

Présentation

Assurance Prospection

Document interne à ne pas diffuser

Cible et objectifs du produit Assurance Prospection

Cible:

Entreprises françaises dont le chiffre d'affaires est inférieur à 500 millions d'euros et comporte une part française > à 20%.

Objectif:

Apporter un soutien en trésorerie aux entreprises pour leurs démarches de prospection des marchés étrangers, en prenant en charge une partie des frais générés par leur développement export.

Cadre d'intervention:

L'assurance prospection est négociée, délivrée et gérée par Bpifrance Assurance Export sous le contrôle, au nom et pour le compte de l'Etat conformément aux pouvoirs qui lui sont conférés aux articles L. 432-2 et suivants du Code des assurances

Caractéristiques du produit

- Quotité garantie : 65%
- Prime : 3% du budget garanti, déduite du premier versement
- Avance sur indemnité = budget garanti x quotité garantie
- 3 périodes :
 - Période de prospection de 2 ans => période de remboursement de 3 ans
 - Période de prospection de 3 ans => période de remboursement de 4 ans
 - Période de franchise de 2 ans fixe

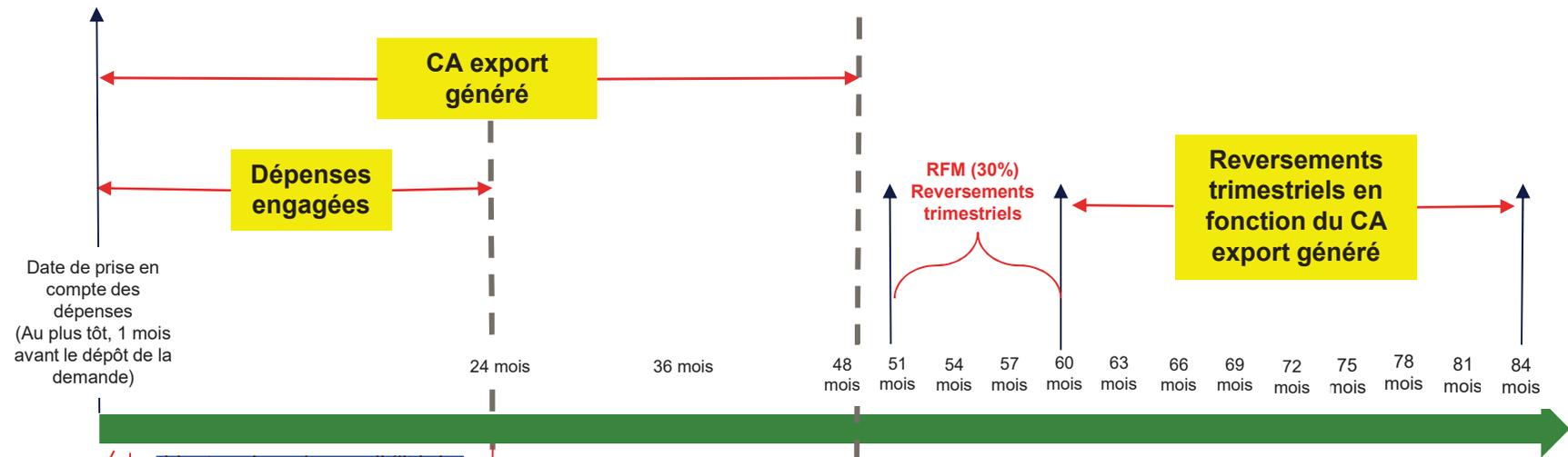
Les principales modifications par rapport au produit actuel portent sur :

- le versement immédiat d'une partie des indemnités (50% du montant prévu à la signature du contrat)
- un différé de remboursements de 4 à 5 ans
- un remboursement obligatoire : le Remboursement Forfaitaire Minimum de 30% des indemnités totales versées

Description du produit Assurance Prospection

Les délais sont mesurés à partir de la date de prise en compte des dépenses

Période de prospection 2 ou 3 ans – 2 ans sur cet exemple	Période de franchise 2 ans fixe	Période de remboursement 3 ou 4 ans – 3 ans sur cet exemple
---	---	---



Signature du contrat

1^{er} versement (50% de l'avance, prime déduite)

L'entreprise a la possibilité de remettre l'ERDE (et donc de toucher le second versement) à partir de 12 mois

2^{ème} versement (complément)

Remise du CA export

Constat du succès ou échec de la prospection

- Un Remboursement Forfaitaire Minimum de 30% de l'avance sur indemnité versée, quel que soit le CA export tous pays.
- A 48 mois (sur l'exemple ci-dessus) :
 - constat du CA export réalisé sur la période
 - si CA export $\geq 10 \times$ (l'avance versée) alors Remboursement de 100% de l'avance sur indemnité versée
 - si CA export $\leq 3 \times$ (l'avance versée) alors Constat d'échec et reversement uniquement du RFM
 - sinon, remboursement proratisé au CA généré

Cas possibles :

- Dépenses * 65% < 1^{er} versement -> facturation de l'indu -> lettre avenant avec recalcul du RFM
- 1^{er} versement < Dépenses * 65% < dépenses prévues -> lettre avenant avec recalcul du RFM
- Dépenses * 65% \geq dépenses prévues

On récapitule...



3 périodes distinctes:

- Une période de prospection
- Une période de franchise de 2 ans
- Une période de remboursement

3%

du montant garanti
déduit du premier
versement comme prime



Premier remboursement à l'issue de
la période de franchise soit après la
4^{ème} ou 5^{ème} année

65%

de quotité garantie

50%

des indemnités
provisionnelles versées
à la signature du contrat

Liste des Dépenses de Prospection		Période de prospection			
Période glissante de 12 mois à compter de la Prise d'effet souhaitée		du :	1/01/2018	1/01/2019	1/01/2020
		au :	31/12/2018	31/12/2019	31/12/2020
 Frais de voyages des salariés de l'entreprise			0 €	0 €	0 €
<ul style="list-style-type: none"> Il s'agit des frais d'avion, de train... engagés pour les salariés (voire du gérant ou dirigeant non salarié) de l'entreprise pour se rendre dans le ou les pays de la zone garantie. Lors de la remise des dépenses engagées, il sera nécessaire d'indiquer pour chacun des voyages le nom des salariés, leur fonction dans l'entreprise, les dates et lieux de leurs séjours. 		Mes dépenses :			
 Frais de séjours et de déplacements locaux des salariés de l'entreprise dans la zone garantie			0 €	0 €	0 €
<ul style="list-style-type: none"> Il s'agit pour les frais de séjours des facturations d'hôtels, d'hébergement, de restauration... et pour les déplacements locaux, des frais de taxi, train, location de véhicules avec frais de carburants et de péage, engagés par les salariés (du gérant, du dirigeant) dans les pays de la zone garantie. Les frais d'avion sont repris dans les frais de voyage, pris en compte sur la base d'un forfait de 200 € par jour et par personne. 		Mes dépenses :			
 Rémunération des salariés de l'entreprise pendant la durée de leurs séjours dans la zone garantie			0 €	0 €	0 €
<ul style="list-style-type: none"> La rémunération des salariés lors de leur séjour dans les pays de la zone garantie sera prise en compte sur la base d'un forfait de 200 € par jour et par personne. 		Mes dépenses :			
 Frais de formation linguistique du personnel dans le cadre de la création ou du renforcement d'un service export pour la prospection de la zone garantie			0 €	0 €	0 €
<ul style="list-style-type: none"> Il s'agit des frais facturés par un prestataire de service pour une formation linguistique nécessaire à l'approche de la zone garantie, et/ou de spécialisation export dans le cas d'une mobilité interne. 		Mes dépenses :			

 <p style="text-align: center;">0</p>	<p style="text-align: right;">Siren :</p> <p style="text-align: right;">000 000 000</p>		
<p style="text-align: center;">Liste des Dépenses de Prospection</p>	<p>Période de prospection</p>		
<p> Recrutement, salaires et charges patronales du personnel du service export nouvellement recruté pour les besoins de la prospection de la zone garantie</p>	01	01	01
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Le recrutement peut concerner un cadre export, un assistant administratif export ou une secrétaire bilingue assurant la gestion administrative du service export. En ce qui concerne la formation, il s'agit des frais facturés par un prestataire de service pour une formation linguistique nécessaire à l'approche de la zone couverte et/ou de spécialisation export dans le cas d'une mobilité interne. ▶ Le recrutement ne peut au maximum être antérieur à 6 mois précédant la date de prise d'effet de la garantie. ▶ S'il s'agit d'une mobilité interne, le remplacement du poste doit être compensé par un recrutement externe (effectif + 1 dans l'entreprise). ▶ Si le personnel concerné doit être en charge d'une zone géographique plus vaste que la zone garantie, seule doit être déclarée la part des salaires et charges patronales afférente à ladite zone. ▶ La rémunération d'un V.I.E. ou d'un stagiaire de formation internationale est prise en compte dans ce poste. Ces frais ne pourront être pris en compte que pendant 2 ans. 	<p>Mes dépenses :</p>		
<p> Frais de fonctionnement des bureaux ou des filiales commerciales de l'Assuré (à hauteur de sa participation dans le capital desdites filiales) dans la zone garantie</p>	01	01	01
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Cela concerne les frais à caractère uniquement commercial ou administratif engagés directement par la structure locale (salaires, charges patronales, frais de déplacement des commerciaux, loyer, frais de publicité, frais de participation à des manifestations, ...). On y retrouve par exemple les frais de fonctionnement du V.I.E. ▶ Les achats de matériel ne sont pas garantis (mobilier, informatique, téléphonie...). ▶ S'il s'agit d'une filiale, doivent être déclarés les frais enregistrés dans les comptes de celle-ci affectés du pourcentage de participation de l'Assuré dans le capital de sa filiale. 	<p>Mes dépenses :</p>		
<p> Frais de participation à des manifestations commerciales professionnelles acceptées par Bpifrance Assurance Export</p>	01	01	01
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Il s'agit des frais engagés pour la participation à des manifestations commerciales dans la zone garantie (droits d'inscription, location et aménagement de stand, électricité, location de ligne téléphonique...). ▶ Les frais de voyages, séjours, rémunérations, publicité, échantillons, frais de démonstration ou de dégustation engagés à l'occasion de ces manifestations doivent quant à eux être déclarés dans les différents postes de dépenses concernés. ▶ Indiquer le nom des manifestations, leur date ainsi que le pays où elles se sont déroulées. 	<p>Mes dépenses :</p>		



0

Siren :
000 000 000**Liste des Dépenses de Prospection**

Période de prospection

**Frais de participation à une seule manifestation commerciale professionnelle à caractère international, hors zone garantie, acceptée par Bpifrance Assurance Export**

01

01

01

- Il s'agit des frais engagés pour la participation à des manifestations commerciales dans la zone garantie (droits d'inscription, location et aménagement de stand, électricité, location de ligne téléphonique...)
- Les frais de voyages, séjours, rémunérations, publicité, échantillons, frais de démonstration ou de dégustation engagés à l'occasion de ces manifestations doivent quant à eux être déclarés dans les différents postes de dépenses concernés.
- Indiquer le nom des manifestations, leur date ainsi que le pays où elles se sont déroulées.

Mes dépenses :

**Frais d'adaptation des produits aux normes et exigences des marchés prospectés (études, homologations, prototypes)**

01

01

01

- 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 (études, homologations, prototypes s'il s'agit de séries).
- Il s'agit par exemple de flaconnage, packaging adaptés spécifiquement pour le pays (couleur, design, traduction), de mise aux normes des produits (électricité, sécurité, sanitaire...), de traduction de notices ou brochures techniques, logiciels, films, d'homologation par les autorités locales.

Mes dépenses :

**Frais d'études, d'avant-projets gratuits et de remises d'offres**

01

01

01

- Il s'agit des coûts de prestataires externes et/ou des coûts horaires du personnel nécessaire à l'établissement des devis ou des offres non facturés pour des biens d'équipement, industriels ou des services tels que urbanisme, BTP, ingénierie...

Mes dépenses :

**Frais et honoraires versés à des tiers au titre de conseil ou de gestion**

01

01

01

- Ces dépenses concernent généralement les frais de déplacement et les honoraires de conseils export chargés d'effectuer des études de marché, des recherches d'agents ou de clients étrangers ou de financements internationaux, voire de gérer pour le compte de l'assuré, les clients à l'export (zone garantie). La prise en compte de ces frais dépend de l'importance du service apporté.
- L'entreprise doit fournir le contrat de service (ou le projet de contrat) qui la lie au conseil. Les rémunérations assises sur les ventes (commissions sur chiffre d'affaires par exemple) n'ont pas à être déclarées car non prises en compte. Les frais relatifs à la constitution du dossier AP ne doivent pas être déclarés car non garantis.

Mes dépenses :



0

Siren :

000 000 000

Liste des Dépenses de Prospection

Période de prospection

**Frais de collections**

01

01

01

- Il s'agit des coûts relatifs à la création d'une collection (prêt-à-porter, accessoires de mode, décoration, ameublement...) destinée exclusivement aux pays de la zone garantie.
- Si les collections sont destinées également à d'autres pays étrangers que ceux de la zone garantie, seule doit être déclarée la part des frais afférente à ladite zone.

Mes dépenses :

**Frais de dépôt de marques, de modèles ou de brevets**

01

01

01

- Cela concerne les frais d'extension de dépôt de marques, modèles ou de brevets sur la zone garantie.
- Si cette extension concerne également d'autres pays que ceux de la zone garantie, seule doit être déclarée la part des frais afférente à ladite zone.

Mes dépenses :

**Frais d'exposition, de démonstration ou de dégustation de produits**

01

01

01

- Frais d'exposition : cela concerne les expositions de bien, dans un show room à titre permanent ou temporaire voire sur un stand à l'occasion d'une manifestation commerciale.
- Frais de démonstration : cela concerne des matériels mis en situation opérationnelle dans la zone garantie (chez un client, un démonstrateur, un prospect ou autre) qui n'ont fait l'objet ni d'une vente ni d'une location.
- Doivent être déclarés les frais fixes afférents à ces prestations, les frais de transport aller et retour et d'assurance pendant la période.
- Frais de dégustation : cela concerne dans l'agroalimentaire, les produits offerts à la dégustation lors d'une manifestation commerciale.
- Peuvent être déclarés la valeur des produits consommés à leur prix de revient, les frais de logistique et de personnel extérieur ainsi que des frais de transport et d'assurance.

Mes dépenses :

**Frais d'échantillons gratuits**

01

01

01

- Il s'agit d'échantillons offerts à des prospects ou des clients de la zone garantie.
- Les échantillons doivent être déclarés à leur prix de revient majoré éventuellement de leur coût du transport.
- Si les échantillons fournis sont liés à des ventes et correspondent en fait à une ristourne, ces frais ne doivent pas être déclarés car non repris.

Mes dépenses :

	0	Siren : 000 000 000		
Liste des Dépenses de Prospection		Période de prospection		
	Frais d'études de marché de la zone garantie	01	01	01
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Il s'agit des coûts d'achat d'études de marché de la zone garantie (Missions économiques, Business France, prestataire local...), de listes et/ou de renseignements commerciaux de prospects. ▶ S'il s'agit d'une étude de marché spécifique effectuée par une société de conseil, les frais sont à déclarer au titre du poste "Frais et honoraires versés à des tiers au titre de conseil ou de gestion". 		Mes dépenses :		
	Frais fixes d'agents à l'étranger, à l'exclusion de toute commission	01	01	01
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Il s'agit de la 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 de cet agent assise sur des ventes ne doit pas être déclarée car non reprise. 		Mes dépenses :		
	Frais de publicité sous toutes ses formes à destination de la zone garantie	01	01	01
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Il s'agit du coût des plaquettes commerciales, inserts dans les médias, spots radio télé, affichages, animations commerciales sur des lieux de distribution, objets publicitaires. ▶ Lorsque ces publicités concernent également d'autres pays que ceux de la zone garantie, seule doit être déclarée la part des frais afférente à ladite zone. 		Mes dépenses :		
	Frais de réception et de stages en France d'agents ou de clients étrangers	01	01	01
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Il s'agit des frais de voyage et de séjour en France engagés par vous-même pour la réception et/ou de stages d'agents, de prospects ou clients de la zone garantie ainsi que les frais engagés à l'occasion de conventions d'affaires en France acceptées par la Bpifrance Assurance Export (rencontres avec des prospects ciblés de la zone garantie). 		Mes dépenses :		
	Frais de conseils juridiques	01	01	01
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Il s'agit des frais de conseils juridiques (cabinet d'avocats, experts comptables...) nécessaires à la réussite de l'implantation commerciale dans la zone garantie (réglementation, contrats, constitution de filiale...). 		Mes dépenses :		



0

Siren :

000 000 000

Liste des Dépenses de Prospection

Période de prospection

**Surprime d'assurance « responsabilité civile »**

01

01

01

- Il s'agit de l'éventuelle prime due à une extension de garantie « responsabilité civile » à la zone garantie.
- Si votre garantie actuelle responsabilité civile comprend déjà la couverture des pays de la zone garantie, rien ne doit être déclaré.
- La surprime liée à un accroissement de chiffre d'affaires n'a pas à être déclarée.

Mes dépenses :

**Frais de création et de développement ou d'adaptation d'un site Internet**

01

01

01

- Le site doit permettre d'atteindre la zone garantie dans une langue en adéquation avec celle-ci.
- Lorsque ce site permet d'atteindre d'autres pays que ceux de la zone garantie et n'est pas dédié uniquement à celle-ci, seule doit être déclarée la part des frais afférente à ladite zone.

Mes dépenses :

**Frais de mission collective acceptée par Bpifrance Assurance Export**

01

01

01

- Il s'agit du coût forfaitaire d'une participation à une mission collective d'entreprises dans la zone garantie organisée par un prestataire de service, public ou privé, qui facture l'ensemble des prestations (voyage, hôtel, restaurant, location du lieu, ses services, etc.) sous forme de package.

Mes dépenses :

**Frais d'interprète**

01

01

01

- Il s'agit du coût d'un interprète nécessaire dans les pays de la zone garantie, utilisé à l'occasion d'une mission ou d'une participation à un salon. On peut aussi y retrouver des frais de traduction des documents commerciaux.

Mes dépenses :

Total

0€

0€

0€

Modèle d'ERDE

Assuré :

Contrat d'assurance prospection n° :

Dépenses de Prospection sur la Zone Garantie	Dépenses Eligibles acquittées par l'Assuré (1)	Dépenses Eligibles Retenues par Bpifrance Assurance Export (2)
Déplacement de salariés (et/ou représentant légal) de l'entreprise		
Séjour de salariés et/ou du représentant légal de l'entreprise : forfait de 200 € par jour et par personne		
Rémunération des salariés de l'entreprise pendant leur séjour : forfait de 200 € par jour et par personne		
Formation linguistique et/ou de spécialisation du personnel export pour la prospection		
Recrutement, salaires et charges patronales du personnel du service export nouvellement recruté		
Fonctionnement des bureaux commerciaux, points de vente en propre de l'Assuré		
Fonctionnement des filiales commerciales de l'Assuré		
Rémunération forfaitaire d'une société avec laquelle a été signée dans la Zone Garantie un contrat d'agent commercial		
Participation à des manifestations commerciales		
Participation à une mission collective d'entreprises		
Voyage et séjour en France d'agents, de prospects ou clients		
Etudes de marchés (Missions économiques, Business France...),		
Adaptation de produits déjà commercialisés aux normes et exigences		
Dépôt de marques, modèles ou brevets		
Traduction et interprétariat – développement ou adaptation du site internet en langues locales		
Publicité sous toutes ses formes		
Conseils (juridiques, cabinets d'avocats, experts comptables...) nécessaires à la réussite de la prospection		
Prime due en cas d'extension de la garantie « Responsabilité civile »		

Etudes, avant-projets gratuits et remises d'offres		
Création d'une collection (prêt-à-porter, accessoires de mode, décoration, ameublement...)		
Exposition de produits dans un « showroom », démonstration de matériels		
Echantillons et dégustation offerts à des prospects		
Frais et honoraires de sociétés de conseil et de gestion à l'exportation		
Dépenses de Prospection hors Zone Garantie	Dépenses Eligibles acquittées par l'Assuré (1)	Dépenses Eligibles Retenues par Bpifrance Assurance Export (2)
Participation à une manifestation commerciale hors Zone Garantie		
TOTAL		

Indiquer les résultats obtenus (1) :

Indiquer les difficultés rencontrées (1) :

Présenter, dans le tableau ci-dessous, les déplacements effectués (1) :

Nom et fonction des personnes ayant effectué les déplacements	Pays	Date début	Date fin

<p>Je soussigné _____, représentant dûment habilité de l'Assuré déclare que l'ERDE est</p> <p>exact et conforme aux écritures comptables de la société _____ et que l'ensemble des</p> <p>informations contenues dans l'ERDE est exact et représente la réalité des Dépenses de Prospection acquittées par</p> <p>l'Assuré.</p> <p>Date :</p>	<p>Cachet de l'entreprise</p>
---	-------------------------------

(1) : à remplir par l'assuré

(2) : à remplir par Bpifrance Assurance Export

Ces informations sont constituées en un fichier informatisé destiné à l'usage interne de Bpifrance. Il fait l'objet d'une déclaration auprès de la CNIL, conformément à la législation en vigueur. Mars 2008.

Conformément aux termes du contrat d'aide, Bpifrance assurance « Assurance Export se réserve la possibilité de contrôler, tant sur le plan technique que sur le plan financier, les informations qui lui sont transmises par l'entreprise bénéficiaire de l'aide.

Modèle de déclaration du CAE

ANNEXE 3 – DECLARATION DU CHIFFRE D’AFFAIRES EXPORT

Assuré :	Numéro de SIREN :
Contrat d'assurance prospection n°	Montant des Indemnités Provisionnelles : euros
Zone Garantie :	

Dans le tableau ci-joint, 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 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 (*)) :

Exercices	Chiffre d'Affaires <u>Export</u>
Exercice 20__	

Commentaires sur la prospection:

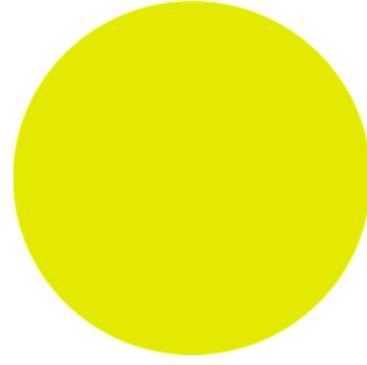
--

(*) Les ventes indirectes correspondent à des opérations qui, bien que traitées avec des sociétés qui ne sont pas situées dans la Zone Garantie, ont un destinataire final qui est domicilié dans la zone garantie.

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 : Date :	Signature d'un représentant habilité de l'Assuré : _____ Date :
---	--

Les données à caractère personnel recueillies par ce formulaire peuvent être enregistrées dans un fichier informatisé par Bpifrance Assurance Export ayant pour finalité le traitement des contrats d'assurance prospection et leur suivi. Elles sont conservées pour une durée correspondant aux règles de prescription légales et réglementaires françaises et européennes des contrats et des aides d'état.



**SERVIR
L'AVENIR**

