

LE GUIDE DE L'ASSURANCE PROSPECTION

SOMMAIRE

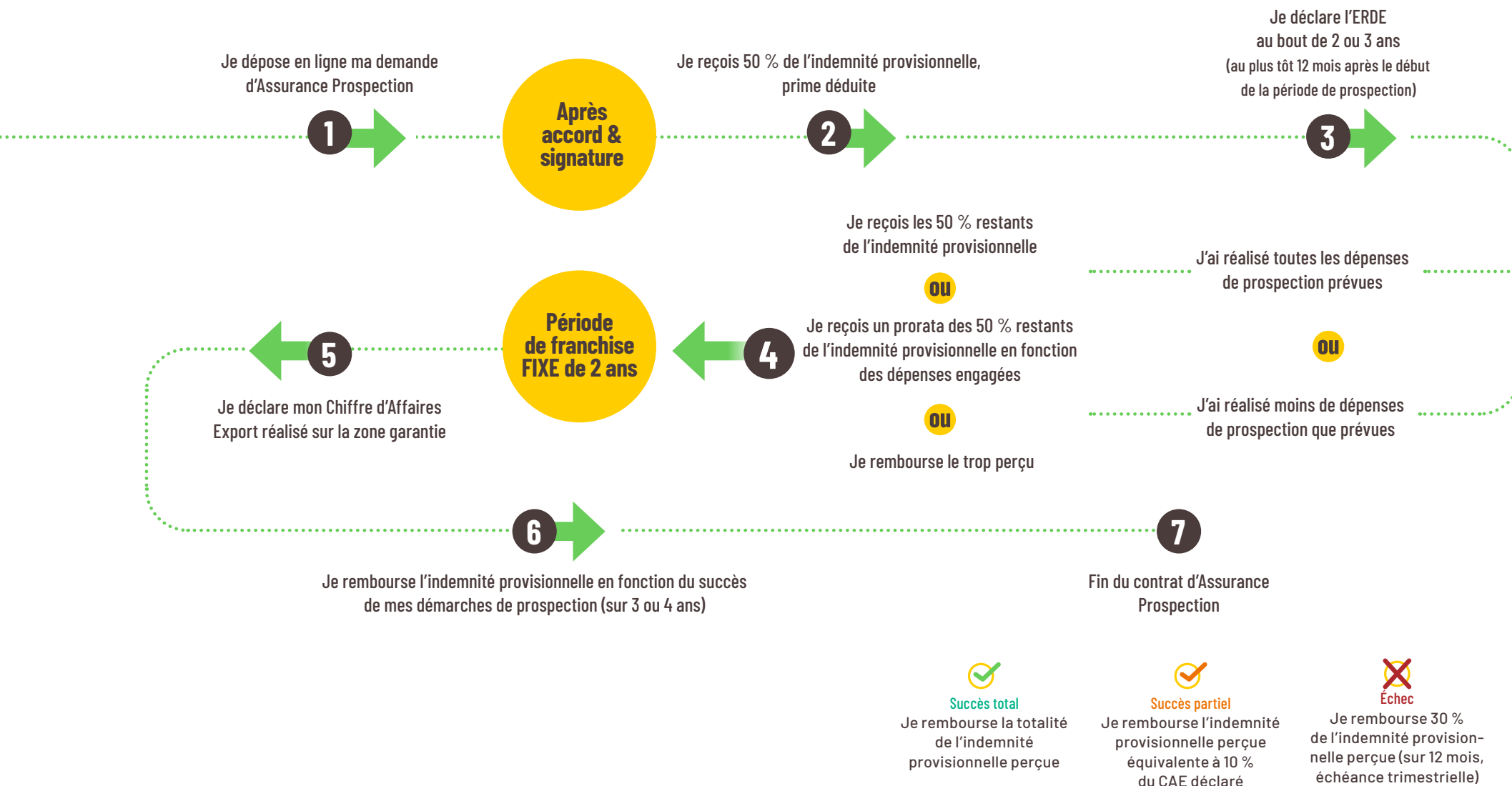
01	RECAP' DE L'ASSURANCE PROSPECTION EN 7 ÉTAPES	04
02	L'ASSURANCE PROSPECTION EN DETAIL	06
03	COMMENT PROCÉDER ?	17
04	CHIFFRE D'AFFAIRES EXPORT : EXPLICATIONS	41
05	EXEMPLE D'APPLICATION	45



01

RÉCAP' DE L'ASSURANCE PROSPECTION EN 7 ÉTAPES

RÉCAP' DE L'ASSURANCE PROSPECTION EN 7 ÉTAPES





02

**L'ASSURANCE
PROSPECTION
EN DÉTAIL**

QU'EST-CE QUE 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⁾.

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

(1) L'Assurance Prospection est délivrée par Bpifrance Assurance Export au nom, pour le compte et sous le contrôle de l'État.

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 [page 27](#).

Pour vous faciliter la lecture de ce Guide Pratique, un lexique est mis à votre disposition en [fin de document](#).

COMBIEN DE TEMPS DURE UN CONTRAT D'ASSURANCE PROSPECTION ?

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.



QUELS SONT LES ATOUTS DE L'ASSURANCE PROSPECTION ?



(1) PFE : Politique de Financement Export.

(2) FP : Fonds Propres.

(3) RFM : Remboursement Forfaitaire Minimum.

(4) CAE : Chiffre d'Affaires Export.

COMMENT BÉNÉFICIER DE L'ASSURANCE PROSPECTION ?

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 13](#)).



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 ;

Ainsi que 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 ;
- ✗ Les activités ayant pour objet direct l'exploration, la production, le transport, le stockage, le raffinage ou la distribution de charbon, d'hydrocarbures liquides ou gazeux, ou la production d'énergie à partir de charbon ;
- ✗ 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 dernières 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.

QUE SIGNIFIE « 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.

QUELLES SONT LES DÉPENSES PRISES EN CHARGES ?

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).

Les dépenses ayant fait ou devant faire l'objet d'un remboursement dans le cadre d'un Fonds d'Études et d'Aide au Secteur Privé (FASEP) octroyé à l'Assuré sur un ou plusieurs pays de la Zone Garantie sont exclues des dépenses éligibles retenues.

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 30, vous trouverez la liste exhaustive et explicative des dépenses.

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).

QUELS SONT LES PAYS COUVERT PAR L'ASSURANCE PROSPECTION ?

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

Politique Financement Export

Pendant toute la durée du contrat, la société ne peut pas envoyer du personnel dans les zones orange et rouges de la Zone Garantie, telles qu'identifiées à la date d'envoi du personnel sur le site du Ministère de l'Europe et des Affaires Étrangères.

Ministère de l'Europe et des Affaires Étrangères

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.



03

**COMMENT
SOUSCRIRE
À UNE
ASSURANCE
PROSPECTION ?**

RAPPEL DES 7 ÉTAPES ET DÉTAILS

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 :
 - 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 6 mois ;
 - RIB.

ÉTAPE 3 Étude de la demande



Décision :

15 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 26).

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 40).

ÉTAPE 7 Remboursement de l'avance



En fonction de l'issue de la démarche prospection (succès partiel/échec), le montant à rembourser fait l'objet d'un échéancier. Le minimum obligatoire à rembourser correspond au remboursement forfaitaire minimum (RFM = 30 % de l'indemnité totale)(page 40).

VERSEMENT DE L'INDEMNITÉ PROVISIONNELLE

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

- 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 * 65 % * 50 % - la prime (3 % du budget garanti).

Exemple : budget garanti : 200 000 €
prime : 6 000 € (200 000 * 3 %)
indemnité maximale : 130 000 € (200 000 * 65 %)
1^{er} versement = indemnité provisionnelle initiale :
 $200\,000 \times 65\% \times 50\% - 6\,000 = 65\,000 - 6\,000 = 59\,000\text{ €}$

- 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 multipliée par 65 %, déduction faite de l'indemnité provisionnelle initiale.

Soit $150\,000 \times 65\% = 97\,500 - 65\,000 = 32\,500\text{ €}$

- 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 : $65\,000 - 48\,750 = 16\,250\text{ €}$

Affectation comptable

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 acquises à l'assuré constitue un profit exceptionnel (compte 77). Il est précisé que les primes sont enregistrées au compte 6166 « Assurance Bpifrance Assurance Export » ou au compte 6164 « Assurance Risques d'exploitation ».



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'ERDE

ÉTAT RÉCAPITULATIF DES DÉPENSES ÉLIGIBLES

L'envoi de l'État Récapitulatif des Dépenses Éligibles, daté et signé par un représentant habilité est requis, par courrier ou scanné par mail ou dans l'espace client Bpifrance en Ligne (BEL) 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) ou **au plus tôt 12 mois** après le début de la période de prospection, **à votre initiative si le budget garanti est totalement engagé.**

Un rappel vous sera adressé **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

Dépôt de l'ERDE à Bpifrance Assurance Export

2 ans ou 3 ans

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 remise de l'ERDE s'effectue à partir de votre compte Bpifrance en Ligne (BEL).

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 à la page suivante la liste des dépenses éligibles ainsi que les justificatifs recevables pour chacune d'elles.

Classer les pièces justificatives de vos dépenses (factures, contrats de prestataires, contrats de travail, 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.

CATÉGORIES DES DÉPENSES, JUSTIFICATIFS À FOURNIR ET MONTANTS DE PRISE EN CHARGE

FRAIS DE PERSONNEL		JUSTIFICATIFS À CONSERVER (pendant toute la période de prospection)	PRISE EN CHARGE
1	Déplacements des salariés et/ou du représentant légal de l'Assuré dans la Zone Garantie. 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. 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. Si déplacement local frontalier, prise en compte des frais kilométriques en fonction du barème établi par le Gouvernement. Lors de la remise du compte rendu de prospection, indiquer dans l'onglet "Déplacements effectués", pour chaque voyage, les noms des salariés (ou du représentant légal), leur fonction dans l'entreprise, les dates et lieux de leur séjour.	Billets d'avion, train, contrat de location de voiture, factures acquittées, tickets de péage, ticket d'essence, etc, avis de débit.	100 %
2	Séjours de salariés et /ou du représentant légal de l'Assuré dans la Zone Garantie : 200 € (deux cents euros) par jour et par personne. Hôtel, hébergement, restauration, déplacements de proximité et autres frais éventuels. Ces dépenses sont prises en compte de façon forfaitaire : 200 € par jour et par personne.		200 € par jour et par personne
3	Rémunération des salariés de l'Assuré pendant la durée de leurs séjours dans la Zone Garantie : 200 € (deux cents euros) par jour et par personne. La rémunération des salariés lors de leurs séjours dans les pays de la Zone Garantie sera prise en compte sur la base d'un forfait de 200 € par jour et par personne.		200 € par jour et par personne
RESSOURCES INTERNES DÉDIÉES À LA PROSPECTION		JUSTIFICATIFS À CONSERVER (pendant toute la période de prospection)	PRISE EN CHARGE
4	Formation linguistique et/ou de spécialisation export du personnel pour la prospection dans la Zone Garantie. Frais 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 réalisées en interne ne sont pas prises en compte.	Factures acquittées du / des prestataire(s). Avis de débit.	100 %
5	Recrutement, salaires (hors partie variable) et charges patronales du personnel du service export nouvellement recruté si le recrutement concerne exclusivement les besoins de prospection dans la Zone Garantie. 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. 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. Le recrutement (CDI ou CDD) peut concerner un cadre export, un technico-commercial export, un assistant administratif export et doit avoir été effectué au maximum six mois avant la date du début de la période de prospection. La rémunération d'un(e) stagiaire de formation internationale ou d'un(e) alternant(e) entre dans ce poste.	Pour le cabinet de recrutement : factures acquittées, avis de débit Pour les frais de personnel : contrat de travail, convention de stage, contrat d'alternance, au minima 1 ^{er} et dernier bulletins de salaire de la période de prospection. 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. Pour une prise en charge à 100 %, les contrats de travail des personnes recrutées doivent mentionner exclusivement la zone géographique garantie, le caractère commercial et international du poste.	100 %

6	Recrutement, salaires (hors partie variable) et charges patronales du personnel du service export nouvellement recruté lorsque le recrutement ne concerne pas exclusivement les besoins de prospection dans la Zone Garantie.	Frais facturés par un cabinet de recrutement et / ou un prestataire de service pour le recrutement du personnel précité. 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. Le recrutement (CDI ou CDD) peut concerner un cadre export, un technico-commercial export, un assistant administratif export et doit avoir été effectué au maximum six mois avant la date du début de la période de prospection. La rémunération d'un(e) stagiaire de formation internationale ou d'un(e) alternant(e) entre dans ce poste.		50 %
IMPLANTATION ET REPRÉSENTATION LOCALE			JUSTIFICATIFS À CONSERVER (pendant toute la période de prospection)	PRISE EN CHARGE
7	Fonctionnement des bureaux commerciaux, des points de vente détenus par l'Assuré et implantés dans la Zone Garantie.	Charges de fonctionnement à caractère uniquement commercial ou administratif engagées directement par la structure locale (salaires, charges patronales, indemnité et déplacement d'un VIE, loyer, etc). Les frais d'expatriation (loyer du domicile, scolarité enfants, etc) et les dépenses liées aux achats de matériels ne sont pas éligibles.	Factures acquittées, quittances de loyer, contrats et fiches de paie du VIE, du ou / des salarié(s), etc. Avis de débit.	100 %
8	Fonctionnement des filiales commerciales majoritairement détenues par l'Assuré : prise en compte des Dépenses de Prospection à hauteur du pourcentage du capital détenu par l'Assuré. Si la participation de l'Assuré est plafonnée par une réglementation locale, sous réserve que la détention soit au maximum du pourcentage autorisé, les Dépenses de Prospection peuvent être prises en compte au niveau fixé par cette réglementation.	Toutes les charges de fonctionnement doivent être comptabilisées dans le compte de résultat de la structure locale (salaires, charges patronales, indemnité et déplacement d'un VIE, frais de déplacement, loyer...). Les dépenses seront prises en compte à hauteur du pourcentage du capital détenu par l'Assuré. Les frais d'expatriation (loyer du domicile, scolarité enfants, véhicule personnel, etc) et les dépenses liées aux achats de matériels ne sont pas éligibles.	Factures acquittées, quittances de loyer, contrats et fiches de paie du VIE, du ou / des salarié(s), etc. Attestation du dirigeant sur le % de détention, comptes de la filiale. Avis de débit.	À hauteur du % de détention
9	Rémunération fixe forfaitaire d'une société immatriculée dans la Zone Garantie avec laquelle a été signée un contrat d'agent commercial et/ou remboursement de ses éventuels frais fixes 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 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.	100 %
MANIFESTATIONS COMMERCIALES, MISSIONS COLLECTIVES, FRAIS D'EXPOSITION			JUSTIFICATIFS À CONSERVER (pendant toute la période de prospection)	PRISE EN CHARGE
10	Participation en tant qu'exposant à des manifestations commerciales dans la Zone Garantie, y compris une manifestation dématérialisée.	Droits d'inscription - y compris acomptes versés lors de la réservation - location et aménagement de stand, électricité, etc. 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. 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.	Factures acquittées du / des prestataire(s). Avis de débit.	100 %
11	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, etc).	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.	100 %

12	Participation en tant qu'exposant à une manifestation commerciale professionnelle (en ce compris une manifestation dématérialisée) à caractère international, par période de 12 mois glissants, hors Zone Garantie, et figurant sur la liste publiée par Bpifrance Assurance Export	Les frais de voyages, forfait séjour, forfait rémunération, publicité, échantillons, frais de démonstration ou de dégustation engagés à l'occasion de ces manifestations sont à déclarer intégralement dans ce poste. 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), billet d'avion, train, hôtel, etc. Avis de débit.	50 %
13	Création d'une collection (prêt-à-porter, accessoires de mode, décoration, ameublement...).	Coûts relatifs à la conception d'une collection destinée 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 maquettes, échantillons ou modèles. 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.	Factures acquittées du / des prestataire(s). Avis de débit. 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 2 fiches de paie.	20 % du budget garanti
14	Exposition de produits dans un « showroom », à titre permanent ou temporaire et/ou matériels mis en démonstration dans la Zone Garantie et qui n'ont fait l'objet, ni d'une vente, ni d'une location : 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.	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.	Factures acquittées du / des prestataire(s). Avis de débit.	100 %
15	Échantillons et dégustation offerts à des prospects dans la Zone Garantie (Prix de revient éventuellement majoré des frais de transport, d'assurance et de personnel extérieur).	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, de personnel et de personnel extérieur peuvent être pris en compte. Les échantillons doivent être déclarés à leur prix de revient majoré éventuellement de leur coût de transport. Les cadeaux clients ne sont pas pris en compte.	Factures acquittées du / des prestataire(s). Avis de débit.	100 %
DÉFINITION DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE		JUSTIFICATIFS À CONSERVER (pendant toute la période de prospection)		PRISE EN CHARGE
16	Études de marchés dans la Zone Garantie (Business France, prestataire local, etc), listes de prospects et/ou renseignements commerciaux.	Coût d'achat d'études de marchés de la Zone Garantie (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 24 : déplacement et honoraires de société de conseil et de gestion à l'exportation.	Factures acquittées du / des prestataire(s). Avis de débit.	100 %
ADAPTATION DU PRODUIT ET ACTIONS DE PROMOTION		JUSTIFICATIFS À CONSERVER (pendant toute la période de prospection)		PRISE EN CHARGE
17	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 et packaging adaptés spécifiquement pour le pays (couleur, design, traduction, etc) ; mise au normes locales des produits (électricité, sécurité, sanitaire, etc) ; traduction de notices ou brochures techniques, logiciels, films, etc) ; 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. Si la prestation est réalisée en interne : détail du montant et de la nature de la prestation, avec les noms des personnes concernées (bureau d'étude, ingénieur technique, monteur...) le nombre d'heures et le taux horaire et avec 2 fiches de paie.	20 % du budget garanti
18	Dépôt de marques, modèles ou brevets dans la Zone Garantie.	Frais d'extension de dépôt de marques, modèles ou brevets. Si l'extension concerne également d'autres pays que ceux de la Zone Garantie, seule doit être déclarée la part des frais afférents à ladite zone.	Factures acquittées du / des prestataire(s). Avis de débit.	100 %

19	Études, avant-projets gratuits et remises d'offre.	Coût de prestataires externes et/ou coûts internes (au temps passé, dûment comptabilisés) du personnel nécessaire (bureau d'étude, ingénieur technique, monteur...) 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. Si la prestation est réalisée en interne : détail du montant et de la nature de la prestation, avec les noms des personnes concernées, le nombre d'heures et le taux horaire et avec 2 fiches de paie.	20 % du budget garanti
20	Traduction et interprétariat :- traduction de la documentation dans une ou plusieurs langues des pays de la Zone Garantie :- développement ou adaptation du site internet de l'Assuré dans les langues locales ainsi que l'anglais :- recours à l'interprétariat à l'occasion d'une mission ou de la participation à un salon.	Les frais de traduction de la documentation doivent être réalisés par un prestataire extérieur et concerner une ou plusieurs langues locales.	Factures acquittées du / des prestataire(s). Avis de débit.	100 %
21	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 googles adwords,... Lorsque les publicités concernent également d'autres pays que ceux de la zone garantie, seule doit être déclarée la part afférente à ladite zone	Factures acquittées du / des prestataire(s). Avis de débit.	100% si la mention des pays garantis figure sur les factures
AUTRES FRAIS ET PRESTATIONS EXTERNES		JUSTIFICATIFS À CONSERVER (pendant toute la période de prospection)		PRISE EN CHARGE
22	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	100 %
23	Voyage et séjour en France engagés pour la réception et/ou les stages d'agents, de prospects ou de clients situés 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.	Voyages et séjours en France engagés par vous-même pour la réception et/ou les stages d'agents, de prospects ou de clients situés dans la Zone Garantie ou à l'occasion de conventions d'affaires ou de rencontres d'acheteurs situés dans la Zone Garantie organisées en France.	Factures acquittées des déplacements, avis de débit. Détail du calcul pour les frais.	100 %
24	Déplacements 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.	Bpifrance Assurance Export se réserve le droit de demander une copie du contrat de service avec l'ERDE. Ne sont pas pris en compte : • 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) ; • les frais engagés par des sociétés de conseil ayant un lien capitalistique ou ayant le même dirigeant ou représentant légal que l'Assuré.	Factures acquittées du prestataire, contrat de service. Avis de débit.	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 déplaçonnement après examen du contrat.

The image features a large, stylized number '04' in a dark brown, bold font. A white, elongated oval shape with a green circle at its right end is positioned behind the number. The background is a solid yellow color with a large, light yellow, stylized arrow shape pointing towards the right, partially overlapping the number and the white oval.

04

**CHIFFRE
D'AFFAIRES
EXPORT :
EXPLICATIONS**

DÉCLARATION DU CHIFFRE D'AFFAIRES EXPORT (CAE)



Un rappel vous sera adressé 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 **un représentant habilité 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 supérieur à 10 fois le montant de l'indemnité provisionnelle



Vous devrez rembourser la totalité de l'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 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 39 000 € (30 % de 130 000)

➡ **échec** le solde de 91 000 € vous reste acquis.

MODÈLE DE LA DÉCLARATION DU CHIFFRE D'AFFAIRES EXPORT (CAE)

Ce modèle de document pourra être amené à évoluer.



DÉCLARATION 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 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

Portée réservée à ses services de gestion

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.

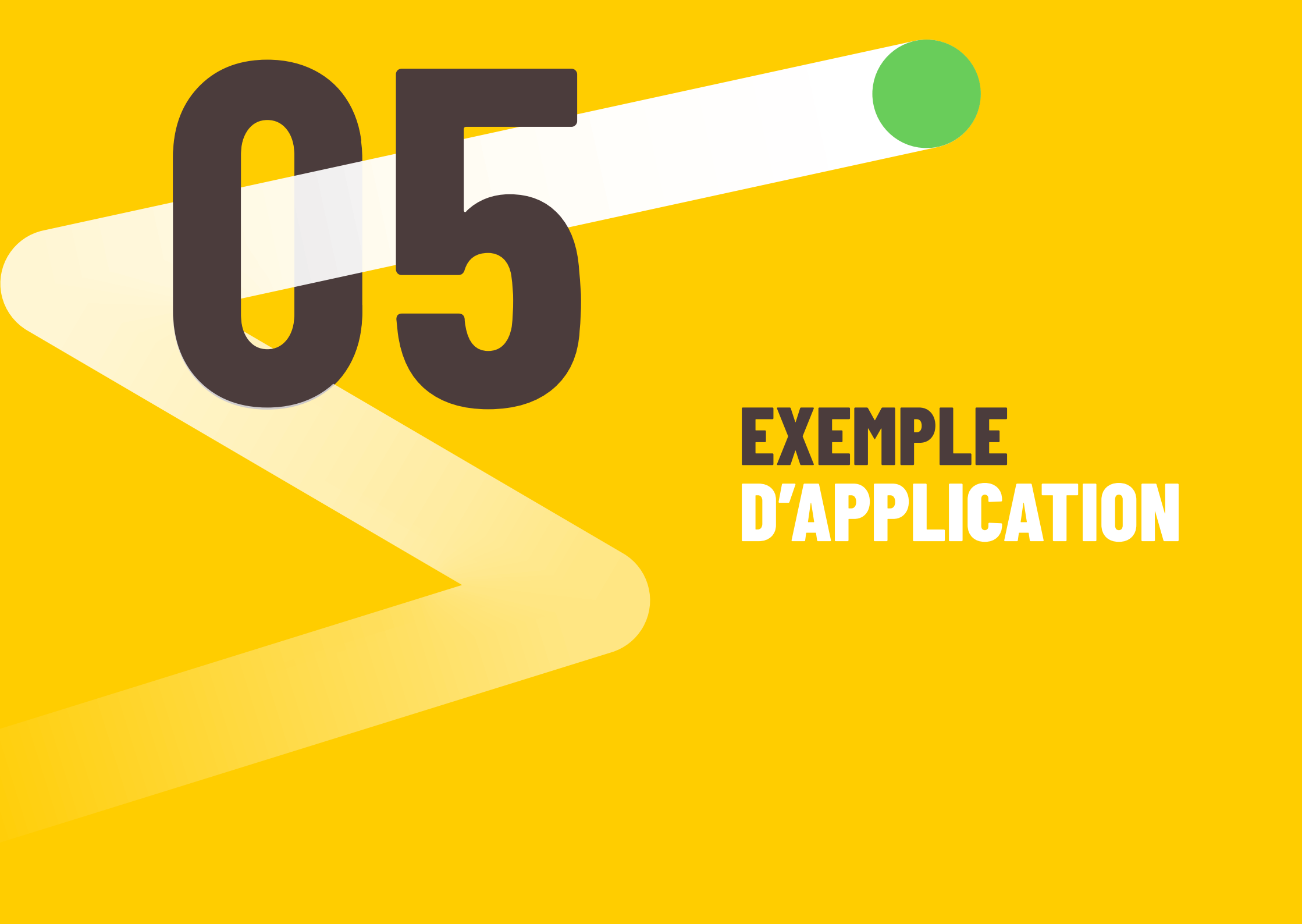
Les informations relatives aux traitements de données à caractère personnel mis en œuvre par Bpifrance Assurance Export sont disponibles dans la Politique de protection des données de Bpifrance Assurance Export accessible :

- [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.



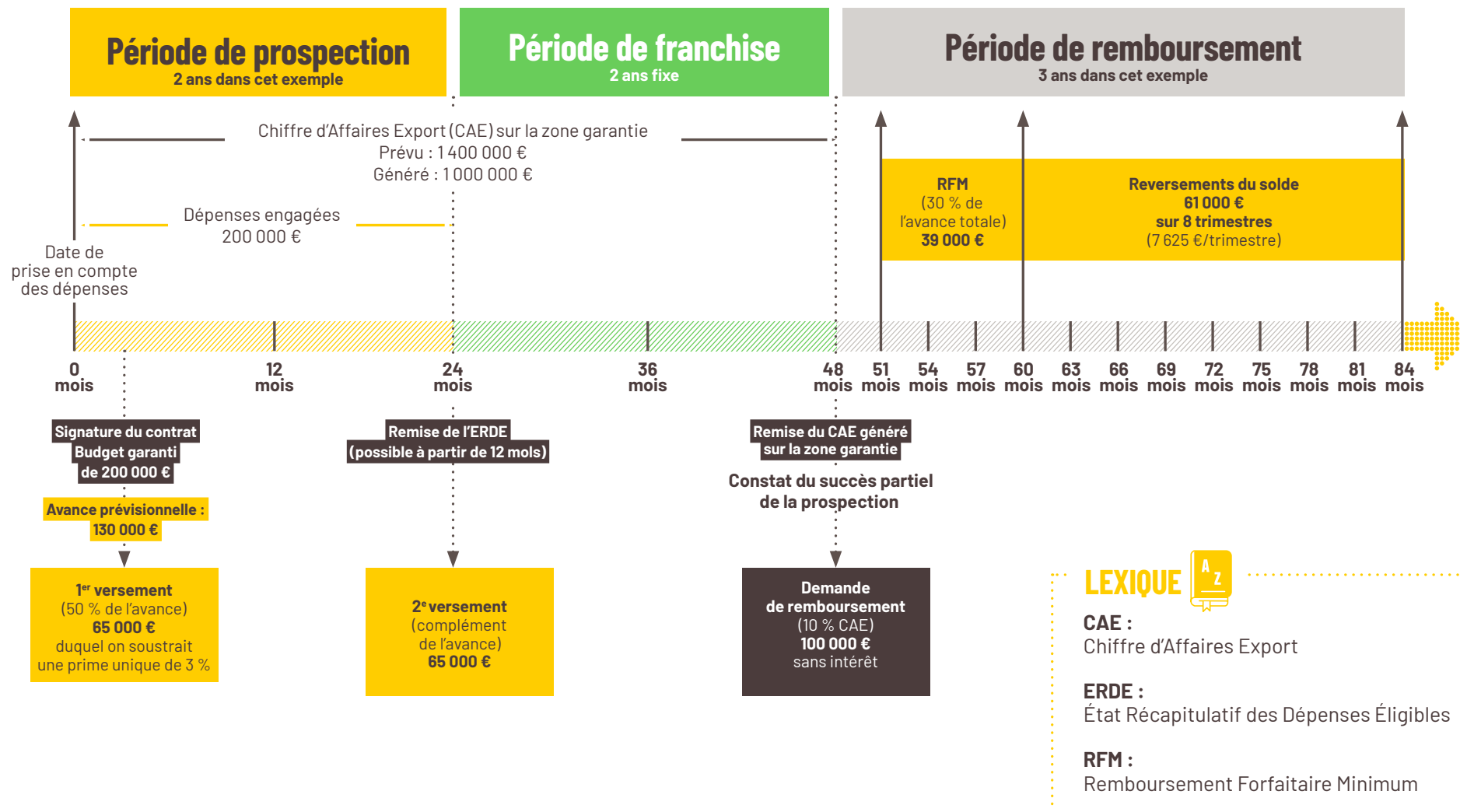
05

**EXEMPLE
D'APPLICATION**

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

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'**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>

Site découverte :

<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