

DIAGNOSTIC AXES D'INNOVATION : INITIEZ UNE DEMARCHE D'INNOVATION

MODALITÉS DE LA PRESTATION

Prestation jusqu'à 13 000 € HT :

- dont 50% du montant total de la prestation pris en charge par Bpifrance ;
- environ 10 jours de prestation à réaliser dans un délai de 8 mois.

CRITÈRES D'ÉLIGIBILITÉ DU DEMANDEUR

Être une entreprise innovante ou qui souhaite innover :

- appartenant à la catégorie suivante :
 - PME indépendante, cliente ou non cliente de Bpifrance, répondant à la définition européenne de la PME et aux conditions suivantes :
 - Ayant minimum 5 ans d'existence,
 - Employant au maximum 250 personnes,
 - Réalisant au minimum 1,250 M€ de chiffre d'affaires et au maximum 50M€.
 - ETI indépendante : effectif <2 000 personnes.
- Minimum 5 ans d'existence ;
- n'ayant pas bénéficié d'une aide nationale à l'innovation dans le cadre du régime RDI relatif aux aides à la recherche, au développement et à l'innovation depuis deux ans (à la date de décision).
- 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 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 Axes d'innovation a pour objectif d'accompagner les PME et ETI dans les premières étapes d'une démarche d'innovation impliquant une prestation de conseil et/ou technique. Il permet ainsi aux PME et ETI peu familiarisées avec l'innovation et n'ayant pas bénéficié d'aides à l'innovation depuis deux ans (date de décision), d'identifier des axes d'innovations potentiels et d'évaluer leur faisabilité afin d'intégrer l'innovation dans leur stratégie de développement.

Le Diagnostic Axes d'innovation permet :

- De faire émerger une innovation de produit/procédé ou service innovant dans les projets de l'entreprise
- D'intervenir dans une phase de faisabilité pour un projet précis.

En fonction de l'avancée du projet, il peut intégrer tout ou partie des prestations suivantes :

- Des actions d'émergence et d'idéation afin de faire naître des projets d'innovation permettant de résoudre des problèmes ou saisir des opportunités,
- Une étude de faisabilité technique pour analyser les contraintes techniques et valider la preuve expérimentale du concept,
- Une étude de faisabilité technico-économique afin d'étudier la viabilité économique et industrielle d'un nouveau projet.

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'innovation.

Le Diagnostic Axes d'innovation s'adresse aux PME/ETI souhaitant développer un projet innovant. 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 Axes d'Innovation 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 AXES D'INNOVATION	4
1.1. Description de la prestation	4
1.2. Livrables	4
1.3. Liste indicative des prestations non couvertes	5
1.4. Typologie d'experts intervenant sur le Diagnostic Axes d'innovation	5
2. MODALITES DE REALISATION DE LA PRESTATION DU DIAGNOSTIC AXES D'INNOVATION	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	6
3.1. Compétences	6
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	7
3.7. Conformité	8



1. PERIMETRE DE LA PRESTATION DU DIAGNOSTIC AXES D'INNOVATION

1.1. Description de la prestation

Les dépenses éligibles dans le cadre du diagnostic Axes d'Innovation sont les prestations qui représentent pour l'entreprise bénéficiaire un apport identifié dans sa démarche d'innovation.

Le diagnostic doit permettre à l'entreprise de faire émerger et d'identifier des projets d'innovation, ou des axes dans la phase de faisabilité d'un projet d'innovation spécifique. En fonction de l'avancée du projet de l'entreprise, la mission peut intégrer tout ou partie des prestations suivantes :

- Des **actions d'idéation** et d'émergence de projets d'innovation, comprenant la génération d'idées grâce à la structuration de processus tels que la veille, l'écoute et l'observation des besoins des clients, ainsi que des ateliers dédiés à la création et à la priorisation de projets. Ces démarches peuvent inclure également la recherche de technologies et mise en place de collaborations technologiques avec des acteurs de l'écosystème (laboratoires académiques, startups, etc.). Elles couvrent les étapes allant de la création de nouvelles idées jusqu'à leur concrétisation dans le cadre de projets d'innovation (TRL1 – TRL2).
- Une **étude de faisabilité technique** afin d'évaluer la possibilité de réaliser le projet d'innovation sur le plan technique. Elle va de la réalisation de la preuve de concept expérimental qui permet de valider à travers d'analyses ou des expérimentations de laboratoire la faisabilité théorique de la solution (TRL 3) à la validation du prototype ou d'une maquette fonctionnelle dans des conditions contrôlées en laboratoire, permettant ainsi de prouver que les principaux éléments technologiques fonctionnent ensemble (TRL 4).
- Une **étude de faisabilité technico-économique** dans le but de déterminer la viabilité globale d'un projet d'innovation. L'analyse consiste à vérifier si le projet est économiquement justifiable, c'est-à-dire si les ressources nécessaires, les coûts engagés et les retours sur investissement attendus permettent d'envisager un déploiement rentable et durable. L'étude permet ainsi d'orienter les décisions stratégiques en intégrant les contraintes techniques et les réalités financières du projet.

1.2. Livrables

Le Diagnostic Axes d'innovation 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 15 jours à l'issue de la prestation. Le rapport doit intégrer les résultats des études permettant de formuler des recommandations claires, facilitant la prise de décision quant à la poursuite ou non du projet.

Pour la **phase d'idéation et d'émergence**, le rapport final doit comprendre en fonction de la mission proposée :

- Un rapport portant sur la spécification des besoins, les idées générées documentées et les méthodologies déployées pour leur identification.
- Un point portant sur la hiérarchisation de ce(s) idée(s), et le choix de la principale idée retenue
- La méthodologie de recherche de technologie, le partenariat envisagé et la lettre ou l'accord d'intention de collaboration
- Le Cahier des Charges du Produit à développer
- Un point sur les ébauches du concept réalisées (croquis, plan, modélisation 3D)
- Les préconisations et plan d'action des prochaines étapes

Pour l'étude de **faisabilité technique**, le rapport final doit comprendre en fonction de la mission proposée :

- La construction de la première maquette fonctionnelle ou prototype expérimental, ce livrable devra être illustré par des photos/plans/images
- Les résultats de la validation du prototype expérimental par des tests (TRL4). Ce livrable devra être illustré par des photos/images

Pour l'étude de **faisabilité technico-économique**, le rapport final doit comprendre en fonction de la mission proposée :



- Une estimation détaillée des coûts (investissement, fonctionnement, maintenance)
- Une estimation des bénéfices attendus afin d'apprécier la rentabilité potentielle du projet. Cette estimation peut inclure des analyses de la concurrence, les tendances du marchés, le modèle d'affaire, la taille du marché adressable, etc.
- Une évaluation des risques et contraintes ainsi que des scénarios alternatifs pour anticiper les éventuelles difficultés
- 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.

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 :

- Toutes les autres versions d'un logiciel (moyen de paiement, interopérabilité...) qui ne soit pas la version alpha (1ères fonctionnalités élémentaires)
- Toutes actions de développement concernant des niveaux de maturité supérieurs au TRL 4, prototype expérimental.

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 Axes d'innovation

La prestation de conseil est réalisée par un expert externe spécialisé sur les enjeux d'innovation.

Pour être éligible en tant qu'expert dans le cadre d'un Diag Axes d'Innovation, il est nécessaire de justifier d'au moins 5 ans d'expérience dans les domaines liés au diagnostic, comme la recherche et développement (R&D), le conseil en gestion de l'innovation ou le transfert de technologie.

2. MODALITES DE REALISATION DE LA PRESTATION DU DIAGNOSTIC AXES D'INNOVATION

2.1. Tarif

Le Diagnostic Axes d'innovation s'élève à un montant maximum de 13 000 euros HT, correspondant en moyenne à 10 jours 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 exclut 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.
 - Une liasse fiscale.

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 Axes d'innovation à l'entreprise bénéficiaire. La prestation ne pourra commencer que lorsque le contrat entreprise sera signé.

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

2.3. Modalités de réalisation

La durée du Diagnostic Axes d'innovation est d'environ 10 jours, en fonction des besoins de l'entreprise, et doit être réalisé dans un délai maximum de 8 mois suivants la contractualisation avec Bpifrance.

L'ensemble des informations collectées dans le cadre du Diagnostic Axes d'innovation 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 diagaxesinnovation@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
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'Etat (articles 107 à 109 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne).

Dans le cadre du diagnostic Axes d'innovation, 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. QUALITÉ ET DEONTOLOGIE

La réalisation du Diagnostic Axes d'innovation 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.).