

LA SUCCESS-STORY DE CANOPY

Comment optimiser votre recherche de financements à l'export ?

La situation :

- Canopy (secteur photovoltaïque) axe son développement à l'export, sur 2 pays d'Afrique ; Cameroun et Sénégal, 2 pays à très fort potentiel, avec création de 2 filiales locales
- Difficulté : le dossier d'assurance prospection et le PPE d'Oseo devait impérativement être déposé le 12/04/2012 au plus tard (lettre de mission datée du 03/04/2012).

Les actions menées en collaboration avec Classe Export :

- Assurance prospection :
 - o Validation de la stratégie et d'un budget détaillé des dépenses éligibles sur 3 ans
 - o Appui pour valider les salons essentiels et trouver une agence de communication pour les appuyer dans leur campagne de promotion
- PPE :
 - o Validation et suivi du dossier auprès d'OSeo
- Crédit Impôt Export.
 - o Explication du process et des dépenses éligibles. Déclaration en mai 2014
- PM'UP (pour leur nouvelle technologie de biométhanisation)
 - o Le dossier sera déposé à la session de décembre 2013

Les résultats :

- Budget des dépenses sur 3 ans évalué par Classe Export : 888 576€
- Montant garantie par COFACE : 450 000€
- Crédit impôt export 40 000€
- PPE accordé par OSEO 150 000€