

# Présentation TFE IDF

8 mars 2020

**TEAM  
FRANCE**  
— EXPORT —



# Présentation TFE IDF

8 mars 2020



## 01. Présentation de Bpifrance

## 02. Vos interlocuteurs en IDF

## 03. Les solutions Bpifrance

- *Notre continuum export*
- *APA*
- *AP*
- *GPI*

## 04. Questions-réponses

# Présentation du Réseau Bpifrance

Une organisation territoriale au plus près des entrepreneurs

**49** implantations régionales

**90%** des décisions prises en région

**1** interlocuteur unique pour les entreprises



Dans chaque région :

- Un responsable financement-garantie
- Un expert dédié au financement de l'export
- Un ou plusieurs représentants Business France
- Un responsable innovation
- Un responsable fonds propres
- Un expert dédié à l'accompagnement
- Bpifrance travaille en collaboration avec les autorités régionales pour développer des solutions financières adaptées aux spécificités régionales



# Une offre complète d'interventions au sein de chaque Direction Régionale



# Vos interlocuteurs en IDF

## IDF OUEST (78,95,92)

**Audrey DA SILVA**

Déléguée international

01 46 52 92 58

[Audrey.dasilva@bpifrance.fr](mailto:Audrey.dasilva@bpifrance.fr)

**Jonathan JEAN-BAPTISTE**

Chargé d'affaires international

01 46 52 92 02

[Jonathan.jean-baptiste@bpifrance.fr](mailto:Jonathan.jean-baptiste@bpifrance.fr)

## PARIS (75)

**Didier BISCH**

Délégué international

01 42 47 97 21

[Didier.bisch@bpifrance.fr](mailto:Didier.bisch@bpifrance.fr)

**Louise BOERO**

Chargée d'affaires international  
Paris Nord

01 53 89 88 50

[Louise.boero@bpifrance.fr](mailto:Louise.boero@bpifrance.fr)

**Sophie LE DUAULT**

Chargée d'affaires international  
Paris Sud

01 53 89 96 22

[Sophie.leduault@bpifrance.fr](mailto:Sophie.leduault@bpifrance.fr)

## IDF EST (77,93,91,94)

**Charles BRUN**

Délégué international

01 48 15 56 87

[Charles.brun@bpifrance.fr](mailto:Charles.brun@bpifrance.fr)

**Marlène PAVIOT**

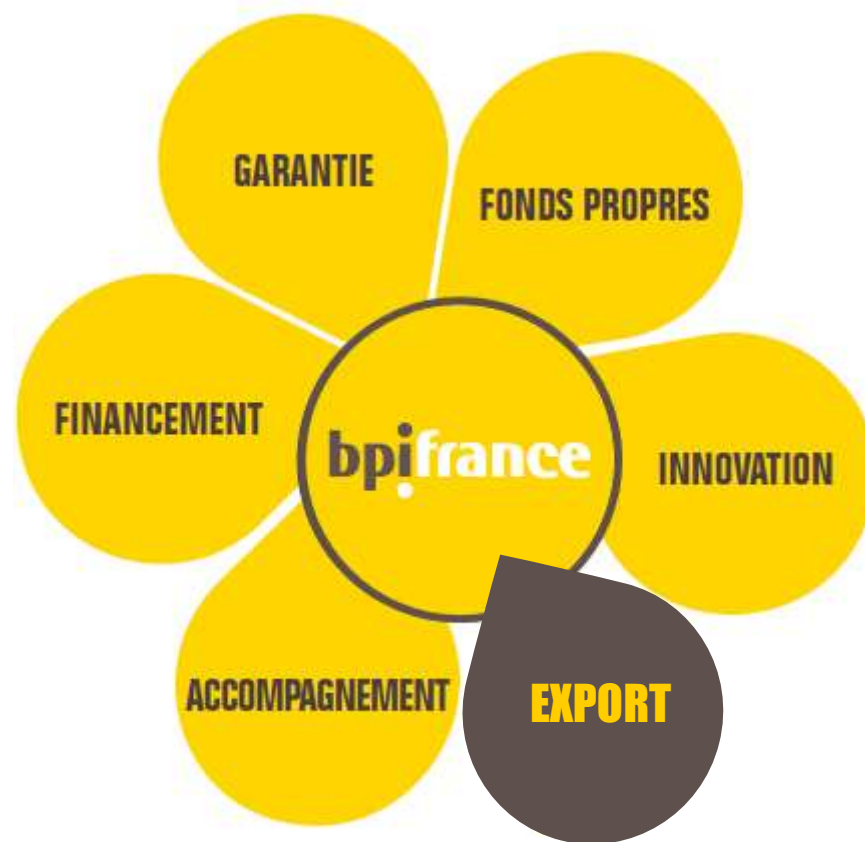
Chargé d'affaires international

01 48 15 56 63

[Marlene.paviot@bpifrance.fr](mailto:Marlene.paviot@bpifrance.fr)

# 02

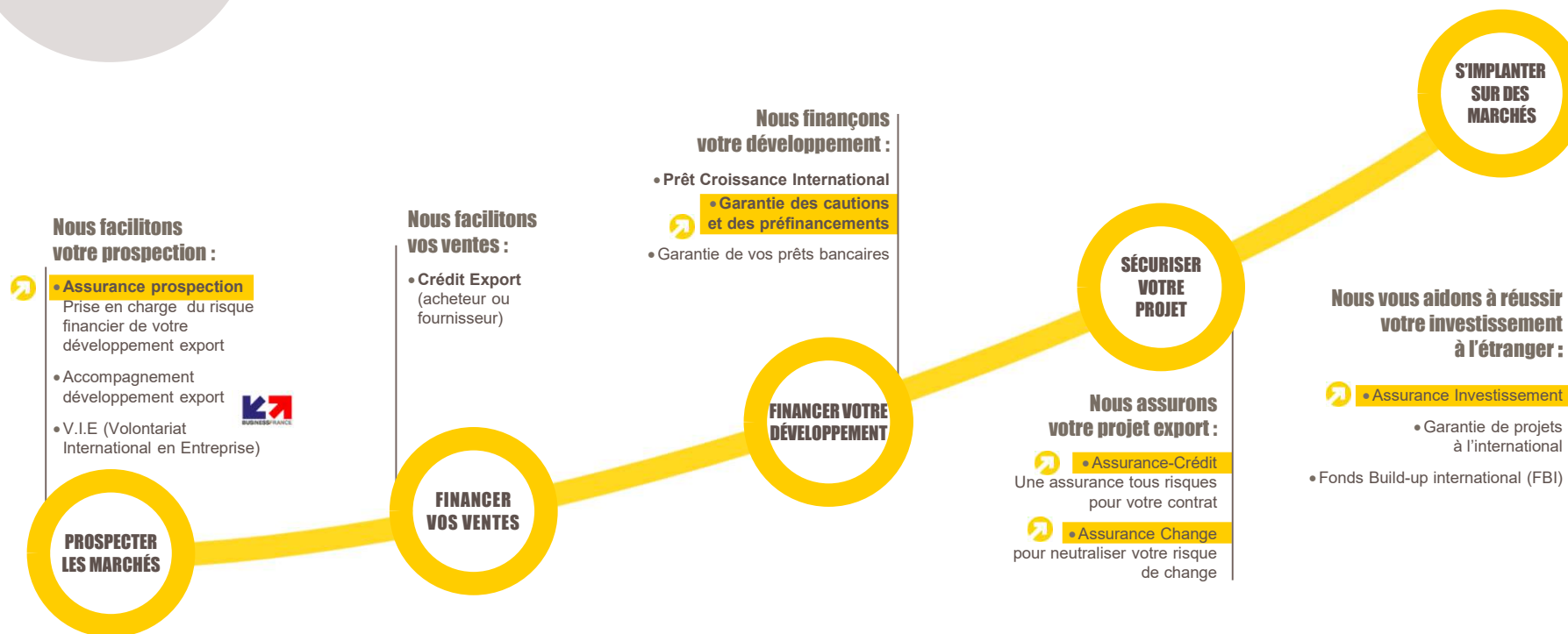
## Les solutions Proposées



## Nos produits

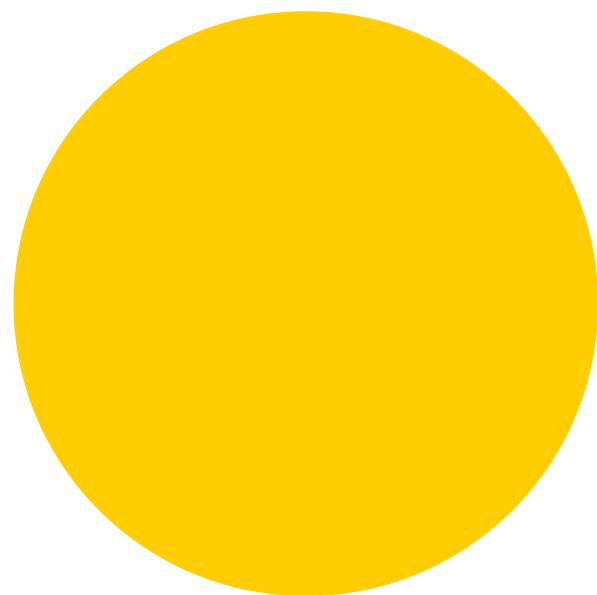
# Un continuum dédié à l'international

Pour accompagner les entreprises dans leurs projets de développement



À chaque étape de la vie de votre entreprise, des solutions de prêt, de garantie, d'assurance, d'investissement et d'accompagnement qui se complètent et s'adaptent à vos projets de conquête de nouveaux marchés.

Nouveaux produits proposés par Bpifrance Assurance Export qui assure, au nom de l'État et sous son contrôle, votre activité export.



**A**SSURANCE

**P**ROSPECTION

**A**CCOMPAGNEMENT



# 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

- Prestation d'accompagnement **obligatoire** réalisée par une société préalablement agréée par Bpifrance Assurance Export.
- Etude(s) et priorisation de marchés.
- 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).
- Frais d'inscription et de participation à des manifestations commerciales dont salons « phygitaux » et digitaux, à une mission collective d'entreprises...

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





# ORIENTER L'ENTREPRISE



Je suis dirigeant d'une TPE/PME.

Mon entreprise commercialise déjà des produits et/ou services mais principalement sur le marché national.

Je souhaite identifier et découvrir de nouveaux marchés à l'export (pays) et de nouveaux partenaires commerciaux et clients.

J'ai besoin d'un accompagnement pour structurer ma démarche. Mon budget est limité car il s'agit d'une démarche encore exploratoire.

AP

Je suis dirigeant d'une PME/ETI.

J'ai défini ma stratégie export et identifié de nouveaux marchés (pays) export comme futurs relais de croissance.

J'ai besoin de renforcer mes équipes soit en recrutant de nouveaux salariés, soit en externalisant mon équipe export, soit en créant une filiale sur place.

Mon budget peut être important car il permet à mon entreprise de développer mon activité commerciale dans toutes ses dimensions à l'exception de la production.

# 1

## MODALITES DE L'APA : BENEFICIAIRES

### 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 :  $RN > 0$ ,  $CA > 0$ ,
- Part française  $\geq 20\%$

Primo exportatrices :  $CAE < 1 \text{ M€}$ .

Secteur défense (projets nécessitant une autorisation CIEEMG).

Les entreprises « en difficulté » au sens de la réglementation européenne conformément à l'instruction en vigueur.



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

### AP

PME, ETI de droit français dont le  $CA < 500\text{M€}$ .

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  $\geq 20\%$

Secteur défense

Les entreprises « en difficulté » au sens de la réglementation européenne conformément à l'instruction en vigueur.



# 2

## MODALITES DE L'APA

### APA

### AP

Zone garantie (5 pays maximum) : tous pays sauf pays exclus de la PFE et pays sous sanction

Zone garantie (15 pays maximum) : tous pays sauf pays exclus de la PFE et pays sous sanction

Budget garanti :

- Montant minimum : 10k€ HT
- Montant maximum : 40k€ HT

Budget garanti :

- Montant minimum : 30k€ HT
- Montant maximum : -

Prime : 5% du budget garanti

Prime : 3% du budget garanti.

Durée : 7 ans

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

Durée : 7 à 9 ans

- Prospection : 2 ou 3 ans
- Franchise : 2 ans
- Remboursement : 3 ou 4 ans

Quotité garantie : 65% du budget garanti

Quotité garantie : 65% du budget garanti

Avance/Indemnité : dans la limite du montant des FP. Versée en 2 fois.

Avance/Indemnité : dans la limite du montant des FP. Versée en 2 fois.

Remboursement :

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

Remboursement :

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

# 3

## MODALITES DE L'APA : DEPENSES ELIGIBLES

### 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)\*
- Frais d'inscription et de participation à des manifestations commerciales (dont manifestations digitalisées), mission collective d'entreprises
- Etude(s) de marché
- Prestation d'accompagnement réalisée par une société préalablement agréée par Bpifrance Assurance Export (plafonnée à 10 000 euros)

\*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\*
- 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
- Etudes 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
- Echantillons et dégustation offerts à des prospects
- Etudes, 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 »



# COMPLEMENTARITE DES OFFRES

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

- ☑ Process de dépôt (en ligne exclusivement)
- ☑ Eligibilité 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 est distingué l'APA et l'AP :

	APA	AP
<b>Bénéficiaires</b>	TPE et PME primo exportatrices	PME et ETI
<b>Projet</b>	Volonté d'aller à l'International mais sans projet précis et sans expérience	Stratégie export définie et pays identifié(s), maturité à l'export
<b>Dépenses éligibles</b>	Dépenses priorisées sur les premières démarches export Accompagnement obligatoire	Prospection et développement export (hors production)
<b>Budget</b>	Budget limité à 40k€ et au montant des fonds propres	Budget plafonné au montant des fonds propres
<b>Durée</b>	Durée : 7 ans	Durée : entre 7 à 9 ans (jusqu'à 10 ans en 2021 dans le cadre du Plan de Relance)

# QUI FAIT QUOI ?

1

**TEAM  
FRANCE**  
— EXPORT —

*Sociétés/organismes  
de conseil*

- ✓ Distribuer
- ✓ Prescrire
- ✓ Orienter l'entreprise vers l'AP ou l'APA en fonction de son projet

2

**bpi**france  
SERVIR L'AVENIR

**Bpifrance Assurance Export** <sup>(1)</sup>

- ✓ Piloter l'activité
- ✓ Agréer et évaluer les conseils
- ✓ Former et informer (marketing et communication)
- ✓ Assurer le support
- ✓ Etudier et décider les dossiers
- ✓ Suivre l'exécution des contrats

3

**TEAM  
FRANCE**  
— EXPORT —

*Sociétés/organismes  
de conseil*

- ✓ Se faire agréer
- ✓ Accompagner les bénéficiaires d'une APA
- ✓ Réaliser un bilan en fin de période de prospection

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

(1) Bpifrance Assurance Export agissant au nom, pour le compte et sous le contrôle de l'Etat, en vertu de l'article L. 432-2 du code des assurances



# PROCESS : DU DEPOT DE LA DEMANDE AU CONTRAT



0 – Entretien  
avec l'entreprise  
Eligibilité de la  
demande



1 – Dépôt de la  
demande



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



3 – Si accord  
Signature du contrat 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

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 difficulté au sens de la réglementation européenne, à jour de ces 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).

# PROCESS : DU DEPOT DE LA DEMANDE AU CONTRAT



0 – Entretien  
avec l'entreprise  
Eligibilité de la  
demande



1 – Dépôt de la  
demande



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



3 – Si accord  
Signature du contrat 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>



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 si disponibles)
- ✓ Statuts de l'entreprise signés
- ✓ Table de capitalisation
- ✓ Pièces d'identité recto verso : du dirigeant et des bénéficiaires effectifs (actionnaires > 25%)
- ✓ Attestation de régularité fiscale et sociale
- ✓ RIB

# PROCESS : DU DEPOT DE LA DEMANDE AU CONTRAT



0 – Entretien avec l'entreprise  
Eligibilité de la demande



1 – Dépôt de la demande



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



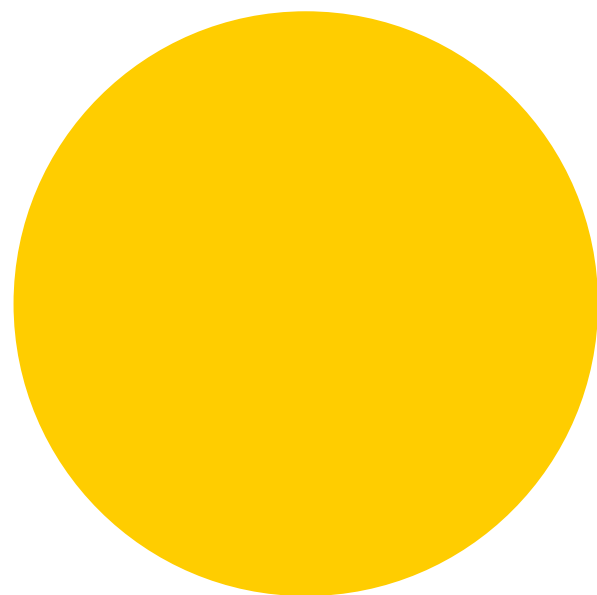
3 – Si accord  
Signature du contrat et versement de la 1<sup>ere</sup> tranche dès réception du contrat de prestations signé (avec un prestataire agréé)



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

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).



**A**SSURANCE

**P**ROSPECTION



# ASSURANCE PROSPECTION

## Mesures 2021 – Plan de relance

UNE AVANCE DE TRESORERIE POUR FINANCER VOS DÉPENSES DE PROSPECTION SUR UNE ZONE DEFINIE  
ET VOUS ASSURER CONTRE LE RISQUE D'ÉCHEC DE VOTRE PROJET

### DEPENSES ELIGIBLES

- Déplacements et séjours à l'étranger, salaires et charges pendant la durée des déplacements,
- Création d'un service export, recrutement, formation,
- Dépenses marketing, études de marché, conseils juridiques, publicité, création de site internet et frais d'adaptation du produit au marché ...
- Frais de fonctionnement d'une implantation à l'étranger (agents commerciaux, bureau commercial, filiales)
- Foires, salons, missions collectives ...

**TPE – PME – ETI**  
**CA < 500 M€**

Tous secteurs d'activité  
hors négoce international

**Tous pays**

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

**Budget garanti**  
**Dès 30 000 €**

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

**Prospection :**  
**2, 3 ou 4 ans**  
**Franchise :**  
**2 ans**

**Remboursement :**  
**3 ou 4 ans**  
selon CA réalisé sur zone  
garantie avec un minimum  
de 30 %

**1er versement de 70%**  
**à la signature du**  
**contrat**

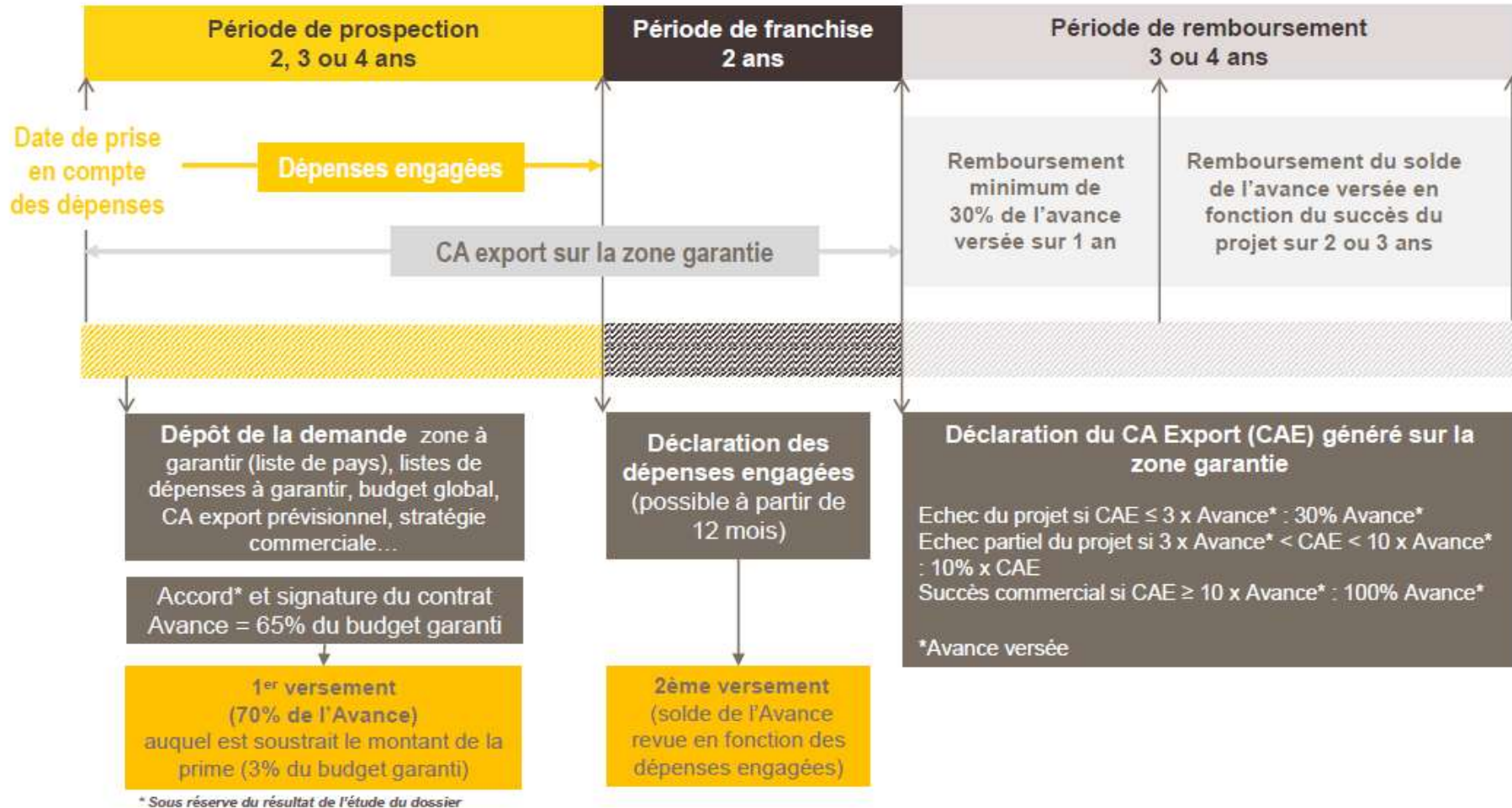
**En savoir plus :**

[bpifrance.fr](https://www.bpifrance.fr)

**Dépôt en ligne :**

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

# ASSURANCE PROSPECTION : PRINCIPES



**Exemple**

Budget présenté = 120 000€  
 Budget garanti (budget éligible/retenu) = 100 000€  
 Avance = 65% x budget garanti = 65% x 100 000€ = 65 000€  
 1<sup>er</sup> versement = 70% x Avance = 70% x 65 000€  
 Prime = 3% x budget garanti = 3 000€. La prime sera déduite de ce 1<sup>er</sup> versement

Deux cas possibles :  
 Si Dépenses engagées  $\geq$  Budget garanti  
 2<sup>e</sup> versement = 30% x Avance = 19 500€  
 Si Dépenses engagées < Budget garanti  
 2<sup>e</sup> versement = 65% des dépenses engagées – 1<sup>er</sup> versement  
 Avance versée totale = 65% des dépenses engagées

Trois cas possibles :  
 Pour une Avance versée = 65 000€  
 Echec du projet : Remboursement minimum forfaitaire = 30% x Avance = 19 500€  
 Echec partiel : Remboursement compris entre 19 500€ et 65 000€  
 Succès : Remboursement = 65 000€



# AP Comment en bénéficiaire ?

- ✓ Etre une entreprise française (y compris de groupe étranger)
- ✓ Exportation de produits ou services commercialisables
- ✓ Quel que soit son secteur d'activité (hors négoce international)
- ✓ Sourcing fournisseurs non éligible
- ✓ Réaliser un chiffre d'affaires significatif et inférieur à 500 millions d'euros
- ✓ Disposer d'un bilan de 12 mois minimum
- ✓ Une aide limitée au montant des fonds propres = les fonds propres doivent être positifs et minimum de 19,5K€
- ✓ Les entreprises en difficulté ne sont pas éligibles
- ✓ Avoir une Part Française supérieure à 20%

# Une demande en ligne simplifiée

Dès 30 000 euros de budget garanti.

Vous prospectez des marchés à l'export ?

Nous vous assurons contre le risque d'échec commercial et vous apportons un soutien financier

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



**DEMANDEZ VOTRE  
NOUVELLE ASSURANCE PROSPECTION**

Offre exclusivement réservée aux départements Nord et Pas-de-Calais

Ce nouveau produit Assurance prospection est mis à disposition des entreprises dans votre département.  
Il remplace le précédent.

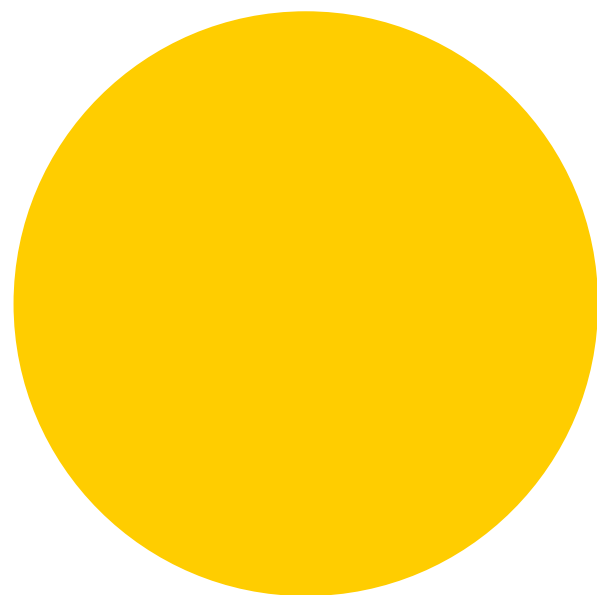
## L'offre en détail

Imprimer en PDF

	La nouvelle Assurance Prospection c'est quoi ?	+
	Quel est son montant ?	+
	Quelles sont les dépenses couvertes ?	+
	Puis-je en bénéficier ?	+
	Comment en bénéficier ?	+
	Quand ces indemnités me seront-elles versées ?	+
	Quelles sont les modalités de remboursement ?	+

Tout ouvrir





**G**ARANTIE DE  
**P**ROJETS A L'  
**I**NTERNATIONAL

# Garantie des Projets à l'International

DEVELOPPEZ VOUS A L'INTERNATIONAL :

*NOUS SECURISONS VOS OPERATIONS DE CROISSANCE A L'ETRANGER*

CREATION, RACHAT DE TITRES, RENFORCEMENT DES CAPITAUX DANS VOS FILIALES ETRANGERES :

*NOUS GARANTISSONS VOS APPORTS CONTRE LE RISQUE DE DEFAILLANCE ECONOMIQUE*

## Entreprises françaises

- dont le CA  $\leq$  460M€
- dont l'actionariat est majoritairement européen

## Tous pays<sup>(1)</sup> Hors Europe

## Risque de défaillance économique de vos filiales à l'étranger

## Couverture jusqu'à 50% des apports en fonds propres

Jusqu'à 2M€ / exercice fiscal  
Plafond d'encours de risque :  
1,5M€

## Types d'apports garantis :

- Achat ou souscription d'actions ou de titres convertibles en actions
- Prêts participatifs
- Avances d'actionnaires (comptes courants) bloquées pour plus de trois ans

- Liquidation judiciaire
- Arrêt volontaire de l'activité économique
- Cession des titres

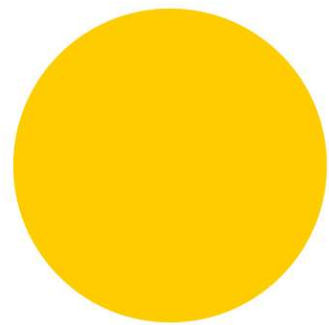
**Durée de la garantie  
Entre 3 et 7 ans**

**Commission :  
0,50% l'an**

**Délégation aux banques  
qui financent les apports**

**Contactez votre Direction  
Régionale Bpifrance ou  
[bpifrance.fr](http://bpifrance.fr)**

(1) Sous réserve qu'ils ne soient pas exclus par le dispositif de sécurité financière de Bpifrance.



**SERVIR**  
**L'AVENIR**

