



Spengler®

FABRICANT FRANÇAIS
DEPUIS 1907

Comment optimiser votre recherche de financements à l'export ?

LA SUCCESS-STORY DE SPENGLER

La situation :

En 2012, la société Spengler, spécialisé dans le matériel médical (tensiomètres, stéthoscopes, ORL, cardiologie, oxymétrie) est reprise par le groupe Vitalibuzz. Pour les nouveaux dirigeants, l'un des axes prioritaires de développement est l'export et la mise en place d'une stratégie offensive et proactive :

- Recrutement de 2 nouveaux commerciaux
- Refonte du catalogue produits
- Ciblage des marchés prioritaires : pérennisation des marchés historiques, ouverture de nouvelles zones
- Mise en place d'un programme d'actions (salons, déplacements ...)

Spengler souhaite pénétrer de nouvelles zones (Asie, Russie) mais également profiter de ses références au Maghreb, en Arabie Saoudite et en Afrique de l'Ouest pour développer son activité en Afrique et au Moyen-Orient. L'ambition de Spengler est d'accroître son CA export de 50% par an.

Les actions menées en collaboration avec Classe Export :

- Recherche d'informations « marché » et « réglementation » sur de nouvelles zones
- Sélection des pays prioritaires de prospection
- Identification des financements disponibles
- Accompagnement sur la budgétisation des dépenses
- Centralisation et synthétisation des données, rédaction et dépôt des dossiers auprès des organismes de financement

Les résultats :

- Assurance prospection Coface : 850 000 € sur 4 ans, assortie d'un FAP (Financement de l'Assurance Prospection) de 250 000 €
- Crédit Impôt Export : 40 000 €