

Assurance prospection

BPIFRANCE

Présentation du dispositif

L'assurance prospection de Bpifrance vise à encourager la prospection des marchés étrangers par les entreprises françaises en limitant le risque financier de leur développement.

L'assurance prospection présente pour l'entreprise un double intérêt :

- un soutien en trésorerie immédiat,
- une assurance contre le risque d'échec des démarches de prospection.

Dans le cadre du Plan de Résilience, l'assurance prospection serait proposée en priorité aux PME et ETI affectées par la crise en Ukraine pour leur permettre de poursuivre leurs actions de prospection sur de nouvelles géographies.

Conditions d'attribution

A qui s'adresse le dispositif ?

— Entreprises éligibles

Sont éligibles les entreprises françaises tous secteurs (hors négoce international) dont le CA est < à 500 M€ avec au minimum un bilan de 12 mois et dont les produits et/ou services sont déjà commercialisés.

— Critères d'éligibilité

Les entreprises doivent :

- être à jour de ses obligations sociales et fiscales,
- avoir une Part Française (CA diminué de la Part Etrangère) > à 20%.

Pour quel projet ?

Le projet s'articule en 3 périodes.

- une période de prospection (de 2 ou 3 ans),
- une période de franchise (2 ans),
- une période de remboursement (de 3 ou 4 ans).

— Dépenses concernées

Les dépenses éligibles sont :

- les déplacements et séjours à l'étranger, salaires et charges pendant la durée des déplacements,

- la création d'un service export, recrutement, formation, salaires et charges patronales du personnel,
- les dépenses marketing, études de marché, conseils juridiques, publicité, création de site internet et frais d'adaptation du produit au marché, etc,
- les frais de fonctionnement d'une implantation à l'étranger (agents commerciaux, bureau commercial, filiales),
- les foires, salons, missions collectives, etc.

Montant de l'aide

De quel type d'aide s'agit-il ?

L'Assurance Prospection couvre les projets de prospection d'un budget minimum de 30 000 €.

L'Assurance Prospection prend en charge une partie des frais générés par les démarches de prospection des marchés étrangers, sous forme d'une avance dont la plus grande partie n'est remboursée qu'en cas de succès de la prospection, caractérisée par la réalisation d'un CA export dans les pays visés par le projet de prospection.

L'avance versée est de 65% du montant des dépenses de prospection éligibles (par exemple, pour un budget de prospection de 30 000 €, le montant sera de 30 000 € x 65% soit 19 500 €).

La durée totale du contrat est de 7 ou 9 ans.

Sur 7 ans :

- période de prospection : 2 ans,
- période de franchise : 2 ans,
- période de remboursement : 3 ans.

Sur 9 ans :

- période de prospection : 3 ans,
- période de franchise : 2 ans,
- période de remboursement : 4 ans.

Une prime de 3% du montant du budget garanti est déduite du 1er versement.

A l'issue des périodes de prospection (2 ou 3 ans) et de franchise (2 ans), votre entreprise devra s'acquitter :

En cas d'échec de la prospection : du remboursement forfaitaire minimum trimestriel de 30% de l'avance

En cas de succès total ou partiel de la prospection : du remboursement forfaitaire minimum trimestriel de 30% de l'avance suivi de 8 ou 12 trimestrialités dont le montant sera calculé en fonction du chiffre d'affaires export réalisé sur la zone de prospection visée

Le remboursement Forfaitaire Minimum (RFM) est de 30% des indemnités versées, quel que soit le chiffre d'affaires export généré, à l'issue de la période de franchise.

A l'issue de la période de franchise, constat du succès ou de l'échec de la prospection sur la base du chiffre d'affaires export réalisé :

- si le CA export est < à 3 fois la somme des indemnités versées, le remboursement est limité au RFM,
- si le CA export est ? à 10 fois la somme des indemnités versées, remboursement de l'intégralité des indemnités

- versées,
- dans les autres cas, le remboursement est calculé en fonction du CA export généré.

Quelles sont les modalités de versement ?

L'avance est versée en 2 tranches :

- une première tranche de 50% à la signature du contrat,
- le solde versé sur la base d'un état récapitulatif des dépenses éligibles au plus tôt, 12 mois après le démarrage de la prospection et au plus tard, au terme de la période de prospection (2 ou 3 ans).

Les remboursements sont trimestriels, à terme échu.

Informations pratiques

Quelle démarche à suivre ?

— Au près de quel organisme

La demande de l'assurance prospection se fait en ligne sur le site de Bpifrance.

Pour toute question, l'entreprise peut s'adresser par email à : assurance-export-prospection@bpifrance.fr.

Critères complémentaires

- Chiffre d'affaires de moins de 500 M€.

Organisme

BPIFRANCE

- **Bpifrance Assurance Export - Demande d'assurance prospection**
24 rue Drouot
75009 PARIS
Téléphone : 01 41 79 80 00
E-mail : assurance-export-prospection@bpifrance.fr

Déposer son dossier

- <https://assurance-prospection.bpifrance.fr/>

Liens

- [Pour les demandes de renouvellement de l'assurance prospection](#)

Fichiers attachés

- [Le guide pratique de l'Assurance Prospection](#) (20/05/2025 - 3.24 Mo)