

ASSURANCE PROSPECTION

Objectif :

Accompagner les entreprises dans leurs démarches de prospection des marchés étrangers, en prenant en charge le risque financier de leur développement export.

Double intérêt :

- assurance contre la perte subie en cas d'échec commercial,
- soutien de trésorerie.

QUELS BÉNÉFICIAIRES ?

Entreprises françaises de tous secteurs d'activité (sauf négoce international) dont le chiffre d'affaires est égal ou inférieur à 500 M€.

QUELLES DÉPENSES ?

Dépenses de prospection dans le cadre d'un budget agréé par Coface :

- participation à des manifestations commerciales professionnelles, déplacements et séjours à l'étranger, salaires et charges pendant la durée des déplacements,
- recrutement, formation, salaires et charges patronales du personnel dans le cadre de la création ou du renforcement d'un service export,



- frais de fonctionnement d'un bureau ou d'une filiale commerciale,
- études de marché, conseils juridiques, documentation, publicité, création de site internet, ...

À QUELLES CONDITIONS ?

Les contrats d'assurance prospection comportent 2 périodes successives :

- période de garantie (de 1 à 4 ans) : l'entreprise effectue ses actions de prospection et Coface lui verse, à la fin de chaque exercice annuel, une indemnité provisionnelle si les dépenses prises en compte ne sont pas rentabilisées par des recettes (allègement de la charge financière),
- période d'amortissement (durée de la période de garantie + 1 an) : l'entreprise rembourse à Coface tout ou partie des indemnités versées en fonction de ses recettes (garantie contre le risque d'échec commercial).

Les recettes générées par la démarche de prospection sont prises en compte, à hauteur d'un taux «d'amortissement» :

- 7% sur les ventes de produits,
- 14% sur les prestations de service,
- 30% sur les autres sommes (ex. : royalties, redevances...).

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

Les indemnités non amorties à l'issue de la période d'amortissement restent acquises à l'entreprise.

À QUEL COÛT ?

- Prime annuelle de 2%, appliquée au montant de chaque budget annuel garanti.
- Taux de prime porté à 4% au cas où l'entreprise souhaite bénéficier d'une avance sur indemnité.

COMMENT PROCÉDER ?

- L'entreprise dépose une demande de garantie en ligne : (Cf. Site www.coface.fr/assurance-prospection).
- Après instruction, la garantie est matérialisée par la délivrance à l'entreprise d'un contrat d'assurance prospection définissant les caractéristiques de l'opération couverte.
- Gestion en ligne de la liquidation et de la demande de renouvellement.

Quotité garantie	CA ≤ 300 M€	CA > 300 M€ et ≤ 400 M€	CA > 400 M€ et ≤ 500 M€
Entreprises innovantes ou ayant bénéficié d'une assurance prospection réussie	75%	55%	35%
Autres entreprises	65%	45%	25%

POUR PLUS D'INFORMATIONS :

CONTACTEZ VOTRE RESPONSABLE RÉGIONAL
DE DÉVELOPPEMENT DES GARANTIES PUBLIQUES
OU LA DIRECTION DES GARANTIES PUBLIQUES
92065 PARIS LA DÉFENSE CEDEX

CONSULTEZ NOTRE SITE

www.coface.fr/assurance-prospection

E-MAIL : prospection@coface.com

COMPAGNIE FRANÇAISE D'ASSURANCE
POUR LE COMMERCE EXTÉRIEUR
S.A. AU CAPITAL DE 137 026 413,06 EUROS
R.C.S. NANTERRE 552069791