



Assurance prospection des Français de l'étranger APFE

Objectif

Encourager les entreprises créées par des Français établis à l'étranger à réaliser des actions de prospection visant à développer les exportations de biens et services en provenance de France.

Le dispositif est expérimental. **Il ne s'applique qu'en Argentine, au Brésil, au Chili, au Japon, à Hong Kong, à Singapour, à l'Australie, à la Nouvelle Zélande, à la Chine, au Pérou et à la Thaïlande.**

Entreprises éligibles

- créées, établies dans l'un de ces pays, détenues majoritairement et gérées par des **français immatriculés au consulat du pays d'établissement** ;
- à vocation industrielle, commerciale ou de service, à l'exception des prestations nécessitant un accord CIEEMG ;
- dont le chiffre d'affaires est inférieur à 150M€ ;
- dont l'activité et la capacité permettent le développement des exportations d'origine française.

Les filiales des entreprises et groupes français et étrangers dont le chiffre d'affaires est supérieur ou égal à 150M€ sont inéligibles.

Opérations éligibles

Zone garantie

Les pays d'établissement des entreprises sont **l'Argentine, le Brésil, le Chili, le Japon, Hong Kong, Singapour, l'Australie, la Nouvelle Zélande, la Chine, le Pérou et la Thaïlande.**

Les dépenses de prospection sont réalisées localement et éventuellement dans les pays voisins.

Dépenses éligibles

Sont éligibles l'ensemble des frais que l'entreprise engage pour sa démarche de prospection de la zone garantie, par exemple :

- frais d'un voyage en France du gérant de l'entreprise pour rencontrer et/ou se former aux produits de la société française qu'il va représenter,
- frais de déplacements locaux des salariés de l'entreprise,
- frais de recrutement, formation, salaires et charges sociales du



personnel recruté pour la démarche commerciale sur la zone garantie,

- frais de participation à des manifestations professionnelles à caractère international agréées par Coface,
- frais d'études (marché,...),
- frais de conseils juridiques,
- frais de prestations des Missions Économiques,
- frais de dépôt de marques ou de brevets,
- frais d'adaptation de produits aux normes et aux exigences de la clientèle des marchés prospectés,
- frais de publicité sous toutes ses formes,
- frais d'échantillons gratuits,
- frais de création ou de développement d'un site Internet.

Sont exclus de la garantie les dépenses liées à la création de l'entreprise ou à la production de produits et les investissements purement financiers.

Pays couverts

Le contrat peut être établi pour le pays d'établissement et les pays voisins.

Caractéristiques et montants

L'APFE est une assurance contre le risque d'échec commercial d'une action de prospection ainsi qu'un soutien financier.

Budget garanti

Les dépenses garanties sont constituées de l'ensemble des frais de prospection, éligibles à l'assurance prospection dans les conditions de droit commun, engagés par la société locale pour la promotion des produits français.

Le budget garanti est fixé forfaitairement, dans la limite d'un plafond de **20 000 euros**. La quotité garantie est de 65 %, le montant maximum de l'indemnité versée est donc de 13 000 euros.

Taux d'amortissement

- 7 % pour les biens,
- 14 % pour les services,
- 30 % pour les commissions sur chiffre d'affaires et autres droits.

Coût

Une prime, payable en euros, de 2 % du budget de prospection (4 % en cas d'avance sur indemnités).



Le paiement de la prime intervient au moment du versement de l'avance ou à défaut d'avance à la fin de l'exercice de garantie.

Avance sur Indemnités

Les entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur ou égal à 1,5M€ peuvent bénéficier, dès signature du contrat, d'une avance sur indemnité égale à 32,5 % du budget garanti, soit au maximum 6 500 euros, déduction faite de la prime due (4 % du budget garanti), le solde éventuel de l'indemnité étant versé en fin d'exercice.

Versement de l'indemnité

Les versements de l'avance et de l'indemnité sont effectués sur un **compte bancaire ouvert en France** par la société assurée ou son gérant.

Période de garantie/ Période d'amortissement

- une période de garantie d'un an, à l'issue de laquelle l'entreprise perçoit une indemnité qui tient compte des recettes obtenues sur la zone couverte ;
- suivie d'une période d'amortissement de deux ans au cours de laquelle l'entreprise rembourse à Coface tout ou partie de l'indemnité, en fonction du développement du chiffre d'affaires.

Mécanisme

A l'issue de la période de garantie, un compte d'amortissement est établi faisant apparaître :

- au débit, les frais de prospection engagés par l'entreprise, dans la limite du budget garanti fixé pour l'exercice ;
- au crédit, un pourcentage des recettes réalisées sur les pays couverts, appelé «taux d'amortissement » : 7 % pour les biens, 14 % pour les services et 30 % pour les commissions sur chiffre d'affaires et autres droits.

Si le solde est déficitaire, versement d'une **indemnité égale à 65 % du déficit**.

Pendant la période d'amortissement, à l'issue de chacune des deux périodes de 12 mois, l'entreprise reverse, un pourcentage des recettes réalisées pendant l'exercice sur la zone garantie (mêmes taux que ceux retenus en période de garantie), dans la limite des indemnités versées. Les dépenses de prospection ne sont plus garanties pendant cette période.

A la fin du contrat, les indemnités non remboursées, du fait de recettes insuffisantes à la fin de la période d'amortissement, restent définitivement acquises à l'entreprise.



Observations

Instruction et décision

Les demandes de garantie sont adressées à la Mission économique (ME). Elles doivent comprendre :

- les éléments permettant d'identifier l'entreprise et son représentant,
- la zone ciblée,
- le type d'actions envisagées,
- les fournisseurs, clients, partenaires (l'entreprise assurée devra être en mesure de justifier qu'elle est bien autorisée à intervenir pour le compte des entreprises en France dont les produits ou services font l'objet de la prospection),
- l'impact prévisible sur les exportations françaises,
- une attestation aux termes de laquelle l'entreprise s'engage à tenir une comptabilité permettant d'identifier les recettes directes et indirectes générées par la prospection garantie.

L'instruction est menée localement par la ME qui vérifie la faisabilité de la prospection (situation financière de l'entreprise et capacité de mener à bien l'action de prospection), l'honorabilité de l'actionnaire et donne son avis sur les déclarations de l'entreprise et les prévisions de dépenses et de recettes.

La ME transmet les demandes de garantie et ses commentaires à Coface qui saisit dans un délai de 20 jours la Commission des Garanties.

Contacts

La Mission Économique de votre pays de résidence :

www.missioneco.org/me ou www.missioneco.org/nomdu pays

Coface : pascal_fontaine@coface.com

Le Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie :

Direction Générale du Trésor
Bureau FININTER 1 – Assurance Crédit

louise.quesnel@dgtresor.gouv.fr