



LA SUCCESS-STORY DE VOXELIA

Comment optimiser votre recherche de financements à l'export ?

La situation :

Voxelia, créée en 2009, développe des services et des logiciels pour la création de maquettes virtuelles en 3D

- Difficulté : Voxelia, quoiqu'en progression, développe un CA encore faible

Les actions menées en collaboration avec Classe Export :

- Assurance prospection :
 - o Etude des pays cibles et des débouchés potentiels de chacun de ces pays
 - o Elimination d'un pays à la réglementation locale trop contraignante
 - o Evaluation des dépenses et validation de l'enveloppe octroyée par la Coface (60 à 65000€ sur 3 ans)
 - o Le dépôt d'une AP a donc été abandonné au profit d'une A3P, qui sera renouvelé en 2014
- Aides Régionales
 - o Validation des dispositifs d'aide accordés par la Région Franche Comté pour le recrutement d'un cadre export (sachant que Voxelia a déjà bénéficié d'une aide au recrutement d'un cadre France) et du développement international

Les résultats :

- | | |
|--|---------|
| - Budget des dépenses sur 3 ans évalué par Classe Export : | 93 000€ |
| - Montant garantie par COFACE : | 30 000€ |
| - Aides régionales éligibles | 70 000€ |
| - Crédit Impôt Export. | 40 000€ |