

DEFI PHOTONIQUE

accompagne la croissance des PME



Appel à manifestation d'intérêt de cabinets conseil pour

**L'ACCOMPAGNEMENT
A LA CROISSANCE DES PME
PHOTONIQUE**

Contenu

1. CADRE DE L'APPEL D'OFFRE	3
Contexte	3
A propos du CNOP	3
A propos d'Opticsvalley.....	4
2. MISE EN OEUVRE ET CONDITIONS FINANCIERES DE DEFI PHOTONIQUE	4
Mise en œuvre de DEFI Photonique.....	4
Conditions financières	5
3. CHAMP DE L'APPEL D'OFFRE	5
Objectif.....	5
Description des services.....	5
Service « Croissance PME ».....	5
Service « Potentiel Diversification ».....	7
4. DOSSIER DE PROPOSITION	8
Allotissement de la proposition.....	8
Contenu du dossier	8
5. REGLEMENT ET SOUMISSION.....	9
Procédure de consultation et confidentialité	9
Critères d'évaluation des réponses.....	9
Date de remise des dossiers de candidature.....	10
Renseignements	10
Récapitulatif du planning	10

1. CADRE DE L'APPEL D'OFFRE

Contexte

Le projet DEFI Photonique regroupe l'ensemble de la filière optique/photonique française dans le cadre de l'Appel à projets national "*Renforcement de la compétitivité des PMI et des filières industrielles stratégiques*" de la mesure 13 des Etats Généraux de l'Industrie (EGI). Financé pour 5 ans (2013-2017), il est porté par le CNOP (Comité National d'Optique et de Photonique), maître d'ouvrage, avec l'AFOP (syndicat professionnel Optique Photonique), maître d'œuvre.

L'objectif de DEFI Photonique est de répondre à deux besoins fondamentaux :

- Définir une stratégie industrielle et structurer la filière afin d'améliorer la compétitivité des entreprises et d'accélérer le développement des PME.
- Offrir des services ouverts à toutes les entreprises du territoire, en particulier aux TPE et PME, afin de les aider dans leur stratégie industrielle, de faciliter leur pénétration des marchés applicatifs et d'anticiper leurs besoins et ceux de leurs clients en termes de compétences. Ces services sont définis en fonction des besoins identifiés corrélés au manque d'offres adaptées à la filière.

Concrètement, DEFI Photonique propose d'agir selon deux axes de développement en offrant des services accélérateurs de croissance de la filière industrielle photonique :

- Axe 1 « Accompagnement à la croissance des PME »
- Axe 2 « Réseau national pour la formation continue »

L'Axe 1 « Accompagnement à la croissance des PME », porté par **Opticsvalley**, en partenariat avec Photonics Bretagne et les membres du CNOP, a pour objectif d'offrir un ensemble de services adaptés aux TPE/PME de la filière photonique. Ces services sont orientés vers la recherche de la croissance et l'amélioration de la compétitivité. Ils se déclinent comme suit :

- ✓ **Service « Croissance PME »**
- ✓ **Service « Potentiel Diversification »**
- ✓ Service « Achat mutualisé d'études de marché »

A propos du CNOP

Le CNOP (Comité National d'Optique et de Photonique) rassemble depuis 2003 les acteurs de l'optique/photonique française : le syndicat professionnel (AFOP) ; la Société Française d'Optique (SFO) ; le Club Lasers et Procédés (CLP) ; **Opticsvalley** ; Optitex ; Route des Lasers ; Rhenaphotonics Alsace ; Photonics Bretagne ; Pôle Optique Rhône Alpes ; Elopsys.

A propos d'Opticsvalley

Opticsvalley est une association de développement économique territorial et d'aide à l'innovation en région Ile-de-France. L'association est devenue l'un des acteurs incontournables pour animer le réseau francilien des technologies optique, électronique et logicielle. Elle fédère les entreprises (petites, moyennes et grandes), les établissements d'enseignement supérieur, les laboratoires de recherche et les entités publiques et privées qui soutiennent l'innovation et le développement économique.

Opticsvalley, le réseau des hautes technologies en Ile-de-France, a quatre missions :

- Animer son réseau

Faire se rencontrer les acteurs du réseau, mettre en place des outils et moments d'échange, aider à la notoriété de la communauté et de ses membres, diffuser des informations pertinentes sont les finalités qu'**Opticsvalley** poursuit dans ses actions d'animation et de communication.

- Renforcer la filière photonique francilienne

L'appui d'**Opticsvalley** au renforcement de cette filière incontournable, quels que soient les domaines applicatifs, est utile tant à chacun des acteurs opticiens de l'environnement qu'à l'ensemble de l'écosystème francilien de l'innovation.

- Favoriser l'ancrage territorial des hautes technologies en synergie avec les dynamiques régionales

Opticsvalley apporte son expérience de la convergence des filières optique, électronique et logicielle à l'ensemble des filières technologiques en s'inscrivant dans la dynamique régionale.

- Proposer des services d'aide à la croissance aux acteurs de l'écosystème francilien de l'innovation

Opticsvalley propose des services spécifiques à l'ensemble des acteurs franciliens des hautes technologies, avec des conditions favorables pour ses adhérents.

Par ses actions, **Opticsvalley** améliore la compétitivité individuelle des entreprises, renforce la valorisation de la recherche publique et donc accroît la performance collective des hautes technologies en Ile-de-France.

2. MISE EN OEUVRE ET CONDITIONS FINANCIERES DE DEFI PHOTONIQUE

Mise en œuvre de DEFI Photonique

Pour la réalisation du **Service « Croissance PME »** et du **Service « Potentiel Diversification »**, **Opticsvalley** fait appel à des cabinets conseil par l'intermédiaire de cet appel à manifestation d'intérêt. L'objectif d'**Opticsvalley** est de labelliser les cabinets conseil capables de répondre au mieux aux attentes décrites dans le présent document.

La liste des cabinets labellisés sera rendue publique *via* les sites internet des membres du CNOP. Le consortium DEFI Photonique se réserve le droit de faire évoluer cette liste en intégrant de nouveaux cabinets si nécessaire ou en en excluant d'autres en cas de manquement aux exigences.

Les PME qui souhaitent bénéficier des services DEFI Photonique doivent faire acte de candidature auprès de DEFI Photonique. Les PME éligibles sont positionnées sur l'ensemble du territoire français. Pour être sélectionnée, une PME doit avoir comme cœur de métier la Photonique et doit avoir déjà formulé sa stratégie globale.

Chaque PME sélectionnée par DEFI Photonique se verra proposer la liste des cabinets labellisés pour le ou les services d'intérêt. Le choix définitif du cabinet conseil incombe à la PME.

Une fois l'accord trouvé entre la PME et le cabinet conseil, un contrat tripartite est signé entre les parties, avec **Opticsvalley**.

DEFI Photonique accompagnera au total 48 PME à travers le **Service « Croissance PME »** et 34 PME à travers le **Service « Potentiel Diversification »**, entre 2013 et 2017.

Conditions financières

Pour le **Service « Croissance PME »**, le montant de la prestation est de 10 000 €, subventionné à 50% par DEFI Photonique.

Pour le **Service « Potentiel Diversification »**, le montant de la prestation est de 8 000 €, subventionné à 50% par DEFI Photonique.

3. CHAMP DE L'APPEL D'OFFRE

Objectif

En 2013 le consortium DEFI photonique a labélisé une première liste de cabinets conseil pour accompagner les PME en réalisant les services décrits ci-dessous.

[L'objectif de ce nouveau cahier des charges et d'établir une liste complémentaire de cabinets afin d'être en mesure de satisfaire tous les besoins des PME non couvert par la première sélection.](#)

Description des services

Service « Croissance PME »

OBJECTIF

Grâce à un soutien personnalisé par un cabinet en stratégie, le dirigeant de la PME bénéficie d'une approche de conseil de haut niveau pour formaliser son plan de croissance.

CONTENU

Chaque PME a un profil de croissance qui lui est propre et qui devra être défini : fusion/acquisition, développement à l'international, développement marché, développement produit, etc..

Chaque profil de croissance est vu comme un cheminement à plusieurs étapes. Selon le degré d'avancement du dirigeant dans sa réflexion et les données en sa possession, le contenu du service peut être différent d'une PME à une autre et le cabinet doit pouvoir s'adapter.

Nous attendons donc des cabinets qu'ils mettent en avant leurs spécialisations quant aux profils de croissance habituellement gérés. La proposition doit se présenter comme une offre modulaire (offre à tiroirs) afin que le dirigeant de PME puisse choisir les modules selon ses besoins.

Pour chaque profil de croissance relevant de sa spécialisation, le cabinet doit expliciter :

- sa méthodologie
- les étapes et sous-étapes et leur contenu pour chaque module
- les livrables pour chaque étape et sous-étape

Les étapes et sous-étapes permettant d'aider le dirigeant de PME à formaliser sa stratégie de croissance dépendent fortement de la méthodologie et du savoir-faire de chaque cabinet. Par conséquent, nous ne donnerons pas ici un cadrage précis quant au contenu mais simplement un exemple (voir ci-dessous).

Exemple d'offre non exhaustive :

Etape 1 - Un audit stratégique du projet de croissance :

- Analyse des forces et faiblesses
- Analyse des opportunités et menaces

A l'issue de cette étape, le dirigeant aura une connaissance des opportunités de croissance possibles pour son entreprise et connaîtra les facteurs clés de succès qui lui permettront de saisir ces opportunités.

Etape2 - Une recommandation pour répondre aux objectifs du projet de croissance :

- Quelle typologie ? (externe, interne)
- Quels moyens ?

A l'issue de cette étape, le dirigeant aura en main tous les leviers pour prendre une décision sur la typologie de croissance adaptée à son entreprise. Il aura aussi une idée des moyens à mettre en place pour la réalisation de ses objectifs de croissance.

Etape3 - Une aide à la formalisation du projet de croissance :

- Points clés pour rédiger le plan du projet
- Méthodologie

A l'issue de cette étape, le dirigeant aura tous les éléments pour finaliser son projet de :

- *croissance externe : établissement du profil de la cible*
- *croissance interne : établissement du business case, en vue éventuellement de préparer une levée de fonds.*

Service « Potentiel Diversification »

OBJECTIF

De nombreuses études de croisement techno/marchés ont été conduites par des clusters photoniques français et européens. Ces études ont montré l'existence de marchés applicatifs où la photonique n'est pas suffisamment présente. L'objectif de ce service est donc de faire une étude techno-économique spécifique à la PME accompagnée pour lui permettre de détecter des opportunités de diversification produits et/ou marchés.

CONTENU

La diversification est un mode de croissance interne qui est vu comme un cheminement à plusieurs étapes. Selon le degré d'avancement du dirigeant dans sa réflexion et les données en sa possession, le contenu du service peut être différent d'une PME à une autre et d'un marché à un autre. Le cabinet doit pouvoir s'adapter.

Nous attendons des cabinets d'accompagnement qu'ils soient spécialisés en technologie photonique et/ou qu'ils aient une bonne connaissance d'un ou de plusieurs marchés applicatifs, selon leurs spécialisations. La proposition doit se présenter comme une offre modulaire (offre à tiroirs) afin que le dirigeant de PME puisse choisir les modules selon ses besoins.

Les marchés applicatifs porteurs visés par ce service sont les suivants :

- Télécom
- Santé et Sciences du Vivant
- Environnement, Energie, Eclairage
- Sécurité et Défense

Pour chaque accompagnement à la diversification marché/produit relevant de sa spécialisation, le cabinet doit expliciter :

- sa méthodologie
- les étapes et sous-étapes et leur contenu pour chaque module

- les livrables pour chaque étape et sous-étape

Les étapes et sous-étapes permettant d'apporter au dirigeant de PME les éléments décisionnels pour identifier, évaluer et valider les nouveaux produits/marchés dépendent fortement de la méthodologie et du savoir-faire de chaque cabinet. Par conséquent, nous ne donnerons pas ici un cadrage précis quant au contenu mais simplement un exemple (voir ci-dessous).

Exemple d'offre non exhaustive :

- Etape1 - Une analyse détaillée des couples produit(s)/marché(s) de l'entreprise :

Il s'agit pour le consultant de bien comprendre le positionnement produit et marché actuel de la PME pour en tirer les forces à exploiter pour aller vers de nouveaux marchés et/ou développer de nouveaux produits.

- Etape 2 - Une évaluation des nouveaux produits/marchés potentiels pour l'entreprise :

Il s'agit pour le consultant d'analyser les marchés cibles pour y détecter les opportunités qui peuvent être adressées au vu des forces détectées au sein de la PME.

- Etape3 - Un plan d'action pour la mise en adéquation nouvelle offre/nouveau marché :

Il s'agit pour le consultant de proposer une recommandation concernant la typologie de diversification à mettre en œuvre par le dirigeant afin d'aller chercher des relais de croissance.

4. DOSSIER DE PROPOSITION

Allotissement de la proposition

Les cabinets peuvent candidater pour un ou deux des lots suivants :

- le lot 1 : Service d'accompagnement « Croissance PME »
- le lot 2 : Service d'accompagnement « Potentiel Diversification »

La labellisation d'un cabinet peut être prononcée pour un ou deux lots.

Contenu du dossier

Le dossier de proposition devra comprendre les éléments suivants :

- Une présentation du prestataire

- Les références de missions similaires démontrant la capacité du cabinet à mener ce genre de projet
- Les CV des consultants-intervenants
- Le contenu détaillé de l'un ou des deux lots

Comme décrit au chapitre 3, chacun des lots 1 et 2 est vu comme un parcours à plusieurs étapes et sous-étapes. Le point de départ de l'accompagnement de la PME dépend du stade de réflexion du dirigeant et des éléments en sa possession. De ce fait et pour répondre à toutes les situations, il est impératif pour les cabinets conseil de faire une proposition avec une approche modulaire à multi-entrées.

Cette approche modulaire doit spécifier pour chaque module les éléments suivants :

- La méthodologie
- Le contenu
- Les livrables
- Le nombre de jours d'accompagnement requis
- Le coût

L'objectif de DEFI Photonique est de jouer le rôle de déclencheur du processus de développement de la PME. Le rôle du cabinet conseil est de convaincre le dirigeant, par sa qualité de prestation, d'aller le plus loin possible dans ce processus de développement. Ainsi, les cabinets sont fortement encouragés à développer les différents modules nécessaires à un accompagnement global à la croissance. Chaque module doit présenter une certaine cohérence et son coût doit être en adéquation avec son contenu. Dans le cas où le coût d'un module dépasserait l'enveloppe budgétaire subventionnée, la PME prendra en charge le complément de celui-ci.

5. REGLEMENT ET SOUMISSION

Procédure de consultation et confidentialité

La réponse à la consultation n'est pas rémunérée.

En répondant à cette consultation, le prestataire s'engage à respecter la totale confidentialité sur toutes les informations transmises dans le cadre du projet.

Critères d'évaluation des réponses

L'évaluation des cabinets en vue de leur labellisation par DEFI Photonique reposera sur les critères suivants, séparément pour chaque lot :

Qualité et précision de l'offre :

- Précision des services et des livrables
- Méthodologie et moyens proposés
- Modularité de l'offre
- Qualité et présentation de l'offre

Compétences et expérience du cabinet :

- Expérience et qualifications du cabinet conseil
- Expérience et compétences des collaborateurs
- Expérience de l'accompagnement des dirigeants de PME
- Expertise démontrée dans la conception et la mise en œuvre de plans de croissance (pour le lot 1)
- Connaissance de la photonique et/ou de ses marchés applicatifs (pour le lot 2)
- Références dans le domaine

Compréhension de l'appel d'offre :

- Compréhension des besoins de la filière photonique
- Adéquation de l'offre de service avec le cahier des charges
- Connaissance du CNOP et de son environnement

Adéquation des coûts avec les prestations :

- Coût des prestations précis et cadré
- Coût en adéquation avec le contenu

Date de remise des dossiers de candidature

Les dossiers de candidature doivent être adressés au siège d'**Opticsvalley** **au plus tard le 31/12/2014 avant 18h** à l'attention de :

Messaoud TAOURIRT
Opticsvalley
35, boulevard Nicolas Samson
91120 PALAISEAU

Et par courrier électronique : m.taourirt@opticsvalley.org

Renseignements

Dès réception, nous vous engageons à contacter **Opticsvalley** pour obtenir des renseignements complémentaires, **par mail uniquement**, auprès de :

Messaoud TAOURIRT :
m.taourirt@opticsvalley.org

Récapitulatif du planning

- **17 Novembre 2014 :**
 - ✓ Envoi du cahier des charges
- **31 Décembre 2014 :**



-
- ✓ Date limite de dépôt des dossiers de proposition
 - **15 Janvier 2015 :**
 - ✓ Labellisation des cabinets