|  |  |
| --- | --- |
| Mission 4 – Étudier les couvertures de risques | Capture d’écran |
| Durée : 40’ | Homme avec un remplissage uniouDeux hommes avec un remplissage uni | Source |

**Contexte professionnel**

M. Sacardi s’interroge sur les différents moyens de se protéger contres les risques auxquels l’entreprise peut être confrontés à l’étranger dans le cadre de son activité commerciale. Il a entendu parler de la COFACE, de crédit documentaire d’assurance prospection… il se sent un peu perdu et il vous demande de l’aider à y voir plus claire parmi ces différentes solutions.

**Travail à faire**

À l’aide des **documents 1** à **3**, présentez les différents moyens permettant de couvrir ces risques.

**Doc. 1 Les assurances COFACE**

**Assurance-crédit**

**Assurance prospection**

**Crédit**

**Contrat commercial Réalisation et paiement**

**Négociation d’un contrat**

**Conquête marché export**

**Investissements**

**Risque politique**

**Assurance investissement**

**Assurance risque exportateur**

**Caution / Préfinancement**

**Assurance**

**Change**

**Doc. 2 A3P (assurance prospection premiers pas)**

**[…] Bénéficiaires**

Entreprises françaises de tous secteurs d’activité (sauf négoce international) ayant au minimum un bilan fiscal, dont le chiffre d’affaires global est inférieur à 50 M€ et le chiffre d’affaires à l’exportation est égal ou inférieur à 200 000€ ou représente moins de 10% du chiffre d’affaires global.

**Dépenses éligibles**

* Les dépenses de prospection non récurrentes, sans agrément préalable telles que : Publicité, sous toutes ses formes à destination de l’étranger + 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) + Échantillons offerts à des prospects à l’étranger (prix de revient éventuellement majoré des frais de transport, d’assurance et de personnel extérieur),
* Adaptation de produits déjà commercialisés aux normes et exigences des marchés prospectés (études, homologations, prototypes),
* Participation à une manifestation commerciale professionnelle acceptée par Coface,
* Rémunération forfaitaire d’un agent commercial ou d’un VIE à l’étranger,
* Voyage et séjour en France engagés pour la réception et/ou les stages d’agents, de prospects ou de clients
* Déplacements de salariés et/ou du représentant légal de l’entreprise vers/dans les pays prospectés + frais de séjour 200 euros par jour et par personnes, + rémunération pendant la durée du séjour à l’étranger 200 euros par jour et par personne ;
* Etudes de marchés à l’étranger (Missions économiques, Ubifrance\*, prestataire local…), de listes de prospects et/ou de renseignements commerciaux,
* Frais et honoraires, dans la limite de 10 000 euros, versés à des tiers au titre de conseil ou de gestion (études de marchés confiées à un tiers, conseils juridiques, traduction et interprétariat);
* Création ou adaptation en langue étrangère d’un site internet, dans la limite de 3 000 euros.
* 2 contrats A3P maximum sur des années différentes

**[…] Prime**

4% des dépenses prises en compte, déduite de l’indemnité, avec un minimum de prime à la signature du contrat : 200 €.

**Souscription :**

Déposez une demande en ligne, nous vous répondrons sous 48 heures.

\* Ubifrance est l'ancien nom de BusinessFrance

*Source :* [*http://www.coface.fr/*](http://www.coface.fr/)

**Doc. 3 Schéma du circuit de la réalisation du crédit documentaire**

**Acheteur**

**Vendeur**

**5.** Expédition des marchandises

**6.** Présentation des documents

**7.** Remise des documents

**7.** Paiement si crédit confirmé

**6.** Examen et envoi des documents

**Banque Notificatrice**

**Banque émettrice**

**7.** Examen, débit du compte et paiement