



LA SUCCESS-STORY DE HIVING

Comment optimiser votre recherche de financements à l'export ?

La situation :

Hiving, créée en 2009, spécialisée dans la constitution de panels sur internet, crée et gère ses bases de données de consommateurs commercialisées auprès des instituts de sondages d'opinion et de consommation pour la plupart étrangers. Projet de création d'une filiale commerciale en Chine

- Difficulté : Les délais liés à la licence d'exploitation délivrée par les autorités chinoises

Les actions menées en collaboration avec Classe Export :

- Assurance prospection :
 - o Validation de la stratégie sur 3 ans : création de la filiale et collaboration avec partenaire local en attente l'obtention de la licence d'exploitation.
 - o Validation du budget dépenses acceptable par Coface
 - o Estimation du montant garanti entre 210000€ et 250000€
- Crédit impôt export.
 - o Hiving est en recrutement permanent en France. Le crédit d'impôt concernera les dépenses hors salaires sur les marchés autres que la Chine
- PPE : Hiving a déposé seul une demande de PPE rejetée par Oseo. Classe Export est intervenu auprès d'Oseo pour obtenir la contre garantie Oseo sur un emprunt bancaire. En marge des dossiers d'aide, Hiving a appris que l'un de ses importants clients n'était plus couvert par son assureur crédit. Classe-Export a pu trouvé un assureur qui couvre entre 75 000 et 100 000€ ce client.

Les résultats :

- Budget des dépenses sur 3 ans évalué par Classe Export : 424 000€
- Montant garantie par COFACE : 250 000€
- Crédit Impôt Export. 40 000€

Hiving n'a pas souhaité donner suite à la proposition de contre garantie Oseo et a pu renégocier son contrat d'assurance crédit avec son contractant initial.



les magazines
les guides
les salons
l'assistance on-line
les formations

www.classe-export.com

