



ORGANISMES

Financer sa croissance à l'export sans se ruiner

Engager une démarche export coûte cher. Entre les frais de prospection, le coût d'adaptation des produits... la facture grimpe vite. Tour d'horizon des solutions de financement.

Partir à la conquête de l'international n'est pas qu'une question de volonté, c'est aussi une affaire de moyens. La démarche coûte cher, il faut se rendre sur place, explorer le marché, adapter ses produits aux normes et contraintes techniques, payer des juristes pour bétonner le contrat. « *Au final, l'addition peut être importante* », pointe Thomas Gross, directeur associé du cabinet de conseil en financements publics Sogedev. Mieux vaut avoir les reins solides pour supporter cette charge, d'autant que le retour sur investissement n'est jamais immédiat, mais exige au contraire une bonne dose de patience.

Solliciter un prêt pour l'export

Pour commencer, il est conseillé d'aller frapper à la porte d'Oséo. Cet organisme propose plusieurs types de prêts et de garanties bancaires. L'an dernier, 1.500 entreprises ont bénéficié de son appui dans le cadre d'une démarche internationale. L'un de ses dispositifs phares est le prêt pour l'export (PPE), un financement qui a vocation à prendre en charge l'ensemble des dépenses engagées (prospection, adaptation des produits, recrutements, dépenses marketing, etc.). Son montant peut aller jusqu'à 150.000 euros, avec une durée de remboursement de six ans. Il offre en outre le gros avantage d'être



Des organismes, comme Oséo, proposent plusieurs types de prêts sans garantie ni caution personnelle.

accordé sans garantie. L'entreprise Gorgy Timing, qui conçoit des équipements horaires de haute précision, notamment utilisés dans le contrôle aérien, y a eu recours à deux reprises, pour s'implanter en Chine, en Russie et dans les pays du Golfe. Grâce à ce coup de pouce, elle a conforté ses positions à l'export, qui totalisent aujourd'hui 50 % de son chiffre d'affaires.

En parallèle, Oséo diffuse un autre financement, destiné à accompagner des opérations plus importantes, comme par exemple la création d'une filiale à l'étranger. Il s'agit du contrat de développement international, un prêt de

40.000 à 300.000 euros, remboursable sur une durée de six ans, là aussi accordé sans garantie ni caution personnelle. Grâce à lui, l'entreprise toulousaine Laselec, spécialisée dans le marquage laser des câbles aéronautiques, a pu concrétiser l'achat d'un bâtiment aux Etats-Unis, pour sa filiale américaine. « *Sans cet argent, nous n'aurions pu concrétiser l'opération car il nous était impossible d'obtenir un financement auprès des banques américaines, faute d'une antériorité suffisante sur place* », précise Eric Dupont, le PDG.

Autre piste à activer, celle de la Coface, qui propose un avanta-

geux système d'assurance remboursable en cas de succès, permettant de limiter les pertes au cas où le chiffre d'affaires n'est pas au rendez-vous. Baptisé « assurance-prospection », « *ce dispositif soulage la trésorerie de l'entreprise et permet d'engager sereinement son projet* », témoigne Denis Flores, le PDG de Global Process Industry, une PME de 40 personnes, spécialisée dans l'ingénierie pharmaceutique, qui a bénéficié il y a deux ans de ce produit pour un montant de 100.000 euros.

Ne pas oublier les régions

En marge d'Oséo et de la Coface, certaines régions proposent, sur leurs propres fonds, des financements dédiés au développement à l'export. C'est le cas par exemple de l'Ile-de-France avec le programme PM'up (jusqu'à 250.000 euros répartis sur trois ans) ou encore de la région Rhône-Alpes, avec le dispositif IDEclis Stratégie (30.000 euros de subvention).

Naturellement, l'obtention de ces financements et garanties est loin d'être automatique. Pour parvenir à les décrocher, il faut réunir plusieurs conditions. « *Avoir fait ses preuves sur le marché français, présenter un vrai projet de développement à l'international et disposer d'une situation financière saine sont de solides atouts* », pointe Thomas Gross.

THIBAUT BERTRAND