

Coface lance une assurance prospection pour TPE-PME

La nouvelle garantie se veut particulièrement adaptée aux besoins des PME « primo-exportatrices ».

L'assureur-crédit Coface dévoile un nouveau dispositif pour soutenir les PME et TPE dans leurs premières démarches commerciales à l'export. Baptisée « assurance prospection premiers pas » (A3P), cette nouvelle garantie publique, gérée par Coface, vise toutes les entreprises dont le [chiffre d'affaires](#) ne dépasse pas les 50 millions d'euros avec des ventes à l'export inférieures ou égales à 200 000 euros. « Nous souhaitons que cette nouvelle garantie, simple d'utilisation, bénéficie à au moins un millier d'entreprises », a indiqué Christophe Viprey, directeur des garanties publiques de Coface.

Le principe de l'A3P : une indemnité est versée à l'entreprise pour couvrir ses dépenses de prospection à l'export. En cas de succès, la PME rembourse Coface sur la base d'un pourcentage fixe et prédéterminé de l'augmentation du chiffre d'affaires à l'export.

Le dispositif se veut facilement accessible. Il suffit de déposer une demande en ligne et la réponse est obtenue sous 48 heures, selon Coface. Cette rapidité de réaction s'explique : la garantie est délivrée sur une base déclarative, des contrôles simplifiés étant réalisés a posteriori.

L'indemnisation intervient pendant les 12 premiers mois du contrat « sur simple demande de l'entreprise, à la réception du relevé de dépenses réalisées par la PME ». Le budget maximum garanti est fixé à 30 000 euros. Une somme qui permet de couvrir de nombreuses dépenses comme les coûts de déplacement, les frais de participation à un salon ou l'adaptation des produits aux normes des marchés prospectés.