

ASSURANCE PROSPECTION 2018

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

DÉPENSES ÉLIGIBLES :

- 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...

DÈS 30 000 €

Part française \geq 20 %

**Prospection :
2 ou 3 ans**

Franchise : 2 ans

**TPE - PME - ETI
CA < 500 M€**

**Remboursement :
3 ou 4 ans**

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

**Quotité
Garantie
de 65 %**

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

Tous pays

sauf exclusion
Politique Assurance-Crédit

**Dépôt en ligne :
bpifrance.fr**

EXEMPLE D'APPLICATION ASSURANCE PROSPECTION

- Hypothèse de succès partiel : ici, le budget garanti est de 100 000 €

