

Merci de compléter

Entreprise assurée		
Contrat Assurance Prospection n°		
Date du début de la période de prospection (Cf. contrat) jj/mm/aaaa		
Durée de la période de prospection (Cf. contrat)		ans
Durée de la période de Remboursement (Cf. contrat)		ans
Zone prospectée		
Budget garanti en €		

Etat Récapitulatif des Dépenses Eligibles (ERDE)

Voir N° NOTICE EXPLICATIVE	Dépenses de Prospection sur la Zone Garantie Les dépenses doivent être déclarées à 100 % de leur montant hors TVA	Dépenses Eligibles acquittées par l'Assuré en €	Commentaires Détailler les dépenses acquittées et expliquer, le cas échéant, les différences avec les dépenses initialement sollicitées.
1	Déplacement de salariés et/ou du représentant légal de l'Assuré dans la Zone Garantie.		
2	Séjours de salariés et/ou du représentant légal de l'Assuré dans la Zone Garantie : 200€ (deux cents euros) par jour et par personne.		
3	Rémunération des salariés de l'Assuré pendant la durée de leur séjour dans la Zone Garantie: 200€ (deux cents euros) par jour et par personne.		
4	Formation linguistique et/ou de spécialisation export du personnel pour la prospection dans la Zone Garantie (à l'exclusion des formations réalisées en interne).		
5	Recrutement, salaires (hors partie variable) et charges patronales du personnel du service export nouvellement recruté si le recrutement concerne exclusivement les besoins de prospection dans la Zone Garantie.		

6	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.		
7	Fonctionnement des bureaux commerciaux, des points de vente détenus par l'Assuré et implantés dans la Zone Garantie.		
8	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.		
9	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).		
10	Participation à des manifestations commerciales dans la Zone Garantie.		
11	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...).		
12	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.		
13	Création d'une collection (prêt-à-porter, accessoires de mode, décoration, ameublement...).		

14	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.		
15	Echantillons et dégustation offerts à des prospects dans la Zone Garantie (Prix de revient éventuellement majoré des frais de transport, d'assurance et de personnel extérieur).		
16	Etudes de marchés dans la Zone Garantie (Missions économiques, Business France, prestataire local...), listes de prospects et/ou renseignements commerciaux.		
17	Adaptation de produits déjà commercialisés aux normes et exigences des marchés prospectés (études, homologations, prototypes) dans la Zone Garantie.		
18	Dépôt de marques, modèles ou brevets dans la Zone Garantie.		
19	Etudes, avant-projets gratuits et remises d'offres.		
20	Traduction et interprétariat : - 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.		
21	Publicité, sous toutes ses formes à destination de la Zone Garantie.		

22	Conseils juridiques (cabinets d'avocats ...) nécessaires à la prospection commerciale dans la Zone Garantie (réglementation, contrats, constitution de filiale...).		
23	Prime due en cas d'une éventuelle extension de la garantie « Responsabilité civile » de l'Assuré à la Zone Garantie.		
24	Voyage et séjour en France engagés pour la réception et/ou les stages d'agents, de prospects ou de clients dans la Zone Garantie ou à l'occasion de conventions d'affaires ou de rencontres d'acheteurs de la Zone Garantie organisées en France.		
25	Déplacement et honoraires de sociétés de conseil et de gestion à l'exportation chargées notamment : 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.		
	TOTAL	€	

Montant des autres aides publiques perçues sur ce même projet :	0 €	
TOTAL (après prise en compte des aides publiques éventuelles)	0 €	

Cachet de l'entreprise	<p>Le soussigné certifie sur l'honneur que le bénéficiaire du contrat d'Assurance Prospection susmentionné est en situation régulière au regard de ses obligations fiscales et sociales.</p> <p>Le soussigné certifie sur l'honneur l'exactitude des informations indiquées dans le présent Etat récapitulatif des dépenses éligibles.</p> <p>Fait à :</p> <p>En date du :</p> <p>Nom et qualité du signataire des présentes ayant pouvoir de contracter :</p> <p>Signature :</p>
------------------------	---