

Assurance Prospection Accompagnement (APA)

BPIFRANCE

Présentation du dispositif

Dans le cadre du Plan France Relance, l'Assurance Prospection Accompagnement (APA) de Bpifrance vise à accompagner et sécuriser les premières initiatives des TPE et PME primo exportatrices.

L'Assurance Prospection Accompagnement (APA) apporte :

- un accompagnement réalisé par un prestataire de conseil expert en développement international pour vous aider à structurer les premières démarches à l'export,

- une avance de trésorerie immédiate pour financer les dépenses de prospection,
- une assurance pour sécuriser le développement à l'international.

Conditions d'attribution

A qui s'adresse le dispositif ?

— Entreprises éligibles

Peuvent bénéficier de ce dispositif, les PME françaises de tous secteurs (hors négoce international défense et R&D) ayant publié au minimum un bilan de 12 mois et dont les produits et/ou services sont déjà commercialisés.

— Critères d'éligibilité

Les TPE et PME doivent:

- être primo ou faiblement exportatrices affichant un CA Export < 1 M€,
- avoir une Part Française supérieure à 20%,
- générer un CA permettant d'apprécier leur développement sur le marché domestique (CA > 0, RN > 0),
- 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.

Pour quel projet ?

— Présentation des projets

Le projet s'articule autour de 3 périodes :

- une période de prospection de 24 mois : définition et réalisation des démarches et démarrage du développement commercial, avec l'intervention d'une société de conseil spécialisée en développement export,
- une période de franchise de 24 mois : développement commercial successif au plan d'action export,
- une période de remboursement de 36 mois : remboursement proportionnel au CA Export 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.

— Dépenses concernées

Sont éligibles les dépenses liées :

- à la prestation d'accompagnement obligatoire réalisée par un prestataire préalablement agréée par Bpifrance Assurance Export,
- aux études de marché,
- aux frais de déplacement de salariés et/ou du représentant légal de l'entreprise,
- aux frais de séjour de salariés et/ou du représentant légal de l'entreprise (hôtel, restauration, déplacement de proximité et autres frais éventuels) : prise en compte de façon forfaitaire : 200 € par jour et par personne,
- aux frais d'inscription et de participation à des manifestations commerciales (y compris dématérialisées), à une mission collective d'entreprises, etc,
- à la formation linguistique pour les langues des pays visés et formation en anglais,
- à la traduction des documentations commerciales et du site internet dans les langues des pays visés et en anglais.

L'Assurance Prospection Accompagnement (APA) couvre des budgets (HT) compris entre 10 000 € et 40 000 €.

Quelles sont les particularités ?

— Entreprises inéligibles

Ne sont pas éligibles :

- les courtiers / commissionnaires / apporteurs d'affaires,
- les exploitants d'une franchise commerciale / d'une licence étrangère,
- la manutention portuaire,
- le négoce international,
- 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.

— Dépenses inéligibles

Ne sont pas éligibles les dépenses réalisées :

- en France, dans les DROM et des COM,
- dans les pays interdits au titre de la PFE (Politique de Financement Export) en vigueur,
- dans les pays figurant dans la liste des pays sanctionnés (Corée du Nord, Cuba, Iran, Soudan, Syrie et Territoire de Crimée).

Montant de l'aide

De quel type d'aide s'agit-il ?

Il s'agit d'une avance de trésorerie représentant 65% des dépenses éligibles.

Une prime unique de 5% sera appliquée au montant du budget garanti et prélevée sur le montant du premier versement.

Quelles sont les modalités de versement ?

L'avance de trésorerie est versée en 2 fois :

- un premier versement au démarrage du projet,
- un second versement à la fin des démarches (fin de la période de prospection).

Quelles sont les modalités de remboursement ?

À l'issue des périodes de prospection (24 mois) et de franchise (24 mois), l'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.

Informations pratiques

Quelle démarche à suivre ?

— Au près de quel organisme

La demande se fait en ligne sur [le site de Bpifrance](#).

Pour toute question, contacter : apa@bpifrance.fr.

Quel cumul possible ?

L'APA est cumulable avec d'autres dispositifs de soutien à l'export en particulier les [Chèques Relance](#) proposés par Business France ainsi que les dispositifs mis en œuvre par les Régions.

Pour un projet de prospection donné, l'APA, dans la mesure où les dépenses sont éligibles, financera la quote-part non financée par les autres financements obtenus.

Quelques exemples de Bpifrance

- Pour un projet de prospection d'un budget de 60 000 € : si 20 000 € sont financés par une subvention régionale, 40 000 € pourront être financés par l'APA (si les conditions d'éligibilité sont respectées), correspondant à une indemnité maximale de 26 000 € (65% de 40 000 €). Soit un financement total de 46 000 € sur le budget de

60 000 €.

Il n'y a pas d'ordre dans la sollicitation et l'obtention des différents dispositifs.

- Pour une entreprise qui présente un budget de prospection APA de 40 000 € dont 10 000 € de dépenses pour un VIE (volontariat international en entreprise), cette dépense n'est pas éligible à l'APA.

Si le budget hors VIE de 30 000 € est éligible, l'entreprise pourra bénéficier d'une avance de 19 500 € (65% de 30 000 €) au titre de l'APA et pourra solliciter un Chèque Relance VIE pour financer son poste de VIE.

L'entreprise peut également solliciter le Chèque Relance VIE en premier puis déposer une demande d'APA ou faire les 2 demandes en parallèle.

- Les entreprises bénéficiaire d'une A3P pourront bénéficier d'une APA après avoir liquidé cette A3P.
- Enfin, les bénéficiaires d'une APA pourront dès la fin de la période de prospection solliciter une seconde APA (sur des pays différents) ou une Assurance Prospection (sans condition sur les pays autres que les pays exclus).
 - Janvier 2021 : l'entreprise sollicite et obtient une APA,
 - mai 2022 : l'entreprise a terminé son projet, déclare les pays identifiés (Allemagne et Pologne), justifie ses dépenses auprès de Bpifrance Assurance Export et obtient le solde de l'APA.

A compter de Juin 2022 : l'entreprise peut soit déposer une seconde APA qui exclura automatiquement l'Allemagne et la Pologne, soit déposer une Assurance Prospection (AP) qui pourra entre autre viser l'Allemagne et la Pologne avec l'objectif d'approfondir sa conquête de ces marchés.

Organisme

BPIFRANCE

- **Accès aux contacts locaux de Bpifrance**
Web : www.bpifrance.fr

Liens

- [Dépôt des demandes en ligne sur le site de Bpifrance](#)

Fichiers attachés

- [Attestation de prestation](#) (16/02/2021 - 47.5 Ko)
- [Liste des prestataires agréés APA](#) (13/05/2022 - 0.30 Mo)
- [Attestation de réalisation de prestation](#) (16/02/2021 - 47.8 Ko)
- [Carte Politique Financement Export \(PFE\) 2021](#) (16/02/2021 - 0.12 Mo)