

DIAG SCALE-UP

NOTE DE CADRAGE MISSION

Entreprise bénéficiaire | XXXXX

Expert | XXXXXX

Date | XX/XX/XXXX

SOMMAIRE



RAPPEL DU CAHIER DES CHARGES



CONTEXTE & OBJECTIFS DE L'ENTREPRISE



ORGANISATION ET PLANNING DE LA DÉMARCHE



PRESENTATION DE L'EXPERT INTERVENANT



PROPOSITION FINANCIÈRE



SIGNATURE DE LA PRÉSENTE PROPOSITION



CLÔTURE DU DIAG



PROCHAINES ÉTAPES

RAPPEL DU CAHIER DES CHARGES (1/2)

>> Vous pouvez retrouver le cahier des charges complet sur cette page : [à modifier](#)



PÉRIMÈTRE

Le Diagnostic Scale-up est un accompagnement stratégique conçu pour **aider les startups innovantes à structurer, optimiser et accélérer leur croissance.**

Il combine **une analyse approfondie des fondamentaux et des enjeux** de l'entreprise avec des **recommandations concrètes** pour définir des axes stratégiques, améliorer la performance et, si nécessaire, repenser le modèle économique.



DURÉE ET CHARGE

➔ **5 jours hommes de prestation** à réaliser dans un **délai de 4 mois maximum**



BENEFICIAIRES

- ☐ **Startup innovante**
- ☐ **créée <8 ans** au moment de la demande
- ☐ **chiffre d'affaires <10 M€**
- ☐ **effectif <250 personnes**
- ☐ **immatriculée en France et/ou DROM-COM**



CONDITIONS FINANCIÈRES

➔ **Montant forfaitaire de 5 000€ HT** avec une prise en charge de 50% du montant total par Bpifrance, par règlement direct à l'expert* en fin de prestation.

* Pour les experts non agréés par Bpifrance, l'étude du profil de l'expert en amont de l'intervention est indispensable mais ne présage pas de sa validation.

RAPPEL DU CAHIER DES CHARGES (2/2)



MISSIONS INELIGIBLES*

- **Growth-Hacking** : Technique marketing axée sur l'innovation et la créativité pour stimuler rapidement la croissance d'une entreprise via l'analyse de données pour optimiser les stratégies d'acquisition et de rétention de clients
- **Stratégie Marketing** : Plan global élaboré par une entreprise pour atteindre ses objectifs commerciaux en satisfaisant les besoins clients (choix de marchés cibles, positionnement, produit, 4P)
- **Etude de marché** : Travail de collecte et d'analyse d'informations qui permet d'identifier toutes les caractéristiques du marché ciblé
- **Financement** : Détection et/ou réalisation de dossiers de financements publics, notamment les financements Bpifrance

* Liste non exhaustive



EXCLUSIONS

- **Les entreprises en difficulté**, au sens de la réglementation européenne ;
- **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 entreprises ayant déjà bénéficié d'un Diag Croissance;**
- **les sociétés civiles immobilières (SCI) ;**
- **les entreprises en nom personnel** (dont entreprise individuelle).

MÉTHODOLOGIE

➔ OBJECTIFS :

Définition des axes stratégiques de croissance à prioriser : optimisation des performances de la start-up et/ou de (re)structuration interne, solutions concrètes créatrices de valeur pour soutenir la start-up dans sa transformation en scale-up (pricing, business model, stratégie commerciale, value prop, etc.)

➔ METHODOLOGIE PRECONISEE :

- **Phase de diagnostic** : Analyse des enjeux ayant conduit à faire appel au Diagnostic, à la lumière des objectifs poursuivis par l'entreprise, de sa stratégie, de ses contraintes, des facteurs de risque et verrous, et du marché.
- **Phase de conseil** : Définition des axes stratégiques de croissance, d'optimisation des performances et/ou de (re)structuration interne, et identification des solutions concrètes créatrices de valeur ; Définition du plan d'action associé (déclinaison opérationnelle sous forme de projets stratégiques).

➔ LIVRABLES ATTENDUS* à minima :

- **Un Rapport Final** qui pourra comprendre :
 - Un **diagnostic stratégique complet** : Une cartographie des enjeux internes et externes ; Une analyse SWOT ; Une synthèse des leviers de croissance identifiés.
 - Une **feuille de route stratégique**, structurée autour d'objectifs clairs, de priorités d'action, de jalons, et d'indicateurs de suivi.
 - Un **plan d'action**, détaillant : Les initiatives à lancer ; Les ressources à mobiliser ; Les responsabilités à attribuer ; Les risques à anticiper et à gérer.
 - Des **recommandations** sur : Le positionnement de l'entreprise sur le marché ; La stratégie commerciale ; La structuration de l'équipe.
 - Un **plan financier prévisionnel** avec : Des projections de chiffre d'affaires ; Une analyse de la rentabilité ; Une analyse des besoins de financement ; Une analyse des scénarios de croissance.

CONTEXTE & OBJECTIFS DE L'ENTREPRISE (2/2)

Nom contact Entreprise	Fonction	Téléphone	E-mail



CONTEXTE DE L'ENTREPRISE

→ X (préciser activité, taille, CA, ...)



DETAILS DU PROJET D'INNOVATION

→ X (préciser activité, en quoi c'est une innovation, critères de disruption,...)



OBJECTIFS DE LA MISSION

→ x

→ x

→ x

ORGANISATION ET PLANNING DE LA DÉMARCHE

	1	2	3	4
	CADRAGE – 1j	x – xJ	x – xJ	RESTITUTION – 1j
OBJECTIF	- Présenter le projet au client - Sécuriser les aspects pratiques de la mission (livrables, enjeux,...) - x	x	x	X
MÉTHODOLOGIE	- X - X - x	- Consultant : - x	- Consultant : - x	- X - X - X
LIVRABLE	x	x	x	Rapport final, conclusions et recommandations

PRÉSENTATION DE L'EXPERT CONSEIL

Expert : Nom Prénom

Entité : Nom Entreprise

SIRET : XXXXXXXXXXXXXXXX

Email	Téléphone portable	Site web
<u>Domaines d'expertise :</u>		
<u>Formation :</u>		
<u>Références :</u>		
<u>Expérience professionnelle :</u>		
<u>Missions Diag Scale-up déjà réalisées :</u>		

PROPOSITION FINANCIÈRE

Phases	Durée (Jour Homme)	Prix
	1j	xx €HT
	1j	
	1j	
	1j	
	1j	
Montant total € HT		5000

Bpifrance se réserve le droit de refuser la prise en charge de la demande de diagnostic innovation déposée sur la plateforme en ligne dédiée (par exemple si l'expert n'est pas éligible, si l'entreprise a le statut « d'entreprise en difficulté », si la proposition commerciale n'est pas conforme au cahier des charges, ou encore si l'entreprise ne correspond pas à ce diagnostic, etc.).

SIGNATURE DE LA PRÉSENTE PROPOSITION DE MISSION

Pour le bénéficiaire (Client)

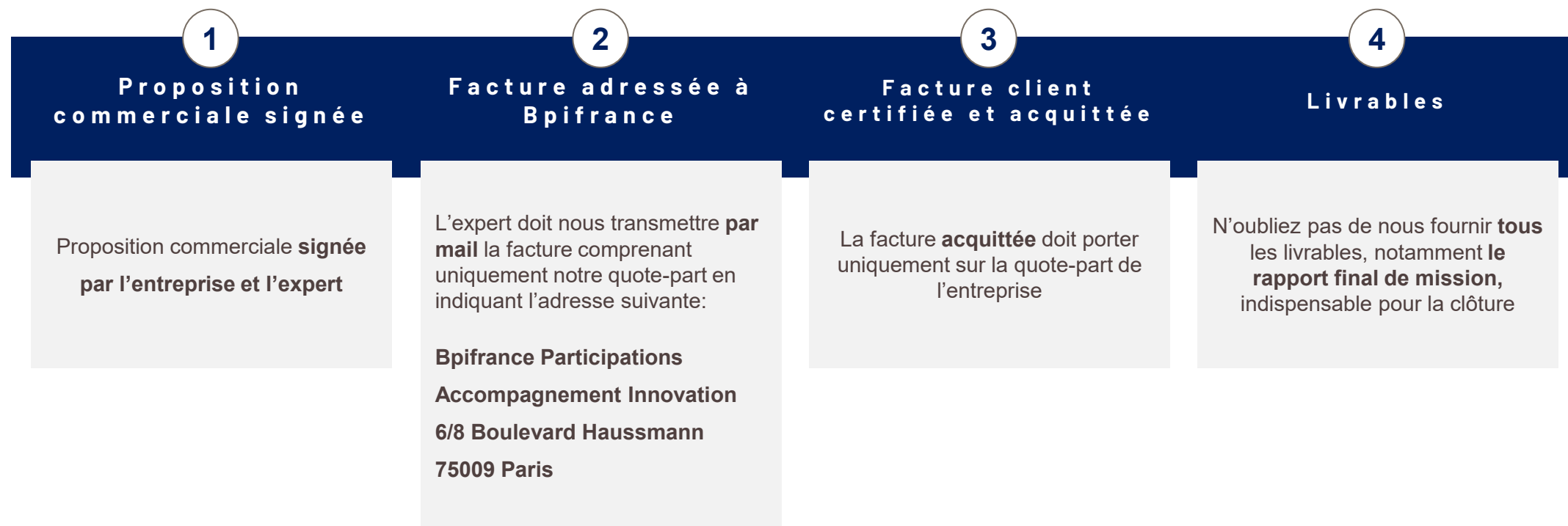
- ➔ Nom de la société bénéficiaire
- ➔ Nom prénom du représentant légal et signature
- ➔ Date

Pour le prestataire (expert)

- ➔ Nom de la société prestataire
- ➔ Nom prénom du représentant légal et signature
- ➔ Date

CLÔTURE DU DIAG SCALE-UP

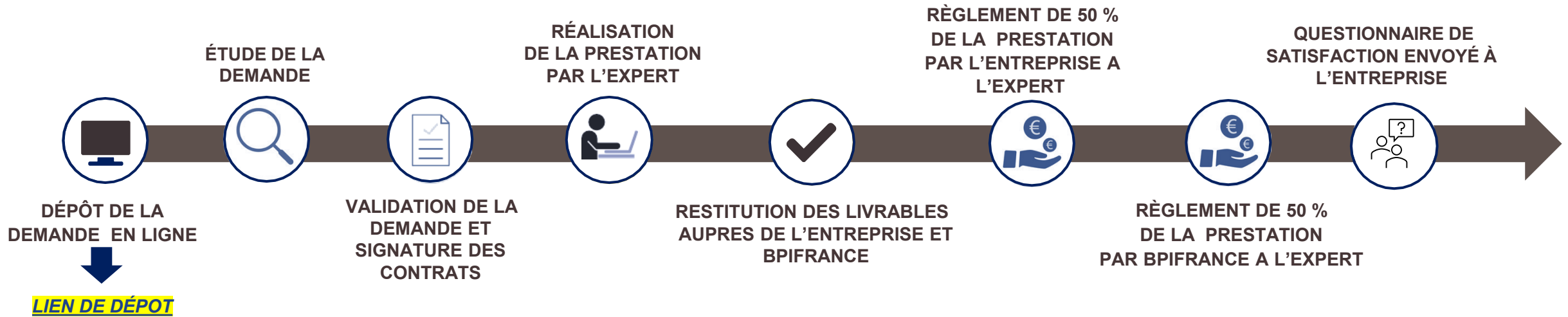
Afin de procéder à la clôture de votre **Diag Scale-up** permettre le paiement de l'expert, celui-ci doit nous transmettre les documents suivants :



Lorsque la mission sera réalisée, l'expert doit nous transmettre ces 4 éléments de clôture à l'adresse suivante : [**diagscaleup@bpifrance.fr**](mailto:diagscaleup@bpifrance.fr)

Une fois le livrable validé, l'expert recevra un numéro de Projet par e-mail. **Il devra utiliser ce numéro pour déposer la facture BPIFRANCE sur la plateforme HACA.**

PROCHAINES ÉTAPES





Logo
prestataire