



DIAGNOSTIC DÉFENSE EUROPE

Cahier des charges

Le Diagnostic Défense Europe se fixe pour objectif d'inciter les entreprises françaises du secteur de la Défense à accéder aux programmes de recherche, de développement et d'innovation (RDI) financés par la Commission européenne. Le Diagnostic Défense Europe consiste en une prestation d'accompagnement et de conseil pour la candidature aux appels à projets du Fonds européen de défense.

Le dispositif accordé à l'entreprise correspond à la prise en charge partielle du coût d'une prestation d'accompagnement et de conseil réalisée par une société de conseil spécialisée (ci-après dénommée « l'Expert Conseil ») dans le domaine des programmes européens.

Cette prestation de conseil est destinée à :

- informer le dirigeant sur les financements européens issus du Fonds européen de défense et de sa phase préparatoire, le Programme Européen de Développement Industriel dans le Domaine de la Défense (PEDID),
- accompagner l'entreprise dans l'élaboration de son dossier de candidature à un appel à projets du Fonds européen de défense (dans sa version pilote en 2020 et dans sa version complète à partir de 2021).

Le Diagnostic Défense Europe s'adresse aux PME¹ innovantes ayant adopté une stratégie ambitieuse de développement à l'international et à l'Europe en particulier, candidates en tant que coordinatrices de consortium à un appel à projets du Fonds européen de défense.

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 Conseil agissant au profit d'une entreprise bénéficiaire de l'offre Diagnostic Défense Europe proposée par Bpifrance.

1. Nature de la prestation

- Information de l'entreprise sur les différentes opportunités offertes par le Fonds européen de défense lors d'un entretien en face à face d'une demi-journée (idéalement dans les locaux de l'entreprise) y compris par tout moyen vidéo technique,
- Rédaction d'un dossier de candidature à un appel à projets du Fonds européen de défense, selon le modèle de dossier arrêté par la Commission européenne.

2. Réalisation de la prestation

2.1. Modalités de réalisation

Compte tenu des particularités des appels à projets visés, l'intervention de l'Expert Conseil sera précédée d'une première phase d'échanges entre l'entreprise et le Ministère des Armées au cours de laquelle l'administration aura confirmé son appui à un avant-projet soumis par l'entreprise, et qui préfigure le dossier de candidature à déposer.

Les Parties privilégieront les entretiens de face à face pour la réalisation de la prestation, y compris par tout moyen vidéo technique.

Le Diagnostic Défense Europe fera l'objet d'un projet de dossier de candidature rédigé par l'Expert Conseil. Ce document sera remis au dirigeant de l'entreprise. Les modalités de cession des droits de propriété intellectuelle

¹ Définition : <https://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/sme-definition/>



portant sur ces livrables devront être envisagées dans le contrat conclu entre l'Expert Conseil et l'entreprise bénéficiaire.

La prestation sera réalisée dans un délai compatible avec la date de clôture de l'appel à projets du Fonds européen de défense à compter de la validation du formulaire de demande en ligne par la DDSI. Les livrables seront remis par l'Expert Conseil à l'entreprise bénéficiaire ainsi qu'à Bpifrance dans un délai de dix (10) jours suivant la visite et l'entretien avec l'entreprise bénéficiaire.

2.2. Tarif

Le coût total de la prestation effectuée par l'Expert Conseil est fixé à :

- 25 000 euros HT maximum pour une prestation d'expertise et de dépôt d'un dossier à un appel à projets du Fonds européen de défense.

3. Qualité et déontologie

La réalisation de la prestation prévue intègre des aspects qualitatifs tels 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 et qualifications

- 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,
- Disposer, si le projet l'exige, des certificats de sécurité individuels requis pour manipuler les informations de l'entreprise qui relèveraient de la réglementation en matière de protection du secret de la défense.

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 qui assurent une prestation dans le cadre du Diagnostic Défense Europe :

- 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 Diagnostic Défense Europe.

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 prestation,
- Adopter, le cas échéant, les mesures de sécurité nécessaires pour la manipulation d'informations de niveau « Diffusion Restreinte », conformément à l'instruction interministérielle 901 de l'ANSSI²,
- 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 au 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 qui explique la méthode proposée de manière précise,
- Décrire de façon synthétique le projet : l'innovation et sa maturité (niveau de TRL (« Technology Readiness Level »), travaux à réaliser...), les besoins adressés et les utilisateurs visés, positionnement de l'innovation par rapport à des solutions existantes, décrire les marchés visés au niveau européen et/ou international, la stratégie d'accès à ces marchés, la stratégie de développement de l'entreprise, les capacités techniques et compétences pour mener à bien le projet, etc.
- Cette description vise à démontrer la pertinence d'une candidature aux appels à projets du Fonds européen de défense
- 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 aux présentes 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 et/ou d'un cas de force majeure).

Structurer la phase de création :

- Adapter ses outils de communication à la mission,
- S'assurer de la bonne compréhension du projet par le client,
- Faire valider les différentes phases de création 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 nécessaires pour la mise en œuvre des présentes,
- Rapporter au client tout aléa portant atteinte aux éléments qui pourraient avoir été fournis par lui (perte, endommagement, etc.).

² Agence Nationale de Sécurité des Systèmes d'information