

# Guide des aides économiques

## Assurance Prospection



COFACE

### Objectifs

Encourager les entreprises dans la recherche de marchés à l'étranger en les accompagnant financièrement et en les garantissant contre le risque d'échec de ces actions.

### Dépenses éligibles

#### Dépenses éligibles

Ensemble des frais que l'entreprise engage pour sa démarche de prospection de la zone garantie :

- études de marché,
- honoraires et remboursement de frais versés à des tiers au titre de conseil ou de gestion à l'exportation,
- conseils juridiques et fiscaux concernant les pays couverts,
- prestations des Missions Économiques,
- déplacements et frais de séjour à l'étranger des délégués de l'entreprise,
- salaire de ces délégués pendant la durée de leurs déplacements,
- recrutement, formation, salaires et charges sociales des personnels recrutés pour la création d'un service export ou son extension,
- adaptation de produits aux normes et aux exigences de la clientèle des marchés prospectés,
- entretien à l'étranger d'agents locaux, de délégués permanents, de bureaux ou de filiales commerciales chargés de la prospection,
- publicité sous toutes ses formes : documentation technique,
- échantillons gratuits, médias, vitrines, cadeaux publicitaires...
- collections,
- création et promotion d'un site internet,
- avant-projets gratuits et remises d'offres,
- frais financiers de stockage et magasinage à l'étranger,
- participation à des manifestations professionnelles à caractère international agréées par la Coface : location et

aménagement de stand, transport des articles exposés, promotion et communication,

- dépôt de marques ou de brevets,
- frais de financement de l'action de prospection,
- invitation en France de clients et d'agents étrangers,
- etc.

#### Dépenses exclues

- Dépenses liées à la production,
- Investissements purement financiers.

### Conditions d'attribution

- Le calcul de la part étrangère (part de composants étrangers) n'est plus requis pour les entreprises moyennes dont le chiffre d'affaires annuel est inférieur à 75 M€.

- Les entreprises qui ont bénéficié d'un contrat d'assurance prospection d'une durée d'1 an et qui souhaitent poursuivre leur effort commercial peuvent renouveler la garantie sans qu'il soit nécessaire d'effectuer une nouvelle demande de garantie pour obtenir le prolongement du contrat.

- Les entreprises qui ne disposent pas encore de produits ou services commercialisables peuvent bénéficier de la garantie. Toutefois, pour compenser ce risque accru, la Coface bénéficiera en cas de succès d'un intéressement sur les exportations réalisées.

### Bénéficiaires

- PME-PMI françaises industrielles, commerciales ou de services dont le CA est inférieur ou égal à 150 M€,
- Groupements de telles entreprises.

### Montant

Garantie d'une durée de 1 à 4 ans, représentant :

- 65 % du montant des actions (cas général) ;
- 80 % du montant des actions :



- réalisées dans 5 pays pilotes (Chine, Japon, Inde, Russie ou États-Unis) ;
- réalisées par des entreprises qui ont bénéficié d'une aide d'OSEO Innovation au cours des 5 dernières années ;
- réalisées par des entreprises qui bénéficient du statut de Jeune entreprise Innovante.

Si l'entreprise a déjà bénéficié d'un ou plusieurs contrats d'assurance prospection et a remboursé au moins 80 % des indemnités qui lui ont été versées par la Coface, elle bénéficiera automatiquement, lors du dépôt d'un nouveau dossier d'assurance prospection, d'un relèvement à 80 % de sa quotité garantie.

Pendant la période d'amortissement, à l'issue de chaque période de 12 mois, l'entreprise reverse, un pourcentage des recettes réalisées pendant l'exercice sur la zone garantie (mêmes taux que ceux retenus en période de garantie), dans la limite des indemnités versées.

A la fin du contrat, les indemnités non remboursées, du fait de recettes insuffisantes à la fin de la période d'amortissement, restent définitivement acquises à l'entreprise.

Une avance sur indemnité pourra être accordée par la Coface aux entreprises innovantes et aux entreprises dont le CA annuel n'excède pas 1,5 M€. Cette avance s'élève à 32,5 % du budget annuel garanti dès la signature du contrat ou de son avenant de renouvellement, le solde éventuel de l'indemnité étant versé en fin d'exercice.

La banque pourra consentir les crédits nécessaires au préfinancement de la prospection à hauteur du budget garanti pendant la période de garantie.

### Contacts

#### COFACE Pays de la Loire

3, rue Mickael Faraday  
Parc d'activités Moulin Neuf  
44800 SAINT HERBLAIN  
Tél. : 02.40.73.18.18 - Fax : 02.51.84.04.04  
[www.coface.fr](http://www.coface.fr)

#### DRCE Pays de la Loire

Direction Régionale du Commerce Extérieur  
Centre des Salorges - 15 quai Ernest Renaud  
BP 28423  
44184 NANTES CEDEX 4  
Tél. : 02.40.73.40.41 - Fax : 02.40.73.36.59  
[www.missioneco.org/paysdelaloire](http://www.missioneco.org/paysdelaloire)

#### OSEO Pays de la Loire

Direction régionale  
63, quai Magellan  
BP 42304  
44023 NANTES CEDEX 1  
Tél. : 02.51.72.94.00 - Fax : 02.40.47.73.36