

FICHES-EXPORT

Fiche n°73 - Chambres de Commerce et d'Industrie de Normandie - Janvier 2006

ASSURANCE PROSPECTION

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.

Le principe de l'Assurance Prospection est de prendre en charge une partie des frais de prospection engagés par l'entreprise qui n'ont pu être amortis par un niveau suffisant de ventes sur la zone garantie.

Bénéficiaires

L'Assurance Prospection s'adresse aux entreprises ou groupements d'entreprises françaises (industrielles, commerciales ou de services) ayant l'intention d'établir ou de développer un courant d'exportation de biens et de services français pour une part étrangère étant toutefois tolérée (40% produits ou services en provenance de l'UE, 20% pour les produits ou services originaires d'autres pays).

Sont éligibles toutes les entreprises dont le chiffre d'affaires global n'excède pas 150 millions d'euros.

Pays couverts

Tous les pays étrangers sont couverts sauf embargo.

La garantie peut couvrir un ou plusieurs pays, un continent, voire l'ensemble des pays étrangers.

Fonctionnement, principes généraux

Le contrat comporte deux périodes successives :

- la période de garantie dont la durée varie de 1 à 4 ans,

- la période d'amortissement comporte une durée au moins égale à celle de la période de garantie, plus un an.

Exemple : 1 an de garantie + 2 ans d'amortissement = 3 ans la durée du contrat

2 ans de garantie + 3 ans d'amortissement = 5 ans la durée du contrat.

La **période de garantie** est la période au cours de laquelle les dépenses de prospection sont prises en compte, dans la limite du budget annuel garanti, et indemnisées si les recettes sur la zone ne suffisent pas à les amortir.

La **période d'amortissement** est celle au cours de laquelle les indemnités versées sont remboursées au prorata des recettes facturées sur la zone concernée.

Le montant des versements ne peut excéder le montant des indemnités perçues.

Dépenses couvertes

Les dépenses garanties sont constituées de l'ensemble des frais spécifiques engagés pour prospecter la zone géographique ciblée et qui restent à la charge de l'entreprise. (Ces frais doivent être différents des frais habituellement engagés dans l'activité de fabrication et de vente. Ils doivent pouvoir être clairement identifiés).

Exemples : frais de déplacements à l'étranger, salaires et charges pendant la durée des déplacements, participation à des manifestations professionnelles, publicité sous toutes ses formes, etc.

Les dépenses déjà prises en charge au titre d'une aide publique (aides régionales, ANVAR) seront déduites.

Prime

La prime d'Assurance Prospection est payable pendant la période de garantie. Elle est perçue annuellement au début de chaque exercice. Elle est fixée à 3% du budget de prospection garanti pour l'exercice considéré. En cas d'avance sur indemnité, cette prime est portée à 5%.

Quotité garantie

La quotité garantie est le pourcentage, qui, en période de garantie, appliqué au solde du compte d'amortissement, permet de déterminer l'indemnité due par la COFACE :

- Elle est forfaitairement de 65%.
- Elle est portée à 80% sur cinq pays-pilotes (Chine, Japon, Inde, Russie et Etats-Unis) afin de favoriser la prospection commerciale dans des pays où la présence française est insuffisante.

Versement de l'indemnité

L'indemnité est généralement calculée à l'issue de chaque exercice de garantie.

Taux de l'amortissement

Les taux d'amortissement sont forfaitairement fixés de la façon suivante :

- 7% sur les ventes de produits,
- 14% sur les prestations de services,
- 30% sur les autres sommes.

Assiette de l'amortissement

L'assiette de l'amortissement est constituée par les recettes de l'entreprise dans la zone garantie. Ces recettes recouvrent 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).

Sont prises en compte :

- les facturations sur la base du prix de vente aux clients locaux,
- toutes sommes obtenues au titre de l'utilisation par un tiers ou de la cession à un tiers de biens (matériels, logiciels, brevets, procédés, savoir-faire, marques, licences, etc.).

Soutien de Trésorerie

• **Avance sur indemnité** : les entreprises dont le CA global n'excède pas 1,5 million d'euros peuvent demander une avance sur indemnité, elle est égale à 32,5 % du budget garanti et est versée dès la signature du contrat, déduction faite de la prime.

• **Indemnité intermédiaire en cours d'exercice** : pour tous les budgets annuels garantis inférieurs ou égaux à 100 000 euros et en l'absence du versement d'une avance sur indemnité, l'indemnité peut être versée en 2 fois au titre d'un exercice de garantie, une première fois au moment du choix de l'entreprise, et une seconde fois, à l'expiration de l'exercice.

• **Comment procéder :**

- établir un budget en retenant les frais engagés pour votre démarche de prospection sur la zone géographique à couvrir,
- formuler la **demande de garantie par Internet**, téléphone, fax ou courrier.

• **En savoir plus :**

www.coface.fr

www.coface.fr/rub02_prod/ap/index.htm

Contacts : COFACE

• *Laurent Granjon, Directeur régional
Direction Régionale Normandie - 9, rue Morand
76038 Rouen cedex - Tél : 02 32 76 09 50*

• *Maison des Entreprises 1, rue René Cassin
St Contest - 14911 Caen cedex - Tél : 02 31 44 57 48*

• *Claudie Jonard, Délégué régional Développement
Procédures publiques
Direction régionale - 4, place Notre Dame
80039 Amiens cedex - Tél : 03 22 22 48 23
claudie_jonard@coface.com*

ÉDITION : R é s e a u x H N I / N O R M A N E X

Consultez la collection des Fiches Export sur Internet :

http://www.haute-normandie.net/hni/fiches_techniques.htm ou auprès de M-Cl. Bernis - Tél : 02 35 14 38 89