



Questions fréquentes à propos de "Assurance prospection"

1. Quelles dépenses sont couvertes par l'assurance prospection ?
2. Les charges afférentes aux VIE sont-elles prises en charge par l'assurance prospection ?
Est-il nécessaire d'assurer les clients à la COFACE (être client) pour bénéficier d'une assurance-prospection ?

Quelles dépenses sont couvertes par l'assurance prospection ?

Toutes les dépenses spécifiques à l'action de prospection. A titre d'exemple : des études de marché, des frais de participation à des salons professionnels s'ils ne sont pas déjà financés par d'autres organismes, des participations à des colloques professionnels, les frais de voyage liés aux déplacements professionnels pour participer à des rencontres acheteurs, les salaires des salariés de l'entreprise pendant ces déplacements, l'aménagement d'un site Web dans la langue des pays de l'action de prospection, l'adaptation des produits ou services aux contraintes du marché de prospection ciblé, le coût d'un VIE dans la zone garantie, le coût d'un conseil juridique, les frais de financement de l'action de prospection, la création d'une filiale commerciale dans la zone garantie...

Ces frais peuvent être repris sur la base de forfaits/jour et/ou plafonnés à un pourcentage du budget total de l'assurance prospection

Les charges afférentes aux VIE sont-elles prises en charge par l'assurance prospection ? Est-il nécessaire d'assurer les clients à la COFACE (être client) pour bénéficier d'une assurance-prospection ?

Le coût du VIE est repris ([voir coface.fr](http://voir.coface.fr) (rubrique dépenses garanties).

Il n'est pas nécessaire d'être client Coface pour bénéficier d'une assurance prospection.

Pour plus d'informations



Alain Régnier
COFACE