

NOTICE EXPLICATIVE

Dépenses garanties en Assurance Prospection Premiers Pas (A3P)

Les dépenses garanties en Assurance Prospection Premiers Pas sont des frais spécifiques et doivent correspondre à des dépenses nouvelles :

- engagées et à la charge de l'assuré, pour son action de prospection ;
- justifiables (factures acquittées ou justificatifs comptables).

Les dépenses doivent toujours être déclarées à **100 %** et les limitations éventuelles, stipulées dans le contrat, sont appliquées par Bpifrance Assurance Export lors de la liquidation de la garantie.

<p>5.1.1. Publicité, sous toutes ses formes à destination de l'étranger.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Coût des plaquettes commerciales, inserts dans les médias, spots radio, objets publicitaires...
<p>5.1.2. Démonstration à l'étranger de matériels 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.</p>	<p>—</p>
<p>5.1.3. Échantillons offerts à des prospects à l'étranger (prix de revient éventuellement majoré des frais de transport, d'assurance et de personnel extérieur).</p>	<p>Si les échantillons fournis sont liés à des ventes et correspondent en fait à une ristourne, ces frais ne sont pas pris en compte.</p>
<p>5.1.4. Participation à une manifestation commerciale professionnelle acceptée par Bpifrance Assurance Export.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Droits d'inscription - y compris acomptes versés lors de la réservation - location et aménagement de stand, électricité, location de lignes téléphoniques... <p>La liste des manifestations agréées est consultable sur le site www.bpifrance.fr.</p> <p>Les salons « grand public » ne sont pas acceptés.</p>

5.1.5. Adaptation de produits déjà commercialisés aux normes et exigences des marchés prospectés (études, homologations, prototypes).

- Flaconnage, packaging adaptés spécifiquement pour le pays (couleur, design, traduction...).
- Mise aux normes locales des produits (électricité, sécurité, sanitaire...).
- Traduction de notices ou brochures techniques, logiciels, films...
- Homologation par les autorités locales.
- Adaptation d'un logiciel.
- Études, frais de laboratoire, d'organisme de certification.
- Prototypes (avant le lancement d'une production en série).

5.1.6. Rémunération forfaitaire d'un agent commercial ou d'un VIE à l'étranger et/ou remboursement de ses éventuels frais facturés (déplacement par exemple).

La rémunération d'agent commercial indexée sur les ventes ne doit pas être déclarée.

5.1.7. Voyage et séjour en France engagés pour la réception et/ou les stages d'agents, de prospects ou de clients à l'étranger ou à l'occasion de conventions d'affaires ou de rencontres d'acheteurs étrangers organisées en France.

—

5.1.8. Déplacement de salariés et/ou du représentant légal de l'entreprise vers/dans les pays prospectés.

Billets d'avion, de train, location de voiture, visas, réglés par l'entreprise pour ses salariés (ou représentant légal).

Les déplacements locaux, réalisés en train ou en avion, entrent dans cette rubrique.

Le représentant légal doit être déclaré au registre du commerce et des sociétés.

5.2.1. Séjour de salariés et/ou du représentant légal de l'entreprise.*

Hôtel, restauration, déplacement de proximité et autres frais éventuels.

Le représentant légal doit être déclaré au registre du commerce et des sociétés.

* Les modalités de prise en compte de ces frais sont stipulées dans le contrat.

5.2.2. Rémunération des salariés de l'entreprise pendant la durée de leur séjour à l'étranger.*

—

5.2.3. Frais et honoraires versés à des tiers au titre de conseil ou de gestion (études de marchés confiées à un tiers, conseils juridiques, traduction et interprétariat).*

- Frais et honoraires de sociétés de conseil et de gestion à l'exportation.
- Coût d'achat d'études de marchés à l'étranger (Missions économiques, Business France, prestataire local...), de listes de prospects et/ou de renseignements commerciaux.
- Frais de conseils juridiques (cabinets d'avocats...) nécessaires à la réussite de la prospection commerciale (réglementations, contrats, constitution de filiale...).
- Frais de traduction de la documentation qui doivent être réalisés par un prestataire extérieur et concerner une ou plusieurs langues locales.
- Recours à l'interprétariat à l'occasion d'une mission ou de la participation à un salon.

Ne sont pas pris en compte :

- les frais relatifs au dépôt et/ou à la gestion de dossiers d'assurance prospection ;
- les frais engagés au titre de contrats de service concernant la seule recherche ou l'obtention d'aides publiques, de prêts et d'avances remboursables ;
- les rémunérations indexées sur les ventes (commission / chiffre d'affaires par exemple).

5.2.4. Création ou adaptation en langue étrangère du site internet de l'Assuré.*

Les frais doivent être réalisés par un prestataire extérieur.

* Les modalités de prise en compte de ces frais sont stipulées dans le contrat.