

NOTICE EXPLICATIVE - Dépenses garanties en Assurance Prospection

Les dépenses garanties en Assurance Prospection sont des frais spécifiques et doivent correspondre à des dépenses nouvelles (par opposition aux dépenses exposées régulièrement par l'assuré avant la prise d'effet du contrat) :

- réalisées pour la **zone géographique garantie par le contrat** ;
- engagées et à la charge de l'assuré, pour son action de prospection, **pendant toute la période de prospection** ;
- justifiables (factures acquittées ou justificatifs comptables).

Les dépenses seront prises en compte à 100 % ou dans le cadre des limitations mentionnées ci-dessous.

- La prime payée au titre du contrat d'Assurance Prospection reste à la charge de l'assuré et ne doit donc pas être déclarée au titre des dépenses.
- Les aides publiques obtenues ou susceptibles d'être obtenues et ayant pour objet la prise en charge totale ou partielle des dépenses garanties par le contrat doivent être déclarées. Sont concernées des dépenses telles que recrutement d'un cadre export, VIE, mission, salon, etc... Les aides perçues au cours de tout exercice de la période de prospection seront déduites des dépenses engagées dans le cadre du contrat.
- Dans le cadre du partenariat qui lie Business France et Bpifrance Assurance Export, les dépenses facturées par Business France pour des missions sur la zone garantie sont éligibles à l'Assurance Prospection.

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.

Billets d'avion, de train, location de voitures, visas, réglés par l'entreprise pour ses salariés (ou représentant légal).

Le représentant légal doit être déclaré au registre du commerce et des sociétés.

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.

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.

1.2. Formation linguistique et/ou de spécialisation export du personnel pour la prospection dans la zone garantie (à l'exclusion des formations réalisées en interne).

- Frais facturés par un prestataire de service pour une formation linguistique nécessaire à l'approche de la zone garantie.
- 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.

- 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.

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...)

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.

<p>1.6. Participation à des manifestations commerciales dans la zone garantie.</p>	<p>Droits d'inscription - y compris acomptes versés lors de la réservation - location et aménagement de stand, électricité, location de lignes téléphoniques ...</p> <p>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.</p>
<p>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. ...).</p>	<p>Coût forfaitaire sous forme de package.</p>
<p>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 garantie ou à l'occasion de conventions d'affaires ou de rencontres d'acheteurs de la zone garantie organisées en France.</p>	<p>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.</p>
<p>1.9. Études de marchés sur la zone garantie (Missions économiques, Business France, prestataire local...), listes de prospects et/ou renseignements commerciaux.</p>	<p>Coût d'achat d'études de marchés sur la zone garantie (Missions économiques, Business France, prestataire local...), listes de prospects et/ou renseignements commerciaux.</p>

<p>1.10. Traduction et interprétariat</p> <ul style="list-style-type: none"> • Traduction de la documentation dans une ou plusieurs langues des pays de la zone garantie • 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>
<p>1.11. Publicité, sous toutes ses formes.</p>	<p>Coût des plaquettes commerciales, inserts dans les médias, spots radio, objets publicitaires...</p>
<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>
<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 des pays de la zone garantie ; • la surprime est liée à un accroissement de chiffre d'affaires.
<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>
<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>

<p>1.16. Exposition de produits dans un « showroom », à titre permanent ou temporaire et/ou matériels mis en démonstration dans la zone garantie 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.</p>	<p>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.</p>
<p>1.17. Echantillons et dégustations offerts à des prospects dans la zone garantie (Prix de revient éventuellement majoré des frais de transport, d'assurance et de personnel extérieur).</p>	<p>Si les échantillons fournis sont liés à des ventes et correspondent en fait à une ristourne, ces frais ne sont pas pris en compte.</p> <p>Pour les dégustations, les frais de logistique et de personnel extérieur peuvent être pris en compte.</p>
<p>1.18. Adaptation de produits déjà commercialisés aux normes et exigences des marchés prospectés (études, homologations, prototypes) dans la zone garantie.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 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)
<p>1.19. Dépôt de marques, modèles ou brevet dans la zone garantie.</p>	<p>Frais d'extension de dépôt de marques, modèles ou brevet.</p>

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.

2.2. Participation à une manifestation commerciale professionnelle à caractère international par période de 12 mois glissants, 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.

3. Dépenses de prospection prises en compte de façon forfaitaire

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.

Hôtel, restauration, déplacement de proximité et autres frais éventuels.

Ces dépenses sont prises en compte de façon forfaitaire : 200 € par jour et par personne.

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.

Ces dépenses sont prises en compte de façon forfaitaire : 200 € par jour et par personne.

4. Dépenses de prospection prises en compte de façon spécifique

4.1. Déplacement et honoraires de sociétés de conseil et de gestion à l'exportation chargées notamment :

- 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.

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.

Les prestations d'externalisation de l'activité export de l'entreprise, proposées par un prestataire agréé par Bpifrance Assurance Export, peuvent faire l'objet d'un déplaçonnement après examen du contrat.

Ne sont pas pris en compte :

- 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).

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.
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.

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...).

Les dépenses sont prises en compte à hauteur du pourcentage du capital détenu par l'assuré.