

ASSURANCE PROSPECTION

**UNE AVANCE DE TRÉSORERIE
POUR FINANCER SES DÉPENSES DE PROSPECTION
ET S'ASSURER CONTRE LE RISQUE D'ÉCHEC À L'EXPORT**

Dépenses éligibles :

- 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, publicité, conseils juridiques, création site internet et frais d'adaptation du produit au marché...
- Frais de fonctionnement d'une implantation à l'étranger
- Foires, salons, missions collectives...
- Formation linguistique pour les langues des pays de prospection et formation en anglais
- Traduction des documentations commerciales et du site internet dans les langues des pays de prospection et en anglais

Montant de l'avance
65 % du budget garanti

Budget garanti
dès 30 000 €

Prospection :
2 ou 3 ans
Franchise : 2 ans

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

TPE - PME - ETI
CA < 500 M€

1^{er} versement
de 50 %
à la signature
du contrat

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

Dépôt en ligne :
[http://assurance-export.bpifrance.fr/
Assurance-Prospection](http://assurance-export.bpifrance.fr/Assurance-Prospection)

EXEMPLE D'APPLICATION ASSURANCE PROSPECTION

- Exemple : le budget garanti est de 200 000 € sur une durée de prospection de 2 ans
- Hypothèse de succès partiel avec un chiffre d'affaires export de 1 000 000 €

