

LA SUCCESS-STORY DE UNITHER PHARMACEUTICALS

Comment optimiser votre recherche de financements à l'export ?

La situation :

- Unither Pharmaceuticals a ouvert en 2011 une filiale au Brésil.
- Le direction générale d'Unither souhaite engager un plan d'action important pour les 3 années à venir. Unither a déjà un CA sur le Brésil par un contrat monde signé avec une société majeure de taille mondiale
- Difficulté : la filiale ne facturera aucun chiffre d'affaires ; elle n'a généré aucun CA pour les unités du groupe.

Les actions menées en collaboration avec Classe Export :

- Validation de la stratégie et d'un budget détaillé des dépenses éligibles sur 3 ans
- Articulation du dossier d'assurance prospection (co-assurance des structures de productions et demande de franchise sur le CA généré par contrat monde)

Les résultats :

- | | |
|--|----------|
| - Budget des dépenses sur 3 ans évalué par Classe Export : | 730.730€ |
| - « « par Unither | 571 000€ |
| - Montant garantie par COFACE : | 600 000€ |