

ASSURANCE PROSPECTION

Objectif	Encourager les entreprises dans la recherche de marchés à l'étranger en les accompagnant financièrement et en les garantissant contre le risque d'échec de ces actions.
Bénéficiaires	PME-PMI françaises industrielles, commerciales ou de services ou groupement d'entreprises dont le chiffre d'affaire est inférieur ou égal à 150 millions d'euros .
Opérations éligibles <i>(Dépenses éligibles, pays ou zone géographique éligible, etc)</i>	<p><u>Dépenses éligibles</u></p> <p>Sont éligibles l'ensemble des frais que l'entreprise engage pour sa démarche de prospection de la zone garantie, par exemple :</p> <ul style="list-style-type: none"> • études de marché, • honoraires et remboursement de frais versés à des tiers au titre de conseil ou de gestion à l'exportation, • conseils juridiques et fiscaux concernant les pays couverts, • prestations des Missions Économiques : www.missioneco.org/me • déplacements et frais de séjour à l'étranger des délégués de l'entreprise, • salaire de ces délégués pendant la durée de leurs déplacements, • recrutement, formation, salaires et charges sociales du personnels recrutés pour la création d'un service export ou son extension, • adaptation de produits aux normes et aux exigences de la clientèle des marchés prospectés, • entretien à l'étranger d'agents locaux, de délégués permanents, de bureaux ou de filiales commerciales chargés de la prospection, • publicité sous toutes ses formes : documentation technique, échantillons gratuits, médias, vitrines, cadeaux publicitaires..., • collections, • création et promotion d'un site internet, • avant-projets gratuits et remises d'offres, • frais financiers de stockage et magasinage à l'étranger, • participation à des manifestations professionnelles à caractère international agréées par la COFACE : location et aménagement de stand, transport des articles exposés, promotion et communication, • dépôt de marques ou de brevets, • frais de financement de l'action de prospection, • invitation en France de clients et d'agents étrangers ... <p>Sont exclues de la garantie les dépenses liées à la production et les investissements purement financiers.</p>

**Caractéristiques
et montants**

(Type de l'aide, modalités,
taux maximum, plafond,
etc.)

Pays couverts

Le contrat peut être établi pour un pays, un groupe de pays ou une zone très large.

L'assurance prospection est une **assurance contre le risque d'échec commercial d'une action de prospection à l'étranger ainsi qu'un soutien financier.**

Durée

- une période de garantie, de 1 à 4 ans, au cours de laquelle vous percevez une indemnité en cas de perte ;
- suivie d'une période d'amortissement, au moins égale à la précédente, au cours de laquelle vous remboursez à la COFACE tout ou partie de l'indemnité, en fonction de vos résultats à l'export.

Mécanisme

Pendant la période de garantie, à l'issue de chaque exercice de 12 mois, un compte d'amortissement est établi faisant apparaître :

- au débit, les frais de prospection engagés par l'entreprise, dans la limite du budget garanti fixé pour l'exercice ;
- au crédit, un pourcentage des recettes réalisées sur les pays couverts appelé « taux d'amortissement » : 7 % pour les biens, 14 % pour les services et 30 % pour les licences, redevances et autres droits.

Si le solde est déficitaire, versement d'une indemnité égale à 65 % du déficit. Pour les demandes reçues à compter du 1^{er} novembre 2005, la quotité garantie des dépenses de prospection dans 5 pays pilotes (Chine, Japon, États-Unis, Inde et Russie) est portée de 65% à 80%.

A compter du 1^{er} février 2008, une entreprise qui a déjà bénéficié d'un ou plusieurs contrats d'assurance prospection et a remboursé au moins 80% des indemnités qui lui ont été versés par la Coface bénéficie automatiquement, lors du dépôt d'un nouveau dossier d'assurance prospection, d'une amélioration de sa quotité garantie qui passera de 65% à 80%.

Pour les budgets annuels inférieurs ou égaux à 100 000 euros, possibilité de versement de l'indemnité en deux fois (une fois en cours d'exercice et une 2e fois à la fin de l'exercice concerné).

Pendant la période d'amortissement, à l'issue de chaque période de 12 mois, l'entreprise reverse, un pourcentage des recettes réalisées pendant l'exercice sur la zone garantie (mêmes taux que ceux retenus en période de garantie), dans la limite des indemnités versées.

Les dépenses de prospection ne sont plus garanties pendant cette période.

A la fin du contrat, les indemnités non remboursées, du fait de recettes insuffisantes à la fin de la période d'amortissement, restent définitivement acquises à l'entreprise.

Aides au préfinancement de la prospection

L'avance sur indemnité, réservée aux entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur ou égal à 1,5 million d'euros : 32,5 % du budget annuel garanti dès la signature du contrat ou de son avenant de renouvellement, le solde éventuel de l'indemnité étant versé en fin d'exercice.

Le préfinancement assurance prospection : une facilité de préfinancement des dépenses de prospection sera mise en place, à titre expérimental et à partir du 1^{er} avril 2008, avec les banques : les banques commercialiseront l'assurance prospection au travers de leur réseau ; en contrepartie, elles seront assurées par la Coface pour leur permettre de financer les dépenses de prospection des entreprises.

Instruction

Pour les budgets inférieurs ou égaux à 30 000 euros, l'instruction sera effectuée sous 10 jours si la demande porte sur un an de garantie et dans les deux mois au plus tard pour les garanties de budget et/ou de durée supérieurs.

La gestion de l'assurance prospection comportait une série de lourdeurs, qui sont inadaptées aux attentes des entreprises. Ces différents freins sont supprimés à compter du 1^{er} février 2008.

Les droits d'ouverture de dossier (180€ par dossier) sont supprimés.

Le processus d'instruction est allégé de manière significative : **le calcul de la part étrangère (part de composants étrangers), qui est très complexe, ne sera notamment plus requis pour les entreprises moyennes** (chiffre d'affaires annuel inférieur à 75 millions d'euros).

Il est mis en place un **mécanisme simplifié de renouvellement de la garantie pour les entreprises qui ont bénéficié d'un contrat d'assurance prospection d'un an** et qui souhaitent poursuivre leur effort commercial. Il ne sera plus nécessaire d'effectuer une nouvelle demande de garantie pour obtenir le prolongement du contrat.

Des mesures spécifiques en faveur des entreprises innovantes

L'augmentation de la quotité garantie à 80% pour les entreprises innovantes (entreprises qui bénéficient du statut de Jeune entreprise Innovante ou qui ont bénéficié d'une aide d'Oséo-Innovation dans les cinq dernières années) est décidée à compter du 1^{er} février 2008.

L'avance sur indemnités est étendue à toutes les entreprises innovantes. A compter du 1^{er} février 2008, l'avance sur indemnités sera systématiquement proposée à toutes les entreprises innovantes prises en garantie même si leur chiffre d'affaires est supérieur à 1,5 millions d'euros.

Enfin, une **expérience pilote sera mise en place avec le Génopôle d'Evry** (génomique) qui a exprimé les besoins de ses membres en matière de prospection à l'international en phase de développement des produits. La Coface accompagnera les entreprises de façon très précoce, et pour compenser ce risque accru, bénéficiera en cas de succès d'un intéressement sur les exportations réalisées. Le schéma de garantie et de

	<p>partenariat élaboré dans le cadre de l'assurance prospection avec le Génomôle d'Evry pourra être étendu à d'autres pôles ou regroupements des entreprises innovantes.</p> <p><u>Coût</u></p> <p>Une prime de 3% du budget de prospection garantie (5% en cas d'avance sur indemnité), payable au début de chaque exercice de garantie.</p>
<p>Observations</p> <p><i>(Restrictions, délais d'instruction, autres aides ayant le même objectif, etc.)</i></p>	<p>La demande de garantie peut être formulée par courrier, télécopie, téléphone ou saisie en ligne sur le site de la COFACE.</p> <p>Une nouvelle garantie ne peut être octroyée pour une zone géographique ou un pays qui fait l'objet d'un contrat en cours.</p>
<p>Contacts</p>	<p>Le correspondant régional Coface :</p> <p>http://www.coface.fr/dmt/ruba_gen/g01_intro.htm#resprox</p> <p>La Direction régionale du commerce extérieur :</p> <p>www.missioneco.org/region ou www.missioneco.org/drce</p> <p><i><u>Pour en savoir plus :</u></i></p> <p><i>Sur l'assurance prospection :</i></p> <p>http://www.coface.fr/dmt/rubb_asspro/indexb.htm</p> <p><i>Sur les procédures gérées par la COFACE pour le compte de l'État :</i></p> <p>http://www.coface.fr/dmt/ruba_gen/indexa.htm</p> <p><i>Sur l'offre du dispositif public d'appui à l'export :</i></p> <p><i>le site gouvernemental du Commerce extérieur : www.exporter.gouv.fr</i></p> <p><i>le site de l'Agence UBIFRANCE : www.ubifrance.fr</i></p>