

Le Cabinet ACDL Expertise vous informe :

Financer son développement à l'international

A l'heure de se lancer à l'international, la question du financement peut être perçue comme un frein par les entreprises. En réalité, de nombreuses aides existent pour concrétiser un projet à l'étranger, quel que soit son degré d'avancement.

« En phase de test, les entreprises ont essentiellement des dépenses de prospection commerciale, des frais de conseils pour établir par exemple une étude de marché, de déplacement, de participation à des salons. L'enveloppe est alors de quelques dizaines à quelques milliers d'euros. D'autres sont dans une démarche plus établie de développement avec la volonté de création d'une filiale ou d'acquisition d'un partenaire à l'étranger. L'investissement est alors d'une toute autre mesure », souligne Matthieu Hanachowicz, expert-comptable chez AHA, membre du groupement France Défi.

S'entourer pour définir ses besoins de financement

La première étape consiste donc à bien définir son projet et ses besoins en s'appuyant sur les conseillers habituels de l'entreprise. Certains partenaires des entreprises sont eux-mêmes membre d'un groupement international. Autre solution : solliciter les organisations diplomatiques du pays d'implantation ciblé.

On peut ainsi commencer à tisser des liens, accéder à un réseau économique et mettre en place la recherche de capitaux
Matthieu Hanachowicz

Différents organismes peuvent ensuite être sollicités. Animé par Business France, le dispositif du [Volontariat International en Entreprise \(VIE\)](#), permet de confier à un jeune dont l'indemnisation est exonérée de charge sociale une mission de 6 à 24 mois à l'étranger. « Cela permet d'avoir un cadre juridique sécurisé pour embaucher ces personnes et de bénéficier de certaines aides au financement », précise Matthieu Hanachowicz. Les dépenses liées au VIE peuvent ainsi être couvertes par certains outils proposés par Bpifrance.

Des financements disponibles à différentes étapes

La banque publique d'investissement est d'ailleurs un interlocuteur clef pour les aspirants à l'internationalisation. Au-delà des outils qui visent à conforter la trésorerie des entreprises et limiter leurs risques en phase d'exploration d'un marché étranger, comme l'assurance prospection, elle propose différents instruments financiers. Les PME et ETI peuvent ainsi bénéficier d'un « prêt croissance à l'international », sans garantie et d'un montant de 30 000 € à 5 millions € sur 7 ans pour financer des investissements immatériels et matériels ou une augmentation de leur besoin en fond de roulement dans le cadre de leur développement.

À LIRE AUSSI

Se lancer à l'international : quatre erreurs à éviter

Pour faciliter la conclusion de contrats, l'institution offre également des solutions de financement dans le cadre du « crédit export ». « *Il a vocation à financer les factures de l'entreprise exportatrice chez son client étranger* », explique Matthieu Hanachowicz.

Penser aux aides européennes

L'Union européenne soutient aussi l'internationalisation des entreprises. Dans le cadre du programme Cosme, qui vise notamment à l'amélioration de l'accès des entreprises au marché européen et des pays tiers, la plateforme du réseau [Entreprise Europe](#) facilite ainsi l'identification de partenaires internationaux. Plus spécifiquement, lorsque la démarche de développement international d'une entreprise française passe par un projet d'innovation mené en partenariat avec au moins une entreprise d'un autre pays européen, elle peut solliciter l'obtention du label Eureka, qui ouvre l'accès à différents financements. Là encore, c'est Bpifrance qui est en charge du label dans l'Hexagone.

En dehors de ces dispositifs pérennes et accessibles, quel que soit le lieu d'implantation de l'entreprise, les régions et les Chambres de commerce et d'industrie peuvent aussi leur proposer des aides. « *Le financement n'est pas forcément la partie la plus difficile d'un projet à l'international. Malheureusement, les entreprises ne connaissent pas forcément toutes les aides qui existent. Quand on souhaite se lancer, il faut faire un tour d'horizon des outils disponibles* », conseille Matthieu Hanachowicz.

Publié le lundi 13 mai 2019 à 09h51

Par Marion Perrier, Accroche-press' pour France Défi

Les collaborateurs du cabinet se tiennent à votre disposition pour tout renseignement complémentaire.

Votre expert-comptable : Guillaume GAHIDE 03.27.62.18.11 / ggahide@acdl.fr