

QUESTION ECRITE

N° 13

Auteur : M. Francis NIZET, membre élu de la circonscription électorale de Tokyo

Objet : Assurance Prospection des Français de l'Etranger

L'APFE a été mise au point pour 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 de services en provenance de France. Combien de contrats ont pu être signés jusqu'à maintenant ? La liste des 8 pays initialement retenus pour une application expérimentale du dispositif a-t-elle pu être élargie ? Quel en est le bilan en Asie du Nord (Chine, Japon, Corée, Hong Kong, Taiwan) ?

Déjà posée en 2010, restée sans réponse.

ORIGINE DE LA REPONSE : Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie

Réponse

Créée en mai 2005, l'assurance prospection pour les Français de l'étranger est un dispositif destiné à favoriser le développement d'entreprises créées par des résidents français à l'étranger pour la commercialisation de produits ou services français. Elle permet d'étendre la prise en charge des dépenses de prospection aux sociétés de droit local contrôlées par des français, dans la mesure où leur activité est susceptible de dynamiser les exportations françaises sur des marchés éloignés. Le dispositif concerne les pays suivants : Chili, Argentine, Brésil, Australie, Hong-Kong, Japon, Nouvelle Zélande, Singapour, Chine, Pérou et Thaïlande.

30 dossiers ont été examinés jusqu'à présent. Vingt et un dossiers ont été pris en garantie (dix sur le Chili, dix sur la Chine et un sur le Brésil) et neuf dossiers ont fait l'objet d'un rejet. Les recettes déclarées totalisent à ce jour 1,2M€.