

L'offre en détail...

L'Assurance Prospection Accompagnement (APA), c'est quoi ?

- 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 événements commerciaux et monter les premiers rendez-vous commerciaux). L'APA finance également la réalisation de votre plan d'action (déplacements, participations à des salons professionnels). L'APA s'articule autour de 3 périodes :
- Période de prospection de 24 mois : définition et réalisation de votre plan d'action export avec l'intervention d'une société de conseil spécialisée en développement export
- Période de franchise de 24 mois : développement commercial successif à votre plan d'action export
- Période de remboursement de 36 mois : remboursement proportionnel au CAE généré suite à la mise en œuvre de votre plan d'action export. Ce remboursement est compris entre 30% et 100% de l'avance de trésorerie versée.

Quel est son montant ?

L'Assurance Prospection Accompagnement couvre les projets de prospection d'un budget compris entre 10 000 euros et 40 000 euros. L'avance versée est de 65% du montant des dépenses de prospection éligibles (par exemple, pour un budget de prospection de 30 000 euros, le montant sera de 30 000 euros x 65% soit 19 500 euros).

Quelles sont les dépenses couvertes ?

- La prestation d'accompagnement réalisée par un prestataire **préalablement agréé par Bpifrance Assurance Export**. Le montant éligible de la prestation est plafonné à 10 000 euros.
- Etude(s) de marché.
- Frais de déplacement de salariés et/ou du représentant légal de l'entreprise.
- Frais de séjour de salariés et/ou du représentant légal de l'entreprise (hôtel, restauration, déplacement de proximité et autres frais éventuels). Ces dépenses sont prises en compte de façon forfaitaire : 200 € par jour et par personne.
- Frais d'inscription et de participation à des manifestations commerciales, à une mission collective d'entreprises.

Puis-je en bénéficier ?

Votre entreprise doit :

- Etre une PME française quel que soit son secteur d'activité (hors négoce international)
- Etre à jour de ses obligations sociales et fiscales
- Disposer d'un bilan de 12 mois minimum
- Commercialiser des produits et/ou services (hors phases Recherche & Développement, hors négoce international),
- Générer un chiffre d'affaires permettant d'apprécier son développement sur le marché domestique (CA > 0, RN > 0),
- Etre primo ou faiblement exportatrice (CA Export < 1M€)
- Avoir une Part Française supérieure à 20%

Comment en bénéficier ?

Pour demander votre Assurance Prospection Accompagnement, veuillez compléter le formulaire de demande accessible ci-dessus.

Quand cette avance me sera-t-elle versée ?

L'avance est versée en 2 tranches :

- Une première tranche de 50% à la signature du contrat,
- Le solde versé au terme de la période de prospection (24 mois) sur la base d'un état récapitulatif des dépenses éligibles (déclaration et justification des dépenses réalisées).

Quel est le montant de la prime ?

Une prime de 5% sera appliquée au montant du budget garanti.



Quelles sont les modalités de remboursement ?

À l'issue des périodes de prospection (24 mois) et de franchise (24 mois), votre entreprise devra s'acquitter :

- En cas d'échec de la prospection : remboursement forfaitaire minimum de 30% de l'avance versée
- En cas de succès total ou partiel de la prospection : remboursement dont le montant sera calculé en fonction du chiffre d'affaires export réalisé sur la zone de prospection visée plafonné à 100% de l'avance versée



Que peut m'apporter la prestation d'accompagnement ?

L'accompagnement a pour objectif de vous aider à établir votre plan d'action, identifier les marchés/pays les plus adaptés à vos activités commerciales, prioriser vos premières démarches, vous apporter un état de l'art des bonnes pratiques en matière de prospection export, vous conseiller dans la conduite de vos premiers rendez-vous export...

Les dépenses éligibles dans le cadre de ces prestations sont :

- Audit et diagnostic export : prestations permettant de déterminer la capacité de l'entreprise à exporter, avec ou sans lien spécifique avec un marché donné, en réalisant une étude interne à l'entreprise, éventuellement complétée par une étude de son environnement. Ces diagnostics et audits devront mettre en avant les forces et faiblesses de l'entreprise pour développer sa démarche export.
- Structuration de la stratégie export : prestations permettant à l'entreprise de mettre en place tout ou partie de son développement export. *Sont exclues les formations professionnelles agréées par un Opérateur de Compétence (OPCO). Sont également exclus les frais d'adaptation de l'outil de production de l'entreprise pour répondre à des demandes de marchés étrangers, ainsi que les coûts de dépôt de marques/brevets.*
- Priorisation des marchés et études : prestations permettant à l'entreprise de cibler le ou les marchés sur lesquels elle souhaite se développer, grâce à une mise en lumière des caractéristiques du ou des pays ciblés, de son (leur) potentiel, son (leur) accessibilité et les risques qu'il(s) représente(nt). *Sont exclues les études de marché n'étant pas spécifiquement réalisées pour le compte de l'entreprise. Sont également exclues les études d'implantation.*
- Prestation de prospection individuelle :
 - Prestation permettant à l'entreprise française d'identifier des prospects étrangers à qui proposer ses biens et services.
 - Prestation de mise en relation avec des prospects étrangers permettant à l'entreprise française de leur présenter son offre : e-mailing, campagne de phoning, rendez-vous physiques ou à distance avec les prospects.
 - Prestation de suivi de la relation commerciale avec les prospects étrangers jusqu'à la signature du contrat : relance, négociations, etc.
 - *Sont exclus : les frais logistiques (envoi de marchandises y compris d'échantillons ou de matériel, entreposage, droits de douanes et taxes). Sont également exclus les frais de recrutement et salaires d'un commercial export à temps plein, partiel ou partagé, les frais associés au recrutement d'un V.I.E.*



Comment identifier son prestataire ? Qui choisir ?

Pour que les prestations d'accompagnement soient éligibles à l'APA, la seule obligation est que le prestataire de conseil soit agréé par Bpifrance Assurance Export, préalablement à votre engagement et à votre demande d'APA. Vous êtes libre de choisir le prestataire qui vous convient.

Tout prestataire de conseil peut à tout moment solliciter un agrément. Cet agrément lui sera délivré dans les meilleurs délais s'il répond aux critères de la procédure d'agrément.

La procédure d'agrément ainsi que la liste des prestataires agréés est disponible sur notre site [bpifrance.fr](https://www.bpifrance.fr).



Je suis un prestataire de conseil, comment obtenir un agrément ?

Sont éligibles à l'agrément, toutes les sociétés immatriculées depuis plus de 3 ans et les organismes publics de plus de 3 ans et ayant une expérience avérée de l'accompagnement des entreprises à l'international.

Pour obtenir votre agrément, vous devez adresser votre demande exclusivement via le formulaire ICI

(<https://cvip.sphinxonline.net/v4/s/8yyhsy>).

Vous devrez également nous transmettre les documents obligatoires suivants :

- descriptif de l'organisation et des ressources du conseil (RH, bureaux, partenaires...)
- descriptif des prestations proposées et pays couverts,
- quelques références clients + contacts + prestations réalisées.

Société de droit privé :

- actionnariat complet de la société ou table de capitalisation ou organigramme capitalistique de l'ensemble de chaîne actionnariale (100%),
- pièce d'identité du représentant légal dirigeant et des bénéficiaires effectifs (en cours de validité), Kbis de la société ou équivalent (de moins de 3 mois).

Organisme public :

- justificatif du caractère public de l'organisme : derniers statuts à jour datés et signés, publication Journal Officiel ou équivalent,
- pièce d'identité du représentant légal.

Tous les organismes réalisant les prestations d'accompagnement doivent être agréés. A ce titre, les organismes réalisant des prestations non facturées ou facturées par d'autres structures doivent être agréés. Les entités réalisant **uniquement** la facturation ou le financement des prestations d'accompagnement ne nécessitent pas d'être agréées.

Seules les demandes complètes seront traitées.

Pour toute question, nous contacter : apa@bpifrance.fr (mailto:apa@bpifrance.fr).



Combien de temps l'agrément est-il valable ?

L'agrément est valable 3 ans. Cependant à chacune de vos interventions, Bpifrance Assurance Export s'assurera que vous remplissez toujours les conditions d'éligibilité.