



RiskAssur-hebdo - L'hebdomadaire gratuit des Risques et des Assurances

La vie des sociétés ... accords / négociations

Signature d'une Convention de partenariat entre les **OSCI** et Coface

Jérôme CAZES, Directeur Général de Coface et Marc MURCIA, Directeur des Garanties Publiques de Coface, Gilles REMY, Président de l'OSCI, et François COULIN, Administrateur de l'OSCI en charge des relations avec Coface, signent, à l'occasion du Salon Planète PME, la première Convention de partenariat entre les deux entités.

Cette Convention, résultat d'une intense concertation, devrait permettre aux PME un recours facilité à des compétences professionnelles externes en matière de conseil, de stratégie et de mise en œuvre de leur démarche export.

L'assurance-prospection, gérée par Coface pour le compte de l'Etat, a pour objectif d'encourager les entreprises, notamment les PME, dans leur recherche de marchés à l'étranger, en les assurant contre les risques d'échecs. Le budget couvert par l'assurance prospection est

décomposé en plusieurs parts parmi lesquelles la « part conseil » qui implique, dans la majorité des cas, le recours à une société d'accompagnement à l'international.

Cette « part conseil » permet notamment une prise en charge du risque financier relatif aux services fournis par un prestataire externe.

La signature de cette Convention entre l'OSCI et Coface va permettre une meilleure optimisation de l'assurance prospection en ce qui concerne les frais de conseil à l'exportation.

Comme le note Gilles REMY, président de l'OSCI : « En facilitant le recours à des compétences externes, COFACE va permettre aux chefs d'entreprise de mieux s'appuyer sur une expertise et un savoir faire opérationnel dont ils ne disposent pas nécessairement en inter-

ne. Alors que dans les faits, la part assurable ne dépassait pas jusqu'alors les 30%, elle pourra aller jusqu'à 75 % la première année, 60% la deuxième et 50% la troisième. Les PME pourront ainsi se concentrer sur leur cœur de métier et développer sur le moyen terme leur stratégie export en s'appuyant sur des spécialistes reconnus. »

Jérôme CAZES, Directeur Général de Coface, ajoute « Cette convention entre dans le cadre de notre politique de promotion et de distribution de l'assurance prospection par des partenaires stratégiques. Après avoir signé un accord avec 9 banques en juillet dernier, nous sommes heureux de compter l'OSCI au nombre des promoteurs de ce produit. L'assurance prospection est un formidable levier pour les PME candidates à l'export, elle convertit chaque année des centaines d'entreprises en primo-exportateurs ».