

# ASSURANCE A L'EXPORTATION

---

L'assurance à l'exportation comprend les catégories de garanties suivantes :

- (a) l'assurance-foire ;
- (b) l'assurance-prospection ;
- (c) l'assurance-crédit.

La gestion du système d'assurance à l'exportation est confiée à la Société Marocaine d'Assurance à l'Exportation (SMAEX), située à Casablanca.

## **(a) - Assurance-foire :**

Ce type d'assurance garantit aux exportateurs, participant à une foire ou à une manifestation commerciale à l'étranger, le remboursement d'une partie des frais engagés à l'occasion de cette participation, dans le cas où ils n'auraient pas réalisé un chiffre d'affaires leur permettant de couvrir entièrement les frais.

Le remboursement ne peut excéder 50% du montant des dépenses agréées et engagées.

## **(b) - Assurance – prospection :**

Cette assurance garantit à l'exportateur qui recherche de nouveaux débouchés, le remboursement jusqu'à 50% des frais engagés, si le résultat de ses actions s'avère infructueux ou insuffisant.

### **- Assurance-prospection normale :**

Bénéficiaire de ce type de garantie, les entreprises industrielles, commerciales et/ou de services ainsi que les groupements formés entre elles;

Cette garantie couvre un large éventail de frais, notamment : études de marchés, déplacements à l'étranger, publicité, représentation à l'étranger.

Le contrat d'assurance est établi sur la base du budget prévisionnel des dépenses de prospection préalablement agréées. La durée du contrat peut varier de 3 à 10 ans. Elle est partagée en deux périodes égales :

1. Période de garantie durant laquelle l'assuré recevra, s'il ne réalise pas de ventes sur les nouveaux marchés prospectés ou si leurs niveaux demeurent insuffisants, des indemnités déterminées conformément aux dispositions contractuelles.
2. La période d'amortissement complémentaire pendant laquelle l'assuré, en fonction du volume de son chiffre d'affaires sur les zones couvertes, remboursera partiellement ou totalement les indemnités perçues. En cas de prospection infructueuse, il garde le bénéfice de toutes les indemnités provisionnelles reçues.

### **- Assurance prospection simplifiée :**

Bénéficiaire de ce type de garantie, les PMI dont le chiffre d'affaires annuel à l'exportation ne dépasse pas 1 million de DH ainsi que les entreprises dont l'activité à l'export est récente (ne dépassant pas 2 ans).

Ce type de garantie fonctionne selon les mêmes principes que l'assurance prospection normale. Toutefois, de par sa formule simplifiée, elle permet à l'exportateur de présenter un budget global (sans ventilation par poste ou par pays) pour un montant plafonné.

Comme avantage supplémentaire, elle donne à l'exportateur la possibilité de nantir son contrat afin d'obtenir le préfinancement de son programme de prospection.

### **c - Assurance-crédit :**

Cette assurance garantit l'exportateur, suivant les termes du contrat passé avec son débiteur et dans le respect des clauses de la police d'assurance, contre le risque de non recouvrement de sa créance du fait d'un risque politique, monétaire, d'une catastrophe ou d'un risque commercial ordinaire ou extraordinaire.

Le montant garanti ne peut excéder 90% du total de la créance assurée.

Les types de couverture varient selon la nature des acheteurs :

- **La couverture globale :**

Couvre la totalité du chiffre d'affaires à l'export, à l'exclusion des exportations réalisées à l'aide d'accréditifs irrévocables et confirmés.

Toutes les opérations réalisées avec des acheteurs publics doivent être couvertes en totalité.

- **La couverture partielle :**

L'exportateur doit demander la couverture d'au moins 50% de son chiffre d'affaires à l'export.

- **La couverture "cas par cas" :**

Permet une couverture acheteur par acheteur.