

DIAGNOSTIC SCALE-UP : DEFINISSEZ VOS AXES STRATEGIQUES DE CROISSANCE

MODALITES DE LA PRESTATION

Prestation d'un montant forfaitaire de 5 000 € 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 cliente ou non cliente de Bpifrance, répondant aux conditions suivantes :
 - Ayant maximum 8 ans d'existence,
 - Employant au maximum 250 ETP,
 - Réalisant au maximum un chiffre d'affaires de 10M€.
- 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 Scale-up a été conçu pour adresser les défis de structuration, de positionnement et d'accélération des startups innovantes en proposant un accompagnement stratégique sur mesure, destiné à soutenir les entreprises à fort potentiel dans la définition et la mise en œuvre de leur stratégie de croissance.

Le Diagnostic Scale-up propose une démarche de diagnostic stratégique et de conseil, articulée autour des facteurs clés de performance et de croissance.

Le Diagnostic Scale-up accompagne les entreprises à :

- Analyser des enjeux à la lumière des objectifs poursuivis par l'entreprise, de sa stratégie, de ses contraintes, des facteurs de risque et verrous, et du marché.
- Identifier des axes stratégiques de croissance, d'optimisation des performances et/ou de (re)structuration interne, et identification des solutions concrètes créatrices de valeur.

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



- Reconsidérer le modèle économique si nécessaire, en apportant un regard externe expert, pour aider les dirigeants à prendre du recul et à clarifier leur vision.

Le Diagnostic Scale-up 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.

L'aide indirecte accordée à l'entreprise, sous réserve de l'acceptation de la demande déposée, correspond à la prise en charge partielle du coût d'une prestation de conseil réalisée par un expert référencé par Bpifrance et spécialisé dans la stratégie de croissance interne.

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 Scale-up 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.

Préalable au dépôt d'une demande de Diagnostic Scale-up, l'expert valide avec l'entreprise, lors d'un entretien de préqualification, la pertinence de la conduite d'un tel diagnostic et son adéquation avec le cahier des charges défini par Bpifrance. À la suite de cet échange, l'expert établit une proposition commerciale qui positionne l'entreprise dans son contexte et explicite les problématiques à aborder au cours du Diagnostic.

Le contenu et les modalités de réalisation de la prestation sont détaillés ci-après.



TABLE DES MATIERES

1. PERIMETRE DE LA PRESTATION DU DIAGNOSTIC SCALE-UP	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 Scale-up	5
2. MODALITES DE REALISATION DE LA PRESTATION DU DIAGNOSTIC SCALE-UP	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	6
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 SCALE-UP

1.1. Description de la prestation

Une première phase de diagnostic sera conduite afin d'apprécier les fondamentaux et la situation de l'entreprise. Ce moment constitue également une opportunité d'échange privilégiée avec l'expert, pour discuter de la volonté stratégique de l'entreprise de se focaliser sur sa croissance. Les enjeux ayant conduit à solliciter le Diagnostic Scale-up seront analysés en profondeur, à la lumière des objectifs poursuivis, de la stratégie actuelle, des contraintes internes, des facteurs de risque, des verrous identifiés, et du positionnement sur le marché. Cet échange permettra de mieux cerner les ambitions de développement, d'identifier les leviers de structuration ou d'accélération, et de poser les bases d'un accompagnement adapté aux priorités de l'entreprise.

La phase de conseil qui suit le diagnostic constitue une étape clé pour transformer les constats en leviers d'action concrets. Elle permet à l'entreprise de se projeter dans une dynamique de croissance structurée et durable, en travaillant sur les fondations stratégiques qui encouragent sa croissance.

À ce titre, l'accompagnement pourra plusieurs sujets :

- Une **analyse approfondie de l'environnement de l'entreprise** (marché, concurrence, tendances sectorielles), pour mieux cerner les opportunités et les menaces ;
- Une **évaluation de la proposition de valeur** et du **positionnement de l'entreprise** afin de renforcer la différenciation et l'attractivité ;
- La **définition des objectifs de croissance**, cohérents avec les capacités internes et les ambitions stratégiques ;
- La **structuration de l'offre**, pour répondre aux besoins du marché ;
- La **stratégie commerciale**, pour accélérer l'adhésion client ;
- Les **leviers de différenciation**, pour se démarquer ;
- La **gestion des ressources** (financières, technologiques), pour assurer la viabilité et la scalabilité.

L'objectif est d'accompagner l'entreprise dans la construction d'une stratégie de croissance réaliste, ambitieuse et alignée avec les capacités de l'entreprise.

1.2. Livrables

Le Diagnostic Scale-up fait l'objet de livrables rédigés 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 livrable devra comprendre :

- Un **diagnostic stratégique complet**, incluant :
 - 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.

Les formats présentés ci-dessus sont non-exhaustifs et adaptables aux besoins. 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 prestation 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 Scale-up

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

Les experts du Diagnostic Scale-up 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 SCALE-UP

2.1. Tarif

Le Diagnostic Scale-up 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 Scale-up 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 Scale-up.



2.3. Modalités de réalisation

La durée du Diagnostic Scale-up 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 Scale-up 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 diagscaleup@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 Scale-up, le dispositif d'aide est pris en application du régime cadre exempté de notification n°SA. 111723 relatif aux aides à la recherche, au développement et à l'innovation (RDI).

3. QUALITE ET DEONTOLOGIE

La réalisation du Diagnostic Scale-up 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, etc.) ;
- 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.).