



RÉGION
**Nouvelle-
Aquitaine**



PRÉSENTATION DE L'OSCI

L'EXTERNALISATION DES FORCES COMMERCIALES EXPORT

Un accélérateur pour votre développement export

Sommaire

- Définition de l'externalisation
- L'externalisation des forces commerciales export (depuis la France)
- Bénéfices pour l'entreprise, financement éventuel (BPI, région)
- Présentation de cas
- Externalisation à international : les différentes formes
- L'OSCI en quelques chiffres

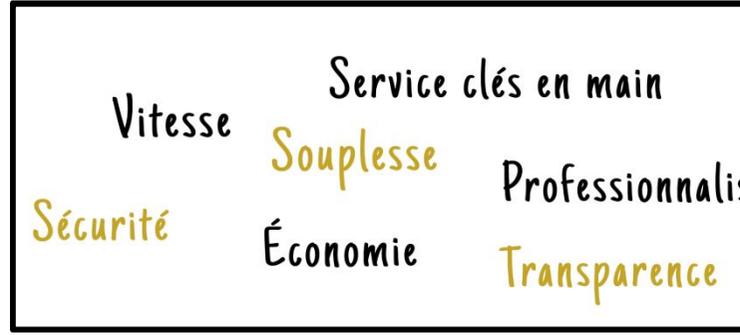
L'externalisation export

- Cette démarche stratégique consiste pour une entreprise à confier à un **prestataire spécialisé**, une activité auparavant non exercée en interne.



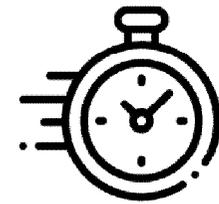
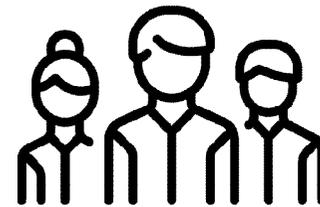
- Se lancer dans le développement à l'international requiert des prérequis importants et une bonne préparation.

Pourquoi l'externalisation des forces export ?

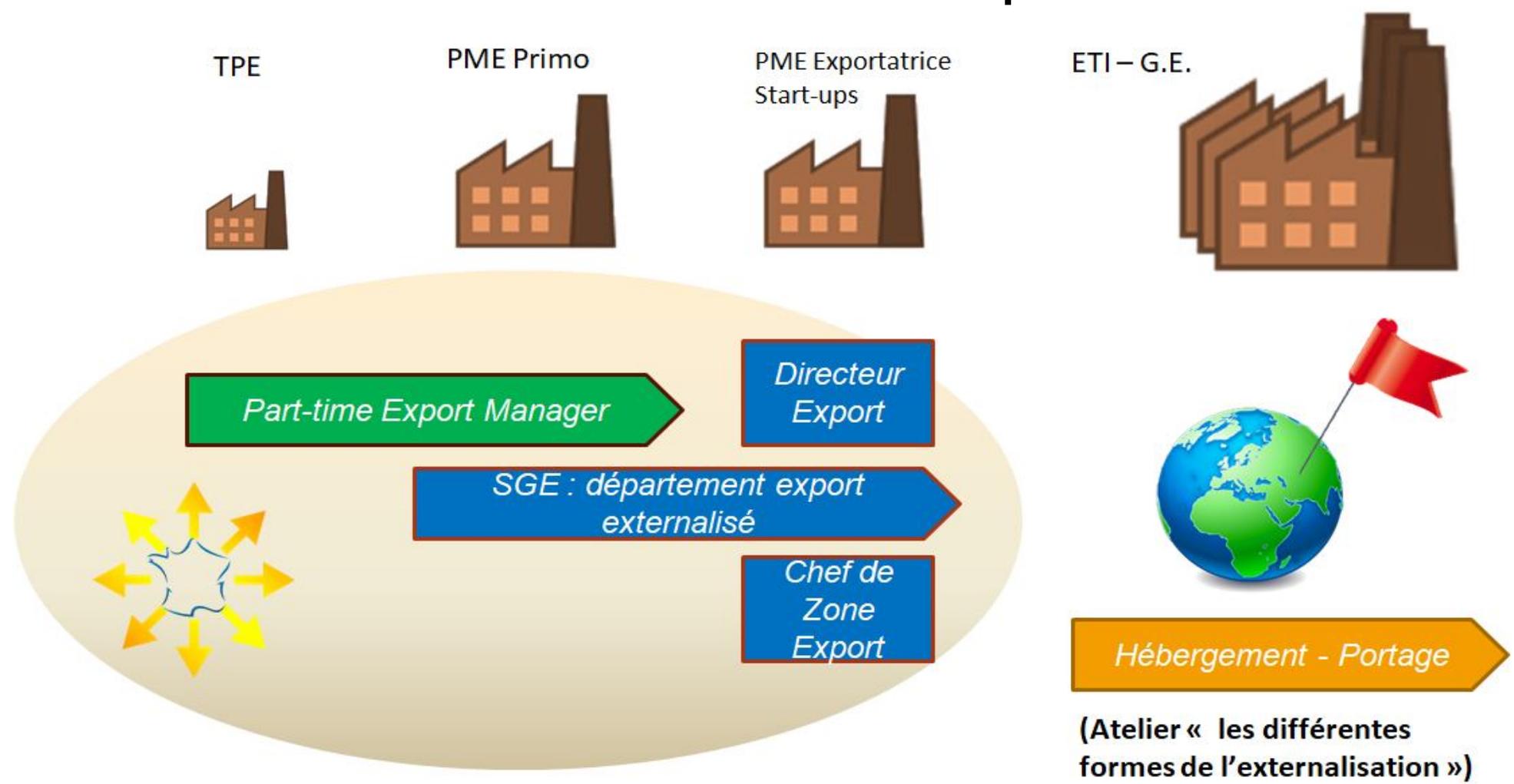


L'externalisation des forces export

- Externalisation de l'ensemble du service export
 - Une **direction export** expérimentée et multilingue
 - Des **business developer**
 - Des **attachés commerciaux**
 - Des **assistant(e)s commerciaux(ales) export**
 - **En fonction du besoin** : ADV (administration des ventes) responsable prospectif, marketing digitale, community managers ...
- Externalisation partielle
 - Pour une raison **géographique**
 - Pour assurer toutes les **fonctions**
 - Pour une raison **sectorielle**
 - Pour une raison de **temps** et de **maitrise des couts**



L'externalisation des forces export



Financement

- Possibilité de financement dans le cadre d'une assurance prospection
- Les prestations de service export externalisé peuvent être prises en charge à 100% (les opérateurs agréés par BPI France) dans un budget garanti en assurance prospection
 - Prise en charge à 50% pour les opérateurs non agréés

bpifrance



- Possibilité d'une aide financière régionale pour le recours d'une force commerciale à l'étranger (Talent Export)

Cas d'entreprises accompagnées / externalisation export

- PME spécialisée dans les revêtements de sol, tapis
- PME grossiste textile
- Start-up dans le domaine de la santé connectée
- PME industrielle, marché de niche
- ETI fabricant de tissu
- ETI dans la décoration d'intérieur

L'OSCI (www.osci.trade)

- Fédération professionnelle qui réunit les entrepreneurs du commerce international
- 150 adhérents interviennent à tous les stades de la chaîne de valeur de l'internationalisation des entreprises françaises
- Prestations spécialisées
 - par métier,
 - mais aussi par zones géographiques
 - et/ou par secteurs d'activité.
- Accompagner votre réflexion stratégique
 - Evaluer, choisir la solution d'internationalisation la plus pertinente, l'organisation,...
- Assurer la continuité de vos opérations export et de vos opérations internationales
 - Industrielles, commerciales, logistiques,...
- Continuer à vous développer à l'international, pays par pays
- Répondre aux urgences de vos marchés d'exportation
 - Présence locale expérimentée et bien ancrée
- Proposer des solutions d'externalisation « clés en mains »
 - Mode gestion de projet de A à Z
- Proposer des services complémentaires essentiels à l'internationalisation
 - Juridique, comptable, sécurité, RH, intelligence stratégique,...



L'O.S.C.I en chiffres



Nos labels



En adhérant à l'OSCI, les entreprises s'engagent à respecter notre **Code de Déontologie**, exigeant dans l'acceptation, la conduite et le suivi des missions qui leur sont confiées.



La **Responsabilité Civile Professionnelle** couvre les clients des OSCIs contre tout dommage autre que corporel et contre tout préjudice aux bien confiés.



Label mis en place par l'OSCI attestant de **l'expérience et du professionnalisme** de ses adhérents sur l'offre de service d'accompagnement de groupements de PME à l'export.



Label attestant de notre **professionnalisme, savoir-faire et savoir-être** mais également preuve de notre **engagement dans une démarche de qualité et de progrès permanent.**

Les autres formes d'externalisation à l'international, depuis la France ou dans les pays

Externaliser sa prospection pays localement

Externaliser pour accélérer son implantation à l'international

Externaliser son SAV pour booster son CA à l'international

Externaliser l'animation d'un groupement export

Pour s'entourer d'autres spécialistes sur des métiers connexes, qui seront également garants de votre succès (IA, optimisation douanière juridique, avocats spécialisés, RH,...)

Merci pour votre attention !

Siège de l'OS

20 avenue Rap
75007 Paris
France
www.osci.trade

pppe HARICHAUX
Délégué Nouvelle-Aquitaine OSCI
Directeur associé Ambiceo International
nouvelle-aquitaine@osci.fr
+ 33 6 03 86 05 81



Cécile BOURY
Déléguée Hauts-de-France et Normandie
et membre du CA de l'OSCI
Fondatrice et dirigeante de CBCI
dr.nord-ouest@osci.trade
+ 33 6 50 83 00 49



**CÉCILE
BOURY** CONSEIL
INTERNATIONAL