




DÉVELOPPEZ-VOUS À L'EXPORT, NOUS VOUS COUVRONS



SOCIÉTÉ MAROCAINE
D'ASSURANCE À
L'EXPORTATION

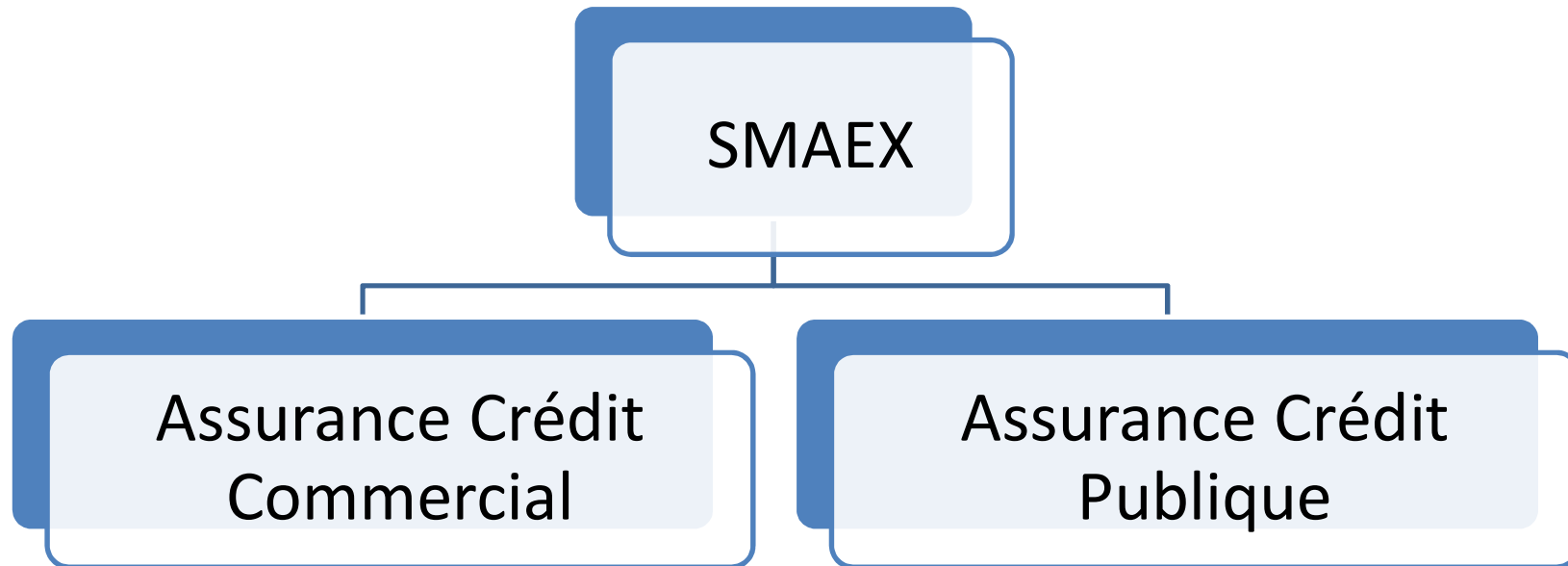


Vous souhaitez conquérir de nouveaux marchés à l'export, faites-vous rembourser 50% de vos frais de prospection!



12/05/2016 ▾

Qui sommes-nous?



**Deux instruments de
couverture et
d'accompagnement**



L' ASSURANCE EXPORT PUBLIQUE

L' Assurance Export Publique

L'assurance publique, gérée par la SMAEX pour le compte de l' État, permet de se prémunir :

Contre les risques non assurables par le marché privé, à savoir :

1. Les risques P.C.T
1. L' assurance foire
2. L'assurance prospection.

Assurance Prospection

Objectif: Accompagner, dans la durée, les entreprises dans leurs efforts de prospection commerciale à l'étranger.

L'assurance prospection garantit le remboursement jusqu'à 50%, des frais engagés pour prospecter une zone géographique: études de marchés, déplacements et séjours des délégués de l'entreprise, communication et publicité, création et promotion d'un site Internet, etc.

L'assurance permet d'approcher de nouveaux marchés et découvrir des gisements commerciaux → éviter d'exporter par opportunités.

Assurance Prospection

Les dépenses couvertes:

- Etude de marché
- Déplacement et séjours à l'étranger des délégués de l'entreprise
- Communication et publicité
- Création d'un site web
- Participation à des foires et salons.
- Invitation de clients/acheteurs étrangers

Assurance Prospection

Formules de garantie	Fonctionnement	Coût
<ul style="list-style-type: none">● Une assurance prospection normale « APN » : pour les exportateurs déjà établis qui cherchent à consolider leurs parts de marchés et/ou conquérir d'autres● Une assurance prospection simplifiée « APS » : destinée aux PME/PMI de création récente ou dont le chiffre d'affaires à l'exportation ne dépasse pas 1 million de DH	<p>Le contrat est établi sur la base du budget prévisionnel de prospection qui est:</p> <ol style="list-style-type: none">1- Présenté par l'entreprise2- Validé par la SMAEX3- Agréé par la Commission <ul style="list-style-type: none">● Une période de garantie pendant laquelle la SMAEX vous verse les indemnités dues ;● Une période d'amortissement pendant laquelle vous remboursez, en fonction de vos recettes, tout ou partie des avances reçues.	<p>Prime sur le risque de :</p> <ul style="list-style-type: none">● 3% du budget garanti pour les contrats APN● 1,5% du budget garanti pour les contrats APS

http://www.smaex.com/demande_garantie.php

Assurance Prospection

Model/Budget soumis à la SMAEX dans le cadre du contrat de prospection 2016

	Liste pays	Billets Avion	Hôtel	Restauration	Divers	Total/Dep en MAD
Déplacements et séjours à l'étranger des délégués	Espagne	25 000,00	30 000,00	10 000,00	2 000,00	67 000,00
	Mauritanie	10 000,00	6 000,00	4 000,00	-	20 000,00
	Jordanie	12 000,00	7 000,00	5 000,00	-	24 000,00
	Emirats Arabes Unis	11 000,00	8 000,00	5 000,00	-	24 000,00
	Sénégal	9 000,00	6 000,00	4 000,00	-	19 000,00
	Nigéria	10 000,00	7 000,00	5 000,00	-	22 000,00
	Gabon	9 000,00	6 000,00	5 000,00	-	20 000,00
Création du site web	200.000,00					200.000,00
Dépenses de communications et de publicité	100.000,00					100.000,00
		86 000,00	70 000,00	38 000,00	2 000,00	196 000,00

Assurance Prospection

Le Processus d'indemnisation

1- La Liquidation provisoire : une indemnité provisionnelle est versée sur présentation des justificatifs. (Annuel)

Quotité Garantie :

Jusqu'à 50% des frais de participation à une foire à l'étranger .

2- La Liquidation définitive :

Après la période d'amortissement l'entreprise exportatrice bénéficiaire rembourse selon le schéma suivant:

Formules de calcul:

Amortissement = CAX x Taux d'amortissement

Indemnité = Solde x Quotité garantie

Prime = Dépenses globales x Taux de la prime

Assurance Prospection

Cas Pratique:

ASSURANCE PROSPECTION

LIQUIDATION PROVISOIRE

LIQUIDATION PROVISOIRE DU PREMIER EXERCICE DE LA PERIODE DE GARANTIE

Bénéficiaire :
Zone couverte : TOUS PAYS
Durée du contrat : 3 ANS
- 1 an de Garantie
- 2 ans d'Amortissement
Budget couvert : 200.000,00 DH
Qualité garantie : 50 %
Taux d'amortissement : 10 %
Prime sur le risque : 1,5 %

Résultat comptable du premier exercice de la période de garantie soit du :
19/03/2014 au 18/03/2015 :

Dépenses en DH :	<u>Garanties</u>	<u>Engagées</u>	<u>Retenues</u>
	200.000,00	35.384,92	35.384,92

Chiffre d'affaires réalisé au cours de la période de garantie

Communiqué par l'Office des Changes :
Communiqué par l'Assuré : $45.728,00 \times 10 \% = 4572,80$
Amortissement :

Situation financière du compte

<u>Débit</u>	<u>Crédit</u>
35.384,92 DH	4.572,80

Soit un solde débiteur de : 30.812,12 DH

Indemnité provisionnelle à verser : $30.812,12 \times 50 \% = 15.406,06$ DH



**DÉVELOPPEZ-VOUS À L'EXPORT,
NOUS VOUS COUVRONS**



**SOCIÉTÉ MAROCAINE
D'ASSURANCE À
L'EXPORTATION**

Merci pour votre attention

12/05/2016 ▾

Questions & Débats

1. Comment faire pour être remboursé jusqu'à 50% sur les frais de prospection de nouveaux marchés à l'export et les quels sont les pays concernés?
2. Quels sont les frais remboursés dans le cadre de l'assurance prospection?
3. Quelles sont les conditions à remplir pour bénéficier de ce remboursement?
4. Sur quelle base s'effectue le versement des indemnités suite à une mission de prospection infructueuse? * Faut-il déclarer la mission de prospection à la SMAEX avant la participation à la mission ou après ?
5. Quelle offre de collaboration proposez-vous aux nouveaux exportateurs ?