

GUIDE PRATIQUE DE L'ASSURANCE PROSPECTION ACCOMPAGNEMENT



GUIDE PRATIQUE DE L'ASSURANCE PROSPECTION ACCOMPAGNEMENT

01. JE SUIS UN ENTREPRENEUR 5 - 11

1.1 L'APA, de quoi s'agit-il ? 6

1.2 Puis-je en bénéficier ? 8

1.3 Comment procéder ? 9

1.4 Mes dépenses prises en charge 11

02. JE SUIS UN PRESTATAIRE DE CONSEIL À L'EXPORT 12 - 14

2.1 Suis-je éligible ? 13

2.2 Comment me faire agréer en 2 étapes ? 14

03. CAS PRATIQUE 15 - 17

04. COMPARATIF ENTRE L'APA ET L'AP POUR EN SAVOIR PLUS 18 - 22

Whahaha.
OSEZ
LE MONDE!



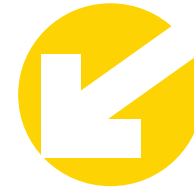
GRANDIR, C'EST PARTIR À L'EXPORT

**Partir, c'est se préparer en amont.
Y avez-vous pensé ?**

- L'international représente bien plus que des opportunités de business.
- L'international attire les talents.
- L'international est source d'innovation.
- L'international diversifie les risques.
- L'international est un catalyseur de croissance pour votre entreprise.

Osez le monde !

C'est la promesse que **Bpifrance** vous fait en mettant à votre disposition une nouvelle solution au service de vos projets à l'international : **l'Assurance Prospection Accompagnement.**



INTRODUCTION

L'Assurance Prospection Accompagnement (APA)⁽¹⁾ est un dispositif complet dédié aux TPE et PME, primo ou faiblement exportatrices.

Il présente pour votre entreprise les atouts suivants :

- **un accompagnement** réalisé par un prestataire de conseil expert en développement international pour vous aider à structurer vos premières démarches à l'export ;
- **une avance de trésorerie** immédiate pour financer vos dépenses de prospection ;
- **une assurance** pour sécuriser votre développement à l'international.

⁽¹⁾ L'Assurance Prospection Accompagnement (APA) est délivrée par Bpifrance Assurance Export au nom, pour le compte et sous le contrôle de l'État en vertu de l'article L.432-2 du code des assurances.

JE SUIS...

**...
UN ENTREPRENEUR**

01.

1.1

L'APA, de quoi s'agit-il ?

L'APA est une avance de trésorerie destinée à financer une partie de vos dépenses générées par vos premières démarches de prospection.

Votre projet doit intégrer un accompagnement réalisé par un prestataire de conseil spécialisé en développement export, pour la définition et le suivi de votre plan d'action à l'export et la préparation de vos premières démarches à l'international (identifier les pays et marchés, cibler les évènements commerciaux et monter les premiers rendez-vous commerciaux).

• Un dispositif complet dédié aux entreprises primo et faiblement exportatrices



Avance de trésorerie



Accompagnement



Assurance

• Des durées adaptables pour définir et ajuster sa stratégie export :

- une période de prospection de 24 mois : définition et réalisation de votre plan d'action export avec l'intervention d'un prestataire de conseil spécialisé en développement à l'international ;
- une période de franchise de 24 mois : poursuite du développement commercial ;
- une période de remboursement de 36 mois : remboursement proportionnel au chiffre d'affaires sur les pays ciblés tels que définis dans le plan d'action à l'export.



2 ans pour prospecter

+



2 ans pour développer son activité commerciale

+



3 ans pour rembourser

• Des modalités pensées pour démarrer à l'export en toute sécurité et sur le long terme



Un remboursement qui tient compte du succès commercial



Une 1^{re} marche vers le développement international

ZONE GARANTIE (5 PAYS MAXIMUM) :

tous pays sauf pays exclus de la PFE⁽¹⁾
et pays sous sanction

AVANCE / INDÉMNITÉ :

- dans la limite du montant des FP⁽²⁾
- versée en 2 fois

DURÉE : 7 ANS

- Prospection : 2 ans
 - Franchise : 2 ans
- Remboursement : 3 ans

QUOTITÉ GARANTIE :

65 %
DU BUDGET GARANTI

LES ATOUTS DE L'APA

PRIME : 5 % DU BUDGET GARANTI

déduite de l'avance de trésorerie

BUDGET GARANTI :

- montant minimum : **10 000 € HT**
- montant maximum : **40 000 € HT**

REMBOURSEMENT :

- RFM⁽³⁾ (30 %) puis, en fonction du succès commercial
- $3 \times \text{Avance} < \text{CAE}^{(4)} < 10 \times \text{Avance}$: 10 % x CAE (succès partiel)
- $\text{CAE} \geq 10 \times \text{Avance}$: 100 % x Avance (succès)

⁽¹⁾ PFE : Politique de Financement Export.

⁽²⁾ FP : Fonds Propres.

⁽³⁾ RFM : Remboursement Forfaitaire Minimum.

⁽⁴⁾ CAE : Chiffre d'affaires Export.

1.2

Puis-je en bénéficier ?

Mon entreprise doit :

- ✓ être une TPE/PME française ;
- ✓ être à jour de ses obligations sociales et fiscales ;
- ✓ disposer d'un bilan de 12 mois minimum ;
- ✓ être en phase de commercialisation de produits et/ou services (hors phases de Recherche & Développement) ;
- ✓ générer un chiffre d'affaires permettant d'apprécier son développement sur le marché domestique (CA > 0, RN > 0) ;
- ✓ être primo ou faiblement exportatrice (CA Export < 1 M€) ;
- ✓ avoir une Part Française supérieure à 20 %.

Ne sont pas éligibles :

- ✗ les entreprises en difficulté selon la définition européenne.

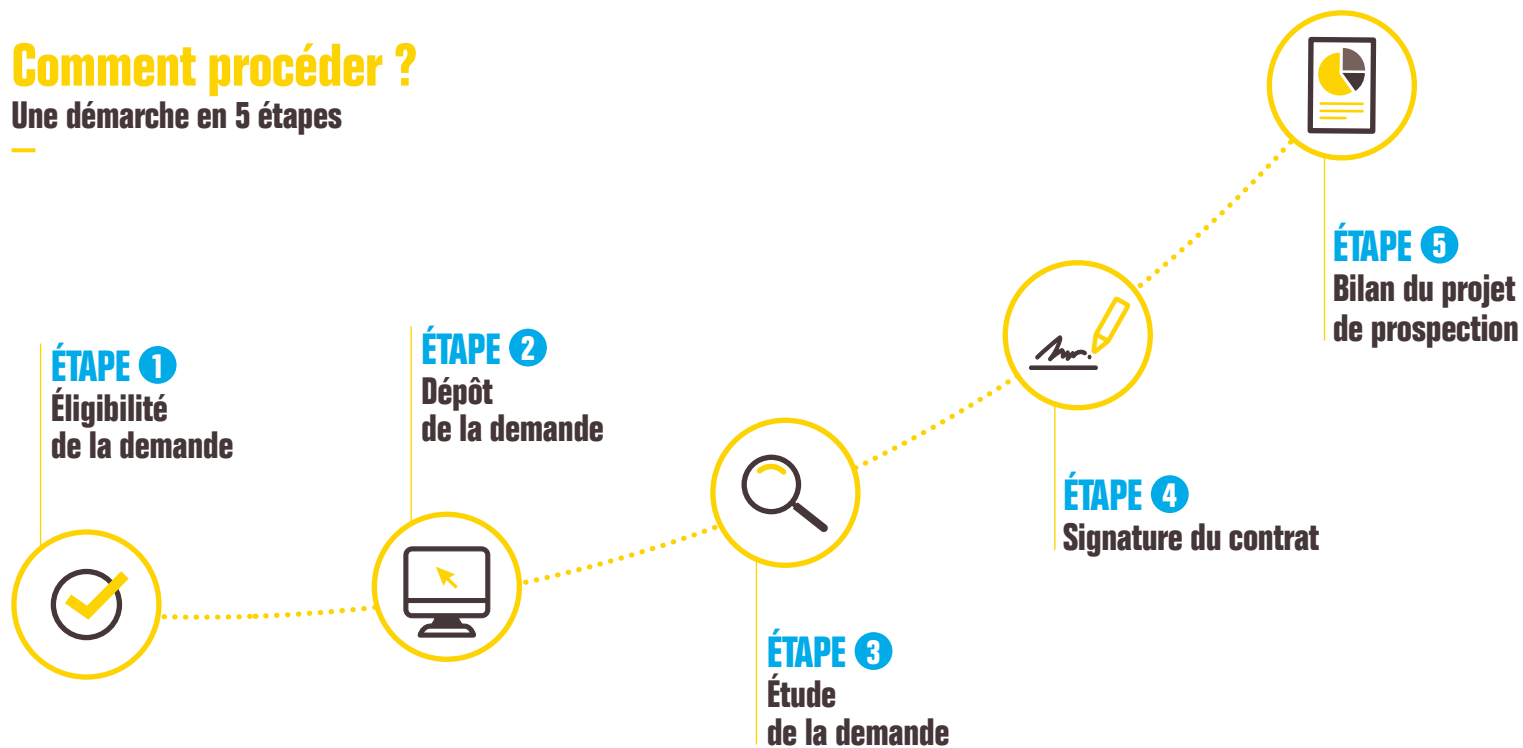
Ainsi que les activités suivantes :

- ✗ le négoce international ;
- ✗ les entreprises du secteur de la Défense ;
- ✗ les courtiers/commissionnaires/apporteurs d'affaires ;
- ✗ les exploitants d'une franchise commerciale/d'une licence étrangère ;
- ✗ la promotion immobilière pour des projets favorisant l'implantation en France d'investisseurs étrangers, sauf la promotion immobilière pour la commercialisation à l'étranger de programmes en France ;
- ✗ les sites marchands pour des seuls frais de traduction du site (ce qui reviendrait à garantir l'outil de production) ou dont le rôle est uniquement celui d'un intermédiaire qui assimile le site à un apporteur d'affaires ;
- ✗ les entités ayant une activité de conseil export : ces derniers accompagnent à l'étranger leurs clients, bénéficiaires potentiels d'assurance prospection accompagnement. Il n'est alors pas possible de pouvoir distinguer si leurs actions de prospections sont effectuées pour leur propre compte ou pour celui de leurs clients ;
- ✗ toute société dont l'activité consisterait à favoriser l'importation de biens ou services ou la délocalisation d'activités ;
- ✗ la manutention portuaire.

1.3

Comment procéder ?

Une démarche en 5 étapes



➤ ÉTAPE 1

Éligibilité de la demande



Entretien avec l'entreprise

- PME immatriculée en France, commercialisant des produits et/ou services (hors négoce international, défense et R&D).
- Rentable (si moins de 3 ans : CA > 0 et RN > 0, sinon rentabilité étudiée sur les 3 derniers bilans).
- Disposant de fonds propres (le montant de l'APA est plafonné au montant des fonds propres).
- Pas en difficultés au sens de la réglementation européenne.
- À jour de ses obligations sociales et fiscales (sauf report justifié).
- Primo ou faiblement exportatrice (CAE < 1 M€).
- Ne bénéficiant pas d'une AP depuis le 01/01/2018 (si l'entreprise est bénéficiaire d'une A3P ou d'une AP antérieure à 2018, elle devra la liquider pour bénéficier d'une APA).

➤ ÉTAPE 2

Dépôt de la demande



Quelques étapes à suivre

- Un canal de dépôt unique : <https://mon.bpifrance.fr/mon-espace/#/formulaire/apa>
- Qui dépose ? Le dirigeant.
- Documents obligatoires :
 - Kbis de moins de 3 mois ;
 - liasse fiscale du dernier exercice clos de 12 mois minimum (2 ou 3 derniers bilans disponibles) ;
 - statuts de l'entreprise signés ;
 - table de capitalisation (datée, signée, avec le cachet de l'entreprise) ;
 - pièce d'identité recto/verso du dirigeant et des bénéficiaires effectifs (actionnaires > 25 %) ;
 - attestation de régularité fiscale et sociale ;
 - RIB.

➤ ÉTAPE 3

Étude de la demande



**Décision : 15 jours ouvrés maximum
à compter du dépôt du dossier complet**

➤ ÉTAPE 4

Signature du contrat



**Si accord, signature du contrat et versement
de la 1^{re} tranche dès réception du contrat
de prestations signé (avec un prestataire agréé)**

Le contrat d'APA ne rentre en vigueur qu'après signature du contrat de prestations entre l'assuré et la société de conseil. La société de conseil doit être agréée par **Bpifrance Assurance Export** au préalable. La société de conseil doit renseigner une fiche descriptive (modèle en annexe de l'agrément) à joindre au contrat de prestations.

➤ ÉTAPE 5

Bilan du projet de prospection



**À l'issue du projet (entre 12 et 24 mois),
bilan et versement de la 2^e tranche**

À l'issue du projet de prospection, la société de conseil doit faire un bilan avec l'assuré qui doit, par ailleurs, déclarer et justifier ses dépenses engagées.

Légende :

CA : Chiffre d'affaires.

RN : Résultat Net.

CAE : Chiffre d'affaires Export.

AP : Assurance Prospection.

A3P : Assurance Prospection Premiers Pas.

1.4

Mes dépenses prises en charge

Les dépenses pour lesquelles je suis éligible :

- ✓ déplacement de salariés et/ou du représentant légal de l'entreprise ;
- ✓ séjour de salariés et/ou du représentant légal de l'entreprise (hôtel, restauration, déplacement de proximité et autres frais éventuels)⁽¹⁾ ;
- ✓ formation linguistique pour les langues des pays visés et formation en anglais ;
- ✓ frais d'inscription et de participation à des manifestations commerciales (dont manifestations digitalisées), mission collective d'entreprises ;
- ✓ étude(s) de marché ;
- ✓ traduction des documentations commerciales et du site internet dans les langues des pays visés et en anglais ;
- ✓ prestation d'accompagnement réalisée par un prestataire préalablement agréé par **Bpifrance Assurance Export** (plafonnée à 10 000 €).

⁽¹⁾ Forfait : 200 € par jour et par personne.



David Lam

Président de Chronotools,
Fabricant d'outils coupants
de précision

“ **L'Assurance Prospection Accompagnement est un formidable outil pour structurer sa stratégie export, prioriser ses marchés et amorcer sa prospection.** ”

Je recommande particulièrement ce dispositif à toutes les entreprises souhaitant se faire accompagner pour faire leurs premiers pas à l'international. ”

02.

JE SUIS...

■ ■ ■

**UN PRESTATAIRE
DE CONSEIL
À L'EXPORT**

2.1

Suis-je éligible ?

Critères d'éligibilité :

- avoir plus de 3 ans ;
- disposer d'une expérience significative dans le conseil et le développement à l'international et en particulier à l'export ;
- être en capacité de réaliser les prestations telles que prévues dans le cadre de l'APA :
 - élaboration du plan d'action de prospection avec l'identification d'une zone à cibler ;
 - suivi du plan d'action de prospection : identification d'évènement(s) commercial(ux) ou organisation d'un programme de prospection spécifique (identification de contact, prise de contact, réalisation des rendez-vous, etc.) ou identification d'une mission collective ;
 - bilan à réaliser avec l'entreprise en fin de période de prospection.

2.2

Comment me faire agréer en 2 étapes ?

1. Faire votre demande

Les demandes doivent être déposées exclusivement *via* un formulaire disponible sur **bpifrance.fr** et accompagnées des documents (en langue française) obligatoires ci-contre :

2. Se faire agréer

- À réception de la demande complète : vérification de la e-reputation et délivrance de l'agrément valable 3 ans. L'agrément pourra être retiré à tout moment si une des conditions d'éligibilité n'était plus respectée.
- Les agréments sont délivrés et seront renouvelés au fil de l'eau sur demande des sociétés de conseil éligibles.
- L'agrément est spécifique à l'APA.
- L'agrément est obligatoire pour que les dépenses d'accompagnement soient éligibles à l'APA et que l'entreprise puisse être indemnisée.
- L'agrément doit être valide à la signature du contrat d'APA entre l'entreprise assurée et **Bpifrance**.
- Des évaluations seront réalisées sur la base des bilans des projets de prospection (bilans obligatoires à remettre en fin de période de prospection) : effet de levier de l'accompagnement, intérêt pour l'entreprise...

	Société de droit privé	Organisme public
Justificatif du caractère public de l'organisme : derniers statuts à jour datés et signés, publication au Journal Officiel ou équivalent		✓
Pièce d'identité du représentant légal		✓
Actionnariat complet de la société ou table de capitalisation (datée, signée, avec le cachet de l'entreprise) ou organigramme capitalistique de l'ensemble de la chaîne actionnariale (100 %)	✓	
Pièce d'identité du représentant légal dirigeant et des bénéficiaires effectifs (en cours de validité)	✓	
Derniers statuts à jour datés et signés	✓	
Kbis de la société ou équivalent (moins de 3 mois)	✓	
Descriptif de l'organisation et des ressources du conseil (RH, bureaux, partenaires...)	✓	✓
Descriptif des prestations proposées	✓	✓
Pays couverts	✓	✓
Références clients, contacts, prestations réalisées	✓	✓

**CAS
PRATIQUE...**

03.

■ ■ ■
**UNE SOCIÉTÉ
FRANÇAISE
COMMERCIALISANT
UNE LIGNE
DE PRODUITS
COSMÉTIQUES**

Une société française commercialisant une ligne de produits cosmétiques

Carte d'identité

- Entreprise familiale
- Créée en 2011
- Effectif : 7 personnes
- CA : 900 000 €
- Résultat net : 12 000 €
- Fonds Propres : 150 000 €



Contexte

- L'entreprise s'est développée en France en commercialisant, sous sa marque, une ligne de crèmes de soins auprès d'instituts de beauté.
- Devant la demande de ses clients, l'entreprise a complété son offre par une communauté de petits fabricants français (laboratoires...) et elle a développé un site de vente en ligne.
- Fort de son succès, l'entreprise décide d'engager une réflexion autour de son développement à l'export.

Action

Sans expérience de l'international, l'entreprise décide d'être accompagnée par un prestataire agréé et se tourne vers Team France Export, pour déterminer une stratégie d'internationalisation à travers un plan d'actions et 3 pays cibles : **l'Allemagne, l'Espagne et l'Italie.**



Budget de prospection

	Plan d'actions	Coût HT	Subvention ⁽¹⁾	Reste à charge
PRESTATIONS D'ACCOMPAGNEMENT	Définition du plan d'actions (adéquation produit/marché), identification et priorisation des pays	12 400 €	11 250 €	1 150 €
	Étude de marché	5 825 €	3 825 €	2 000 €
	Mission de prospection	3 900 €	2 925 €	975 €
	Suivi de contacts	5 100 €	0 €	5 100 €
	SOUS-TOTAL	27 225 €	18 000 €	9 225 €
AUTRES DÉPENSES	Frais de déplacement	3 700 €	Pas de subvention	3 700 €
	Frais de séjour	4 000 €	Pas de subvention	4 000 €
	Participation à 2 salons	21 075 €	Pas de subvention	21 075 €
	SOUS-TOTAL	28 775 €	0 €	28 775 €
TOTAL BUDGET EXPORT		56 000 €	18 000 €	38 000 €

⁽¹⁾ Nationale et/ou régionale.

Pour cette entreprise, nous garantissons son budget de prospection

BUDGET
GARANTI
38 000 €



AVANCE (65 %)
AVEC L'APA
24 700 €

PÉRIODE DE PROSPECTION - 24 MOIS

Vous définissez votre stratégie avec l'aide de votre conseil et réalisez vos démarches de prospection

PÉRIODE DE FRANCHISE - 24 MOIS

Vous développez votre activité commerciale générée par vos démarches de prospection

PÉRIODE DE REMBOURSEMENT - 36 MOIS

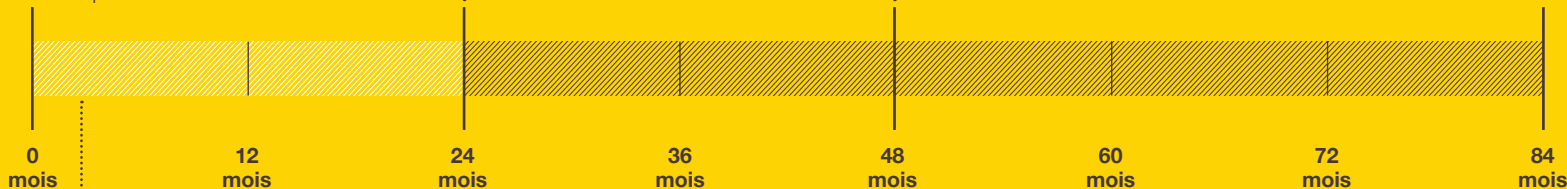
Vous remboursez en fonction du succès de vos démarches

Chiffre d'Affaires Export (CAE) sur la zone garantie

Dépenses engagées

Remboursement

Date de prise en compte des dépenses



Signature du contrat de prestations

Bilan de la prospection

Signature du contrat APA

Déclaration des pays et justification des dépenses

Remise du CA sur les 3 pays ciblés

Constat du succès de la prospection

1^{er} versement
(50 % de l'avance)
12 350 €
auquel est soustrait le montant de la prime (5 % du budget garanti)
- 1 900 €

+ 10 450 €

2^e versement
(solde de l'avance 50 %) revu selon les dépenses engagées sur les 3 pays ciblés. Versement possible à partir du 12^e mois

+ 12 350 €

Échec du projet	Succès partiel	Succès Commercial
Si CA < ou = à 74 100 €	Si CA < à 247 000 € et > à 74 100 €	Si CA >= à 247 000 €
Remboursement forfaitaire minimum	Entre 3 et 10 x le montant de l'avance	10 x le montant de l'avance
30 % de l'avance	10 % du CA sur les pays ciblés	100 % de l'avance

04.

**COMPARATIF
ENTRE L'APA
ET L'AP ...**



**POUR EN SAVOIR
PLUS**

L'APA ou l'AP

Quel dispositif choisir ?

Ce qui est identique entre l'APA et l'AP :

- ✓ process de dépôt (en ligne exclusivement) ;
- ✓ éligibilité des bénéficiaires : structure financière, activité... sauf spécificités ci-dessous ;
- ✓ pays éligibles (sauf pays exclus au titre de la PFE et pays sous sanction) ;
- ✓ organisation en 3 périodes : prospection/franchise/remboursement ;
- ✓ modalités de remboursement.

Ce qui distingue l'APA de l'AP :

	APA ⁽¹⁾	AP ⁽¹⁾
Bénéficiaires	TPE et PME primo exportatrices	PME et ETI
Projet	Volonté d'aller à l'international mais sans projet précis et sans expérience	Stratégie export définie et pays identifié(s), maturité à l'export
Dépenses éligibles	Dépenses prioritaires sur les premières démarches export Accompagnement obligatoire	Prospection et développement export (hors production)
Budget	Plafonné à 40 000 €	À partir de 30 000 €
Avance totale	(65 % du budget) limitée au montant des fonds propres	(65 % du budget) limitée au montant des fonds propres
Durée	Durée : 7 ans	Durée : entre 7 à 9 ans (jusqu'à 10 ans en 2021 dans le cadre du Plan de Relance)

⁽¹⁾ L'Assurance Prospection Accompagnement (APA) et l'Assurance Prospection (AP) sont des dispositifs délivrés par Bpifrance Assurance Export au nom, pour le compte et sous le contrôle de l'État en vertu de l'article L.432-2 du code des assurances.

L'APA ou l'AP

Quels bénéficiaires ?

APA

- ✓ PME de droit français (selon la définition européenne)
- ✓ Démontrant une activité commerciale avérée (hors négoce international) et une structure financière saine :
 - produits et/ou services commercialisés ;
 - au moins un bilan d'une durée minimum de 12 mois : RN > 0 et CA > 0 ;
 - part française ≥ 20 %.
- ✓ Primo exportatrices : CAE < 1 M€
- ✓ Pour les entreprises de plus de 3 ans, l'analyse de la rentabilité sera réalisée sur les 3 derniers bilans
- ✗ Secteur défense
- ✗ Les entreprises « en difficulté » au sens de la réglementation européenne conformément à l'instruction en vigueur

AP

- ✓ PME et ETI de droit français dont le CA < 500 M€
- ✓ Démontrant une activité commerciale avérée (hors négoce international) et une structure financière saine :
 - produits et/ou services commercialisés ;
 - au moins un bilan d'une durée minimum de 12 mois ;
 - part française ≥ 20 %.
- ✓ Secteur défense
- ✗ Les entreprises « en difficulté » au sens de la réglementation européenne conformément à l'instruction en vigueur

L'APA ou l'AP

Quelles dépenses éligibles ?

APA

- ✓ Déplacement de salariés et/ou du représentant légal de l'entreprise
- ✓ Séjour de salariés et/ou du représentant légal de l'entreprise (hôtel, restauration, déplacement de proximité et autres frais éventuels)⁽¹⁾
- ✓ Formation linguistique pour les langues des pays visés et formation en anglais
- ✓ Frais d'inscription et de participation à des manifestations commerciales (dont manifestations digitalisées), mission collective d'entreprises
- ✓ Étude(s) de marché
- ✓ Traduction des documentations commerciales et du site internet dans les langues des pays visés et en anglais
- ✓ Prestation d'accompagnement réalisée par une société préalablement agréée par **Bpifrance Assurance Export** (plafonnée à 10 000 €)

⁽¹⁾ Forfait : 200 € par jour et par personne.

AP

- ✓ Déplacement de salariés et/ou du représentant légal de l'entreprise
- ✓ Séjour de salariés et/ou du représentant légal de l'entreprise⁽¹⁾
- ✓ Rémunération des salariés de l'entreprise pendant la durée de leur séjour
- ✓ Formation linguistique et/ou de spécialisation export du personnel pour la prospection
- ✓ Recrutement, salaires et charges patronales du personnel du service export nouvellement recruté
- ✓ Fonctionnement des bureaux commerciaux, des points de vente détenus par l'entreprise
- ✓ Fonctionnement des filiales commerciales majoritairement détenues par l'entreprise
- ✓ Rémunération forfaitaire d'une société immatriculée sur la zone garantie avec laquelle a été signé un contrat d'agent commercial
- ✓ Participation à des manifestations commerciales (dont manifestations digitalisées) dont une hors zone par période de 12 mois
- ✓ Participation à une mission collective d'entreprises
- ✓ Voyage et séjour en France d'agents, de prospects ou de clients en provenance de la zone garantie
- ✓ Études de marchés des pays éligibles (missions économiques, Business France...)
- ✓ Adaptation de produits déjà commercialisés aux normes et exigences
- ✓ Dépôt de marques, modèles ou brevet
- ✓ Création d'une collection (prêt-à-porter...)
- ✓ Exposition de produits dans un « showroom », démonstration de matériel
- ✓ Échantillons et dégustation offerts à des prospects
- ✓ Études, avant-projets gratuits et remises d'offres
- ✓ Publicité sous toutes ses formes à destination de la zone garantie
- ✓ Traduction et interprétariat
- ✓ Développement ou adaptation du site internet en langues locales
- ✓ Conseils (juridiques, comptables...) liés à la démarche de prospection
- ✓ Frais et honoraires de sociétés de conseil et de gestion à l'exportation
- ✓ Prime due en cas d'extension de la garantie « Responsabilité civile »

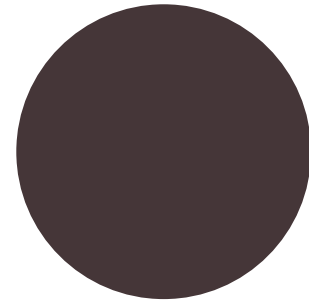
L'APA ou l'AP ?

Et pourquoi pas les deux !

Complémentarité des offres : règles de cumul

Les dispositifs de l'AP sont cumulables dans les conditions suivantes :

- si A3P (Assurance Prospection Premiers Pas) ou AP antérieure à 2018 en cours et que celle-ci soit passée en période de franchise ou de remboursement ;
- si AP postérieure à 2018 en cours : APA non possible, mais AP possible sur une zone différente ;
- si APA en cours : AP possible sous condition. APA possible sur une zone différente. Indemnités cumulées plafonnées au montant des fonds propres.





Pour en savoir plus

<http://assurance-export.bpifrance.fr>

Poser vos questions :

apa@bpifrance.fr

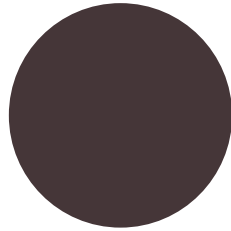
Déposer votre demande :

[https://mon.bpifrance.fr/mon-espace/#/
formulaire/apa](https://mon.bpifrance.fr/mon-espace/#/formulaire/apa)

Contacts

En Régions :

<https://www.bpifrance.fr/contactez-nous>



**SERVIR
L'AVENIR**

