

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 <5 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

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.**



Logo
prestataire