



29 Février 2012 /

## Direction des garanties publiques

# L'Assurance prospection premiers pas – A3P

Accompagner les PME et TPE  
dans leurs premières démarches de prospection  
de marchés étrangers



# L'Assurance prospection premiers pas – A3P

## ● Intérêts

- Assurance forfaitaire contre la perte subie en cas d'échec commercial
- Soutien de trésorerie
- Simplicité du produit
- Traitement complet en ligne et réponse sous 48 h
- L'entreprise peut bénéficier au maximum de 3 contrats sur des années différentes, au-delà elle peut solliciter une assurance prospection « classique ».

## ● Pour qui ?

Entreprises françaises de tous secteurs d'activité (sauf négoce international) avec :

- un chiffre d'affaires global inférieur à 50 M€
- un chiffre d'affaires à l'exportation égal ou inférieur à 200.000 € ou qui représente moins de 10% du chiffre d'affaires global
- au minimum un bilan fiscal

## ● Où ?

- Tous pays, sauf embargo / interdiction d'exporter

# L'Assurance prospection premiers pas – A3P

- Quelles dépenses ?

→ Dépenses permettant une première approche de prospection (liste exhaustive) :

- frais de déplacements, voyage, séjours et salaires des salariés ou des représentants légaux
- frais de publicité et de démonstration y compris l'envoi d'échantillons
- frais et honoraires versés à des tiers au titre de conseil ou de gestion (études de marché confiées à un tiers, conseils juridiques, interprétariat, traduction)
- site internet (frais de création ou d'adaptation en langue étrangère)
- participation à une manifestation commerciale acceptée par Coface
- adaptation des produits aux normes et exigences des marchés prospectés
- frais fixes d'agents à l'étranger
- frais liés à la venue en France d'agents ou de clients étrangers

# L'Assurance prospection premiers pas – A3P

- Comment ?
  - Budget maximum garanti : 30.000 €
  - Quotité garantie : 65 %
  - Indemnité pas supérieure aux capitaux propres
  - Prime : 4 % des dépenses prises en compte, déduite de l'indemnité (sauf minimum de prime à la signature : 200 €)
  - Taux d'amortissement unique : 10 % appliqué au chiffre d'affaires export

# L'Assurance prospection premiers pas – A3P

## Modalités :

### 1) Période de garantie d'un an maximum :

- versement par Coface de l'indemnité dans les 15 jours après réception du relevé des dépenses engagées,
- à tout moment et au plus tard dans les 12 mois de la prise d'effet du contrat de garantie.

### 2) Période d'amortissement :

Reversement à la fin du contrat, fixée à l'issue du 3<sup>ème</sup> exercice fiscal (y compris celui de l'année du dépôt de la demande) :

- calcul sur l'évolution du chiffre d'affaires export (CAE) annuel par rapport à:
  - ♦ celui réalisé avant la prise d'effet du contrat
  - ♦ la moyenne des CAE des 2 ou 3 dernières années
- reversement de l'entreprise à Coface de 10 % du solde constaté, dans la limite de l'indemnité perçue.

# L'Assurance prospection premiers pas – A3P

## Exemple d'application

### 1) Indemnisation des dépenses

- dépenses engagées : 30 000 €
- prise d'effet de la garantie : 01/02/2012
- indemnité versée au plus tard le 01/02/2013 :  $30\,000\text{ €} \times 65\% = 19\,500\text{ €}$

### 2) Reversement

- CAE de référence 2011 : 100 000 €

	Chiffre d'affaires export (CAE)	Evolution du CAE (par rapport au CAE de référence)
2012	90 000 €	0
2013	130 000 €	30 000 €
2014	180 000 €	80 000 €
Total	400 000 €	+110 000 €

⇒ Reversement en 2014 :  $110\,000 \times 10\% = 11\,000\text{ €}$

⇒ Reste acquis à l'entreprise :  $19\,500\text{ €} - 11\,000\text{ €} = 8\,500\text{ €}$  (hors prime)

Le montant des reversements ne peut excéder le montant des indemnités perçues par l'entreprise



# L'Assurance prospection premiers pas – A3P

**Pour plus d'informations :**

Site web : [www.fr/garantiespubliques / assurance-prospection](http://www.fr/garantiespubliques/assurance-prospection)

E-mail : [prospection@coface.com](mailto:prospection@coface.com)