



## FINANCER

S'engager à l'international est une prise de risque à mesurer et un investissement à moyen et long terme. Pour soutenir les entreprises dans leurs ambitions, voici les dispositifs du financements à l'international.

### PRÉPAREZ-VOUS

#### Ingénierie Financière

Faites vous accompagner pour identifier et optimiser la mobilisation de financements à l'international (stratégie, prospection, développement commercial, recrutement, implantation, rachat, etc)

**Attention :** pour chacun des dispositifs, veillez à vous renseigner sur les conditions d'éligibilité

### PASSEZ À L'ACTION

#### Financez votre développement à l'international et limitez vos risques

- **FIAD (Fonds d'Investissement Auvergne Durable)**

Déposez un dossier FIAD auprès de la Région pour obtenir une subvention pour la mise en place d'un programme de développement à l'international sur 2 ans (dossier soumis à conditions).

- **Assurance Prospection**

Limitez vos risques d'échec commercial : engagez vos dépenses de prospection et Coface peut vous soutenir en prenant en charge le risque financier de votre développement export.

#### Deux options possibles :

- *Assurance Prospection Premiers Pas (A3P)* › Dédiee aux TPE/PME primo-exportatrice (-10% du chiffre d'affaires à l'export) pour leurs premières démarches de prospection.
- *Assurance Prospection (AP)* › Dédie à des exportateurs plus chevronnés pour des budgets de développement à l'international plus importants.

- **Avance Prospection**

Profitez d'une avance qui complète l'assurance prospection par une garantie apportée à la banque qui finance les dépenses couvertes.

- **Prêt Export**

Sollicitez un prêt à moyen terme, auprès de Bpi France, sans caution personnelle, ni garantie, remboursable en 7 ans dont 2 ans de différé, pour financer vos démarches de prospection.

- **Crédit d'Impôt Export pour dépenses de prospection commerciale**

Bénéficiez d'une déduction des dépenses de prospection de votre impôt (IR ou IS), sous réserve d'un recrutement (une personne en interne dédiée à l'export ou recours à un V.I.E Volontaire International en Entreprise).

- **Capital Risque**

Ouvrez votre capital pour une prise de participation par un ou plusieurs investisseurs au travers de fonds publics ou privés, nationaux et régionaux, ou auprès de personnes physiques (Business Angels).

L'équipe de l'Export : État, Région, ARDE Auvergne, Bpifrance, CCI International Auvergne, Coface, Conseillers du Commerce Extérieur de la France, UBIFRANCE

**Un numéro dédié : 0811 90 22 22 > [www.regionauvergne.biz](http://www.regionauvergne.biz)**

#### CONSULTEZ ÉGALEMENT LES FICHES

Sensibiliser et Informer / Conseiller et Accompagner / Structurer les RH

Liste non exhaustive des dispositifs d'accompagnement