TALAS
PARTNERS

GUIDE PRATIQUE 2026

Financer son développement à l’export

10 aides et solutions de financement pour prospecter, s’implanter et accélérer à l’international en 2026.

Votre entreprise n’a pas à financer seule son développement international.



PROSPECTER
ouvrir un marché

SE DÉPLOYER
être présent localement

ACCÉLÉRER
financer la croissance

SÉCURISER
protéger les contrats

Votre projet export peut activer bien plus de financements que vous ne le pensez.

De l’étude d’un marché à la sécurisation d’un contrat, les besoins et les solutions de financement évoluent. À chaque étape, des aides et outils sont disponibles.

01
PRÉPARER

Diagnostic, études, réglementation, homologation.



02
PROSPECTER

Salons, missions, marketing, partenaires.



03
SE DÉPLOYER

V.I.E, recrutement, implantation.



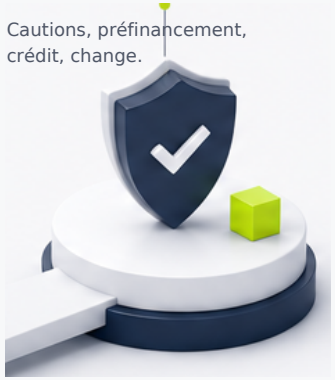
04
ACCÉLÉRER

BFR, investissements, adaptation de l’offre.



05
SÉCURISER

Cautions, préfinancement, crédit, change.



À chaque étape de votre projet, ses solutions de financement.

Un projet export se construit par étapes. Chaque étape mobilise des solutions de financement spécifiques.



1 PRÉPARER

- Aides régionales / Pass Export
- Études & diagnostics
- Homologation, réglementation

2 PROSPECTER

- Assurance Prospection
- Aides régionales / Pass Export
- Actions collectives
- Marketing export

3 SE DÉPLOYER

- V.I.E + aides associées
- Assurance Prospection
- Aides régionales
- PM'up Ile-de-France

4 ACCÉLÉRER

- Prêt Croissance International
- PM'up Ile-de-France
- Investissements
- BFR

5 SÉCURISER

- Assurance caution
- Préfinancement
- Assurance-crédit export
- Crédit export / FASEP

Le bon financement au bon moment.

La clé : combiner les solutions pour couvrir l'ensemble de votre développement export.

Les 10 dispositifs à connaître en 2026

10 aides et solutions de financement pour soutenir votre développement à l'international.

PROSPECTER

01 Assurance Prospection

Jusqu'à 65 % du budget agréé couvert*

02 Aides régionales / Pass Export

Souvent 30 à 50 % des dépenses éligibles*

S'IMPLANTER & ACCÉLÉRER

03 V.I.E + aides associées

Mission de 6 à 24 mois*

04 PM'up Ile-de-France

Jusqu'à 375 k€ selon modalités*

05 Prêt Croissance International

De 30 k€ à 5 M€*

GRANDS PROJETS & CONTRATS

06 Assurance-crédit export Bpifrance

Couvrir le risque de non-paiement client*

07 FASEP Études

De 100 k€ à 800 k€*

08 FASEP Innovation verte

De 100 k€ à 800 k€*

09 Caution / préfinancement export

Garanties et financements de contrat*

10 Crédit export Bpifrance

Financement acheteur / fournisseur*

ASSURANCE-CRÉDIT EXPORT BPIFRANCE

Garantie publique pour les entreprises françaises exportatrices. Elle couvre le risque de non-paiement d'un client étranger et permet d'accorder des délais de paiement compétitifs sans supporter seule le risque client, politique ou de transfert de devises.

Trois entreprises.
Trois stratégies différentes.

Un montage adapté à votre situation permet d'optimiser vos ressources et d'accélérer votre développement international.

01 « Je veux tester mon premier marché étranger. »



MONTAGE

Aide régionale / Pass Export + Assurance Prospection + Team France Export

OBJECTIF

Réduire le coût du test marché.

02 « Le marché est validé. J'ai besoin d'une présence locale. »



MONTAGE

Assurance Prospection + V.I.E + aides régionales + Prêt Croissance International si besoin

OBJECTIF

Construire le chiffre d'affaires sans créer trop tôt une structure lourde.

03 « J'ai gagné un gros contrat international. »



MONTAGE

Caution + préfinancement + assurance-crédit/change + crédit export si besoin

OBJECTIF

Ne pas transformer une grosse commande en problème de trésorerie.

Chaque projet export est unique.

La combinaison des bons dispositifs au bon moment fait la différence.

Trois leviers clés
à activer selon votre projet

Prospecter, financer une première opération et sécuriser le risque client : trois besoins fréquents d'une PME à l'international.

ASSURANCE PROSPECTION

Pour un budget commercial significatif engagé avant des ventes établies : salons, missions, recrutement, V.I.E, études, marketing, conseil et implantation.

REPÈRE

Repère : quotité garantie de 65 % du budget agréé ; avance initiale de 50 % de l'aide*

AIDES RÉGIONALES

Souvent pertinentes pour une première opération : salon, mission, traduction, homologation, étude, prospection ou recrutement.

REPÈRE

Exemple fourni : Pass'Export Bourgogne-Franche-Comté - 50 % des dépenses éligibles, plafond 15 k€*

ASSURANCE-CRÉDIT EXPORT

Pour couvrir le risque de non-paiement d'un client étranger lorsque l'exposition client, pays ou contrat devient significative.

À RETENIR

Garantie publique permettant d'accorder des délais de paiement compétitifs sans supporter seule le risque de défaillance, de crise politique ou de transfert de devises.

01 CIBLER — **02** BUDGÉTER — **03** DÉPOSER — **04** PROSPECTER — **05** SÉCURISER

Financer et sécuriser
un gros contrat.

Les bons outils financiers et assurantiels permettent de répondre aux exigences de vos clients tout en protégeant votre trésorerie.

01 ANALYSER — 02 IDENTIFIER — 03 STRUCTURER — 04 OBTENIR — 05 SUIVRE



GARANTIES & CAUTIONS

Caution de soumission · bonne exécution · restitution d'acompte

PRÉFINANCEMENT

Financer la production ou l'exécution avant encaissement

ASSURANCE-CRÉDIT

Couvrir le risque de non-paiement du client étranger

CRÉDIT EXPORT

Financer l'achat du client étranger

Un contrat bien financé et sécurisé est un contrat mieux exécutable.

Les 6 erreurs
qui coûtent cher à l’export.

Évitez ces pièges fréquents pour sécuriser vos projets, vos financements et vos résultats.



01 Engager les dépenses trop tôt

Certaines aides exigent un dépôt avant devis signé, commande ou inscription.

02 Double financer une dépense

Plusieurs dispositifs peuvent se combiner, mais pas nécessairement sur la même facture.

03 Oublier le de minimis

Certaines aides sont imputées sur le plafond européen applicable.

04 Sous-estimer la trésorerie

Une subvention versée après réalisation ne remplace pas un plan de trésorerie.

05 Négliger l’assiette française

Certains outils examinent la valeur ajoutée et les retombées économiques en France.

06 Présenter un dossier administratif

Le financeur doit comprendre le marché, l’offre, les partenaires, le budget et les ventes attendues.

NOTRE CONSEIL

Anticipation, rigueur et calendrier : trois réflexes simples qui sécurisent vos financements.

Vous avez un projet export.
Vous n’avez pas à le financer seul.

Talas Partners identifie, structure et combine les aides et financements adaptés à votre stratégie internationale.

NOTRE APPROCHE

01	**COMPRENDRE**	Marchés, enjeux, objectifs
02	**DÉFINIR**	Stratégie et plan d’action
03	**FINANCER**	Aides, prêts, garanties
04	**SÉCURISER**	Contrats et trésorerie
05	**ACCÉLÉRER**	Suivi et pilotage

ÉCHANGEONS

Identifier les financements de votre projet

Un premier échange permet de qualifier votre projet, votre budget, votre calendrier et les dispositifs à activer.

CONTACT@TALASPARTNERS.FR

Talas Partners

1, rue d’Anjou - 92600 Asnières-sur-Seine

contact@talaspartners.fr

Informations indicatives. Les dispositifs, montants et critères peuvent évoluer ; l’éligibilité doit être confirmée au moment du dépôt.