Se déployer à l'international requiert des ressources financières. Participation à des salons, déplacements à l'étranger, sont autant de frais à prévoir, et à avancer, bien souvent avant que les actions commerciales ne se concrétisent en trésorerie.

Que ce soit pour s'ouvrir un nouveau marché, ou bien pour assurer le financement d'opérations plus ponctuelles, de nombreuses aides et subventions sont prévues pour les entreprises. Cependant, elles ne sont accessibles bien souvent qu'à certaines catégories d'entreprises, parfois que dans certains contextes, et fréquemment que sous conditions et /ou critères d'éligibilité.

Le Club WTC APEX est en contact permanent avec l'ensemble des organismes et institutions financeurs à l'export. Qu'il s'agisse de l'assurance prospection COFACE, du prêt pour l'export Oséo, le SIDEX Ubifrance, le crédit d'impôt pour dépenses de prospection commerciales à l'étranger DIRECCTE ou les exonérations liées au statut de Jeune Entreprise Innovante (et tant d'autres), nous sommes en mesure de vous orienter pour savoir auxquels de ces dispositifs vous pouvez prétendre.

Nous pouvons ainsi :

- vous conseiller les dispositifs répondant au mieux à vos besoins ;
- vous éviter d'initier des démarches sur des dispositifs auxquels vous n'êtes pas éligible ;
- vous accompagner sur la constitution de vos dossiers afin d'optimiser vos chances d'obtention ;
- vous mettre en relation avec les interlocuteurs internes, à même de vous renseigner.

Et bien sûr, nous vous proposons régulièrement des réunions d'informations sur ces sujets, alors n'hésitez pas à consulter régulièrement notre agenda .