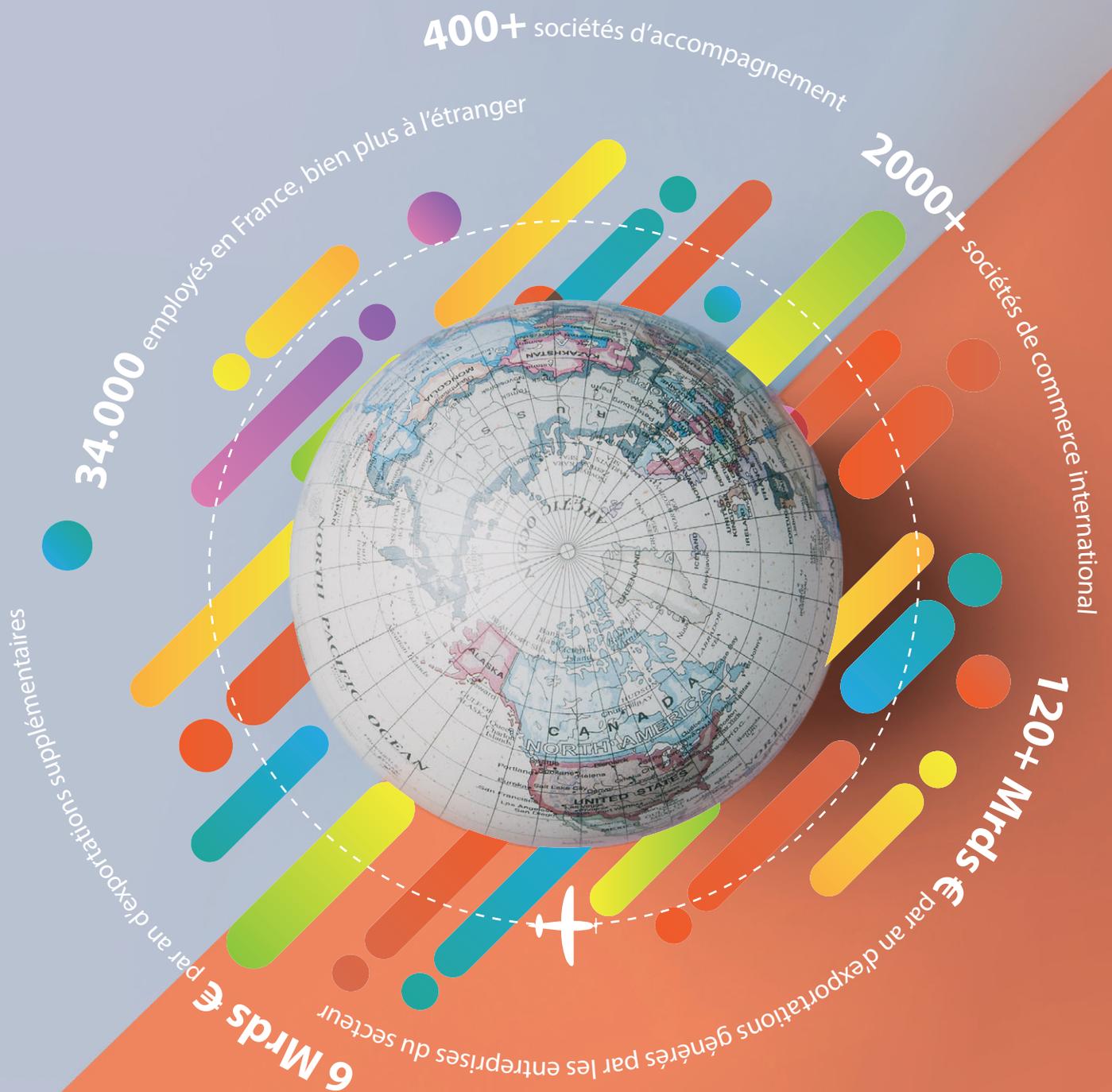


OSCI

LES ENTREPRENEURS
DE L'INTERNATIONAL



L'OSCI est la fédération professionnelle qui représente les **sociétés d'accompagnement à l'international (SAI)**, les **sociétés de commerce international (SCI)** et les **sociétés de gestion export (SGE)**.

Elle a pour ambition de développer et promouvoir une véritable industrie des services de soutien à l'internationalisation des entreprises françaises.

LES SERVICES PROPOSÉS PAR LES EN

“ Un gain de temps pour aller droit à l'essentiel de nos préoccupations sur chaque marché et atteindre nos objectifs. ”

CLIENT D'UN OSCI AU BRÉSIL

Définir une stratégie internationale

Accompagner les entreprises dans l'élaboration puis le déploiement de leur projet de développement international. Travailler ensemble la vision puis la feuille de route en passant par l'adaptation de l'offre, le ciblage des pays, les modes d'approche, la recherche de partenaires, le financement, la mise en œuvre de ressources, le pilotage et la gouvernance. Permettre aux exportateurs d'envisager un développement efficace, plus rapide, pérenne et sécurisé.

Accélérer la prospection

Aider les exportateurs à sélectionner les meilleurs partenaires commerciaux et techniques, les aider à développer leur clientèle dans un pays, leur fournir des services de représentation commerciale et se charger de promouvoir leurs produits.

Assurer l'externalisation du développement export

Proposer un responsable export à temps partagé ou un commercial en Chine en part time, développer de nouveaux marchés pour le compte des exportateurs, acheter leurs produits en France et les revendre à l'étranger, prendre en charge la gestion de leurs filiales à l'étranger.

“ Leur professionnalisme leur a permis d'assurer la commercialisation des solutions de notre start-up spécialisée dans les systèmes vidéo [...]. Grâce aux marchés conclus en Europe, dans les pays du Golfe et en Asie, ils ont permis en trois ans le triplement du volume d'activité de l'entreprise. ”

CLIENT D'UNE SGE

“ La dynamique d'échanges entre pairs [...] est très bénéfique : nous partageons des bonnes pratiques et apprenons considérablement de l'expérience de nos collègues exportateurs. ”

DIRIGEANT D'ENTREPRISE PARTICIPANT AU PROGRAMME STRATEXIO

Coopérer avec d'autres exportateurs

Aider les entrepreneurs dans la création de groupements export, mettre en œuvre des actions marketing ou commerciales pour le compte de plusieurs entreprises travaillant de concert, leur permettre d'échanger entre pairs sur leur stratégie export.

“ Nos équipes commerciales, non seulement l'équipe en Chine mais aussi les agents européens, apprécient beaucoup son soutien et ses conseils [...] dans l'identification de nouveaux prospects, l'usage de nouveaux outils marketing tels que l'envoi de campagnes d'emailing. ”

DIRECTEUR DES VENTES D'UNE ENTREPRISE DU SECTEUR TEXTILE CLIENTE D'UNE SAI

ENTREPRENEURS DE L'INTERNATIONAL

Organiser le financement de l'internationalisation

Minimiser les prises de risques financières dans les différentes étapes de l'internationalisation : aider les entreprises à structurer et préparer leur business plan export, bénéficier des différents leviers de financements publics et privés pour prospector de nouveaux clients étrangers, conseiller, sécuriser et financer les opérations liées aux achats et aux ventes internationales.

“ J'avais un projet de développement très technique qui nécessitait des moyens financiers que je n'avais pas au moment voulu, [...] notre prestataire partenaire a su trouver une solution intéressante de financement avec un différé de remboursement de 2 ans. ”

DIRIGEANT D'UNE PME
CLIENTE D'UN OSCI

“ Un travail de fond a été réalisé [...] pour défricher ce nouveau territoire en termes d'opportunités commerciales, de partenariats et de talents susceptibles de nous rejoindre. J'ai particulièrement apprécié la dimension de 'Coaching' auprès de nos équipes [...] ”

DIRIGEANT
D'UNE ENTREPRISE DE CONSEIL
CLIENTE D'UN OSCI

Recruter et héberger des commerciaux à l'étranger

Proposer des services de recrutement et d'encadrement, assurer le coaching de collaborateurs pour faciliter le développement local des exportateurs et proposer des solutions d'hébergement ou de domiciliation commerciale.

“ Nous avons beaucoup apprécié leur approche terrain et opérationnelle ; leur présence et leur connaissance du marché acquise au fil des années leur ont permis d'analyser rapidement le potentiel pour nos produits. ”

CLIENT D'UN OSCI EN INDE

Choisir le(s) bon(s) marchés cible(s)

Etudier le potentiel, l'accessibilité et les risques des marchés export, vérifier l'adéquation des produits à la demande locale, analyser la taille et la segmentation du marché cible.

Concevoir le marketing international

Aider les exportateurs à définir leur « unique value proposition », les aider dans la mise en œuvre de leur stratégie marketing et leurs supports de communication, les aider à construire leur plan marketing afin d'augmenter leur visibilité sur le marché export.

“ Nous nous sommes aperçus que nous n'étions pas très lisibles. Notre prestataire partenaire nous a tout d'abord aidés à mettre en avant la personnalité et les atouts principaux de notre société. Nous avons pu ainsi plus facilement mettre en place des outils marketing. ”

DIRIGEANT
D'UNE ENTREPRISE DU SECTEUR TEXTILE
CLIENTE D'UN OSCI

L'OSCI C'EST AUSSI :



TASK FORCES

Des adhérents se regroupent afin de porter ensemble des solutions opérationnelles pour les entreprises : Afrique afin de proposer des solutions de projection sur le continent africain, Sourcing pour permettre d'optimiser les coûts et les risques dans la recherche et l'évaluation des fournisseurs, et E-Export pour tirer au mieux parti du commerce international en ligne.



GROUPES DE TRAVAIL

Les adhérents réfléchissent ensemble sur des thématiques particulières et formulent des propositions d'actions pour faire évoluer la profession : financement des exportations et aides à la prospection, opportunités de la digitalisation, valorisation des services de préparation à l'international, etc.



FORMATIONS & RENCONTRES

L'OSCI propose des formations à destination des adhérents membres de l'Incubateur et des rencontres au sein du réseau (Universités d'Été et d'Hiver) pour permettre le partage d'expériences sur des sujets visant à faire grandir son entreprise : RH, marketing, new biz, prestations d'externalisation, apportariat d'affaires, etc.



COMMUNICATION

L'OSCI met en œuvre des actions de promotion de la profession et de ses adhérents grâce à une présence affirmée sur les réseaux sociaux, une participation aux principaux salons sur l'export, un annuaire des adhérents interactif, des communiqués de presse réguliers, etc.

SI VOUS SOUHAITEZ REJOINDRE LE MOUVEMENT DES ENTREPRENEURS DE L'INTERNATIONAL, CONTACTEZ :

•
dg@osci.trade

Tél : +33 6 46 08 15 89

Adresse :

20, avenue Rapp, 75007 Paris, France

www.osci.trade

 @OSCI_Federation