

	<b>Up ! Enhanced Management</b>	Première édition
	<b>11 L'international</b> 11.5 La communication	<a href="http://www.up-comp.com">http://www.up-comp.com</a> <a href="mailto:contact@up-comp.com">contact@up-comp.com</a>

- Les frais de traduction des documents techniques et commerciaux.  
Environ 20 000 **Euros** par an.

Pour un commercial international passant deux tiers de son temps sur le terrain, le montant des frais de l'activité export s'élèvent alors à plus de 75 000 **Euros** hors taxes par an. D'autre part, il faut bien souvent compter plusieurs années avant d'obtenir un niveau d'activité sur une zone géographique donnée qui puisse recouvrir les frais de prospection.

**F**

C'est la raison pour laquelle de nombreux pays ont mis au point une assurance à l'export pour aider les petites et moyennes entreprises. En **France**, la **Coface** et l'Etat offrent ses services pour les pays notés **A** ou **B**.

- La **Coface** assure tous les risques propres aux choix de l'entreprise.  
Le fait de prospecter dans une zone alors qu'il n'y aurait pas de marché, la défaillance d'un client, etc.
- L'Etat assure tous les risques propres à l'environnement l'entreprise.  
Un retournement politique, une catastrophe naturelle, un risque monétaire.

Le principe est le suivant :

- L'entreprise souscrit à une assurance pour une année renouvelable quatre fois.  
Il y a autant de contrats d'assurance que de lignes de produits et de zones géographiques.
- L'entreprise établit son budget prévisionnel de dépenses à l'export et comptabilise son chiffre d'affaires réalisé.  
La **Coface** considère que 7 % du chiffre d'affaires sert à recouvrir les dépenses engagées. Si toutes les dépenses engagées ne sont pas recouvertes, la **Coface** rembourse 65 % du solde.
- Pour autant d'années qui suivent les années d'assurance, l'entreprise rembourse les sommes perçues sur les ventes réalisées.  
Par ponction de 7 % du chiffre d'affaires. A l'issue, toutes les sommes perçues peuvent ne pas être remboursées.

..

Voici un exemple pour un contrat souscrit trois ans de 2000 et 2003 :

Année	Budget de dépenses	Budget assuré	Chiffre d'affaires	Recouvrement des dépenses	Solde des dépenses	Assurance	Indemnité	Remboursement	Solde pour l'entreprise
2000	150 000	150 000	25 000	1 750	148 250	4 500	96 363	0	-33 138
2001	200 000	200 000	100 000	7 000	193 000	6 000	125 450	0	19 450
2002	300 000	300 000	250 000	17 500	282 500	9 000	183 625	0	124 625
2003	300 000	0	400 000	28 000	N.A.	0	0	28 000	72 000
2004	300 000	0	450 000	31 500	N.A.	0	0	31 500	118 500
2005	300 000	0	500 000	35 000	N.A.	0	0	35 000	165 000
2006	300 000	0	550 000	38 500	N.A.	0	0	0	250 000
<b>Total</b>	<b>1 850 000</b>	<b>650 000</b>	<b>2 275 000</b>	<b>159 250</b>	<b>623 750</b>	<b>19 500</b>	<b>405 438</b>	<b>94 500</b>	<b>716 438</b>

Tableau 488 – L'assurance à l'export par la Coface

Le coût total de l'assurance est de 3 % du budget des dépenses. Du fait du principe de remboursement, il s'agit en réalité plus d'un prêt remboursable en cas de bonne fortune et à taux 0 % ! De plus, comme la **Coface** verse son indemnité en fin d'exercice, une fois les comptes établis, il est possible de demander un prêt relais auprès d'une banque s'élevant à 65 % du budget des dépenses à l'export.