



ASSURANCE PROSPECTION

DÉFINIR ET DÉPLOYER SA STRATÉGIE EXPORT



Santie-Valérie ADELBERT
Responsable de l'offre et du
marketing Export
BPIFRANCE



David LAM
Président
CHRONOTOOLS



Pierre CASOLI
Président
EMBALL'ISO



René GAUCHER
Délégué International Lyon
BPIFRANCE

1

Assurance Prospection
Accompagnement
APA

2

Renforcement de l'Assurance
Prospection
AP

Une stratégie de soutien de l'Etat aux entreprises à tous les stades de leur **développement à l'international** mise en œuvre par Bpifrance Assurance Export

Assurance prospection
accompagnement (APA)
Assurance prospection (AP)



Prêt Croissance International
Assurance caution
Garantie des préfinancements
Assurance change
Crédit export
Assurance crédit



Garantie de Projet à l'International
Assurance Investissement

- ✓ Dirigeant de TPE/PME.
- ✓ Volonté de développement à l'export mais pas ou peu d'expérience.
- ✓ Besoin d'être accompagné pour démarrer.
- ✓ Budget limité car premières démarches encore exploratoires.



Assurance Prospection Accompagnement

Assurance Prospection

- ✓ Dirigeant de PME/ETI.
- ✓ Stratégie export bien définie et pays/marchés export déjà identifiés.
- ✓ Besoin de renforcer les équipes export soit en recrutant de nouveaux salariés, soit en externalisant mon équipe export, soit en créant une filiale sur place.
- ✓ Budget plus important destiné à développer l'activité commerciale dans toutes ses dimensions (marketing, digitalisation, adaptation...à l'exception de la production).

Assurance Prospection Accompagnement

Un dispositif complet dédié
aux primo exportateurs.

Des durées adaptées pour
définir et mettre en place sa
stratégie export.

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



Avance de trésorerie



Accompagnement



Assurance



Mettre en oeuvre votre stratégie

2 ans

pour **définir** votre **stratégie** de prospection avec votre **conseil**

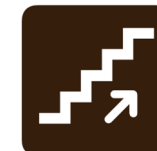
2 ans

pour **développer** votre activité commerciale

3 ans
pour
rembourser



Un remboursement
qui tient compte du
succès commercial



Une première marche
vers le **développement**
international



Assurance Prospection Accompagnement*



DEPENSES ELIGIBLES

- Prestation d'accompagnement **obligatoire** réalisée par un prestataire agréé par Bpifrance Assurance Export.
- Etude(s) de marché.
- Frais de déplacement et de séjour des salariés et/ou du représentant légal de l'entreprise.
- Frais d'inscription et de participation à des manifestations commerciales dont salons « phygitaux » et digitaux, à une mission collective d'entreprises...

Dépôt en ligne

En savoir plus
bpifrance.fr

TPE – PME

Primo exportatrices

(CA export < 1M€)

Hors négoce international

1 à 5 pays

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

Budget garanti
De 10 000 € à 40 000 €

Prospection :
2 ans
Franchise :
2 ans

Montant de l'avance
65% du budget garanti

Remboursement :
3 ans
minimum de 30% de
l'avance puis selon CA
réalisé sur la zone choisie

1er versement de 50%
à la signature du contrat



bpifrance
SERVING THE FUTURE

**TEAM
FRANCE**
— EXPORT —



Santie-Valérie ADELBERT
Responsable de l'offre et du
marketing Export
BPIFRANCE



David LAM
Président
CHRONOTOOLS

Assurance Prospection



Un dispositif puissant dédié aux exportateurs.



Avance de trésorerie



Stratégie et conquête de nouveaux marchés export



Assurance

Des durées adaptées pour déployer sa stratégie export (adaptation des produits et services, marketing, politique commerciale...) et ses équipes (recrutements, externalisation, création de filiale...)



Mettre en oeuvre votre stratégie

2 à 4 ans

pour **déployer** votre **stratégie** et votre offre



2 ans

pour **développer** votre activité commerciale



3 à 4 ans

pour **rembourser**

Des modalités pensées pour devenir des champions à l'export en toute sécurité.



Un remboursement qui tient compte du **succès commercial**



Un booster vers le **développement international** et le **grand export**



Assurance Prospection*



DEPENSES ELIGIBLES

- 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 (dont formats digital et phygital...)
- Déplacements et séjours à l'étranger, salaires et charges pendant la durée des déplacements.

Dépôt en ligne

En savoir plus
bpifrance.fr

PME-ETI

CA < 500M€

Hors négoce international

Budget garanti
Fixé après étude de
votre dossier

NEW

Montant de l'avance
65% du budget garanti

NEW

1er versement de 70%
à la signature du contrat

15 pays max

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

Prospection :
2 à 4 ans
Franchise :
2 ans

Remboursement :
3 ou 4 ans
minimum de 30% de
l'avance puis selon CA
réalisé sur la zone choisie



René GAUCHER
Délégué International Lyon
BPIFRANCE



Pierre CASOLI
Président
EMBALL'ISO

Merci pour votre attention !



Pour plus d'information :
Direction générale du Trésor
www.tresor.economie.gouv.fr



<https://www.bpifrance.fr/Contactez-nous>
<http://assurance-export.bpifrance.fr>