

LE GUIDE DE L'ASSURANCE PROSPECTION

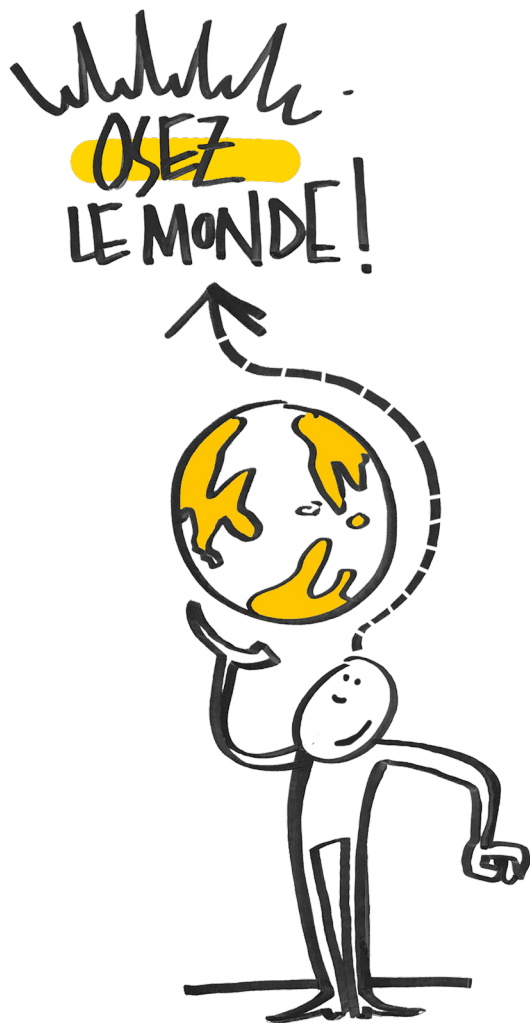
LE GUIDE DE L'ASSURANCE PROSPECTION

01.	L'ASSURANCE PROSPECTION DE QUOI S'AGIT-IL ?	03 - 06
—		
02.	LES ATOUTS DE L'ASSURANCE PROSPECTION	07 - 11
—		
03.	COMMENT EN BÉNÉFICIER ?	12 - 14
—		
04.	COMMENT PROCÉDER ?	15 - 28
—		
05.	EXEMPLE D'APPLICATION	29 - 30
—		
06.	LEXIQUE	31 - 32
—		

L'ASSURANCE PROSPECTION ...

...
DE QUOI S'AGIT-IL ?

01.



GRANDIR, C'EST PARTIR À L'EXPORT

**Partir, c'est se préparer en amont.
Y avez-vous pensé ?**

- L'international représente bien plus que des opportunités de business.
- L'international attire des talents.
- L'international est source d'innovation.
- L'international diversifie les risques.
- L'international est un catalyseur de croissance pour votre entreprise.

Osez le monde !

C'est la promesse que **Bpifrance** vous fait en mettant à votre disposition une solution au service de vos projets à l'international : **l'Assurance Prospection.**

1.1

L'assurance prospection

Partir à la conquête de nouveaux marchés à l'Export est un enjeu majeur pour les entreprises et démarre souvent par des projets de prospection à l'international.

Toutefois, ces démarches qui permettent de mieux appréhender les marchés, le contexte économique et les contraintes réglementaires, de rencontrer de futurs clients et partenaires... engendrent des dépenses importantes et ne sont pas sans risque : l'activité commerciale réalisée peut en effet ne pas s'avérer à la hauteur des prévisions.

Pour sécuriser ces projets, Bpifrance Assurance Export propose l'Assurance Prospection.⁽¹⁾

Je dépose ma demande d'Assurance Prospection



Afin de préparer votre demande, nous vous invitons à prendre connaissance des dépenses couvertes et de leur éligibilité en Annexe 1.

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

De quoi s'agit-il ?

L'Assurance Prospection (AP) est un dispositif qui permet de vous assurer contre le risque d'échec à l'export et de participer au financement de vos dépenses de prospection.

Il présente les atouts suivants :

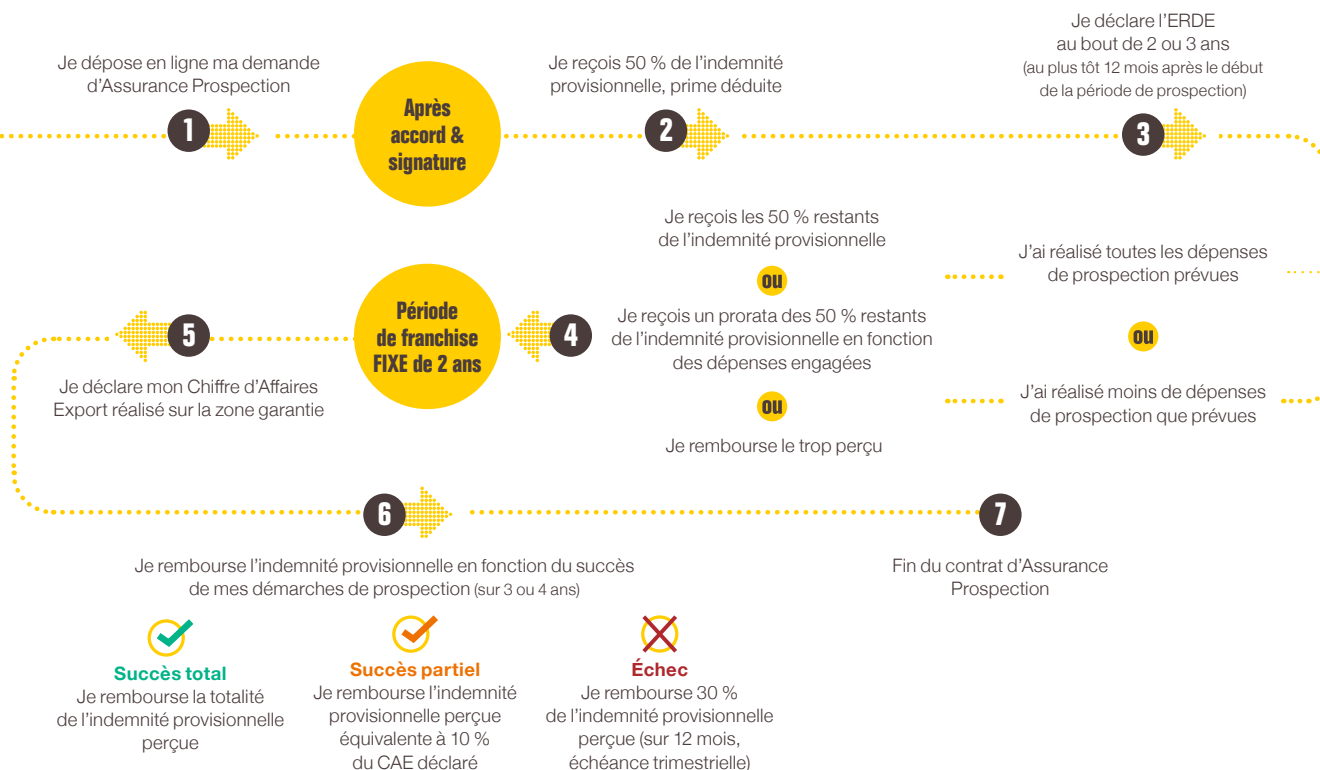
- ✓ **une avance de trésorerie** à la signature du contrat ;
- ✓ **une assurance** contre le risque d'échec des démarches de prospection ;
- ✓ **un remboursement** en fonction du succès commercial.



Pour vous faciliter la lecture de ce Guide Pratique, un lexique est mis à votre disposition en fin du document.

1.2

L'Assurance Prospection en un clin d'œil



LES ATOUTS
■■■

■■■
**DE L'ASSURANCE
PROSPECTION**

02.

ZONE GARANTIE (15 pays maximum) :
tous pays sauf pays exclus de la PFE⁽¹⁾

DURÉE : 7 / 9 ANS

- prospection : 2 / 3 ans
- franchise : 2 ans
- remboursement : 3 / 4 ans

PRIME : 3 % DU BUDGET GARANTI
déduite de l'indemnité
provisionnelle initiale

LES ATOUTS DE L'ASSURANCE PROSPECTION

INDEMNITÉ PROVISIONNELLE

- versée en 2 fois

QUOTITÉ GARANTIE :

65 %
DU BUDGET GARANTI

BUDGET GARANTI

montant minimum : 30 000 € HT

REMBOURSEMENT

RFM⁽²⁾ de l'indemnité provisionnelle puis en fonction du succès commercial, 10 % de votre CAE⁽³⁾ dans la zone garantie, dans la limite du montant de l'indemnité provisionnelle perçue (détail page 22).

⁽¹⁾ PFE : Politique de Financement Export.

⁽²⁾ RFM : Remboursement Forfaitaire Minimum.

⁽³⁾ CAE : Chiffre d'Affaires Export.

2.1

Vos dépenses prises en charge...

QUOTITÉ GARANTIE

La quotité garantie correspond au montant des dépenses pris en charge par Bpifrance Assurance Export.

Elle est de 65 %.

Appliquée au montant du budget garanti, elle détermine la somme de l'indemnité provisionnelle qui vous sera versée.

Prime

Elle est fixée à 3 % du budget de prospection garanti et déduite du montant de l'indemnité provisionnelle initiale (= 1^{er} versement).



En Assurance Prospection, le budget garanti est composé des dépenses engagées pour la prospection.

Ce sont des frais spécifiques qui doivent correspondre à des dépenses nouvelles (par opposition aux frais habituellement engagés dans votre activité de fabrication et de vente).

Ces frais doivent être clairement identifiables et ne doivent pas correspondre à des dépenses liées à de la production ou à des investissements purement financiers.

Il s'agit de dépenses :

- réalisées sur ou pour la zone géographique garantie par le contrat ;
- engagées et à votre charge pendant la période de prospection ;
- justifiables (factures acquittées et avis de débit bancaire, preuve de paiement de la dépense).



Certaines de ces dépenses peuvent être forfaitisées ou faire l'objet d'un plafond.

En page 23, vous trouverez la liste exhaustive et explicative des dépenses.

2.2

Sur une durée modulable...

Des durées de contrat adaptables pour définir, mener et pérenniser votre stratégie export.

La durée totale du contrat est de 7 ou 9 ans avec 3 périodes successives distinctes :

- **période de prospection (2 ou 3 ans)** : au cours de laquelle vos dépenses de prospection sont prises en compte, dans la limite du budget garanti ;
- **période de franchise fixe de 2 ans** : poursuite du développement commercial et de génération du chiffre d'affaires ;
- **période de remboursement (3 ou 4 ans)** : au cours de laquelle vous remboursez les indemnités versées, au prorata de vos recettes réalisées sur la zone concernée, au-delà d'un remboursement de 30 % de l'indemnité provisionnelle.



2.3

... à travers une large couverture pays

Tous pays étrangers **sauf** pays exclus au titre de la Politique de Financement Export.

- Lien vers la Politique de Financement Export (PFE) :

Politique Financement Export

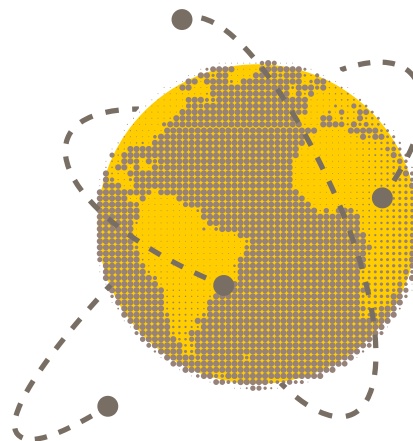
Il est contractuellement interdit à l'entreprise d'envoyer du personnel dans les zones oranges ou rouges (indiquées sur le site du Ministère en charge des Affaires Étrangères) à la date d'envoi du personnel.

- Lien vers le site du Ministère de l'Europe et des Affaires Etrangères :

Ministère de l'Europe et des Affaires Etrangères

L'assurance peut couvrir un ou plusieurs pays dans la limite de 15 pays par contrat.

Toutefois, il est conseillé de se limiter à 3 ou 4 pays pour optimiser la démarche de prospection.



COMMENT
...

...
EN BÉNÉFICIER ?

03.

3.1

Puis-je en bénéficier ?

Mon entreprise doit :

- ✓ Avoir un Chiffre d'Affaires inférieur à 500 M€.
- ✓ Avoir un bilan de 12 mois minimum avec un chiffre d'affaires significatif.
- ✓ Être à jour de ses obligations sociales et fiscales.
- ✓ Être en phase de commercialisation de produits et/ou services (hors phases de recherche et développement).
- ✓ Avoir une part française minimum de 20 % (définition page 14).



Co-assurance

Plusieurs entreprises d'un même groupe peuvent mener des actions de prospection conjointement tout en bénéficiant d'un contrat commun.

Ne sont pas éligibles :

- ✗ Les auto-entrepreneurs.
- ✗ Les entreprises en difficulté selon la définition européenne.

Et notamment les activités suivantes :

- ✗ Le négoce international, les courtiers/commissionnaires/apporteurs d'affaires, les exploitants d'une franchise commerciale/d'une licence étrangère, la manutention portuaire.
- ✗ 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) 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. Il n'est alors pas possible de pouvoir distinguer si leurs actions de prospection 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 production/délocalisation d'activités à l'étranger.

3.2

Comment mesurer sa part française ?

Les produits et services, objets de la prospection, doivent inclure un minimum de 20 % de part française

La part française mesure la valeur ajoutée du projet réalisée par l'entreprise sur le territoire national. Elle se définit sur la base des prestations et des fournitures françaises et inclut les prestations réalisées par l'exportateur lui-même, ou par des sous-traitants à statut français et les fournitures produites par l'exportateur ou des sous-traitants sur des sites de production français.

La part française concerne :

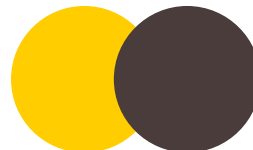
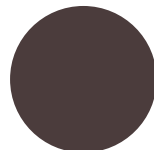
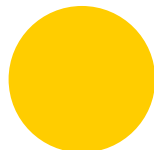
- la recherche et le développement ;
- la production (dont salaires et sous-traitance) ;
- l'ingénierie (y compris la création et la logistique liées au contrôle qualité).

Comment est-elle calculée ?

On utilise la formule suivante :

$$\text{Part française} = \frac{\text{Chiffre d'affaires} - \text{part étrangère}}{\text{Chiffre d'affaires}} \%$$

La part étrangère correspond à l'ensemble des biens ou services d'origine ou de provenance d'un pays étranger (hors matières premières) ou sous-traité à une société immatriculée dans un pays étranger.



COMMENT
...

...
PROCÉDER ?

04.

4.1



1
**Éligibilité
de la demande**



2
**Dépôt
de la demande**



3
**Étude
de la demande**



4
**Signature
du contrat**



5
**Déclaration de l'État
Récapitulatif des
Dépenses Éligibles**



6
**Déclaration
du Chiffre d'Affaires
Export**



7
**Remboursement
de l'avance**

ÉTAPE 1 Éligibilité de la demande

- avoir un chiffre d'affaires inférieur à 500 M€ ;
- avoir un bilan de 12 mois minimum ;
- être à jour de ses obligations sociales et fiscales ;
- être en phase de commercialisation de produits et/ou services (hors phases de recherche et développement) ;
- avoir une part française minimum de 20 %.

ÉTAPE 2 Dépôt de la demande

Quelques étapes à suivre

Un canal de dépôt unique :

<https://app.bel.bpifrance.fr/subscribe/assurance-prospection/company> 

- Qui dépose ? Le dirigeant ou un collaborateur
- Documents obligatoires :
 - avoir un bilan de 12 mois minimum ;
 - être à jour de ses obligations sociales et fiscales ;
 - Kbis de moins de 3 mois ;
 - liasse fiscale du dernier exercice clos de 12 mois minimum ;
 - table de capitalisation (datée, signée, avec le cachet de l'entreprise) ;
 - pièce d'identité recto/verso du dirigeant et des bénéficiaires effectifs (actionnaires > 25 %) ;
 - attestations de régularité fiscale et sociale de moins de 3 mois ;
 - RIB.

ÉTAPE 3 Étude de la demande

Décision : 20 jours ouvrés maximum à compter du dépôt du dossier, complété des informations complémentaires nécessaires à son étude.

ÉTAPE 4 Signature du contrat

Si accord, signature du contrat et versement de la première tranche.

Versement de 50 % de l'indemnité provisionnelle déduction faite de la prime.

ÉTAPE 5 Déclaration d'ERDE

À l'issue du projet (entre 12 et 36 mois en fonction de la durée de la période de prospection choisie), déclaration des dépenses réellement engagées et versement de la 2^e tranche (page 19).

ÉTAPE 6 Déclaration du Chiffre d'Affaires Export

Au bout de 4 ou 5 ans (durée de la période de prospection + franchise de 24 mois), déclaration du CAE certifiée par un expert-comptable ou un commissaire aux comptes pour déterminer le montant de l'indemnité à rembourser (page 21).

ÉTAPE 7 Remboursement de l'avance

En fonction de l'issue de la démarche prospection (succès/succès partiel/échec), le montant à rembourser fait l'objet d'un échancier. Le minimum obligatoire à rembourser correspond au remboursement forfaitaire minimum (RFM = 30 % de l'indemnité totale) (page 22).

4.2

Versement de l'indemnité provisionnelle

Le versement de l'indemnité provisionnelle est effectué en deux étapes.

ÉTAPE 1

Le 1^{er} versement est réalisé après la signature du contrat ; vous recevrez 50 % de l'indemnité provisionnelle diminuée d'une prime de 3 % soit :
budget garanti x 65 % x 50 % - la prime (3 % du budget garanti).

Exemple :

Budget garanti : 200 000 €

Prime : 6 000 € (200 000 x 3 %)

Indemnité maximale : 130 000 € (200 000 x 65 %)

1^{er} versement = indemnité provisionnelle initiale :

200 000 x 65 % x 50 % - 6 000 = **65 000** - 6 000 = **59 000 €**

ÉTAPE 2

Le versement de la 2nde tranche = **indemnité complémentaire**, est réalisé au plus tôt 12 mois après le début de votre période de prospection et après avoir effectué votre déclaration de l'État Récapitulatif des Dépenses Éligibles (ERDE).

➤ **si les dépenses éligibles retenues sont > ou = au budget garanti**, le montant versé correspondra à la totalité du solde de l'indemnité provisionnelle soit **65 000 €**.

Soit $200\,000 \times 65\% = 130\,000$ déduction faite de l'indemnité provisionnelle initiale, soit **65 000 €**

➤ **si les dépenses éligibles retenues sont > à 50 % mais < à 100 % du budget garanti**, le montant versé correspondra à la somme retenue multiplié par 65 %, déduction faite de l'indemnité provisionnelle initiale.

Soit $150\,000 \times 65\% = 97\,500 - 65\,000 =$ **32 500 €**

➤ **si les dépenses éligibles retenues sont < à 50 % du budget garanti**, vous devrez rembourser le trop-perçu au titre de l'indemnité provisionnelle initiale. L'indemnité provisionnelle effectivement due est en effet < à l'indemnité provisionnelle initiale.

Soit $75\,000 \times 65\% = 48\,750$. Le trop-perçu à rembourser s'élèvera à : $65\,000 - 48\,750 =$ **16 250 €**

Les indemnités sont enregistrées au compte 168 «Autres dettes assimilées à des emprunts». Les reversements sont enregistrés en diminution du compte 168. En fin de contrat, la situation est régularisée : le solde des indemnités restant acquis à l'assuré constitue un profit exceptionnel (compte 77). Il est par ailleurs, précisé que les primes sont enregistrées au compte 6166 «Assurance Bpifrance Assurance Export» ou au compte 6164 «Assurance Risques d'exploitation».

Affectation comptable



Nous vous conseillons de contacter votre expert-comptable pour vous assurer de la bonne affectation des montants que vous avez perçus ou réglés au titre de l'Assurance Prospection.

Déclaration des dépenses : Remise de l'État Récapitulatif des Dépenses Éligibles (ERDE)



L'envoi de l'État Récapitulatif des Dépenses Éligibles, daté et signé par le représentant légal est requis, par courrier ou scanné par mail pour percevoir votre second versement.

La remise de l'ERDE s'effectue à la fin de votre période de prospection (2 ans ou 3 ans) et **au plus tôt 12 mois** après le début de la période de prospection, **à votre initiative si le budget garanti est totalement engagé.**



Une lettre de rappel vous sera adressée **2 mois avant** la date limite de dépôt de votre ERDE.

Au plus tard 1 mois après la fin de la période de prospection.

Période de prospection

2 ans ou 3 ans

Dépôt de l'ERDE

Une fois le budget garanti engagé, vous procédez à la déclaration de l'intégralité des dépenses engagées en complétant le fichier qui vous sera fourni par nos services de gestion et qui sera à retourner à ces mêmes services.

La prime payée au titre du contrat d'Assurance Prospection reste à la charge de l'assuré et ne doit pas donc pas être déclarée au titre des dépenses éligibles.

Dépenses Éligibles et justificatifs à fournir

—

Des contrôles sur un ou plusieurs postes de dépenses déclarés seront réalisés.

La copie des factures acquittées ainsi que les avis de débit bancaires correspondant aux dépenses contrôlées devront alors être produits par vos soins à la demande du service de gestion de Bpifrance.

Vous trouverez en page 23 la liste des dépenses éligibles ainsi que les justificatifs recevables pour chacune d'elles.



Classer les pièces justificatives de vos dépenses (factures et avis de débit bancaires) au fur et à mesure de votre démarche afin de vous faciliter la déclaration des dépenses engagées à la fin de la période de prospection.

Déclaration du Chiffre d'Affaires Export (CAE)



Une lettre de rappel vous sera adressée 1 mois avant la fin de la période de franchise pour **faire votre déclaration du chiffre d'affaires export**.

Au plus tard 2 mois après la fin de la période de franchise.

Période de franchise

Cette période fixe de 2 ans vous permettra de poursuivre vos actions de prospection et de générer votre Chiffre d'Affaires Export.

Déclaration du Chiffre d'Affaires Export

À la fin de la période de franchise, vous déclarez le chiffre d'affaires export cumulé au cours de la période de prospection et de la période de franchise dans la zone garantie sur un fichier qui vous sera fourni par le service de gestion de Bpifrance.

Cette déclaration s'effectue par la complétion et la remise de ce fichier qui doit être signé par **le représentant légal de votre société** et certifié par **votre expert-comptable ou commissaire au compte**.

La déclaration complétée et signée est à retourner au service de gestion de Bpifrance.

Si le CAE déclaré est $>$ à 10 fois le montant de l'indemnité provisionnelle



Vous devrez rembourser la totalité de cette indemnité

Si le CAE déclaré est compris entre 3 et 10 fois le montant de l'indemnité provisionnelle



Vous devrez rembourser 10 % du CAE déclaré

Si le CAE déclaré est inférieur à 3 fois l'indemnité provisionnelle



Remboursement forfaitaire minimum de 30 % de l'indemnité

Nature du Chiffre d'Affaires Export (CAE) à déclarer

L'assiette de remboursement est constituée par vos recettes et celles de vos filiales implantées dans la zone garantie.

Ces recettes couvrent l'ensemble des opérations d'exportation réalisées dans la zone géographique couverte, y compris les ventes indirectes (ventes traitées avec un client hors zone garantie mais dont le destinataire final est domicilié dans cette zone). Elles comprennent également l'ensemble des facturations - quelle que soit la destination finale - des filiales situées dans la zone garantie.

Les facturations sont prises en compte sur la base du prix de vente aux clients locaux.

Remboursement

La période de remboursement s'étend sur 3 ans ou 4 ans en fonction de la durée de votre période de prospection qui dure respectivement 2 ans ou 3 ans.

Le montant de vos remboursements (sans intérêt) ne peut excéder le montant de l'indemnité provisionnelle que vous avez perçue.

Le remboursement Forfaitaire Minimum (RFM) :

qui désigne un montant égal à 30 % de l'indemnité provisionnelle, est systématiquement dû, même en cas d'échec des démarches de prospection. Aussi, quel que soit le niveau de chiffre d'affaires déclaré, le RFM sera prélevé par mandat SEPA en quatre échéances (trimestres civils) au cours de la première année de la période de remboursement.

Le solde du remboursement :

sera prélevé par mandat SEPA en échéances (trimestres civils) au cours des années restantes de la période de remboursement.

Exemple :

Totalité de l'indemnité provisionnelle qui vous a été versée :
130 000 €

CAE déclaré : 1 500 000 € ➡ 10 % = 150 000

➡ remboursement de 130.000 €

➡ **succès total.**

CAE déclaré : 1 000 000 € ➡ 10 % = 100 000

➡ remboursement de 100 000 €

➡ **succès partiel** le solde de 30 000 € vous reste acquis.

CAE déclaré : 200 000 € ➡ 10 % = 20 000

➡ remboursement du RFM de 39 500 € (30 % de 130 000)

➡ **échec** le solde de 90 500 € vous reste acquis.



La déclaration devra être certifiée par un expert-comptable ou un commissaire aux comptes.

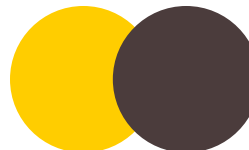
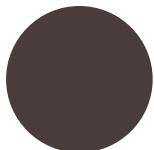
Catégories des dépenses, justificatifs à fournir et montants de prise en charge

FRAIS DE PERSONNEL ET DE DÉPLACEMENTS		JUSTIFICATIFS À CONSERVER (pendant toute la période de prospection)	PRISE EN CHARGE
1	<p>Déplacement de salariés et/ou du représentant légal de l'Assuré dans la zone garantie</p> <p>Billets d'avion, de train, location de voitures, visas, réglés par l'entreprise pour ses salariés (ou représentant légal). Le représentant légal doit être déclaré au registre du commerce et des sociétés.</p> <p>Dans le cas de voyages « circulaires », c'est-à-dire lorsque le salarié (ou le représentant légal) transite par des pays hors zone garantie, seul un prorata des frais afférents à la zone garantie (nombre de jours de prospection sur zone / nombre de jours total) doit être déclaré.</p> <p>Si déplacement local frontalier, prise en compte des frais kilométriques en fonction d'un barème établi par le Gouvernement.</p>	<p>Billets d'avion, train, factures acquittées, tickets de péage, ticket d'essence. Avis de débit bancaire correspondants.</p>	100 %
2	<p>Séjours de salariés et /ou du représentant légal de l'Assuré dans la zone garantie</p> <p>Hôtel, hébergement, restauration, déplacements de proximité et autres frais éventuels. Sont exclus les frais d'expatriation (loyer domicile, scolarité enfants, etc).</p>	Forfait	200 € par jour et par personne
3	<p>Rémunération des salariés de l'Assuré pendant la durée de leur séjour dans la zone garantie</p> <p>La rémunération des salariés lors de leur séjour dans les pays de la zone garantie.</p>	Forfait	200 € par jour et par personne
4	<p>Recrutement, salaires (hors partie variable) et charges patronales du personnel du service export nouvellement recruté</p> <p>Frais facturés par un cabinet de recrutement et / ou un prestataire de service pour le recrutement du personnel en charge de la zone garantie au sein d'un service export.</p> <p>En cas de mobilité interne, les salaires et charges patronales ne peuvent être pris en compte que si le remplacement du poste est compensé par un recrutement externe.</p> <p>Le recrutement (CDI ou CDD) peut concerner un cadre export, un technico-commercial export, un assistant administratif export et <u>doit avoir été effectué au maximum six mois avant la date du début de la période de prospection.</u></p> <p>Si le recrutement ne concerne pas exclusivement les besoins de prospection dans la zone garantie, ces dépenses ne seront prises en compte qu'à hauteur de 50 % de leur montant.</p> <p>La rémunération d'un(e) stagiaire de formation internationale ou d'un(e) alternant(e) entre dans ce poste.</p>	<p>Contrat de travail, convention de stage, contrat d'alternance, 1^{er} et dernier bulletin de salaire de la période de prospection.</p> <p>En cas de mobilité interne, avenant au contrat de travail de la personne ayant fait la mobilité ainsi que le contrat d'embauche de la personne reprenant le poste.</p>	<p>100 % si le recrutement concerne exclusivement les besoins de prospection de la zone garantie : <u>le contrat de travail doit mentionner le caractère commercial et international / export de la fonction ainsi que la liste exhaustive des pays garantis.</u></p> <p>50 % lorsque le recrutement ne concerne pas exclusivement les besoins de prospection dans la zone garantie. <u>le contrat de travail doit mentionner le caractère commercial et international/export de la fonction.</u></p>

FRAIS GÉNÉRAUX		JUSTIFICATIFS À CONSERVER (pendant toute la période de prospection)	PRISE EN CHARGE	
5	Fonctionnement des bureaux commerciaux et des filiales	Charges de fonctionnement à caractère uniquement commercial ou administratif engagées directement par la structure locale (salaire, charges patronales, indemnité et déplacement d'un VIE, loyer, etc). Les frais d'expatriation (loyer du domicile, scolarité enfants) et les dépenses liées aux achats de matériels ne sont pas éligibles. Dans le cas d'une filiale, toutes les charges de fonctionnement doivent être comptabilisées dans le compte de résultat de la structure locale. Les dépenses seront prises en compte à hauteur du pourcentage du capital détenu par l'Assuré. Si la participation de l'Assuré est plafonnée par une réglementation locale, les dépenses de prospection peuvent être prises en compte au niveau fixé par la réglementation.	Factures acquittées, contrat du VIE. Pour une filiale, attestation du dirigeant sur le % de détention. Avis de débit bancaire correspondants. Derniers comptes publiés de la filiale.	À hauteur du % de détention
6	Participations à des manifestations commerciales dans la zone garantie et hors zone	Droits d'inscription - y compris acomptes versés lors de la réservation - location et aménagement de stand, électricité, location de lignes téléphoniques... Dans le compte-rendu de prospection dans la zone Garantie, l'assuré doit indiquer le nom des manifestations, leur date ainsi que le pays où elles se sont déroulées. Prise en charge des acomptes pour réservation de salon s'ils sont payés avant la date de début de la période de prospection. Pour les manifestations situées dans la zone garantie : les frais de voyage, séjour, rémunération, publicité, échantillons, frais de démonstration ou de dégustation engagés à l'occasion de ces manifestations doivent être déclarés dans les différents postes de dépenses concernés. Pour les manifestations situées hors zone garantie : les frais de voyages, forfait séjour, forfait rémunération, publicité, échantillons, frais de démonstration ou de dégustation engagés à l'occasion de ces manifestations <u>sont à déclarer intégralement dans ce poste.</u> Pour être éligibles, les manifestations hors zone doivent avoir fait l'objet d'un agrément de la part de Bpifrance. La liste des manifestations agréées est consultable sur le site www.bpifrance.fr . En cas de manifestation non référencée, une demande d'agrément peut être examinée lors du dépôt de la demande. Les salons «grand public» ne sont pas acceptés.	Factures acquittées du/des prestataire(s). Avis de débit bancaire correspondants. Pour les manifestations hors zone : billet d'avion, train, hôtel, etc et Avis de débit bancaire correspondants.	100 % dans la zone garantie et 50 % hors zone garantie
7	Échantillons et dégustations / exposition de produits dans un showroom :	Échantillon et dégustation : si les échantillons fournis sont liés à des ventes et correspondent en fait à une ristourne, ces frais ne sont pas pris en compte. Pour la dégustation, les frais de logistique et de personnel extérieur peuvent être pris en compte. Exposition de produits dans un showroom : frais fixes afférents à ces prestations (logistique, personnel extérieur si nécessaire), frais de transport aller et retour et d'assurance pendant la période de prospection. Les échantillons doivent être déclarés à leur prix de revient majoré éventuellement de leur coût de transport. Les cadeaux clients ne pas pris en compte.	Factures acquittées du/des prestataire(s). Avis de débit bancaire correspondants.	100 %

FRAIS GÉNÉRAUX			JUSTIFICATIFS À CONSERVER (pendant toute la période de prospection)	PRISE EN CHARGE
8	Études, avant-projets gratuits et remises d'offres.	Coût de prestataires externes et/ou coûts internes (au temps passé, dûment comptabilisés) du personnel nécessaire à l'établissement des devis ou des offres non facturés pour des biens d'équipements industriels ou des services tels qu'urbanisme, BTP, ingénierie, architecte...	Factures acquittées du/des prestataire(s). Avis de débit bancaire correspondants. Si la prestation est réalisée en interne : détail du montant avec les noms des personnes concernées, le nombre d'heures et le taux horaire et avec contrat de travail et 2 fiches de paie.	100 %
9	Adaptation de produits déjà commercialisés aux normes et exigences des marchés prospectés (Études, homologations, prototypes), dans la zone garantie.	Ces frais ne sont à déclarer que si le produit est déjà commercialisé et nécessite des adaptations spécifiques pour sa commercialisation dans les pays de la zone garantie Flaconnage, packaging adaptés spécifiquement pour le pays (couleur, design, traduction), mise aux normes locales des produits (électricité, sécurité, sanitaire), traduction de notices ou brochures techniques, logiciels, films), homologation par les autorités locales, adaptation d'un logiciel, études, frais de laboratoires, d'organismes de certification, prototypes (avant le lancement d'une production en série).	Factures acquittées du/des prestataire(s). Avis de débit bancaire correspondants. Si la prestation est réalisée en interne : détail du montant avec les noms des personnes concernées, le nombre d'heures et le taux horaire et avec contrat de travail et 2 fiches de paie.	100 %
10	Création d'une collection (prêt-à-porter, accessoire de mode, décoration, ameublement).	Coûts relatifs à la création d'une collection destinées exclusivement aux pays de la zone garantie. Coût de prestataires externes et/ou coûts internes (au temps passé et dûment comptabilisés) du personnel nécessaire à l'établissement de la réalisation de la collection. Si les collections sont destinées également à d'autres pays que ceux de la zone garantie, seule doit être déclarée la part des frais afférente à ladite zone. Si les collections sont destinées à être vendues, cette dépense n'est pas éligible.	Factures acquittées du/des prestataire(s). Avis de débit bancaire correspondants. Si la prestation est réalisée en interne : détail du montant avec les noms des personnes concernées, le nombre d'heures et le taux horaire et avec contrat de travail et 2 fiches de paie.	100 %
11	Dépôt de marques, modèles ou brevets dans la zone garantie.	Frais d'extension de dépôt de marque, modèles ou brevet. Si l'extension concerne également d'autres pays que ceux de la zone garantie, seule doit être déclarée la part des frais afférent à ladite zone.	Factures acquittées du/des prestataire(s). Avis de débit bancaire correspondants.	100 %
12	Traduction/interprétariat, et formation.	Les frais de traduction de la documentation doivent être réalisés par un prestataire extérieur et peuvent concerner une ou plusieurs langues locales. Frais de formation facturés par un prestataire de service pour une formation linguistique nécessaire à l'approche de la zone garantie. Frais de spécialisation export dans le cadre d'une mobilité interne. Les formations en interne ne sont pas prises en compte.	Factures acquittées du/des prestataire(s). Avis de débit bancaire correspondants.	100 %
13	Publicité sous toutes ses formes à destination de la zone garantie.	Coût des plaquettes commerciales, inserts dans les médias, spots radio, objets publicitaires, recours aux influenceurs, les Google adwords... Lorsque les publicités concernent également d'autres pays que ceux de la zone garantie, seule doit être déclarée la part afférente ladite zone.	Factures acquittées du/des prestataire(s). Avis de débit bancaire correspondants.	Si la mention des pays garantis figure sur les factures 100 %

FRAIS GÉNÉRAUX		JUSTIFICATIFS À CONSERVER (pendant toute la période de prospection)	PRISE EN CHARGE
14	<p>Voyage et séjour en France engagés pour la réception et/ou les stages d'agents, de prospects ou de clients dans la zone garantie ou à l'occasion de conventions d'affaires ou de rencontres d'acheteurs situés dans la zone garantie et organisées en France.</p>	<p>Voyage et séjour en France engagés par vous-même pour la réception et/ou les stages d'agents, de prospects ou de clients de la zone garantie ou à l'occasion de conventions d'affaires ou de rencontres d'acheteurs de la zone garantie organisées en France.</p>	<p>Factures acquittées des déplacements. Avis de débit bancaire correspondants. Détail du calcul pour les frais.</p> <p>100 %</p>
15	<p>Prime due en cas d'une éventuelle extension de la garantie « responsabilité civile » de l'Assuré à la zone garantie.</p>	<p>Éventuelle prime due à une extension de garantie « responsabilité civile » à la zone garantie.</p> <p>Aucune déclaration n'est à faire si :</p> <ul style="list-style-type: none"> • la garantie « responsabilité civile » comprend déjà la couverture des pays de la zone garantie ; • la surprime est liée à un accroissement de chiffre d'affaires. 	<p>Justificatifs de l'assurance. Avis de débit bancaire correspondants.</p> <p>100 %</p>



PRESTATIONS EXTERNES		JUSTIFICATIFS À CONSERVER (pendant toute la période de prospection)	PRISE EN CHARGE	
16	Conseils juridiques (cabinets d'avocats...) nécessaires à la prospection commerciale dans la zone garantie (réglementation, contrats, constitution de filiale...)	Frais de cabinets d'avocats, d'experts-comptables nécessaires à la prospection commerciale dans la zone garantie (réglementation, contrats, constitution de filiale...)	Factures acquittées du prestataire, contrat de service (le cas échéant). Avis de débit bancaire correspondants.	100 %
17	Études de marchés dans la zone garantie (Missions économiques, Business France, prestataire local, etc), listes de prospects et/ou renseignements commerciaux.	Coût d'achat d'études de marchés de la zone garantie (Missions économiques, Business France, prestataire local...), listes de prospects et/ou renseignements commerciaux. En cas d'étude spécifique effectuée par une société de conseil, les frais sont à déclarer au titre du poste 19 : déplacement et honoraires de société de conseil et de gestion à l'exportation.	Factures acquittées du/des prestataire(s). Avis de débit bancaire correspondants.	100 %
18	Rémunération fixe forfaitaire d'une société immatriculée dans la zone garantie avec laquelle a été signée un contrat d'agents commercial et/ou remboursement de ses éventuels frais facturés (déplacements par exemple).	Rémunération forfaitaire d'une société de la zone garantie avec laquelle l'entreprise a signé un contrat d'agent commercial et du remboursement de ses éventuels frais fixes (déplacements par exemple). La rémunération d'agent indexée sur les ventes ne doit pas être déclarée car non reprise. L'agent doit être domicilié dans un des pays de la zone garantie.	Contrat d'agent, factures acquittées. Avis de débit bancaire correspondants.	100 %
19	Déplacement et honoraires de sociétés de conseil et de gestion à l'exportation chargées notamment : - d'effectuer des études de marchés ; - de rechercher des agents ou des clients étrangers - de démarcher des organismes internationaux pour l'octroi de financements ; - d'effectuer le suivi des clients dans la zone garantie Pour la période de prospection, ces dépenses sont prises en compte dans la limite de 50 % du budget garanti et sous réserve de la transmission du contrat de service avec l'ERDE.	Ne sont pas pris en compte : <ul style="list-style-type: none">• les frais relatifs au dépôt et/ou à la gestion de dossiers d'Assurance Prospection ;• les frais engagés au titre de contrats de service concernant la seule recherche ou l'obtention d'aides publiques, de prêts et d'avances remboursables ;• les rémunérations indexées sur les ventes (commission / chiffre d'affaires par exemple).	Factures acquittées du prestataire, contrat de service. Avis de débit bancaire correspondants.	50 % du budget garanti De façon spécifique, les prestations d'externalisation de l'activité export de l'entreprise, proposées par un prestataire agréé par Bpifrance Assurance Export, peuvent faire l'objet d'un dé plafonnement après examen du contrat.
20	Participation à une mission collective d'entreprise dans la Zone garantie, organisée par un prestataire de service public ou privé qui facture l'ensemble des prestations (voyages, hôtel, restaurant, location du lieu, ses services...).	Coût forfaitaire d'une participation à une mission collective d'entreprises dans la zone garantie organisée par un prestataire qui facture l'ensemble des prestations sous forme de package.	Factures acquittées du/des prestataire(s). Avis de débit bancaire correspondants.	100 %

Modèle de la Déclaration du Chiffre d'Affaires Export (CAE)



DECLARATION DU CHIFFRE D'AFFAIRES EXPORT (CAE)

Assuré :		Numéro SIREN :	
Contrat d'Assurance Prospection n° :		Montant des Indemnités Provisionnelles reçues :	
Zone Garantie :			
Période de Prospection (durée en années) :	2	Date de Début de la Période de Prospection :	01/12/2018

Dans le tableau ci-dessous, remplir le nombre de lignes correspondant au nombre d'annuités de votre Période de Prospection et de votre Période de Franchise.

Les termes commençant par une majuscule ont la signification qui leur est donnée dans le contrat d'assurance prospection, et notamment Chiffre d'Affaires Export désigne le chiffre d'affaires, cumulé pendant la Période de Prospection et la Période de Franchise, réalisé directement ou indirectement (les ventes indirectes correspondent à des ventes qui, bien que réalisées avec des distributeurs juridiquement constitués sous forme d'entité avec personne morale, qui ne sont pas domiciliés dans la Zone de garantie, ont un acheteur final domicilié dans la la Zone Garantie) par l'Assuré et le cas échéant par ses filiales dans la Zone Garantie uniquement.

Déclaration de la totalité des facturations émises pendant chaque exercice (y compris les ventes indirectes) :

Années de prospection (à partir de la date de prise en compte des dépenses) + période de franchise	Chiffre d'Affaires Export (HT)
1 - Du 01/12/2018 Au 30/11/2019	0,00 €
2 - Du 01/12/2019 Au 30/11/2020	0,00 €
3 - Du 01/12/2020 Au 30/11/2021	0,00 €
4 - Du 01/12/2021 Au 30/11/2022	0,00 €
	0,00 €
	0,00 €
TOTAL	0,00 €

partie à remplir par l'assuré

Pour la durée de votre assurance de garantie

2 ANS

3 ANS

4 ANS

Compte-rendu sur la prospection et le cas échéant indiquer le montant annuel du CAE correspondant aux contrats obtenus avec des clients exclus :

Je soussigné _____, commissaire aux comptes / expert-comptable de l'Assuré déclare que les informations visées dans cette déclaration sont exactes et conformes aux écritures comptables de l'Assuré.

Nom et signature du commissaire aux comptes ou à défaut de l'expert-comptable	Signature d'un représentant habilité de l'Assuré :
Date :	Date :

Dans le cadre de la déclaration du Chiffre d'Affaires Export, des données à caractère personnel sont collectées et traitées par Bpifrance Assurance Export en sa qualité de responsable de traitement.

Conformément à la réglementation applicable, notamment le Règlement européen 2016/679, dit règlement général sur la protection des données (RGPD) et les dispositions nationales relatives à l'informatique, aux fichiers et libertés, et sous réserve des conditions prévues par celle-ci, les personnes concernées bénéficient d'un droit d'accès, de rectification, d'opposition, de limitation de traitement et d'effacement, ainsi que d'un droit à la portabilité de leurs données.

Les informations relatives aux traitements de données à caractère personnel mis en œuvre par Bpifrance Assurance Export sont disponibles dans la Politique de protection des données de Bpifrance Assurance Export accessible :

- [via ce lien](#)

- ou sur le site de Bpifrance (www.bpifrance.fr/protection-des-donnees-bpifrance-assurance-export) en version imprimable.

Cette Politique peut être modifiée et actualisée périodiquement pour refléter une évolution législative ou réglementaire ou pour répondre aux obligations d'information de Bpifrance Assurance Export au titre de la réglementation applicable en matière de protection des données à caractère personnel. Bpifrance Assurance Export invite les personnes concernées à la consulter régulièrement sur le site de Bpifrance.

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.

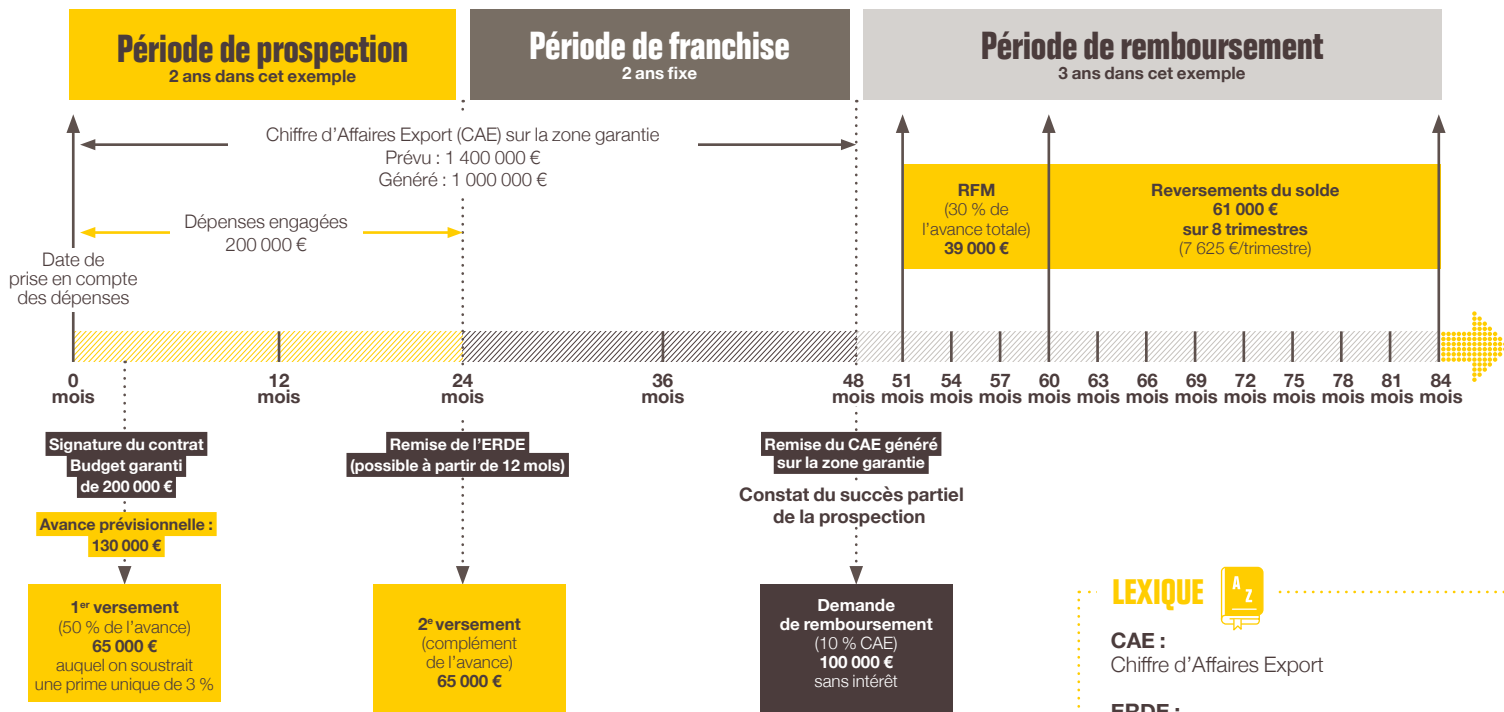
EXEMPLE
...

...
D'APPLICATION

05.

Exemple d'application

- 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 €



LEXIQUE



CAE :
Chiffre d'Affaires Export

ERDE :
État Récapitulatif des Dépenses Éligibles

RFM :
Remboursement Forfaitaire Minimum

LEXIQUE

06.

Lexique



Budget garanti

Budget de prospection accordé par Bpifrance Assurance Export avant application de la **Quotité garantie**.

Chiffre d'Affaires export ou CA Export

Désigne le chiffre d'affaires, cumulé pendant la période de prospection et la période de franchise, réalisé directement ou indirectement par l'Assuré et le cas échéant par ses filiales dans la **Zone garantie**.

Date du début de la période de prospection

Désigne la date à partir de laquelle les dépenses engagées pourront être prises en compte

Dépenses de prospection

Désigne les **Dépenses éligibles** engagées et acquittées par l'Assuré dans la **Zone garantie** pendant la **Période de prospection**.

Dépenses éligibles retenues

Désigne les **Dépenses de prospection** visées dans l'**État Récapitulatif des Dépenses Éligibles** et acceptées par Bpifrance Assurance Export, dont le montant retenu sera au maximum égal ou inférieur au **Budget garanti**.

État récapitulatif des dépenses éligibles ou ERDE

Désigne l'ensemble des **Dépenses de prospection** acquittées et déclarées par l'Assuré dans l'ERDE (formulaire de déclaration à remplir par vos soins à la fin de la période de prospection).

Indemnité provisionnelle

Désigne le montant égal au **Budget garanti** multiplié par la quotité garantie.

Indemnité provisionnelle initiale

Désigne un montant égal à 50 % du montant de indemnité provisionnelle prévu à la signature du contrat. Il s'agit de la première tranche de l'avance versée à la signature du contrat.

Indemnité provisionnelle complémentaire

Désigne un montant égal à la différence entre (i) les **Dépenses éligibles retenues** multipliées par la Quotité garantie et (ii) l'avance sur **indemnité initiale**. La seconde tranche est versée après le traitement et la validation de l'ERDE par nos services de gestion.

Période de prospection

Désigne la période pendant laquelle vous effectuez vos démarches de prospection. Elle débute à compter de la date de prise en compte des dépenses et a une durée de deux ou trois ans.

Période de franchise

Désigne la période de deux ans courant à compter du 1^{er} jour suivant la date d'expiration de la **Période de prospection**.

Période de remboursement

Désigne la période courant à compter du 1^{er} jour suivant la date d'expiration de la **Période de franchise**. Elle a une durée de trois ou quatre ans.

Prime

Désigne le montant égal à 3 % du **Budget garanti**.

Quotité garantie

Désigne un pourcentage de 65 %.

Remboursement forfaitaire minimum ou RFM

Désigne un montant égal à 30 % de l'indemnité provisionnelle versée par Bpifrance Assurance Export à l'Assuré.

Zone garantie

Désigne les pays dans lesquels la prospection est autorisée, étant précisé que la France métropolitain, les DROM (Départements ou Régions français d'Outre-Mer) et les COM (Collectivités d'Outre-Mer) sont expressément exclus des Pays éligibles.

Pour en savoir plus

Fiche produit :

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

Mini-se :

<https://assurance-prospection.bpifrance.fr/>

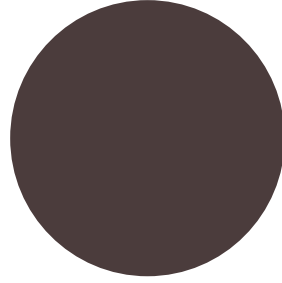
Déposez votre demande :

<https://app.bel.bpifrance.fr/subscribe/assurance-prospection/company>

Contacts

En Régions :

<https://www.bpifrance.fr/contactez-nous>



**SERVIR
L'AVENIR**

