

Comment optimiser votre recherche de financements à l'export ?

LA SUCCESS-STORY DE RESISTEX

(région PACA)

La situation :

Résistex, fabricant de matériel d'éclairage (Chiffre d'Affaires 10 M €), souhaite se développer sur l'Égypte, l'Algérie, le Maroc et l'Espagne et recruter des collaborateurs afin d'accentuer sa croissance à l'international.

Les actions menées en collaboration avec Classe Export :

- Classe Export chiffre les postes de dépense, harmonise et **optimise** les dépenses en fonction des supports possibles (Assurance Prospection et Crédit Impôt Export)
- Classe Export contribue à la stratégie export (valorisation de l'argumentaire autour de l'éco-conception)
- Et enfin, Classe Export apporte les informations marché sur les zones prévues.

Les résultats :

- Assurance Prospection Coface : 200 000 €
- Crédit Impôt Export : 40 000 €

➔ Gains pour l'entreprise : 240 000€