(Re)découvrez l’Assurance Prospection pour aller à l’international

Publié le 24 mai 2018

Bpifrance propose à l’ensemble des PME et ETI françaises souhaitant se développer à l’export une nouvelle formule plus incitative de l’Assurance Prospection.

La refonte de l’Assurance Prospection avait été annoncée par le Premier Ministre Edouard Philippe le 23 février dernier lors de la présentation de la nouvelle stratégie du gouvernement en matière de commerce extérieur. Sa nouvelle formule, qui se veut à la fois plus incitative et plus simple, est désormais accessible.

L’assurance-prospection permet de couvrir les dépenses liées à la prospection de nouveaux marchés, tels les déplacements à l’étranger, le recrutement et la formation de salariés, ainsi que le financement d’études de marché ou de création d’un site internet.
Grâce à sa nouvelle formule, les entreprises françaises tous secteurs (hors négoce international) dont le chiffre d’affaires est inférieur à 500 M€ avec au minimum un bilan de 12 mois, reçoivent désormais d’emblée une avance de trésorerie à hauteur de 50% du budget de prospection pris en charge. Les entreprises ne remboursent cette avance qu’après une franchise de deux ans minimum, en fonction du chiffres d’affaires généré sur la zone. En cas d’échec, les entreprises ne devront que 30% des sommes avancées.

L’Assurance Prospection présente pour les entreprises un double intérêt :

- Un soutien en trésorerie immédiat
- Une assurance contre le risque d’échec des démarches de prospection

Les demandes peuvent être remplies simplement et rapidement sur le site de Bpifrance et seront examinées au sein de l’implantation régionale de Bpifrance la plus proche.

Pour plus d’informations, cliquez ICI