



# L'Assurance Prospection Accompagnement

En partenariat avec la Team France Export  
Polynésie Française – Nouvelle Calédonie

22/09/2023



les partenaires



# SOMMAIRE

**01.** Le Produit

**02.** Les critères d'éligibilité

**03.** Le process (demande, étude, accord)

**04.** Questions / Réponses

# PRODUIT

# ASSURANCE PROSPECTION ACCOMPAGNEMENT

VOUS ACCOMPAGNER POUR STRUCTURER VOTRE STRATÉGIE À L'EXPORT, CHOISIR UNE ZONE DE PROSPECTION ET PREPARER VOS PREMIÈRES DÉMARCHES À L'INTERNATIONAL  
VOUS APPORTER UN SOUTIEN EN TRÉSORERIE

## DEPENSES ELIGIBLES

- Frais de déplacement 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). Forfait de 200 € par jour et par personne.
- Formation linguistique pour les langues des pays visés et formation en anglais ;
- Frais d'inscription et de participation à des manifestations commerciales dont salons «phygitaux » et digitaux, à une mission collective d'entreprise...
- Etude(s) de marché
- Traduction des documentations commerciales et du site internet dans les langues des pays visés et en anglais ;
- Prestation d'accompagnement obligatoire réalisée par un prestataire préalablement agréé par Bpifrance Assurance Export.

En savoir plus : [bpi.france.fr](https://bpi.france.fr)

**Dépôt en ligne**

**TPE – PME**  
**Primo exportatrices**  
**(CA export < 1M€)**  
**Hors négoce international**

**Budget garanti**  
**De 10 000 €**  
**à 40 000 €**

**Montant de l'avance**  
**65% du budget**  
**garanti**

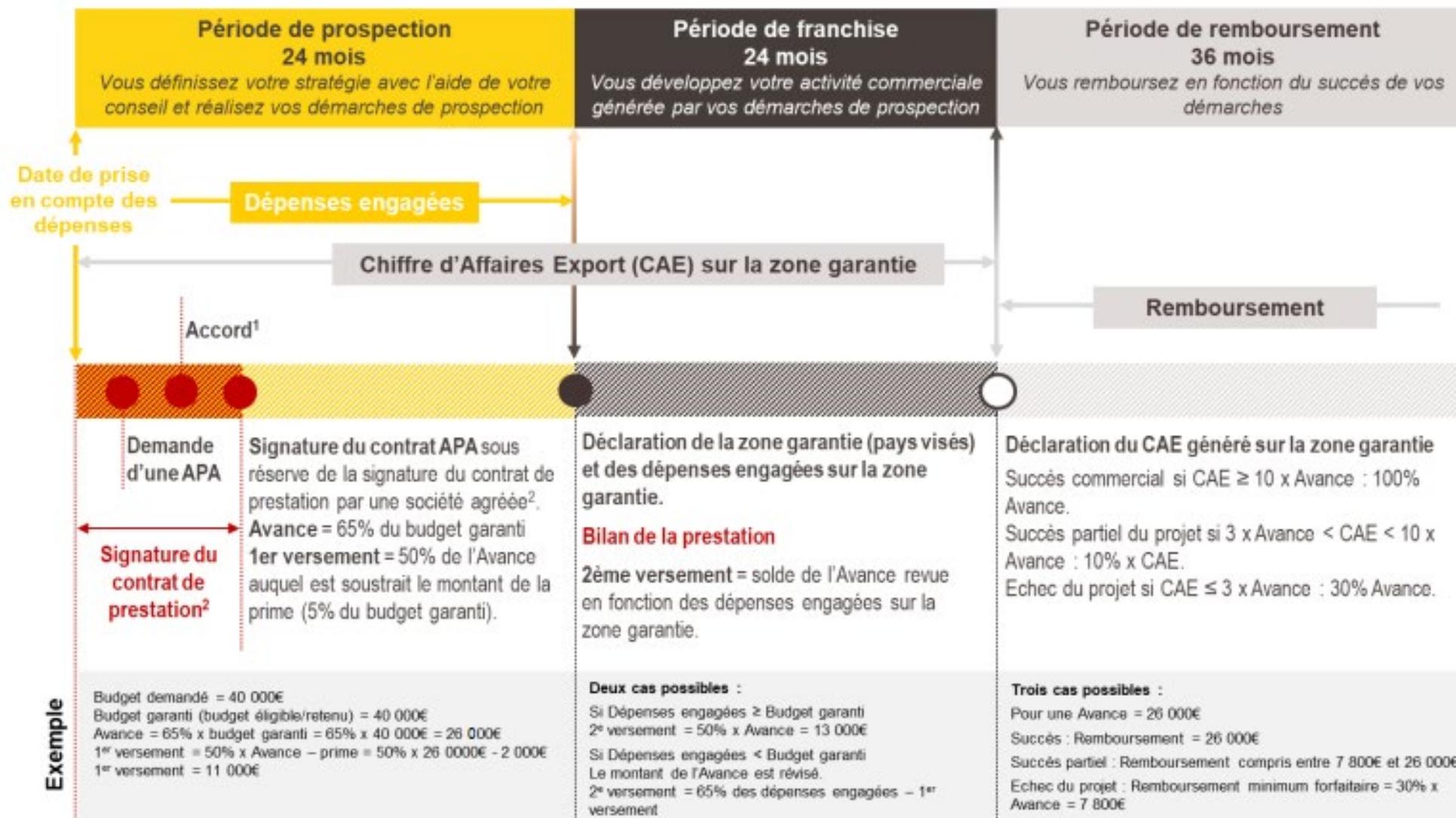
**1er versement de**  
**50%**  
**à la signature du**  
**contrat**

**Tous pays**

Sauf exclusion au titre de la Politique Financement Export (PFE) et pays sous sanction

**Prospection :**  
**24 mois**  
**Franchise :**  
**24 mois**

**Remboursement :**  
**36 mois**  
minimum de 30% de l'avance  
puis selon CA réalisé sur la  
zone choisie



**Exemple**

Budget demandé = 40 000€  
 Budget garanti (budget éligible/retenu) = 40 000€  
 Avance = 65% x budget garanti = 65% x 40 000€ = 26 000€  
 1<sup>er</sup> versement = 50% x Avance – prime = 50% x 26 000€ – 2 000€  
 1<sup>er</sup> versement = 11 000€

**Deux cas possibles :**

Si Dépenses engagées ≥ Budget garanti  
 2<sup>e</sup> versement = 50% x Avance = 13 000€  
 Si Dépenses engagées < Budget garanti  
 Le montant de l'Avance est révisé.  
 2<sup>e</sup> versement = 65% des dépenses engagées – 1<sup>er</sup> versement

**Trois cas possibles :**

Pour une Avance = 26 000€  
 Succès : Remboursement = 26 000€  
 Succès partiel : Remboursement compris entre 7 800€ et 26 000€  
 Echec du projet : Remboursement minimum forfaitaire = 30% x Avance = 7 800€

(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.

# CRITERES D'ELIGIBILITE

## 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 %.

**Nb:** 50% des leads ne sont pas éligibles à l'APA (forme juridique, CA insuffisant, FP insuffisants, RN trop négatif, activité non éligible, Part FR insuffisante)

# SITE INTERNET

<https://www.bpifrance.fr/catalogue-offres/internationalisation/assurance-prospection-accompagnement>

## FLYER

## GUIDE

**bpifrance**  
SERVIR C'EST BIEN

### ASSURANCE PROSPECTION ACCOMPAGNEMENT

VOUS ACCOMPAGNER POUR STRUCTURER VOTRE STRATÉGIE À L'EXPORT, CHOISIR UNE ZONE DE PROSPECTION ET PRÉPARER VOS PREMIÈRES DÉMARCHES À L'INTERNATIONAL  
VOUS APPORTER UN SOUTIEN EN TRÉSORERIE

<b>DEPENSES ELIGIBLES</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Frais de déplacement salariés et/ou du représentant légal de l'entreprise.</li><li>Frais de séjour de salariés et/ou du représentant légal de l'entreprise (hôtel, restauration, déplacement de proximité et autres frais éventuels). Forfait de 200 € par jour et par personne.</li><li>Formation linguistique pour les langues des pays visés et formation en anglais ;</li><li>Frais d'inscription et de participation à des manifestations commerciales dont salons «phygitaux » et digitaux, à une mission collective d'entreprise...</li><li>Etude(s) de marché</li><li>Traduction des documentations commerciales et du site internet dans les langues des pays visés et en anglais ;</li><li>Prestation d'accompagnement obligatoire réalisée par un prestataire préalablement agréé par Bpifrance Assurance Export.</li></ul>	<b>TPE – PME</b> Primo exportatrices (CA export < 1MC) Hors négoce international	<b>Tous pays</b> Sauf exclusion au titre de la Politique Financement Export (PFE) et pays sous sanction
<b>Budget garanti</b> De 10 000 € à 40 000 €	<b>Prospection :</b> 24 mois <b>Franchise :</b> 24 mois	
<b>Montant de l'avance</b> 65% du budget garanti	<b>Remboursement :</b> 36 mois minimum de 30% de l'avance puis selon CA réalisé sur la zone choisie	
<b>1er versement de 50% à la signature du contrat</b>		

**En savoir plus : [bpifrance.fr](https://www.bpifrance.fr)**

**Dépôt en ligne**

L'assurance prospection accompagnement est délivrée par Bpifrance Assurance Export au nom, pour le compte et sous le contrôle de l'Etat en vertu de l'article L.432-2 du code des assurances

### Documents relatifs à l'Assurance prospection accompagnement

[Synthèse Assurance Prospection Accompagnement](#)

PDF (277.95 KB)

[Liste des prestataires agréés Assurance prospection accompagnement](#)

PDF (159.22 KB)

[Attestation de prestations](#)

DOCX (50.19 KB)

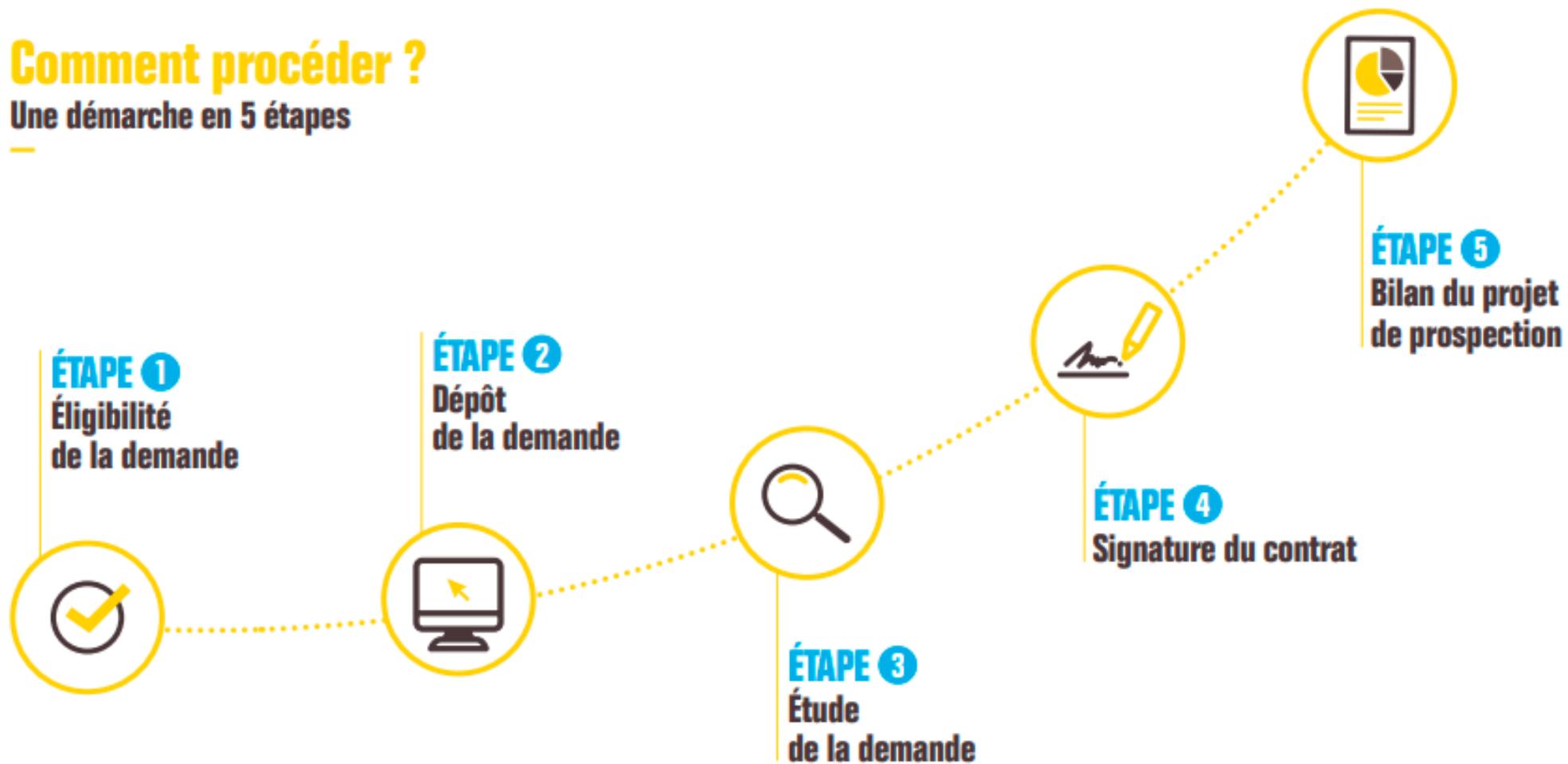


[Le guide pratique de l'Assurance Prospection Accompagnement](#)

PDF (729.48 KB)

# 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 plafonnée 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<sup>re</sup> 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<sup>e</sup> 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.

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