



# Webinar

## Tout savoir sur l'Assurance Prospection Accompagnement

Jeudi 15 avril 2021, de 17h à 17h45



# Webinar - Tout savoir sur l'Assurance Prospection Accompagnement



**Jean-Philippe Boisgontier**

Dirigeant



**Julie Dam**

Responsable  
développement export



**Withney Houessou**

Chargée d'études



**Lucas Taurines**

Chargé d'études



**Programme**

17h00-17h45

- 1. Présentation de l'Assurance Prospection Accompagnement**
- 2. Retour d'expérience d'une entreprise témoin**
- 3. Autres actualités Bpifrance**
- 4. Questions et réponses**

# 1. Présentation de l'Assurance Prospection Accompagnement



**Lucas Taurines**  
Chargé d'études  
**bpi**france



# Préambule

L'Assurance Prospection Accompagnement (APA) est spécialement pensée pour les TPE et PME primo ou faiblement exportatrices.

S'inscrivant dans le cadre du plan France Relance, l'APA a pour objectif d'insuffler aux dirigeants le goût de l'export en accompagnant et sécurisant leurs premières initiatives.

**L'accompagnement est au cœur du dispositif.**

Grâce au mentorat de conseils dont l'expertise en matière de développement international est avérée, l'objectif est d'apporter à chaque PME bénéficiaire d'une APA la culture de l'international et d'initier une stratégie export sur des bases solides et pérennes : pour que l'International devienne une pierre angulaire du développement commercial de chaque PME.

# Présentation de l'offre

# 1

# MODALITES DE L'APA : BENEFICIAIRES

## Qui peut en bénéficier ?

- ✓ 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 < 1M€)
- ✓ Avoir une Part Française supérieure à 20%

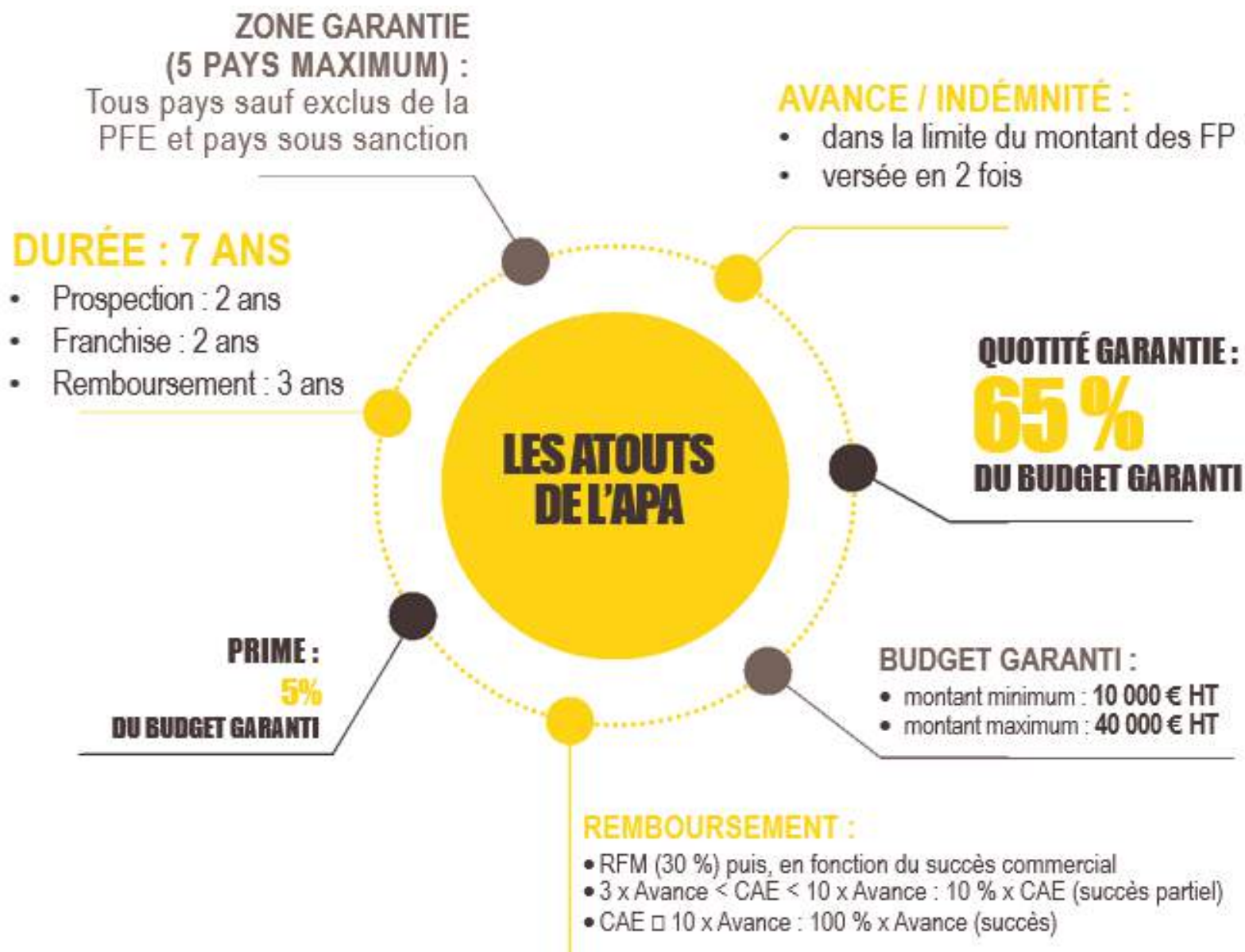
Pour les entreprises de plus de 3 ans, l'analyse de la rentabilité sera réalisée sur les 3 derniers bilans.

✗ 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 ou dont le rôle est uniquement celui d'un intermédiaire
- ✗ les entités ayant une activité de conseil export
- ✗ toute société dont l'activité consisterait à favoriser l'importation de biens ou services ou la délocalisation d'activités.
- ✗ la manutention portuaire

# 2 MODALITES DE L'APA : CARACTERISTIQUES



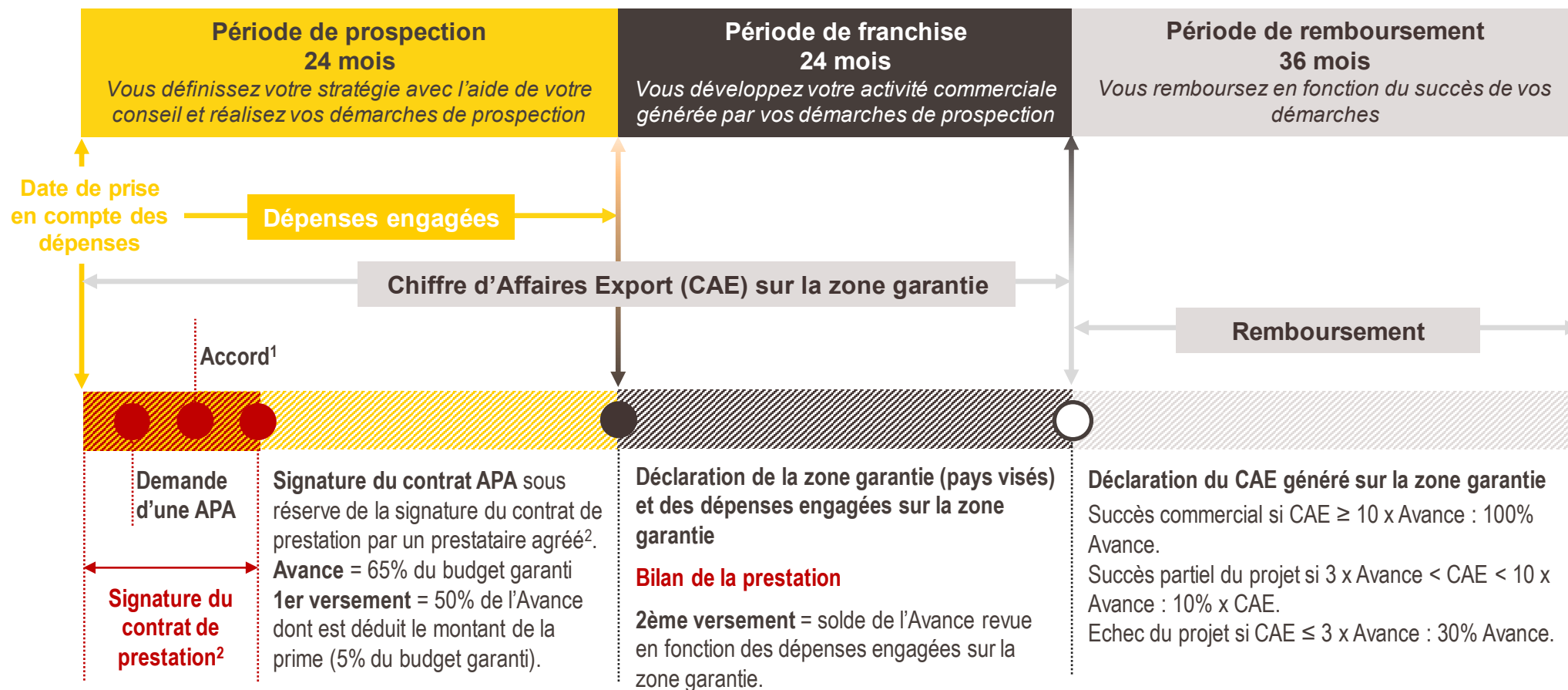
# 3 MODALITES DE L'APA : DEPENSES ELIGIBLES

- ✓ Prestation d'accompagnement réalisée par un prestataire préalablement agréé par Bpifrance Assurance Export (plafonnée à 10 000 euros)
- ✓ Etude(s) de marché
- ✓ Nouveau : formation linguistique langues pays visés et anglais
- ✓ 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)\*
- ✓ Frais d'inscription et de participation à des manifestations commerciales (dont manifestations digitalisées), mission collective d'entreprises

\*Forfait : 200 € par jour et par personne.



# Les grandes lignes en 3 étapes



(1) Sous réserve du résultat de l'étude du dossier.

(2) Le contrat de prestation doit être transmis. Il doit être signé par l'Assuré et le prestataire de service. Ce dernier doit obligatoirement et au préalable avoir été agréé par Bpifrance au titre des prestations de l'Assurance Prospection Accompagnement. Le contrat de prestation peut être signé jusqu'à 3 mois avant l'accord et 2 mois après l'accord.

# PROCESS : DU DEPOT DE LA DEMANDE AU CONTRAT



0 – Entretien  
avec l'entreprise  
Eligibilité de la  
demande



1 – Dépôt de la  
demande



2 – Etude centralisée de  
la demande  
Décision : 15 jours  
ouvrés maximum à  
compter du dépôt du  
dossier complet



3 – Si accord  
Signature du contrat  
APA et versement de la  
1ere tranche dès  
réception du contrat de  
prestations signé (avec  
un prestataire agréé)



4 – A l'issue du projet  
(entre 12 et 24 mois)  
Bilan et versement de la  
2<sup>nd</sup> tranche

Un canal de dépôt unique :  
<https://mon.bpifrance.fr/mon-espace/#/formulaire/apa>

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.

A l'issue du projet de prospection, la société de conseil doit faire un bilan avec l'assuré et lui remettre une fiche bilan dont (modèle également en annexe de l'agrément).

# 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 <sup>(1)</sup>	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 €
	<b>SOUS-TOTAL</b>	<b>27 225 €</b>	<b>18 000 €</b>	<b>9 225 €</b>
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 €
	<b>SOUS-TOTAL</b>	<b>28 775 €</b>	<b>0 €</b>	<b>28 775 €</b>
<b>TOTAL BUDGET EXPORT</b>	<b>56 000 €</b>	<b>18 000 €</b>	<b>38 000 €</b>	

<sup>(1)</sup> Nationale et/ou régionale.

# POINTS FORTS DE L'APA



Une avance de trésorerie



Un accompagnement



Une assurance

Un dispositif complet dédié aux primo exportateurs.



2 ans

pour prospecter



2 ans

pour développer son activité commerciale



3 ans

pour rembourser

Des durées adaptées pour définir et initier sa stratégie export.



Un remboursement qui tient compte du succès commercial



Une première marche vers le développement international

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

## 2. Retour d'expérience d'une entreprise témoin



Jean-Philippe  
Boisgontier

 **TEC RAIL**



Withney Houessou  
Chargée d'études

**bpi**france





**Poser vos questions**

**[apa@bpifrance.fr](mailto:apa@bpifrance.fr)**

**Déposer votre demande**

**<https://mon.bpifrance.fr/mon-espace/#/formulaire/apa>**

**Vos contacts en Région**

**<https://www.bpifrance.fr/Contactez-nous>**

**Pour en savoir plus**

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



## 3. Point d'actualités Bpifrance



**Julie Dam**

Responsable développement  
export

**bpi**france

**CLUB EXPORT DE BPIFRANCE**



## WAKE UP CALL

1<sup>er</sup> mardis du mois - 30 mins



RDV mensuel avec  
**Pedro Novo, notre Directeur  
Exécutif en charge de l'export**

Partage de l'actualité Bpifrance à l'export  
et échange avec nos exportateurs



## METEO DE L'EXPORT

Animée par nos équipes d'experts en  
évaluation macroéconomique

Panorama de l'économie mondiale  
(notamment dans un contexte covid-19)



## EN DIRECT DU MONDE

Nos responsables de zone ont partagé  
avec nos exportateurs un bilan de 2020 et  
les perspectives sur 2021



Contact  
avec les  
équipes

Informations  
sur le  
contexte  
international

## RENCONTRES/ANIMATIONS ENTRE LES MEMBRES

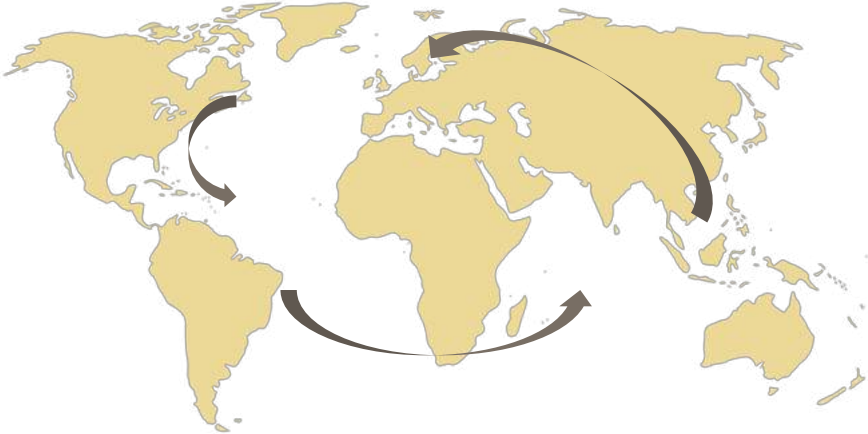


### ZOOM

SUR NOS DISPOSITIFS D'ACCOMPAGNEMENT A L'INTERNATIONAL



## FOCUS SUR UN SECTEUR ET SES TENDANCES A L'INTERNATIONAL



Informations sur nos dispositifs d'accompagnement

Mise en relation avec d'autres exportateurs

## ➤ Par mail :

Envoi du formulaire complété à :  
[decam@bpifrance.fr](mailto:decam@bpifrance.fr)

## ➤ Par QR code :

Formulaire à compléter en ligne



Amie, Ami de l'Export

Le club Export est une communauté gratuite, ouverte à nos clients exportateurs, qui vous donnera accès à des moments d'échanges privilégiés avec notre directeur exécutif en charge de l'Export ainsi qu'à des sessions d'informations avec nos équipes dédiées à l'International.

En vous inscrivant, vous acceptez d'être invité à ces moments de partage, de recevoir des informations qualifiées par nos équipes et d'être mis en relation avec les autres membres notamment pour échanger vos bonnes pratiques à l'export, vos retours d'expérience et éventuellement nouer des partenariats.

Afin de confirmer votre inscription, nous vous remercions de renseigner les informations suivantes. **Vous pouvez aussi inscrire vos collaborateurs en charge de l'export :**

Je m'inscris

**Entreprise** \_\_\_\_\_

**Fonction** \_\_\_\_\_

**Nom** \_\_\_\_\_

**Prénom** \_\_\_\_\_

**Email** \_\_\_\_\_

**Téléphone** \_\_\_\_\_

Date et signature : \_\_\_\_\_

Vous pouvez nous retourner ce coupon réponse à l'aide de l'enveloppe jointe ou par mail à l'adresse [decam@bpifrance.fr](mailto:decam@bpifrance.fr).

Vous pouvez également nous confirmer vos coordonnées en scannant le code ci-contre (remplissez autant de formulaires que de personnes à inscrire)



Vous reconnaissez que, dans le cadre de la mise en place de la relation d'affaires, les entités du groupe Bpifrance sont amenées à collecter des données à caractère personnel concernant le représentant de l'entreprise susvisée ou toute autre personne agissant dans le cadre de ses fonctions professionnelles au sein de l'entreprise susvisée. Dans ce cadre, les données à caractère personnel sont traitées conformément à la Politique relative à la gestion des données à caractère personnel des clients et prospects du groupe Bpifrance à laquelle vous pouvez vous référer sur le site Internet Bpifrance. Conformément à la réglementation applicable, notamment le Règlement européen 2016/679, dit règlement général sur la protection des données (RGPD) et les dispositions nationales relatives à l'informatique, aux fichiers et libertés, que les entités du groupe Bpifrance s'engagent à respecter, les personnes concernées bénéficient d'un droit d'accès, de rectification, de suppression et d'opposition, pour motifs légitimes, aux informations les concernant. Ces droits peuvent être exercés par l'envoi d'un courrier à Bpifrance, DCCP, Délégue à la protection des données, au 27/31 avenue du Général Leclerc - 94710 Maisons-Alfort Cedex. Enfin, vous disposez du droit d'introduire une réclamation auprès de la Commission Nationale de l'Informatique et des Libertés (CNIL). ☒

A très bientôt

Les équipes Bpifrance Export

Bpifrance SA au capital de 20 847 285 577,04 euros - 507 523 078 RCS Créteil  
Siège social : 27-31 Av du Général Leclerc - 94710 Maisons-Alfort Cedex - Tel. : +33 1 41 79 80 00 - [bpifrance.fr](http://bpifrance.fr)

**Pour toute question relative au Club Export :**

**[decam@bpifrance.fr](mailto:decam@bpifrance.fr)**

**Contact de Julie Dam :**

**[julie.dam@bpifrance.fr](mailto:julie.dam@bpifrance.fr)**

---

# Questions & réponses





# Embarquez dans le Club international des entreprises du numérique



**Le Club Stratexio - Syntec Numérique est le service premium d'approfondissement des bonnes pratiques des acteurs du numérique en matière de développement international !**  
Il s'agit du Club **sur-mesure** pour répondre aux **besoins spécifiques** des entreprises du numérique à l'international

les premières entreprises impliquées sont : **EITA Consulting, Horizon Software, Jalios, Melis, PAD Consulting, Simpliciti, Vaultinum...** En cours d'adhésion, d'autres les rejoindront dans les prochaines semaines.



Pour en savoir plus et / ou rejoindre ce Club, contactez Mike Fedida :  
[mfedida@syntec-numerique.fr](mailto:mfedida@syntec-numerique.fr)

# Webinar

---

Tout savoir sur  
l'Assurance Prospection  
Accompagnement

Jeudi 15 avril 2021

**MERCI POUR VOTRE  
PARTICIPATION !**