

DIAG AMORÇAGE RH 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 (1/3)

>> Vous pouvez retrouver le cahier des charges complet sur cette page : [Diagnostics Accompagnement Innovation Bpifrance](#)



PÉRIMÈTRE

Le Diag Amorçage RH consiste en une prestation de conseil réalisée par un expert en stratégie en ressources humaines accompagnant l'entreprise à :

- **Renforcer son attractivité** en valorisant son ADN et sa marque employeur ;
- **Etablir une stratégie de recrutement**, de l'identification des besoins à la proposition d'embauche ;
- **Structurer sa fonction RH** de façon différenciante, et conformément à la réglementation.



DURÉE ET CHARGE

- **3 à 10 jours hommes de prestation** à réaliser dans un **délai de 4 mois maximum**



BENEFICIAIRES

- ☐ **Startup, PME innovante**
- ☐ **chiffre d'affaires <50 M€**
- ☐ **effectif <250 personnes**
- ☐ **immatriculée en France et/ou DROM-COM**



CONDITIONS FINANCIÈRES

- **Montant maximum de 10 000€ 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 (2/3)

LISTE DES PRESTATIONS RÉALISABLES*

Attractivité

Différenciation

- Identifier les atouts distinctifs de mon organisation ;
- Créer/ formaliser son pitch employeur/ marque employeur ;
- Communiquer son ADN ;

Recrutement

Cartographie des besoins

- Définir une feuille de route des besoins RH ;
- Identifier la couverture en interne des besoins ;
- Définir les scorecards (alignement entre mission, résultats et compétences) ;

Sourcing & process

- Mettre en place une stratégie de chasse proactive pour les profils stratégiques ;
- Cibler le bon canal de chasse en fonction du profil recherché ;
- Structurer et animer un entretien d'embauche ;
- Evaluer le culture fit ;
- Transmettre : onboarding, expérience employés, culture managériale ;

Organisation

Culture managériale

- Définir des objectifs précis, communiqués et évalués régulièrement ;
- Attribuer des rôles/ périmètres clairs à chaque membre de l'équipe ;
- Créer des rituels managériaux efficaces ;

Conformité

- Se familiariser aux fondamentaux de la réglementation du travail ;
- Verrouiller les principaux risques à chaque étape de son développement ;
- Anticiper et gérer les premiers conflits de manière maîtrisée.

RAPPEL DU CAHIER DES CHARGES (3/3)



MISSIONS INELIGIBLES*

- **Recrutement** : Cette prestation d'accompagnement ne comprend pas de services de recrutement. Le consultant n'intervient pas en tant que chasseur de têtes et n'est pas mandaté pour identifier, approcher, ou sélectionner des candidats.

* 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 Amorçage RH ;**
- **les sociétés civiles immobilières (SCI) ;**
- **les entreprises en nom personnel** (dont entreprise individuelle).

CONTEXTE & OBJECTIFS DE L'ENTREPRISE

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
1	Entreprise 1
2	Entreprise 2
3	Entreprise 3
4	Entreprise 4
5	Entreprise 5
6	Entreprise 6
7	Entreprise 7
8	Entreprise 8
9	Entreprise 9
10	Entreprise 10
11	Entreprise 11
12	Entreprise 12
13	Entreprise 13
14	Entreprise 14
15	Entreprise 15
16	Entreprise 16
17	Entreprise 17
18	Entreprise 18
19	Entreprise 19
20	Entreprise 20
21	Entreprise 21
22	Entreprise 22
23	Entreprise 23
24	Entreprise 24
25	Entreprise 25
26	Entreprise 26
27	Entreprise 27
28	Entreprise 28
29	Entreprise 29
30	Entreprise 30
31	Entreprise 31
32	Entreprise 32
33	Entreprise 33
34	Entreprise 34
35	Entreprise 35
36	Entreprise 36
37	Entreprise 37
38	Entreprise 38
39	Entreprise 39
40	Entreprise 40
41	Entreprise 41
42	Entreprise 42
43	Entreprise 43
44	Entreprise 44
45	Entreprise 45
46	Entreprise 46
47	Entreprise 47
48	Entreprise 48
49	Entreprise 49
50	Entreprise 50
51	Entreprise 51
52	Entreprise 52
53	Entreprise 53
54	Entreprise 54
55	Entreprise 55
56	Entreprise 56
57	Entreprise 57
58	Entreprise 58
59	Entreprise 59
60	Entreprise 60
61	Entreprise 61
62	Entreprise 62
63	Entreprise 63
64	Entreprise 64
65	Entreprise 65
66	Entreprise 66
67	Entreprise 67
68	Entreprise 68
69	Entreprise 69
70	Entreprise 70
71	Entreprise 71
72	Entreprise 72
73	Entreprise 73
74	Entreprise 74
75	Entreprise 75
76	Entreprise 76
77	Entreprise 77
78	Entreprise 78
79	Entreprise 79
80	Entreprise 80
81	Entreprise 81
82	Entreprise 82
83	Entreprise 83
84	Entreprise 84
85	Entreprise 85
86	Entreprise 86
87	Entreprise 87
88	Entreprise 88
89	Entreprise 89
90	Entreprise 90
91	Entreprise 91
92	Entreprise 92
93	Entreprise 93
94	Entreprise 94
95	Entreprise 95
96	Entreprise 96
97	Entreprise 97
98	Entreprise 98
99	Entreprise 99
100	Entreprise 100

SIRET : XXXXXXXXXX

Email	Téléphone portable	Site web

Domaines d'expertise :

Formation :

Références :

Expérience professionnelle :

Missions Diag Amorçage RH déjà réalisées :

PROPOSITION FINANCIÈRE

Phases	Durée (Jour Homme)	Prix
	2j	xx €HT
	2j	
	2j	
	2j	
	2j	
Montant total € HT		10000

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 AMORÇAGE RH

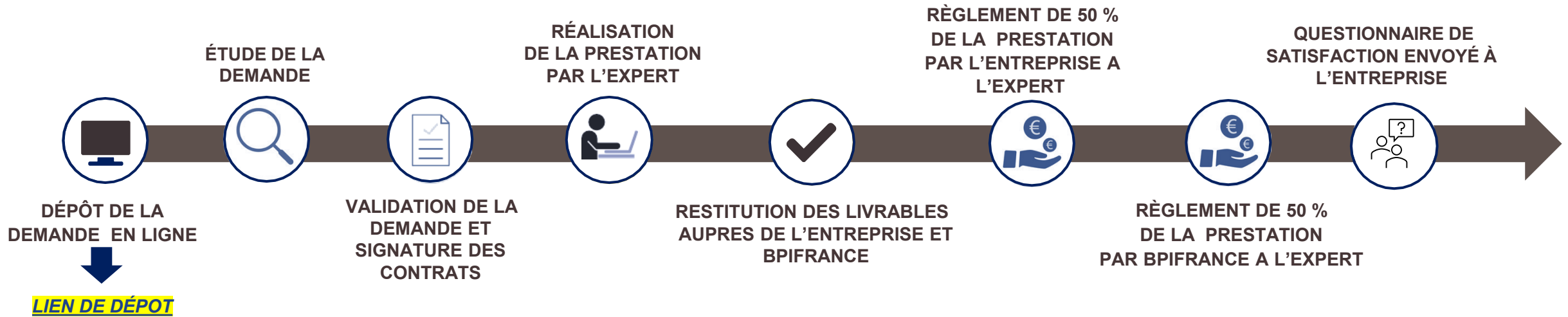
Afin de procéder à la clôture de votre **Diag Amorçage RH** permettre le paiement de l'expert, celui-ci doit nous transmettre les documents suivants :



Lorsque la mission sera réalisée, l'expert doit nous transmettre ces 4 éléments de clôture sur la plateforme de dépôt dédiée : [Boîte à Outils Experts](#).

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