

Assurance Prospection Coface

L'Assurance Prospection est gérée par la Coface pour le compte de l'Etat et permet aux entreprises qui engagent des investissements pour se développer à l'export de se faire couvrir une partie du risque financier pris en cas d'échec de leur démarche export.

Votre conseiller export est à votre disposition pour vous fournir de plus amples informations sur l'Assurance Prospection Coface ou vous aider à remplir votre dossier de demande d'Assurance Prospection. Vous pouvez également aller sur le site de la Coface www.coface.fr

Un mécanisme simple :

Pendant la période de garantie qui peut aller de 1 à 4 ans, la Coface verse une indemnité à l'expiration de chaque exercice en tenant compte des dépenses engagées, dans la limite du budget de dépenses garanti, et des recettes réalisées dans la zone de garantie pendant l'exercice considéré.

Pendant la période d'amortissement qui peut aller de 2 à 5 ans (une année de plus que la période de garantie), l'assuré reverse chaque année un pourcentage de ses recettes réalisées dans la zone prévue au contrat.

Ce pourcentage varie en fonction de l'activité de l'entreprise :

- 7% pour des biens
- 14% pour des services
- 30% pour les licences, redevances et autres droits

Dans tous les cas, l'assuré ne reverse jamais plus que l'indemnité versée. Les indemnités non remboursées, du fait de recettes insuffisantes à la fin de la période d'amortissement, restent définitivement acquises à l'entreprise.

Les dépenses prises en compte :

Est retenu l'ensemble des frais engagés par l'entreprise pour sa démarche de prospection de la zone garantie, frais différents de ceux qu'elle engage dans son activité habituelle ou frais supplémentaires par rapport à ces derniers. On peut citer par exemple :

- études de marché,
- déplacements et frais de séjour à l'étranger des salariés de l'entreprise,
- salaires de ces salariés pendant la durée de leurs déplacements,
- service export : frais de création pour les besoins de la prospection et frais de personnel
- adaptation de produits aux normes,
- frais fixes d'agents locaux à l'étranger,
- frais de fonctionnement d'un bureau ou d'une filiale commerciale,
- frais de publicité,
- création d'un site internet,
- participation à des manifestations professionnelles à caractère international
- conseils juridiques et fiscaux concernant les pays couverts,
- frais de dépôt de marques ou de brevets,
- frais de financement de l'action de prospection ...

Une aide au 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 et entreprises répondant à des critères de sociétés innovantes quelque soit leurs chiffres d'affaires : à la demande de l'entreprise, versement de 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 financement bancaire sécurisé** : la banque pourra consentir les crédits nécessaires au financement de la prospection à hauteur du budget garanti, financement assorti d'une garantie spécifique délivrée à la banque.

La prime d'assurance est de 3% du budget de prospection garanti, payable au début de chaque exercice de garantie. En cas d'avance sur indemnité, la prime est portée à 5%.

Les nouveautés 2008 :

- Cette assurance est ouverte aux entreprises françaises industrielles, commerciales ou de services (sauf négoce pur) ou groupements d'entreprises réalisant un chiffre d'affaires inférieur à 150 millions d'Euros
Nouveauté : pour celles dont le **CA n'excède pas 75 millions, on ne regarde plus la part de produit étranger intégré dans le produit exporté**
- Nouveauté au niveau de la **quotité garantie qui passe de 65% à 80%** pour :
 - les jeunes entreprises innovantes
 - les entreprises qui ont bénéficié d'une aide d'Oséo-Innovation dans les 5 ans
 - les entreprises ayant déjà remboursé une assurance prospection à plus de 80%

Par contre la quotité garantie de 80% pour les 5 pays prioritaires (Chine, Inde, Japon, Russie et USA) disparaît.

- Mécanisme simplifié de renouvellement de la garantie pour les entreprises ayant bénéficié d'un contrat d'assurance prospection d'un an
- Avance sur indemnité normalement réservée aux entreprises de moins de 1,5 million de chiffre d'affaires, maintenant étendue à toutes les entreprises innovantes sans limite de CA.
- Préfinancement bancaire de l'assurance prospection désormais assuré par la Coface