

## Assurance prospection : nouvelles règles

**L'avance de fonds devient systématique dans tous les contrats d'assurance prospection. La couverture des dépenses par l'assurance de prospection reste stable. Et une part de l'avance reçue à la souscription sera à rembourser en fin de contrat, quel que soit le résultat, avec le "remboursement forfaitaire minimum" des indemnités.**

**La refonte de l'assurance prospection avait été annoncée le 23 janvier dernier par le Premier ministre à Roubaix. Dès ce mois de mai, les nouvelles règles entrent en application. L'argument financier de l'avance de fonds est plutôt incitatif pour se lancer sur de nouveaux marchés. Et la nouvelle assurance prospection garantit toujours le succès des premiers résultats sur place.**

Un financement pour exporter plus



**Date :**

Jeudi, mai 17, 2018

**Site internet :**

Bpifrance : Les documents relatifs à l'assurance prospection

# Les nouveautés de l'assurance prospection

Concrètement, **comment fonctionnent les nouvelles règles** du « donnant-donnant » ?

- l'avance de trésorerie concerne tous les souscripteurs, elle se monte à 50% du budget garanti. La quotité garantie étant de 65%, l'avance sur indemnités sera donc de 32,5% du budget accepté par BPI.
- le remboursement des indemnités perçues devient en partie obligatoire, à hauteur de 30%, quel que soit le CA réalisé.
- Le solde des indemnités perçues (après le forfait des 30%), sera à rembourser entièrement, partiellement ou pas du tout, en fonction du CA réalisé.

Dans la vie du contrat, il y a désormais **3 périodes distinctes** :

1. la prospection de 2 ou 3 ans (précédemment la période de garantie),
2. une nouvelle période dite de franchise de 2 ans (ni garantie ni remboursement)
3. et enfin, la période de remboursement de 3 ou 4 ans.

L'assurance prospection a désormais une durée de 7 à 9 ans en tout.

La **prime unique de 3%** porte sur le montant du budget garanti et vient en déduction du premier versement par Bpifrance (qui est l'avance sur indemnités).

---

## Quelles dépenses ?

Côté **dépenses pouvant être garanties** dans le budget d'une assurance-prospection, qui reste soumis à l'agrément de Bpifrance on retrouve les dépenses habituelles de prospection et les frais de fonctionnement d'une filiale commerciale :

- **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 marketing**, études de marché, conseils juridiques, publicité, création de site internet et frais d'adaptation du produit au marché ...
- Frais de **fonctionnement d'une implantation à l'étranger** (agents commerciaux, bureau commercial, filiales)
- Foires, **salons, missions collectives** ...

On le voit, pas de bouleversement majeur dans le fonctionnement du pilier de soutien aux opérateurs du commerce extérieur français, excepté le *Remboursement Forfaitaire Minimum* (RFM) de 30%, avec en contrepartie, l'avance de fonds systématique sur indemnités du tiers

environ du budget prévisionnel souscrit. Ce qui permet de voir venir et surtout de faire...

> Tous les détails sur [Assurance prospection Bpifrance](#)

---

---

**Source URL:**

<http://iledefrance-international.fr/?q=actualites/assurance-prospection-nouvelles-regles>