

ASSURANCE PROSPECTION COFACE

Objectif

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.

Bénéficiaires

PME-PMI françaises industrielles, commerciales ou de services ou groupement d'entreprises dont le chiffre d'affaire est inférieur ou égal à 150 millions d'euros.

Opérations éligibles

Sont éligibles l'ensemble des frais que l'entreprise engage pour sa démarche de prospection de la zone garantie, par exemple :

- 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 du 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 ...

Sont exclues de la garantie les dépenses liées à la production et les investissements purement financiers.

Caractéristiques et montants

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.

Durée

- une période de garantie, de 1 à 4 ans, au cours de laquelle vous percevez une indemnité en cas de perte
- suivie d'une période d'amortissement, au moins égale à la précédente, au cours de laquelle vous remboursez à la COFACE tout ou partie de l'indemnité, en fonction de vos résultats à l'export

Mécanisme

Pendant la période de garantie, à l'issue de chaque exercice de 12 mois, un compte d'amortissement est établi faisant apparaître :

- au débit, les frais de prospection engagés par l'entreprise, dans la limite du budget garanti fixé pour l'exercice ;
- au crédit, un pourcentage des recettes réalisées sur les pays couverts appelé « taux d'amortissement » : 7 % pour les biens, 14 % pour les services et 30 % pour les licences, redevances et autres droits.

Si le solde est déficitaire, versement d'une indemnité égale à 65 % du déficit. La quotité garantie des dépenses de prospection pour les Etats-Unis est portée de 65% à 80%.

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. Les dépenses de prospection ne sont plus garanties pendant cette période.

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.

Coût

Une prime de 3% du budget de prospection garantie (5% en cas d'avance sur indemnité), payable au début de chaque exercice de garantie.

Préfinancement de la prospection

L'avance sur indemnité, réservée aux entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur ou égal à 1,5 million d'euros : 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.

Le préfinancement assurance prospection : une facilité de préfinancement des dépenses de prospection sera mise en place, à titre expérimental et à partir du 1^{er} avril 2008, avec les banques : les banques commercialiseront l'assurance prospection au travers de leur réseau ; en contrepartie, elles seront assurées par la Coface pour leur permettre de financer les dépenses de prospection des entreprises.

Instruction du dossier

Pour les budgets inférieurs ou égaux à 30 000 euros, l'instruction sera effectuée sous 10 jours si la demande porte sur un an de garantie et dans les deux mois au plus tard pour les garanties de budget et/ou de durée supérieurs.

Des mesures spécifiques en faveur des entreprises innovantes

L'augmentation de la quotité garantie à 80% pour les entreprises innovantes (entreprises qui bénéficient du statut de Jeune entreprise Innovante ou qui ont bénéficié d'une aide d'Oséo-Innovation dans les cinq dernières années) est décidée à compter du 1^{er} février 2008.

L'avance sur indemnités est étendue à toutes les entreprises innovantes. A compter du 1^{er} février 2008, l'avance sur indemnités sera systématiquement proposée à toutes les entreprises innovantes prises en garantie même si leur chiffre d'affaires est supérieur à 1,5 millions d'euros.

Remarques

La demande de garantie peut être formulée par courrier, télécopie, téléphone ou saisie en ligne sur le site de la COFACE.

Une nouvelle garantie ne peut être octroyée pour une zone géographique ou un pays qui fait l'objet d'un contrat en cours.

Contacts

Le correspondant régional Coface :

http://www.coface.fr/dmt/ruba_gen/g01_intro.htm#resprox

Pour en savoir plus :

Sur l'assurance prospection :

http://www.coface.fr/dmt/rubb_asspro/indexb.htm

Sur les procédures gérées par la COFACE pour le compte de l'État :

http://www.coface.fr/dmt/ruba_gen/indexa.htm

Triana Venture Partners

www.trianagroup.com

Tel : +1 (646) 417-8136

E-Mail : contact@trianagroup.com