

ASSURANCE PROSPECTION - GLOSSAIRE DES DÉPENSES

Sont garanties en assurance prospection les dépenses nouvelles, non récurrentes, par opposition aux dépenses engagées régulièrement par l'assuré avant la prise d'effet du contrat. Les dépenses doivent être engagées en totalité pendant la période de l'exercice concerné et pour la zone garantie ; elles doivent être entièrement déclarées et pouvoir être justifiées (factures acquittées ou justificatifs comptables) ; les limitations de dépenses sont mentionnées aux conditions particulières du contrat.

1 - Frais de voyage des salariés ou du (des) représentant (s) légal (aux) de l'entreprise.	Les représentants légaux doivent être déclarés au registre du commerce. Il s'agit des frais d'avion, de train, de voiture, de visas, engagés par les salariés (ou représentants légaux) de l'entreprise pour se rendre dans le ou les pays de la zone garantie. Les déplacements locaux sur les pays couverts, réalisés en train ou en avion, rentrent dans cette rubrique. 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 de ces frais (au temps passé sur la zone couverte) doit être déclaré afin de ne prendre en charge que les frais afférents à la zone couverte. Lors de la remise du compte rendu d'activité, il conviendra d'indiquer pour chacun des voyages les noms des salariés (ou des représentants légaux), leur fonction dans l'entreprise, les dates et lieux de leurs séjours.
2 - Frais de séjours des salariés et/ou du (des) représentant(s) légal (aux) de l'entreprise.	Il s'agit des facturations d'hôtels, d'hébergement, de restauration, de déplacements de proximité et autres frais éventuels. Ces frais sont garantis sur la base d'un forfait de € 300 par jour et par personne.
3 - Rémunération de ces salariés et/ou des représentants légaux pendant la durée de leurs séjours dans la zone garantie.	Ces frais sont garantis sur la base d'un forfait de € 320 par jour et par personne. En cas de mission d'une durée supérieure à 1 mois, la rémunération sera calculée sur la base de 5 jours par semaine.

4 - Frais de recrutement et de formation du personnel dans le cadre de la création ou du renforcement d'un service export pour la prospection de la zone garantie.	Il s'agit des frais facturés par un cabinet de recrutement et/ou un prestataire de service pour le recrutement de personnel en charge de la zone garantie au sein d'un service export. En ce qui concerne la formation, il s'agit par exemple des frais facturés par un prestataire de service pour une formation linguistique nécessaire à l'approche de la zone couverte, et/ou de spécialisation export dans le cadre d'une mobilité interne. Les formations réalisées en interne ne sont pas garanties. Si le contrat de travail ne précise pas les pays dont la personne recrutée a la charge et si l'entreprise exporte déjà sur des pays non garantis, ou si la zone du contrat de travail est plus vaste que la zone couverte, les frais ne seront repris qu'à hauteur de 50%.
5 - Salaires et charges patronales du personnel du service export nouvellement recruté pour les besoins de la prospection de la zone garantie (hors partie variable).	Le recrutement (CDI ou CDD) peut concerner un cadre export, un technico-commercial export, un assistant administratif export. Le recrutement ne peut au maximum être antérieur aux 6 mois précédant la date de prise d'effet de la garantie. S'il s'agit d'une mobilité interne, les salaires et charges patronales ne pourront être repris que si le remplacement du poste est compensé par un recrutement externe. Il conviendra de fournir le contrat d'embauche de la personne nouvellement recrutée et, en cas de mobilité interne, l'avenant au contrat de travail prenant acte de cette mobilité. Si le contrat de travail ne précise pas les pays dont la personne recrutée a la charge et si l'entreprise exporte déjà sur des pays non garantis, ou si la zone du contrat de travail est plus vaste que la zone couverte, les frais ne seront repris qu'à hauteur de 50%. La rémunération d'un stagiaire d'une formation internationale est prise en compte dans ce poste. Ces frais pourront être pris en compte pendant 3 ans maximum.
6 - Frais de fonctionnement des bureaux commerciaux, des points de vente en propre ou des filiales commerciales de l'Assuré (à hauteur du pourcentage de sa participation dans le capital desdites filiales) dans la zone couverte.	Cela concerne toutes les charges de fonctionnement comptabilisées dans le compte de résultat de la structure locale (salaires, charges patronales, frais de déplacement, loyer, frais de publicité, frais de participation à des manifestations, frais de télécommunication, frais de conseils, achat de fournitures, amortissement du matériel,...). Les frais d'un VIE (indemnité, déplacement) sont pris en compte dans ce poste. S'il s'agit d'une filiale, doivent être déclarés les frais enregistrés dans les comptes de celle-ci affectés du pourcentage de participation de l'Assuré dans le capital de sa filiale; la filiale peut être détenue minoritairement uniquement si la législation locale interdit une participation majoritaire.

7 - Frais de participation à des manifestations commerciales professionnelles acceptées par la Compagnie.	La liste des manifestations acceptées est consultable sur notre site Internet ; si la manifestation qui vous intéresse n'y figure pas, il conviendra de faire une demande d'acceptation. Il s'agit des frais engagés pour la participation à des manifestations commerciales dans la zone garantie (droits d'inscription, location et aménagement de stand, électricité, location de ligne téléphonique...). Les frais de voyages, séjours, rémunérations, publicité, échantillons, frais de démonstration ou de dégustation engagés à l'occasion de ces manifestations doivent quant à eux être déclarés dans les différents postes de dépenses concernés. Les acomptes versés concernant la réservation d'un stand seront pris en compte lors de la facturation globale. Lors de la remise du compte rendu d'activité, il conviendra d'indiquer le nom des manifestations, leur date ainsi que le pays où elles se sont déroulées.
8 - Frais de participation à une manifestation commerciale professionnelle à caractère international, hors zone garantie, acceptée par la Compagnie.	Il s'agit des frais engagés pour la participation à une seule manifestation à caractère international, qui permet d'atteindre la zone couverte (droits d'inscription, location et aménagement de stand, électricité, location de lignes téléphoniques...). Les salons « grand public », hors zone garantie, ne peuvent pas être garantis. Les frais de voyage, séjour, rémunérations publicité, échantillons, frais de démonstration ou de dégustation engagés à l'occasion de cette manifestation doivent être déclarés globalement dans ce poste; s'agissant de dépenses hors zone garantie, ces frais ne seront repris qu'à hauteur de 20% du montant du poste dans la limite de 20% des dépenses totales engagées et garanties Les acomptes versés concernant la réservation d'un stand seront pris en compte lors de la facturation globale. Lors de la remise du compte rendu d'activité, il conviendra d'indiquer le nom de la manifestation, ses dates ainsi que le pays où elle s'est déroulée.
9 - Frais de mission collective acceptée par la Compagnie.	Il s'agit du coût forfaitaire d'une participation à une mission collective d'entreprises sur la zone garantie organisée par un prestataire de service public ou privé, qui facture l'ensemble de prestations (voyage, hôtel, restaurant, location du lieu, ses services, etc....) sous forme de package.

10 - Frais d'adaptation des produits aux normes et exigences des marchés prospectés (études, homologations, prototypes).	Ces frais ne sont à déclarer que si le produit est déjà commercialisable et nécessite des adaptations ou homologations spécifiques pour sa commercialisation dans les pays de la zone couverte (études, frais de laboratoire, d'organisme de certification, prototypes s'il s'agit de séries). Il s'agit par exemple : - flaconnage, packaging adaptés spécifiquement pour le pays (couleur, design, traduction....) - mise aux normes des produits (électricité, sécurité, sanitaire...), - traduction de notices ou brochures techniques, logiciels, films..., - homologation par les autorités locales, - adaptation d'un logiciel.
11 - Frais d'études, d'avant projets gratuits et de remises d'offres.	Il s'agit des coûts de prestataires externes et/ou des coûts internes (au temps passé, dûment comptabilisés dans une comptabilité analytique) du personnel nécessaire à l'établissement des devis ou des offres non facturés pour des biens d'équipements industriels ou des services tels que urbanisme, BTP, ingénierie...
12 - Frais et honoraires versés à des tiers au titre de conseil ou de gestion.	Ces dépenses concernent généralement les frais de déplacement et les honoraires de conseils export chargés d'effectuer des études de marchés, des recherches d'agents, ou de clients étrangers ou de financement internationaux, voire de gérer pour le compte de l'Assuré les clients à l'export (zone garantie). La prise en compte de ces frais dépend de l'importance du service apporté ; elle est par ailleurs limitée à 3 ans maximum. L'entreprise doit fournir le contrat de service (ou le projet de contrat) qui la lie au conseil. Les rémunérations assises sur les ventes (commission chiffre d'affaires par exemple) n'ont pas à être déclarées car non prises en compte.
13 - Frais de collections.	Il s'agit des coûts relatifs à la création d'une collection (prêt-à-porter, accessoires de mode, décoration, ameublement...) destinée exclusivement aux pays de la zone couverte. Si les collections sont destinées également à d'autres pays étrangers que ceux de la zone couverte, seule doit être déclarée la part des frais afférente à ladite zone.
14 - Frais de dépôt de marques ou de brevets.	Cela concerne les frais d'extension de dépôt de marques, modèles ou brevets sur la zone garantie. Si cette extension concerne également d'autres pays que ceux de la zone couverte, seule doit être déclarée la part des frais afférente à ladite zone.

15 - Frais d'exposition, de démonstration ou de dégustation (en dehors d'une manifestation commerciale).	Frais d'exposition : cela concerne les expositions de biens dans un showroom à titre permanent ou temporaire. Frais de démonstration : cela concerne les frais de personnel et les matériels mis en situation opérationnelle dans la zone garantie (chez un client, un démonstrateur, un prospect ou autre) qui n'ont fait l'objet ni d'une vente, ni d'une location. Doivent être déclarés les frais fixes afférents à ces prestations, les frais de transport aller et retour et d'assurance pendant la période. En ce qui concerne les matériels, peuvent également être pris en compte, leur amortissement comptable dans la limite de 30% annuel de leur valeur, ou de la valeur de dépréciation en cas de vente également limité à 30% l'an. Frais de dégustation : cela concerne dans l'agroalimentaire, les produits offerts à la dégustation lors d'invitations locales, les frais de logistique, les frais de personnel extérieur, si nécessaire. En ce qui concerne les produits offerts, doivent être déclarés la valeur des produits consommés à leur prix de revient et les frais de transport et d'assurance.
16 - Frais d'échantillons gratuits.	Il s'agit d'échantillons offerts à des prospects ou des clients de la zone garantie. Les échantillons doivent être déclarés à leur prix de revient majoré éventuellement de leur coût de transport. Si les échantillons fournis sont liés à des ventes et correspondent en fait à une ristourne, ces frais ne doivent pas être déclarés car non repris.
17 - Frais d'études de marchés.	Il s'agit des coûts d'achats d'études de marchés de la zone couverte (Missions économiques/Ubifrance, prestataire local...) de listes et/ou de renseignements commerciaux de prospects. S'il s'agit d'une étude de marché effectuée par une société de conseil française, les frais sont à déclarer au titre du poste « frais et honoraires versés à des tiers au titre de conseil de gestion ».
18 - Frais fixes d'agents à l'étranger, à l'exclusion de toute commission.	Il s'agit de la rémunération forfaitaire d'une société de la zone garantie avec laquelle vous avez signé un contrat d'agent commercial et du remboursement de ses éventuels frais facturés (déplacements par exemple). La rémunération de cet agent assise sur des ventes ne doit pas être déclarée.
19 - Frais de publicité sous toutes ses formes.	Il s'agit du coût des plaquettes commerciales, inserts dans les médias, spots radio, objets publicitaires... Lorsque ces publicités concernent également d'autres pays que ceux de la zone couverte, seule doit être déclarée la part des frais afférente à la dite zone.

20 - Frais de stages en France d'agents ou de clients étrangers.	Il s'agit des frais de voyage et de séjour en France engagés par vous-même pour la réception et/ou des stages d'agents, de prospects ou de clients de la zone garantie ainsi que les frais engagés à l'occasion de conventions d'affaires en France. Les frais de rencontres d'acheteurs des pays couverts, organisées en France, peuvent être pris en compte dans ce poste.
21 - Frais de conseils juridiques.	Il s'agit des frais de conseils juridiques (cabinets d'avocats...) nécessaires à la réussite de la prospection commerciale dans la zone garantie (réglementations, contrats, constitution de filiale....).
22 - Frais d'interprétariat et de traduction.	Il s'agit du coût d'un interprète nécessaire dans les pays de la zone garantie, utilisé à l'occasion d'une mission ou d'une participation à un salon. Les frais de traduction de la documentation ou du site Internet devront être réalisés par un prestataire extérieur et devront concerner la langue locale ; s'il s'agit d'une autre langue utilisée dans les pays couverts, ces frais ne seront pris en compte qu'à hauteur de 50%.
23 - Surprime d'assurance « responsabilité civile » (prime fixe).	Il s'agit de l'éventuelle prime due à une extension de garantie « responsabilité civile » à la zone garantie. Si votre garantie actuelle responsabilité civile comprend déjà la couverture des pays de la zone couverte, rien ne doit être déclaré. La surprime liée à un accroissement de chiffre d'affaires n'a pas à être déclarée.
24- Frais de télécommunication.	Seules les communications avec les pays de la zone garantie, ainsi que celles des commerciaux détachés localement, doivent être déclarées. Ces frais sont garantis dans la limite de 3000€.
25 - Frais de création et de développement d'un site Internet.	Le site doit permettre d'atteindre la zone couverte dans une langue en adéquation avec celle-ci. Ces frais seront couverts à hauteur de 20% du montant dudit poste dans la limite de 20% des dépenses totales engagées et garanties. Lorsque le site permet d'atteindre d'autres pays que ceux de la zone couverte et n'est pas dédié uniquement à celle-ci, seule doit être déclarée la part des frais afférente à ladite zone.
26 - Frais de financement de l'action de prospection.	Il s'agit forfaitairement des agios qu'une banque facturerait pour financer votre démarche de prospection sur la zone couverte. Ces frais sont repris dans la limite de 4% du montant total des autres dépenses prises en compte.

NB :

- Si vous avez un doute sur la compréhension d'un poste de dépenses ou si vous ne trouvez pas dans quelle rubrique faire figurer certains frais, n'hésitez pas à nous interroger.
- Certains postes budgétaires peuvent faire l'objet de limitations qui sont fixées dans les conditions particulières du contrat.
- La prime payée au titre du contrat d'assurance prospection n'est pas considérée comme une dépense et ne doit pas être déclarée.

Dans le cadre du partenariat qui lie Ubifrance et Coface, les dépenses facturées par Ubifrance sont toutes éligibles à l'assurance prospection.

Aide publique à déduire.

Il s'agit des aides publiques (hors avance sur indemnité déjà versée par Coface) ayant un lien avec la démarche de prospection garantie, telles que, recrutement d'un cadre export, VIE, mission, salon, etc. , perçues pendant l'exercice (perçues ou notifiées pendant l'exercice lorsqu'il s'agit du dernier exercice de garantie).