

Les différentes formes d'externalisation à l'international

*Des solutions opérationnelles terrain et de
proximité géographique pour rebondir*

L'OSCI est la Fédération professionnelle qui réunit les Entrepreneurs du Commerce International.

Nos 150 adhérents interviennent à tous les stades de la chaîne de valeur de l'internationalisation des entreprises françaises. Ils proposent des prestations spécialisées :

- par métier,
- mais aussi par zones géographiques
- et/ou par secteurs d'activité.

Ils peuvent :

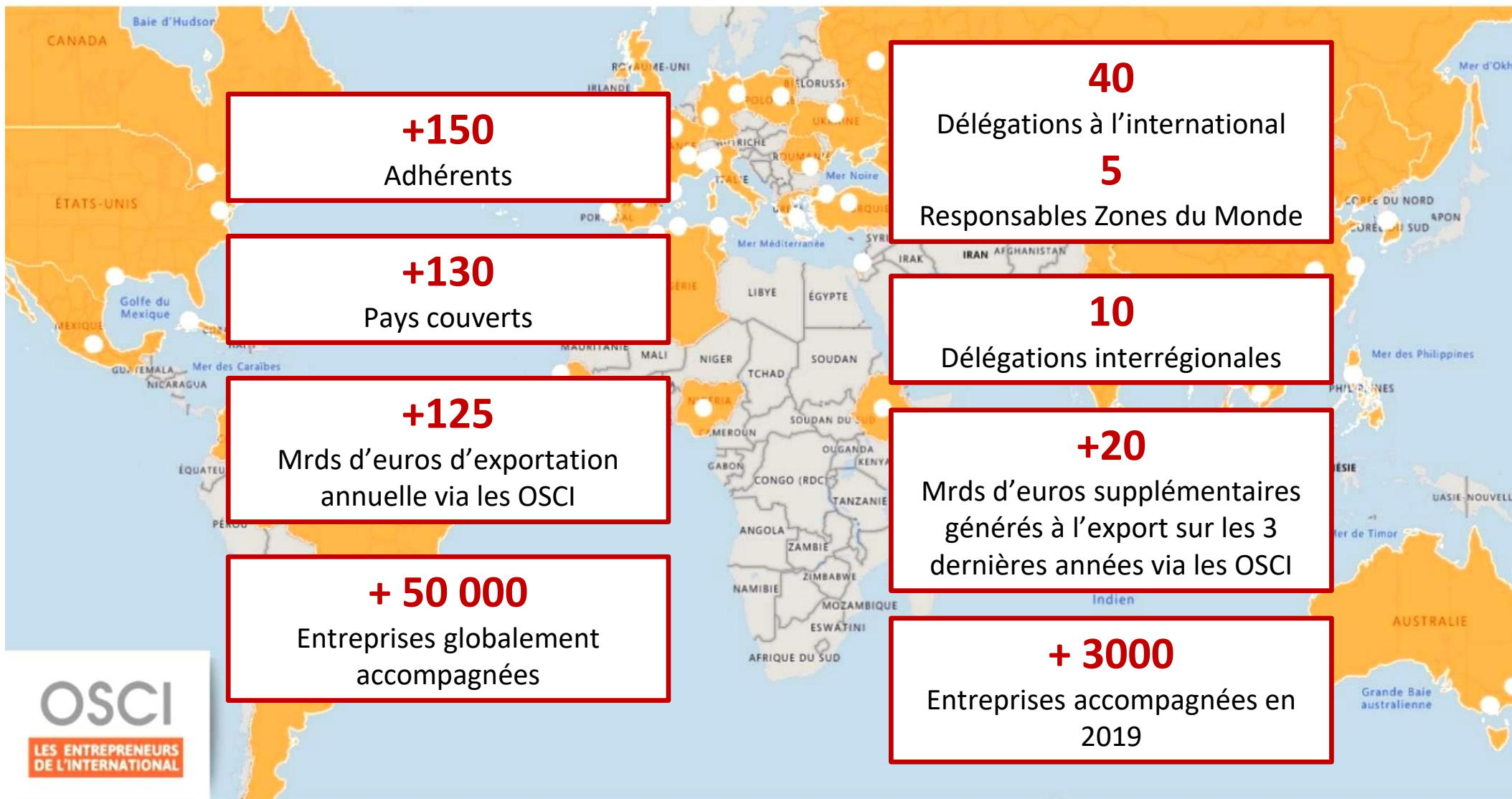
- Accompagner votre réflexion stratégique
(évaluer, choisir la solution d'internationalisation la plus pertinente pour l'entreprise, l'organisation...)
- Assurer la continuité de vos opérations export et de vos actions internationales :
industrielles, commerciales et logistique localement,
- Continuer à vous déployer à l'international, pays après pays
- Répondre aux urgences sur vos marchés d'exportation
(présence locale expérimentée et bien ancrée)
- Proposer des solutions d'internationalisation « clés en mains »
(mode gestion de projet de A à Z)
- Mais aussi proposer des services complémentaires essentiels à l'internationalisation
(juridique, comptable, sécurité, RH, intelligence stratégique, ...)

Qui sommes nous?

OSCI

LES ENTREPRENEURS
DE L'INTERNATIONAL

L'OSCI en chiffres



OSCI
LES ENTREPRENEURS
DE L'INTERNATIONAL

Externalisation de l'international

Success stories

Se préparer au rebond

- *Accompagner votre réflexion stratégique pour mieux vous préparer au rebond international*

Externaliser son internationalisation grâce à une solution clés en mains

- *Exportation d'équipements industriels et d'infrastructures depuis la France (ou l'Europe) vers Cuba*

Externaliser sa prospection pays:

- *Développement de l'e-commerce en Chine*

Externaliser pour faciliter son développement commercial à l'international

- *Mise en place d'une équipe commerciale externalisée en Algérie*

Externaliser pour accélérer son implantation à l'international

- *Assistance et direction de projets pour l'implantation au Mexique*

Externaliser son SAV pour booster son CA à l'international

- *Mise en place d'une solution centralisée et dédiée, permettant de couvrir l'ensemble du marché*

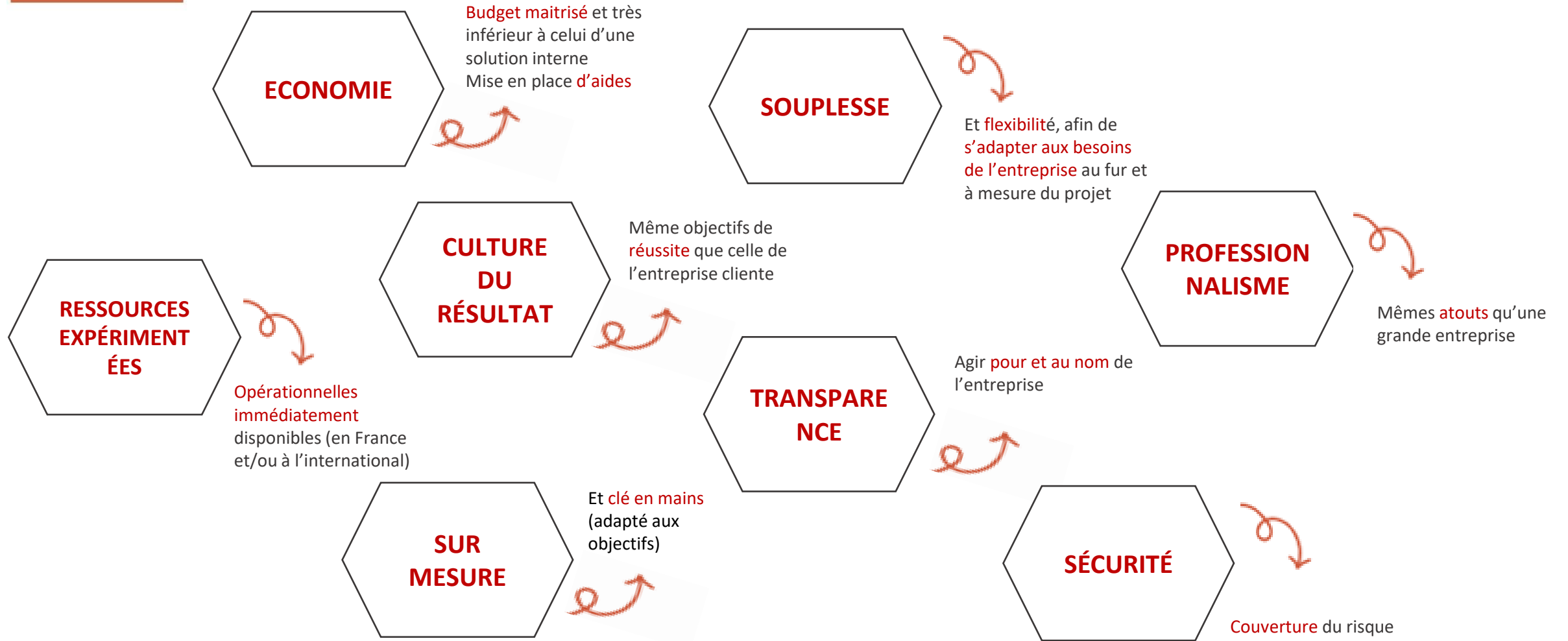
Externaliser l'animation d'un groupement export

- *Réalisations dans l'IAA et le vin*

Ne pas oublier de s'entourer d'autres spécialistes sur des métiers connexes, qui seront également garants de votre succès

- *Intelligence stratégique, optimisation douanière, avocats spécialisés, gestion patrimoniale et RH.*

Pourquoi l'externalisation de l'international ?





LES ENTREPRENEURS DU COMMERCE
INTERNATIONAL
LA CULTURE DU RÉSULTAT À L'EXPORT



MERCI DE VOTRE ATTENTION

Contact national :
Atanaska Guillaudeau *Déléguée générale OSCI*
dg@osci.trade