

ASSURANCE PROSPECTION

UNE AVANCE DE TRÉSORERIE POUR 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
- Dépenses marketing, études de marché, publicité, conseils juridiques, création de site internet et frais d'adaptation du produit au marché...
- Frais de fonctionnement d'une implantation à l'étranger
- Foires, salons, missions collectives...
- Formation linguistique pour les langues des pays de prospection et formation en anglais
- Traduction des documentations commerciales et du site internet dans les langues des pays de prospection et en anglais

Montant de l'avance

65% du budget
garanti

Budget garanti

dès **30 000 €**

Prospection :

2 ou 3 ans
Franchise : **2 ans**

Remboursement :

3 ou 4 ans

Selon CA réalisé sur zone garantie
avec un minimum de 30 % de l'avance

TPE – PME – ETI
CA < 500 M €
Part française
≥ 20 %

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

Tous pays

Sauf exclusion au titre de
la Politique Financement Export (PFE)
et pays sous sanctions

Dépôt en ligne :

assurance-prospection.bpifrance.fr/

EXEMPLE D'APPLICATION ASSURANCE PROSPECTION

- Exemple : le budget garanti est de 200 000 € sur une durée de prospection de 2 ans
- Hypothèse de succès partiel avec un chiffre d'affaires export de 1 000 000 €

