

Support commercial

Assurance Prospection

document diffusable

mai 2018

Cible et objectifs du nouveau produit AP

Cible

Entreprises françaises dont le chiffre d'affaires est inférieur à 500 millions d'euros et comporte une part française > à 20%. Tous pays sauf exclusion Politique Assurance Crédit

Objectif

Apporter un soutien en trésorerie aux entreprises pour leurs démarches de prospection des marchés étrangers, en prenant en charge une partie des frais générés par leur développement export.

Cadre d'intervention

L'assurance prospection est négociée, délivrée et gérée par Bpifrance Assurance Export sous le contrôle, au nom et pour le compte de l'Etat conformément aux pouvoirs qui lui sont conférés aux articles L. 432-2 et suivants du Code des assurances

L'ASSURANCE PROSPECTION 2018

FINANCER SES DÉPENSES DE PROSPECTION
ET S'ASSURER CONTRE LE RISQUE D'ÉCHEC À L'EXPORT

TPE – PME – ETI
CA < 500 M€

DÈS 30 000 €

Tous pays

sauf exclusion Politique
Assurance Crédit

Prospection :
2 ou 3 ans

Franchise : 2 ans

Remboursement :
3 ou 4 ans

selon CA réalisé sur zone garantie
avec un minimum de 30 %

**Quotité
Garantie
de 65 %**

**1^{er} versement
de 50 %
à la signature
du contrat**

Prime : 3%
du budget garanti
déduite du 1^{er} versement

Avance sur indemnité
=
budget garanti x quotité garantie

Dépôt en ligne :
bpifrance.fr

Déplacements et séjours à l'étranger, salaires et charges pendant la durée des déplacements

Création d'un service export, recrutement, formation, salaires et charges patronales du personnel

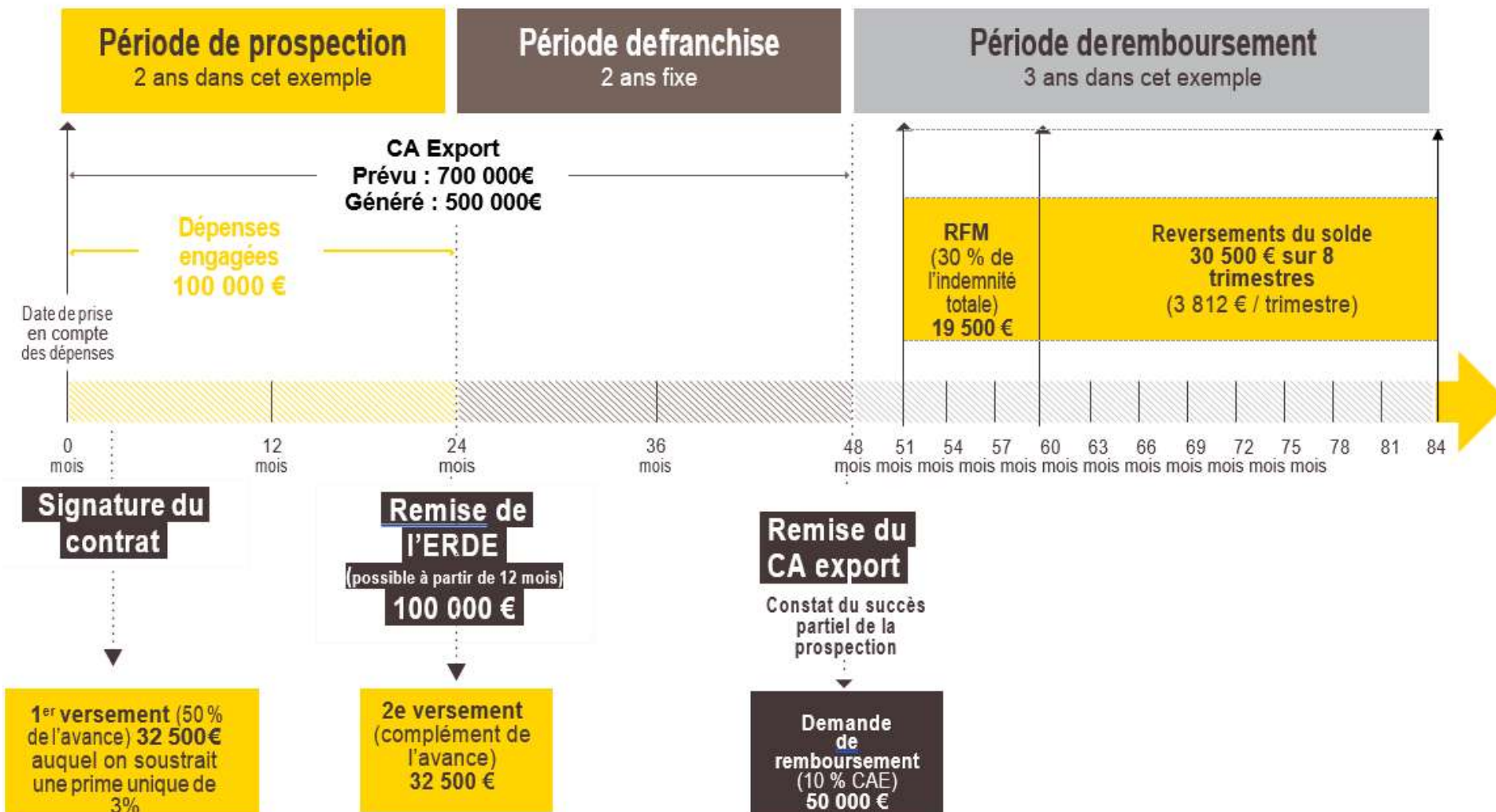
Dépenses couvertes ?

Frais de fonctionnement d'une implantation à l'étranger (agents commerciaux, bureau commercial, filiales)

Dépenses marketing, études de marché, conseils juridiques, publicité, création de site internet et frais d'adaptation du produit au marché...

Foires, salons, missions collectives

- HYPOTHESE DE SUCCES PARTIEL : ICI, LE BUDGET GARANTI EST DE 100 000 €



ERDE

=

**Etat Récapitulatif
des Dépenses
Eligibles**

Cas possibles :

- **Dépenses * 65% < 1er versement**
=> facturation du différentiel trop perçu
=> lettre avenant avec recalcul du RFM
- **1er versement < Dépenses*65% < dépenses prévues**
=> lettre avenant avec recalcul du RFM
- **Dépenses*65% >= dépenses prévues**

RFM

RFM

=

**Remboursement
Forfaitaire
Minimum**

- **Un Remboursement Forfaitaire Minimum de 30% de l'avance sur indemnité versée, quel que soit le CA export tous pays.**
- **A 48 mois (sur le schéma précédent) :**
 - constat du CA export réalisé sur la période**
 - si CA export ≥ 10 * l'avance versée
=> Remboursement de 100% de l'avance sur indemnité versée**
 - si CA export ≤ 3 * l'avance versée
=> Constat d'échec et reversement uniquement du RFM**
 - sinon, remboursement proratisé au CA généré**

Calcul du versement selon l'ERDE

Hypothèses

- Budget Garanti : 100 K€
- Avance sur indemnité théorique : 65 K€
- Premier versement : $65 \times 50\% = 32,5$ k€ (soit 29,5 prime déduite)

Calcul ci-dessous selon 3 cas

1er cas : ERDE = 40 k€

- Avance : $40 \times 65\% = 26$ k€
soit < au 1er versement de 32,5k€
- différentiel à rembourser :
 $32,5 - 26 = 6,5$ k€

2ème cas : ERDE = 80 k€

- Avance : $80 \times 65\% = 52$ k€
- 2ème versement :
 $52 - 32,5 = 19,5$ k€

3ème cas : ERDE = 120 k€

- Avance : $120 \times 65\% = 78$ k€
- 2ème versement limité à
 $65 - 32,5 = 32,5$ k€

Hypothèses de remboursement selon le CA Export

Exemple

- Budget Garanti : 100 K€
- Avance sur indemnité : 65 K€
- ERDE : 150 K€
- Dépenses prises en compte : 100 k€
- RFM : 30% de l'avance sur indemnité soit 19,5 K€

Calcul ci-dessous selon 3 cas

1er cas : échec

- $CA \leq 195 \text{ K€}$ (soit 3 fois l'avance) : par exemple 180 K€
- Montant remboursé par l'entreprise = RFM soit 19,5 K€

2ème cas : succès partiel

- $195 \text{ K€} < CA < 650 \text{ K€}$ (soit 10 fois l'avance) : par exemple 500 K€
- Montant remboursé par l'entreprise : 10% du CA export soit 50 K€

3ème cas : succès total

- $CA \geq 650 \text{ K€}$: par exemple 700 K€
- Montant remboursé par l'entreprise : totalité de l'avance soit 65 K€

Délais

CONTRAT : 30 jours pour le renvoi par le client du contrat signé à Bpifrance Assurance Export

ERDE : Envoi de l'ERDE au plus tôt un an après la date du début de la période de prospection et au plus tard dans les 30 jours suivant le dernier jour de la période de prospection

CAE : Transmission du CAE dans les 2 mois courant à compter du dernier jour de la période de franchise

1^e ANNEE DE LA PERIODE DE REMBOURSEMENT : paiements trimestriels à terme échu, soit un montant égal au Remboursement Forfaitaire Minimum divisé par 4

POUR LES AUTRES ANNEES DE LA PERIODE DE REMBOURSEMENT : paiements trimestriels à terme échu

Toute somme due par l'Assuré à Bpifrance AE au titre du Contrat et qui n'aurait pas été payée dans les 30 jours de la date de son exigibilité produit de plein droit un intérêt de retard, calculé, depuis la date de son exigibilité, à un taux égal à 3 % l'an

On récapitule...



3 périodes distinctes:

- Une période de prospection
- Une période de franchise de 2 ans
- Une période de remboursement

3%

du montant garanti
déduit du premier
versement comme prime



Premier remboursement à l'issue de
la période de franchise soit après la
4^{ème} ou 5^{ème} année

65%

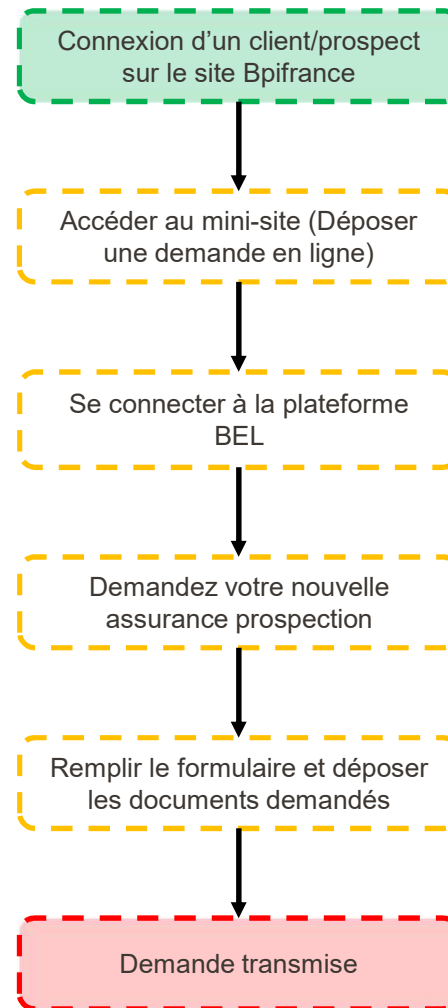
de quotité garantie

50%

des indemnités
provisionnelles versées
à la signature du contrat

Process

Comment déposer la demande d'Assurance Prospection ?




Saisir sa demande Assurance Prospection en ligne

Assurance Prospection

Vous prospectez des marchés à l'export :

Nous vous assurons contre le risque d'échec commercial et vous apportons un soutien financier
dès 30 000 euros de budget garanti.

 VOUS SOLLICITEZ UNE ASSURANCE PROSPECTION

Accès à BEL en cliquant sur
« Vous sollicitez une Assurance Prospection »

L'offre en détail

Imprimer en PDF

 L'Assurance Prospection, c'est quoi ?	+
 Quel est son montant ?	+
 Quelles sont les dépenses couvertes ?	+
 Puis-je en bénéficier ?	+
 Comment en bénéficier ?	+
 Quand cette avance me sera-t-elle versée ?	+
 Quel est le montant de la prime ?	+
 Quelles sont les modalités de remboursement ?	+

Tout ouvrir

Les dispositions des contrats d'Assurance Prospection souscrits avant le 2 mai 2018 restent applicables aux demandes de liquidation et de renouvellement.

Pour une demande de liquidation ou de renouvellement, cliquez ici

 VOUS SOLLICITEZ UNE ASSURANCE PROSPECTION

MENTIONS LÉGALES

Assurance Prospection

ASSURANCE PROSPECTION

L'Assurance Prospection s'adresse aux PME et ETI disposant d'au moins un bilan sur une période minimum de 12 mois et ayant généré moins de 500 millions € de chiffre d'affaires.

L'Assurance Prospection finance les dépenses de prospection qui accompagnent votre développement à l'international. Vous pouvez en bénéficier dès 30 000 euros de budget garanti.

Pour nous permettre de vous accompagner dans la concrétisation de votre projet, veuillez remplir la demande ci-après.

Nous attirons votre attention sur la qualité des informations et documents transmis qui facilitera les délais de traitement de votre demande.

Aussi, afin de déterminer le montant de l'Assurance Prospection auquel vous pourriez prétendre, nous vous invitons à renseigner le tableau des dépenses avec le plus grand soin.

Vous pouvez modifier le contenu de votre demande jusqu'à sa validation et son envoi. Nous attirons votre attention sur l'obligation de joindre à votre dossier les documents nécessaires à la connaissance de nos clients et qui sont obligatoires pour la validation de votre demande : Extrait K-BIS, Statuts de l'entreprise, Pièce d'identité du dirigeant, Justificatif de domicile du dirigeant et Actionnariat complet de l'entreprise.

Une fois votre demande envoyée, un(e) chargé(e) d'affaires Bpifrance vous contactera.

Des pièces complémentaires pourront vous être demandées préalablement à la décision.

PASSER À L'ÉTAPE SUIVANTE

Capture d'écran du formulaire BEL

1

bpifrance | SERVIR L'AVENIR

ASSURANCE PROSPECTION

1 INITIALISATION 2 COORDONNÉES 3 PROJET 4 INDICATEURS FINANCIERS 5 DOCUMENTS 6 CONFIRMATION

MERCI DE VOUS CONNECTER POUR CONTINUER
Connectez-vous pour accéder à votre espace Mon Bpifrance en ligne.

Email _____

Mot de passe _____ **AFFICHER**

[Mot de passe oublié](#)
[Problème de connexion ?](#)

SE CONNECTER

PREMIÈRE VISITE ?

Nom _____

Prénom _____

Email _____

Mot de passe _____ **AFFICHER** ⓘ

J'accepte les [Conditions Générales d'Utilisation](#).

CRÉER MON COMPTE

2

bpifrance | SERVIR L'AVENIR

assurance test
testassurance@testbel.fr

Espace personnel > Demande

ASSURANCE PROSPECTION

1 INITIALISATION 2 COORDONNÉES 3 PROJET 4 INDICATEURS FINANCIERS 5 DOCUMENTS 6 CONFIRMATION

ETAPE 2 : COORDONNÉES

ENTREPRISE

SIREN 871800355 ✓

Raison sociale OUEST AUTO KIT

Code APE 5630Z ✓

Adresse 94 RUE DU LARGEAU

Code postal 44230 Ville ST SEBASTIEN SUR LOIRE

Année de création 2000 ✓

CONTACTS

Etes-vous le dirigeant ?
 Oui Non

Vos informations

Nom test ✓

Prénom assurance ✓

Email testassurance@testbel.fr ✓

Fonction DG ✓ Téléphone 0101010101 ✓

AJOUTER UN AUTRE CONTACT

Êtes-vous client Bpifrance ?
 Oui Non

Avez-vous déjà un contact Bpifrance ?
 Oui Non

Comment avez-vous connu ce prêt ?
Bpifrance ✓

PASSER À L'ÉTAPE SUIVANTE **SUIVANTE**

Capture d'écran du formulaire BEL

3 partie 1

ASSURANCE PROSPECTION

- INITIALISATION
- COORDONNÉES
- PROJET**
- INDICATEURS FINANCIERS
- DOCUMENTS
- CONFIRMATION

ETAPE 3 : PROJET

Quelle est la stratégie de votre entreprise à l'export ?
vendre dans les PECO ✓
20 / 500 caractères

Présentation de l'activité de votre entreprise
vente d'armes ✓
13 / 500 caractères


Mon projet prospection à l'export

Merci de consulter la liste des pays et entités soumis aux sanctions ainsi que les instructions à suivre selon les directives de l'Union Européenne et/ou de la Direction Générale du Trésor:
http://europa.eu/newsroom/highlights/special-coverage/eu_sanctions/index_fr.html
http://www.tresor.economie.gouv.fr/8465_tableau-recapitulatif-des-mesures-restrictives-par-pays

Pays vers lesquels vous souhaitez exporter

Tous pays étrangers Pays ciblés

Pays ciblés
russie, arménie, géorgie ✓
24 / 500 caractères

 **Budget total des dépenses de prospection**
Types acceptés: .doc, .pdf, .docx, .xls, .xlsx, .ppt, .pptx

[Voir le modèle](#) | [Voir mon fichier](#) | [Le 10/04/2018](#) | [AJOUTER UN FICHER](#)

Après avoir téléchargé le document "Budget total des dépenses de prospection" en cliquant sur "Voir le modèle", nous vous invitons à le remplir et reporter le montant "budget total des dépenses de prospection" tel qu'il apparaît dans le fichier excel des dépenses, sur la ligne ci-dessous. Enfin, n'oubliez pas de déposer le fichier dûment complété en cliquant sur le bouton "Ajouter un fichier".

3 partie 2

Après avoir téléchargé le document "Budget total des dépenses de prospection" en cliquant sur "Voir le modèle", nous vous invitons à le remplir et reporter le montant "budget total des dépenses de prospection" tel qu'il apparaît dans le fichier excel des dépenses, sur la ligne ci-dessous. Enfin, n'oubliez pas de déposer le fichier dûment complété en cliquant sur le bouton "Ajouter un fichier".

Montant
240000 € 


Avez-vous perçu des aides publiques pour vous aider à financer ce projet de prospection

Oui Non

Durée de la période de prospection souhaitée

3 ans 

Quels sont les produits / services que vous souhaitez exporter ?



mitrailleuses 

13 / 500 caractères

Avez-vous besoin d'un accord de la CIEEMG (commission interministérielle pour l'étude des exportations de matériels de guerre) pour un ou plusieurs produits objets de la prospection ?

Oui Non

Date de prise d'effet de la prospection souhaitée

01/04/2018  

[REVENIR À L'ÉTAPE PRÉCÉDENTE](#)

[PASSER À L'ÉTAPE SUIVANTE](#)

Capture d'écran du formulaire BEL

5

bpifrance | SERVIR L'AVENIR

assurance test
testassurance@testbel.fr

Espace personnel > Demande

ASSURANCE PROSPECTION

1 INITIALISATION 2 COORDONNÉES 3 PROJET 4 INDICATEURS FINANCIERS 5 DOCUMENTS 6 CONFIRMATION

ETAPE 4 : INDICATEURS FINANCIERS

CHIFFRE D'AFFAIRES

Dernière année clôture
2017 ✓

Chiffre d'affaires
100000 € ✓

Dont export
50000 € ✓

PART FRANÇAISE

Merci de renseigner la Part Française de votre activité.
La part française désigne le rapport suivant : (Chiffre d'affaires de votre entreprise - le montant des biens et services acquis par l'entreprise d'origine ou de provenance d'un pays étranger ou sous-traités à une société située dans un pays étranger hors matières premières)*100 / Chiffre d'affaires de l'entreprise.

Exemple:

- Chiffres d'Affaires = 150
- Montant des biens et services ou sous-traitance étrangers = 30
- Part Française = $(150-30)*100 / 150 = 80$

Part Française (en %)
20 ✓

[REVENIR À L'ÉTAPE PRÉCÉDENTE](#) [PASSER À L'ÉTAPE SUIVANTE](#)

Espace personnel > Demande

ASSURANCE PROSPECTION

1 INITIALISATION 2 COORDONNÉES 3 PROJET 4 INDICATEURS FINANCIERS 5 DOCUMENTS 6 CONFIRMATION

ETAPE 5 : DOCUMENTS

Extrait K-BIS Datant de moins de 3 mois Types acceptés: .doc, .pdf, .docx, .ppt, .pptx	Voir mon fichier Le 26/03/2018	AJOUTER UN FICHIER
Statuts de l'entreprise Types acceptés: .doc, .pdf, .docx, .ppt, .pptx	Pas de fichier	AJOUTER UN FICHIER
Pièce d'identité du dirigeant Recto verso Types acceptés: .doc, .pdf, .docx, .jpg, .jpeg, .png, .ppt, .pptx	Pas de fichier	AJOUTER UN FICHIER
Justificatif de domicile du dirigeant Types acceptés: .doc, .pdf, .docx, .jpg, .jpeg, .png, .ppt, .pptx	Pas de fichier	AJOUTER UN FICHIER
Actionnariat complet de l'entreprise Types acceptés: .doc, .pdf, .docx, .ppt, .pptx	Pas de fichier	AJOUTER UN FICHIER
Liasses fiscales année n-1 Types acceptés: .doc, .pdf, .docx, .ppt, .pptx	Pas de fichier	AJOUTER UN FICHIER
IBAN Prélèvement et/ou domiciliation Types acceptés: .doc, .pdf, .docx, .xls, .xlsx, .ppt, .pptx	Pas de fichier	AJOUTER UN FICHIER
Si vous souhaitez compléter votre demande avec d'autres documents, veuillez les déposer ici		
Autres Documents Types acceptés: .doc, .pdf, .docx, .jpg, .jpeg, .png, .ppt, .pptx	Pas de fichier	AJOUTER DES FICHIERS

[REVENIR À L'ÉTAPE PRÉCÉDENTE](#) [PASSER À L'ÉTAPE SUIVANTE](#)

Attention, l'ajout des documents (5) est indispensable pour la validation de votre demande

Capture d'écran du formulaire BEL

6

ASSURANCE PROSPECTION



ETAPE 6 : CONFIRMATION

Il vous suffit d'un clic pour
finaliser votre demande

[ENVOYER LA DEMANDE](#)

[REVENIR À L'ÉTAPE PRÉCÉDENTE](#)

En envoyant cette demande, vous attestez de l'exactitude des informations fournies.

1. Dépenses de prospection prises en compte en totalité

1.1. Déplacement de salariés et/ou du représentant légal de l'entreprise dans la zone garantie	<ul style="list-style-type: none"> Billets d'avion, de train, location de voitures, visas, réglés par l'entreprise pour ses salariés (ou représentant légal) <p>Le représentant légal doit être déclaré au registre du commerce et des sociétés.</p> <p>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 le prorata des frais afférents à la zone garantie (nombre de jours sur zone / nombre de jours total) doit être déclaré.</p> <p>Lors de la remise du compte rendu d'activité, indiquer, pour chaque voyage, les noms des salariés (ou du représentant légal), leur fonction dans l'entreprise, les dates et lieux de leur séjour.</p>
1.2. Formation linguistique et/ou de spécialisation export du personnel pour la prospection de la zone garantie (à l'exclusion des formations réalisées en interne)	<ul style="list-style-type: none"> Frais facturés par un prestataire de service pour une formation linguistique nécessaire à l'approche de la zone couverte Frais de spécialisation export dans le cadre d'une mobilité interne... Les formations réalisées en interne ne sont pas prises en compte.
1.3. Recrutement, salaires (hors partie variable) et charges patronales du personnel du service export nouvellement recruté si le recrutement concerne exclusivement les besoins de prospection de la zone garantie	<ul style="list-style-type: none"> Frais facturés par un cabinet de recrutement et/ou un prestataire de service pour le recrutement du personnel en charge de la zone garantie au sein d'un service export, En cas de mobilité interne, les salaires et charges patronales ne peuvent être pris en compte que si le remplacement du poste est compensé par un recrutement externe. <p>Le recrutement (CDI ou CDD) peut concerner un cadre export, un technico-commercial export, un assistant administratif export et doit avoir été effectué au maximum six mois avant la date de prise d'effet</p> <p>Le contrat d'embauche de la personne nouvellement recrutée doit être fourni ainsi que l'avenant au contrat de travail en cas de mobilité.</p> <p>La rémunération d'un(e) stagiaire de formation internationale entre dans ce poste.</p>
1.4. Fonctionnement des bureaux commerciaux, des points de vente détenus par l'Assuré et implantés dans la zone garantie	Charges de fonctionnement de la structure locale (salaires, charges patronales, indemnité et déplacement d'un VIE, frais de déplacement, loyer...)

Période de prospection		
1/01/2018 31/12/2018	1/01/2019 31/12/2019	1/01/2020 31/12/2020
0 €	0 €	0 €
Mes dépenses :		
0 €	0 €	0 €
Mes dépenses :		
0 €	0 €	0 €
Mes dépenses :		
0 €	0 €	0 €
Mes dépenses :		

1.5. Rémunération fixe forfaitaire d'une société immatriculée dans la zone garantie avec laquelle a été signé un contrat d'agent commercial et/ou remboursement de ses éventuels frais facturés (déplacements par exemple)

La rémunération d'agent indexée sur les ventes ne doit pas être déclarée.

0 €	0 €	0 €
Mes dépenses :		

1.6. Participation à des manifestations commerciales dans la zone garantie

Droits d'inscription - y compris acomptes versés lors de la réservation - location et aménagement de stand, électricité, location de lignes téléphoniques ...

Les frais de voyage, séjour, rémunération, publicité, échantillons, frais de démonstration ou de dégustation engagés à l'occasion de ces manifestations doivent être déclarés dans les différents postes de dépenses concernés.

Lors de la remise du compte-rendu de son activité commerciale dans la zone géographique garantie, l'assuré doit indiquer le nom des manifestations, leur date ainsi que le pays où elles se sont déroulées.

0 €	0 €	0 €
Mes dépenses :		

1.7. Participation à une mission collective d'entreprises dans la zone garantie, organisée par un prestataire de service public ou privé qui facture l'ensemble des prestations (voyage, hôtel, restaurant, location du lieu, ses services, etc...)

Coût forfaitaire sous forme de package

0 €	0 €	0 €
Mes dépenses :		

1.8. Voyage et séjour en France engagés pour la réception et/ou les stages d'agents, de prospects ou de clients de la zone couverte ou à l'occasion de conventions d'affaires ou de rencontres d'acheteurs situés dans la zone garantie et organisées en France

Voyage et séjour en France engagés pour la réception et/ou les stages d'agents, de prospects ou de clients de la zone garantie ou à l'occasion de conventions d'affaires ou de rencontres d'acheteurs de la zone garantie organisées en France

0 €	0 €	0 €
Mes dépenses :		

1.9. Études de marchés des pays éligibles (Missions économiques, Business France, prestataire local...), listes de prospects et/ou renseignements commerciaux

Coût d'achat d'études de marchés de la zone couverte (Missions économiques, Business France, prestataire local...), listes de prospects et/ou renseignements commerciaux

0 €	0 €	0 €
Mes dépenses :		

<p>1.10. Traduction et interprétariat :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Traduction de la documentation dans une ou plusieurs langues des pays éligibles • Développement ou adaptation du site internet de l'Assuré dans les langues locales • Recours à l'interprétariat à l'occasion d'une mission ou de la participation à un salon 	<p>Les frais de traduction de la documentation doivent être réalisés par un prestataire extérieur et concerner une ou plusieurs langues locales.</p>	<table border="1"> <tr> <td>0 €</td> <td>0 €</td> <td>0 €</td> </tr> <tr> <td colspan="3">Mes dépenses :</td> </tr> </table>	0 €	0 €	0 €	Mes dépenses :		
0 €	0 €	0 €						
Mes dépenses :								
<p>1.11. Publicité, sous toutes ses formes à destination de la zone garantie</p>	<p>Coût des plaquettes commerciales, inserts dans les médias, spots radio, objets publicitaires...</p>	<table border="1"> <tr> <td>0 €</td> <td>0 €</td> <td>0 €</td> </tr> <tr> <td colspan="3">Mes dépenses :</td> </tr> </table>	0 €	0 €	0 €	Mes dépenses :		
0 €	0 €	0 €						
Mes dépenses :								
<p>1.12. Conseils juridiques (cabinets d'avocats ...)</p>	<p>Frais de cabinets d'avocats ...nécessaires à la prospection commerciale dans la zone garantie (réglementation, contrats, constitution de filiale...)</p>	<table border="1"> <tr> <td>0 €</td> <td>0 €</td> <td>0 €</td> </tr> <tr> <td colspan="3">Mes dépenses :</td> </tr> </table>	0 €	0 €	0 €	Mes dépenses :		
0 €	0 €	0 €						
Mes dépenses :								
<p>1.13. Prime due en cas d'une éventuelle extension de la garantie « Responsabilité civile » de l'Assuré à la zone garantie</p>	<p>Aucune déclaration n'est à faire si :</p> <ul style="list-style-type: none"> • la garantie « Responsabilité civile » comprend déjà la couverture des pays de la zone garantie ; • la surprime est liée à un accroissement de chiffre d'affaires. 	<table border="1"> <tr> <td>0 €</td> <td>0 €</td> <td>0 €</td> </tr> <tr> <td colspan="3">Mes dépenses :</td> </tr> </table>	0 €	0 €	0 €	Mes dépenses :		
0 €	0 €	0 €						
Mes dépenses :								
<p>1.14. Etudes, avant-projets gratuits et remises d'offres</p>	<p>Coût de prestataires externes et/ou coûts internes (au temps passé, dûment comptabilisés) 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 ...</p>	<table border="1"> <tr> <td>0 €</td> <td>0 €</td> <td>0 €</td> </tr> <tr> <td colspan="3">Mes dépenses :</td> </tr> </table>	0 €	0 €	0 €	Mes dépenses :		
0 €	0 €	0 €						
Mes dépenses :								
<p>1.15. Création d'une collection (prêt-à-porter, accessoires de mode, décoration, ameublement ...)</p>	<p>Coût de prestataires externes et/ou coûts internes (au temps passé et dûment comptabilisés) du personnel nécessaire à l'établissement de la réalisation de la collection</p>	<table border="1"> <tr> <td>0 €</td> <td>0 €</td> <td>0 €</td> </tr> <tr> <td colspan="3">Mes dépenses :</td> </tr> </table>	0 €	0 €	0 €	Mes dépenses :		
0 €	0 €	0 €						
Mes dépenses :								

1.16. Exposition de produits dans un « showroom », à titre permanent ou temporaire et/ou matériels mis en démonstration dans la zone couverte et qui n'ont fait l'objet, ni d'une vente ni d'une location : frais fixes afférents à ces prestations (logistique, personnel extérieur si nécessaire), frais de transport aller et retour et d'assurance pendant la période de prospection

Frais fixes afférents à ces prestations (logistique, personnel extérieur si nécessaire), frais de transport, aller et retour, et d'assurance pendant la période,

0 €	0 €	0 €
-----	-----	-----

Mes dépenses :

1.17. Echantillons et dégustations offerts à des prospects dans la zone couverte. (Prix de revient éventuellement majoré des frais de transport, d'assurance et de personnel extérieur)

Si les échantillons fournis sont liés à des ventes et correspondent tout à fait à une ristourne, ces frais ne sont pas pris en compte.

Pour les dégustations, les frais de logistique et de personnel extérieur peuvent être pris en compte.

0 €	0 €	0 €
-----	-----	-----

Mes dépenses :

1.18. Adaptation de produits déjà commercialisés aux normes et exigences des marchés prospectés (études, homologations, prototypes) dans la zone garantie

- Flaconnage, packaging adaptés spécifiquement pour le pays (couleur, design, traduction...)
- Mise aux normes locales des produits (électricité, sécurité, sanitaire...)
- Traduction de notices ou brochures techniques, logiciels, films...
- Homologation par les autorités locales
- Adaptation d'un logiciel
- Études, frais de laboratoire, d'organisme de certification
- Prototypes (avant le lancement d'une production en série)

0 €	0 €	0 €
-----	-----	-----

Mes dépenses :

1.19. Dépôt de marques, modèles ou brevet dans la zone garantie

Frais d'extension de dépôt de marques, modèles ou brevet

0 €	0 €	0 €
-----	-----	-----

Mes dépenses :

2. Dépenses de prospection prises en compte à 50% de leur montant

2.1. Recrutement, salaires (hors partie variable) et charges patronales du personnel du service export nouvellement recruté lorsque le recrutement ne concerne pas exclusivement les besoins de prospection dans la zone garantie

- Frais facturés par un cabinet de recrutement et/ou un prestataire de service pour le recrutement du personnel en charge de la zone garantie au sein d'un service export,
- En cas de mobilité interne, les salaires et charges patronales ne peuvent être pris en compte que si le remplacement du poste est compensé par un recrutement externe.

Le recrutement (CDI ou CDD) peut concerner un cadre export, un technico-commercial export, un assistant administratif export et doit avoir été effectué au maximum six mois avant la date de prise d'effet de la garantie.

Le contrat d'embauche de la personne nouvellement recrutée doit être fourni ainsi que l'avenant au contrat de travail en cas de mobilité interne.

La rémunération d'un(e) stagiaire de formation internationale entre dans ce poste.

0€

0€

0€

Mes dépenses :

2.2. Participation à une manifestation commerciale professionnelle à caractère international par année, hors zone garantie, et figurant sur la liste publiée par Bpifrance Assurance Export

- Droits d'inscription - y compris acomptes versés lors de la réservation - location et aménagement de stand, électricité, location de lignes téléphoniques...
- Voyage, séjour, rémunération, publicité, échantillons, frais de démonstration ou de dégustation engagés à l'occasion de ces manifestations. Ces frais sont à déclarer dans ce poste et non en 1.17.

La liste des manifestations agréées est consultable sur le site www.bpifrance.fr. En cas de manifestation non référencée, une demande d'agrément peut être examinée lors du dépôt de la demande.

Les salons « grand public » ne sont pas acceptés.

Lors de la remise du compte rendu de son activité commerciale dans la zone géographique garantie, l'assuré doit indiquer le nom des manifestations, leur date ainsi que le pays où elles se sont déroulées.

0€

0€

0€

Mes dépenses :

3. Dépenses de prospection prises en compte de façon forfaitaire

<p>3.1. Séjour de salariés et/ou du représentant légal de l'entreprise dans la zone garantie: 200 € (deux cents euros) par jour et par personne</p>	<p>Hôtel, restauration, déplacement de proximité et autres frais éventuels</p> <p>Ces dépenses sont prises en compte de façon forfaitaire : 200 € par jour et par personne.</p>
<p>3.2. Rémunération des salariés de l'entreprise pendant la durée de leur séjour dans la zone garantie: 200 € (deux cents euros) par jour et par personne</p>	<p>Ces dépenses sont prises en compte de façon forfaitaire : 200 € par jour et par personne.</p>

0 €	0 €	0 €
Mes dépenses :		
0 €	0 €	0 €
Mes dépenses :		

4. Dépenses de prospection prises en compte de façon spécifique

<p>4.1. Déplacement et honoraires de sociétés de conseil et de gestion à l'exportation chargées notamment :</p> <ol style="list-style-type: none"> i) d'effectuer des études de marchés ; ii) de rechercher des agents ou des clients étrangers ; iii) de démarcher des organismes internationaux pour l'octroi de financements ; iv) d'effectuer le suivi des clients dans la zone garantie. <p>Pour la Période de Prospection, ces dépenses sont prises en compte dans la limite de 50 % du budget garanti et sous réserve de la transmission du contrat de service avec l'ERDE.</p>	<p>Ne sont pas pris en compte :</p> <ul style="list-style-type: none"> • les frais relatifs au dépôt et/ou à la gestion de dossiers d'Assurance Prospection ; • les frais engagés au titre de contrats de service concernant la seule recherche ou l'obtention d'aides publiques, de prêts et d'avances remboursables ; • les rémunérations indexées sur les ventes (commission / chiffre d'affaires par exemple).
<p>4.2. Fonctionnement des filiales commerciales majoritairement détenues par l'Assuré : prise en compte des dépenses de prospection à hauteur du pourcentage du capital détenu par l'Assuré</p> <p>Si la participation de l'Assuré est plafonnée par une réglementation locale, les dépenses de prospection peuvent être prises en compte au niveau fixé par cette réglementation.</p>	<p>Toutes les charges de fonctionnement comptabilisées dans le compte de résultat de la structure locale (salaires, charges patronales, indemnité et déplacement d'un VIE, frais de déplacement, loyer...),</p> <p>Les dépenses sont prises en compte à hauteur du pourcentage du capital détenu par l'assuré.</p>

0 €	0 €	0 €
Mes dépenses :		

0 €	0 €	0 €
Mes dépenses :		

Modèle d'ERDE

Assuré :

Contrat d'assurance prospection n° :

Dépenses de Prospection sur la Zone Garantie	Dépenses Eligibles acquittées par l'Assuré (1)	Dépenses Eligibles Retenues par Bpifrance Assurance Export (2)
Déplacement de salariés (et/ou représentant légal) de l'entreprise		
Séjour de salariés et/ou du représentant légal de l'entreprise : forfait de 200 € par jour et par personne		
Rémunération des salariés de l'entreprise pendant leur séjour : forfait de 200 € par jour et par personne		
Formation linguistique et/ou de spécialisation du personnel export pour la prospection		
Recrutement, salaires et charges patronales du personnel du service export nouvellement recruté		
Fonctionnement des bureaux commerciaux, points de vente en propre de l'Assuré		
Fonctionnement des filiales commerciales de l'Assuré		
Rémunération forfaitaire d'une société avec laquelle a été signée dans la Zone Garantie un contrat d'agent commercial		
Participation à des manifestations commerciales		
Participation à une mission collective d'entreprises		
Voyage et séjour en France d'agents, de prospects ou clients		
Etudes de marchés (Missions économiques, Business France...),		
Adaptation de produits déjà commercialisés aux normes et exigences		
Dépôt de marques, modèles ou brevets		
Traduction et interprétariat – développement ou adaptation du site internet en langues locales		
Publicité sous toutes ses formes		
Conseils (juridiques, cabinets d'avocats, experts comptables...) nécessaires à la réussite de la prospection		
Prime due en cas d'extension de la garantie « Responsabilité civile »		

Etudes, avant-projets gratuits et remises d'offres		
Création d'une collection (prêt-à-porter, accessoires de mode, décoration, ameublement...)		
Exposition de produits dans un « showroom », démonstration de matériels		
Echantillons et dégustation offerts à des prospects		
Frais et honoraires de sociétés de conseil et de gestion à l'exportation		
Dépenses de Prospection hors Zone Garantie	Dépenses Eligibles acquittées par l'Assuré (1)	Dépenses Eligibles Retenues par Bpifrance Assurance Export (2)
Participation à une manifestation commerciale hors Zone Garantie		
TOTAL		

Indiquer les résultats obtenus (1) :

Indiquer les difficultés rencontrées (1) :

Présenter, dans le tableau ci-dessous, les déplacements effectués (1) :

Nom et fonction des personnes ayant effectué les déplacements	Pays	Date début	Date fin

<p>Je soussigné _____, représentant dûment habilité de l'Assuré déclare que l'ERDE est</p> <p>exact et conforme aux écritures comptables de la société _____ et que l'ensemble des</p> <p>informations contenues dans l'ERDE est exact et représente la réalité des Dépenses de Prospection acquittées par</p> <p>l'Assuré.</p> <p>Date :</p>	<p>Cachet de l'entreprise</p>
---	-------------------------------

(1) : à remplir par l'assuré

(2) : à remplir par Bpifrance Assurance Export

Ces informations sont constituées en un fichier informatisé destiné à l'usage interne de Bpifrance. Il fait l'objet d'une déclaration auprès de la CNIL, conformément à la législation en vigueur. Mars 2008.

Conformément aux termes du contrat d'aide, Bpifrance assurance « A30/ERDE/Export se réserve la possibilité de contrôler, tant sur le plan technique que sur le plan financier, les informations qui lui sont transmises par l'entreprise bénéficiaire de l'aide.

Modèle de déclaration du CAE

ANNEXE 3 – DECLARATION DU CHIFFRE D’AFFAIRES EXPORT

Assuré :	Numéro de SIREN :
Contrat d'assurance prospection n°	Montant des Indemnités Provisionnelles : euros
Zone Garantie :	

Dans le tableau ci-joint, remplir le nombre de lignes correspondant au nombre d'annuités de votre Période de Prospection et de votre Période de Franchise.

Les termes commençant par une majuscule ont la signification qui leur est donnée dans le contrat d'assurance prospection, et notamment Chiffre d'Affaires Export désigne le chiffre d'affaires, cumulé pendant la Période de Prospection et la Période de Franchise, réalisé directement par l'Assuré et le cas échéant par ses filiales dans la Zone Garantie uniquement.

Déclaration de la totalité des facturations émises pendant chaque exercice (y compris les ventes indirectes (*)) :

Exercices	Chiffre d'Affaires <u>Export</u>
Exercice 20__	
Exercice 20__	
Exercice 20__	
Exercice 20__	
Exercice 20__	

Commentaires sur la prospection:

--

(*) Les ventes indirectes correspondent à des opérations qui, bien que traitées avec des sociétés qui ne sont pas situées dans la Zone Garantie, ont un destinataire final qui est domicilié dans la zone garantie.

Je soussigné _____, commissaire aux comptes/expert-comptable de l'Assuré déclare que les informations visées dans cette déclaration sont exactes et conformes aux écritures comptables de l'Assuré.

Nom et signature du commissaire aux comptes ou à défaut de l'expert-comptable : Date :	Signature d'un représentant habilité de l'Assuré : _____ Date :
---	--

Les données à caractère personnel recueillies par ce formulaire peuvent être enregistrées dans un fichier informatisé par Bpifrance Assurance Export ayant pour finalité le traitement des contrats d'assurance prospection et leur suivi. Elles sont conservées pour une durée correspondant aux règles de prescription légales et réglementaires françaises et européennes des contrats et des aides d'état.