



LA SUCCESS-STORY DE ECOGAM

Comment optimiser votre recherche de financements à l'export ?

La situation :

EcoGam, créée en France en 2007, nous assurons à la fois la conception, la distribution et la fabrication de produits écologiques pour l'habitat pour diminuer la consommation d'eau et d'électricité.

- Difficulté : la création et la conception sont bien française mais la production en grande partie à l'étranger

Les actions menées en collaboration avec Classe Export :

- Assurance prospection :
 - o Recherche d'information sur les marchés cibles (Tunisie et Libye) et validation du potentiel de développement pour EcoGam dans ces pays
 - o Validation de la stratégie sur 3 ans : création d'une filiale avec show room et équipe technique locale.
 - o Validation du budget dépenses acceptable par Coface
 - o L'attention est attiré sur des prévisions de CA un peu faible qui pourraient minorer la couverture Coface
- Crédit Impôt Export
 - o Le responsable export a été recruté en juin 2012. EcoGam n'a pas sur l'exercice fiscal 2012 bénéficié de ce dispositif et y demeure éligible pour le montant maximum (40 000€)

Les résultats :

- | | |
|--|----------|
| - Budget des dépenses sur 3 ans évalué par Classe Export : | 521 668€ |
| - Montant garantie par COFACE : | 180 000€ |
| - Crédit Impôt Export. | 40 000€ |