

Sécurisez votre développement à l'international avec l'assurance prospection de Bpifrance

Par **Bercy Infos** < <https://economie.gouv.fr/entreprises/bercy-infos-qui-sommes-nous> >, le 24/02/2017 - **Import / export**

Vous êtes une entreprise française ? Vous souhaitez vous développer à l'international et engager des frais pour conquérir de nouveaux marchés étrangers ? L'assurance prospection de Bpifrance vous permet un soutien financier et une assurance contre la perte subie en cas d'échec commercial. Explications.

Qu'est-ce que l'assurance prospection ?

Se développer à l'international demande d'engager des dépenses et les commandes de la part des acheteurs étrangers ne sont pas toujours immédiates. Pour vous aider, la banque publique d'investissement Bpifrance propose [l'assurance prospection < http://www.bpifrance.fr/Toutes-nos-solutions/Garanties-et-assurances/Assurance-prospection-a-l-international/Assurance-prospection >](http://www.bpifrance.fr/Toutes-nos-solutions/Garanties-et-assurances/Assurance-prospection-a-l-international/Assurance-prospection).

Grâce à ce dispositif, les entreprises peuvent **recevoir une indemnité** pour couvrir une partie de leurs dépenses sur une **durée de un à quatre ans**. L'entreprise rembourse ensuite l'indemnité pendant une période de deux à six ans. Si le chiffre d'affaire réalisé n'est pas suffisant, sous certaines conditions, l'entreprise peut **ne pas rembourser la totalité des indemnités**.

Lire aussi : [Comment Business France peut accompagner votre développement à l'international ?](#)

Comment marche l'assurance prospection de Bpifrance ?

Financer les dépenses grâce à une indemnité

L'indemnité peut couvrir une partie de vos dépenses pour développer un produit dans une zone géographique précise si les dépenses sont identifiables et sont différentes des dépenses habituellement engagées pour le fonctionnement de votre entreprise.

Ouvrir la liste des dépenses éligibles

Les indemnités sont calculées en fonction des dépenses garanties et des dépenses effectivement engagées. La quotité garantie peut aller jusqu'à 65 % suivant le profil de l'entreprise. Le taux d'amortissement appliqué est de 7 %, 14 % ou 30 % selon la nature du chiffre d'affaire de l'entreprise.

Exemple n°1

Situation

- ▶ En 2017, vous dépensez 120 000 euros, mais vos dépenses garanties sont de 100 000 euros.
- ▶ Vos recettes sur les exportations dans la zone géographique ciblée sont de 50 000 euros.
- ▶ La quotité est de 65 % et le taux d'amortissement de 7 %.

Montant de l'indemnité

Vous obtenez une indemnité de 62 725 euros.

Calcul : $(100\,000 - (50\,000 \times 7\%)) \times 65\% = 62\,725$.

Exemple n°2

Situation

- ▶ En 2018, vos dépenses garanties sont de 120 000 euros mais vous ne dépensez que 100 000 euros.
- ▶ Vos recettes sur les exportations dans la zone géographique ciblée sont de 350 000 euros.
- ▶ La quotité est de 65 % et le taux d'amortissement de 7 %.

Montant de l'indemnité

Vous obtenez une indemnité de 49 075 euros.

Calcul : $(100\,000 - (350\,000 \times 7\%)) \times 65\% = 49\,075$.

Calcul : $(100\ 000 - (350\ 000 \times 7\ \%)) \times 65\ \% = 49\ 075$.

A savoir : Pour souscrire à l'assurance prospection, il est nécessaire de payer une prime à Bpifrance. Cette prime représente 2 % des dépenses garanties. Elle est payable au début de chaque exercice de garantie. Par exemple, si 100 000 euros de vos dépenses sont garanties, vous devrez payer une prime de 2 000 euros.

Lire aussi : Assurance crédit-export : pour exporter en toute sérénité

Garantir les pertes subies en cas d'échec commercial

Les indemnités vous sont versées sur une période d'un à quatre ans. Il faut ensuite les **rembourser sur une période de 2 à 6 ans**. Le remboursement ne se calcule pas en fonction du montant de l'indemnité mais **proportionnellement aux recettes sur les exportations de la zone géographique ciblée**, et suivant le taux d'amortissement appliqué.

Exemple

Situation

Vos recettes s'élèvent à 400 000 euros la première année de remboursement et le taux d'amortissement qui vous est appliqué est de 7 %.

Montant du remboursement

Vous devez rembourser 28 000 euros.

Calcul : $400\ 000 \times 7\ \% = 28\ 000$.

Si, après la période de remboursement, le montant de vos recettes n'a pas permis de rembourser le montant total de l'indemnité qui vous a été versée, **votre entreprise conserve le trop-perçu des indemnités reçues**.

Dans tous les cas, le remboursement n'excède jamais le montant des indemnités reçues.

Lire aussi : Pour votre projet export, pensez au Volontariat international en entreprise (VIE)!

Qui peut en bénéficier de l'assurance prospection de Bpifrance ?

Toutes les entreprises françaises peuvent en bénéficier, sous les conditions suivantes :

- ▶ avoir un **chiffre d'affaire inférieur à 500 millions d'euros** ;
- ▶ ne pas avoir une activité de négoce international.

Faire une demande d'assurance prospection de Bpifrance

Pour faire une demande d'assurance prospection, préparez votre numéro Siren et [connectez-vous sur la page Bpifrance.](#) <

<https://bae.bpifrance.fr/apOnlineSubscriberView/nap/>>

[Lire aussi : Voyages d'affaires : des fiches pays pour vous accompagner partout dans le monde | DOUANE+, la lettre d'information de la douane à destination des professionnels](#)

Tout sur l'export

Sécurisez votre développement à l'international avec l'assurance prospection de Bpifrance

Comment Business France peut accompagner votre développement à l'international ?

Assurance crédit-export : pour exporter en toute sérénité

Bien débiter à l'export : les solutions de Business France

Pour votre projet export, pensez au Volontariat international en entreprise (VIE) !

Import-export : estimez vos droits et taxes à l'exportation

Import-export : déterminez le code douanier de vos marchandises

Import-export : tout savoir sur le carnet ATA pour faciliter vos opérations temporaires

DOUANE+, la lettre d'information de la douane à destination des professionnels

En savoir plus

Sur le site de Bpifrance < <http://www.bpifrance.fr/Toutes-nos-solutions/Garanties-et-assurances/Assurance-prospection-a-l-international/Assurance-prospection>>

Thématiques : [Import / export](#)

Ce sujet vous intéresse ? Chaque jeudi avec la lettre Bercy infos Entreprises, recevez les toutes les dernières actus fiscales, comptables RH et financières... utiles à la gestion de votre activité.

Je consens à ce que mon adresse email soit utilisée afin de recevoir les lettres de Bercy infos. [Consulter notre politique de confidentialité](#)

Partager la page   