnostic Europe est à réaliser dans un délai maximum de 4 mois après la contractualisation avec Bpifrance.

L'ensemble des informations collectées dans le cadre du Diagnostic Europe 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 diageurope@bpifrance.fr les éléments de clôture suivants :
 - Le dossier de candidature déposé pour l'appel à projet concerné ;
 - Une preuve de dépôt de la candidature ;
 - Pour l'EIC Accelerator, la preuve de la validation de la step 1 (à l'exception des entreprises plugin) ;
 - 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.

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 Europe, 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. QUALITE ET DEONTOLOGIE

La réalisation du Diagnostic Europe 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.).