

OSCI

LES ENTREPRENEURS
DE L'INTERNATIONAL

REGION CENTRE-EST

Auvergne-Rhône-Alpes, Bourgogne-Franche-Comté

LES SOCIETES D'ACCOMPAGNEMENT INTERNATIONAL

La compétence au service de votre expansion

Parce qu'au-delà des premiers pas il faut vendre, les professionnels de l'OSCI vous aident à vendre à l'étranger ou le font pour vous : Faites-leur confiance pour booster vos ventes export !



Un réseau mondial :

L'OSCI, fédération nationale, regroupe aujourd'hui plus de 150 sociétés adhérentes présentes par leurs bureaux dans plus de 140 pays ; elle dispose d'un réseau de délégations à l'international et de 8 délégations interrégionales.

L'OSCI CENTRE-EST, UNE FORCE REGIONALE

21 Sociétés d'Accompagnement à l'International basées en Auvergne-Rhône-Alpes, Bourgogne-Franche-Comté se sont regroupées pour vous proposer une offre complète permettant de développer vos activités à l'international. Elles ont pour ambition d'aider à développer et promouvoir une véritable industrie des services à l'internationalisation des entreprises de la région Centre-Est.

Les délégués de l'OSCI Centre-Est

Les délégués interrégionaux sont nommés pour un mandat de 3 ans. Ils représentent les membres adhérents sur leur territoire et travaillent en étroite coopération avec toutes les organisations concernées par l'internationalisation des entreprises locales.



Délégué interrégional

Jean-Pierre LABRY

Société Export Pulse

jplabry@exportpulse.com

+33 6 13 88 33 56



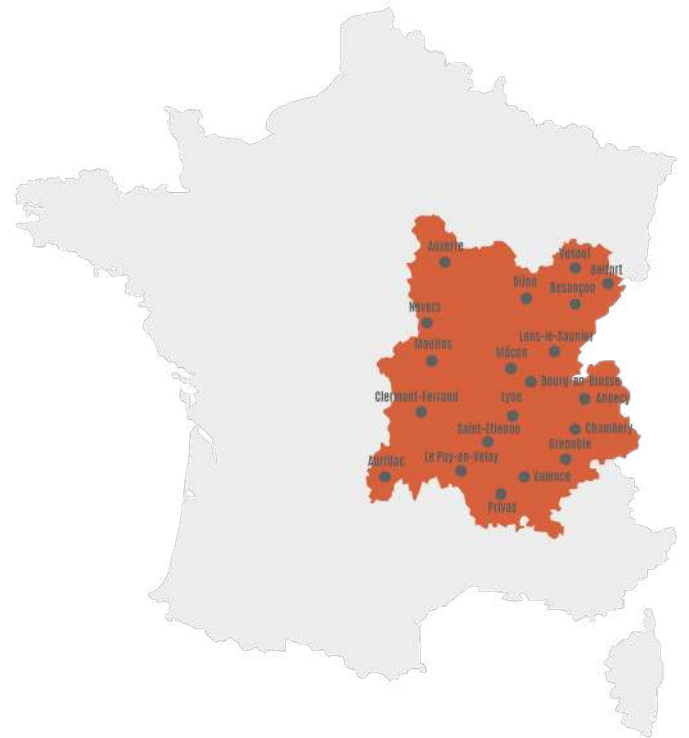
Déléguée adjointe

Anne LANOY

Société ALC (Anne Lanoy Conseil)

anne.lanoy@orange.fr

+33 6 09 44 09 40



Une réelle synergie entre adhérents régionaux, nationaux et internationaux



Les universités de l'OSCI, des rencontres internationales permettant de partager nos savoir-faire, et d'améliorer nos services et nos pratiques business pour mieux répondre aux attentes de nos clients.

NOS PRESTATIONS

EN AMONT

COACHING & FORMATIONS POUR L'INTERNATIONAL

Animations de conférences
Prestations de Coaching / Mentoring
Formations Interculturelles
Formations Spécifiques

STRATEGIE ET ORGANISATION POUR L'INTERNATIONAL

Information & documentation sur marchés
Infos & marchés : études et analyse du potentiel
Sécurisation des flux de marchandises
Mise en place d'une organisation interne
Préparation à l'export & Stratégie Internationale
Validation par un diagnostic export du couple Produit / Service - Pays
Réalisation de Diagnostic stratégique
Mise en place des bonnes procédures en termes réglementaires et juridiques
Mise en place des aides financières publiques adaptées
Sécurisation des aspects de propriété intellectuelle et d'intelligence économique
Mise à disposition et analyse de données douanières détaillées

EN AVAL

PROSPECTION A L'INTERNATIONAL

Aide pour répondre à marchés publics et appels d'offres
Test sur l'offre
Réalisation de missions de prospection
Participation à des salons à l'étranger
Suivi de contacts
Communication : site internet / relations presse / relations publiques
Elaboration de Pitch en langues étrangères

DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Services Recrutement (Employés, VIE ...)
Prestation d'Externalisation du service EXPORT
Animation de développement commercial à temps partagé
Solution de Sourcing local (Achats)
Solution de Distribution / Vente en local

INCUBATION / PORTAGE SALARIAL / HEBERGEMENT / IMPLANTATIONS

Création de société (Succursale, Bureau de représentation, Filiales)
Gestion de Filiales (Administratif, Suivi Paie, Comptabilité ...)
Solution d'incubateur
Services Recrutement (Employés, VIE ...)
Domiciliation légère
Portage salarial
Hébergement

LES MEMBRES OSCI CENTRE-EST

ALC (Anne Lanoy Conseil)

Anne Lanoy

anne.lanoy@orange.fr

Tel : +33 6 09 44 09 40

www.annelanoyconseil.fr



Services proposés: Expertise en financements export (assurance prospection + compétence aides régionales). Diagnostic, définition de la stratégie export, priorités géographiques, plan d'actions, compilation, rédaction, calibrage des prévisionnels de budgets, impact trésorerie, liquidations des comptes. Accompagnement opérationnel Europe (salons, mise en place et animation de réseaux de distributeurs...). Formation (anglais des affaires, Techniques du CI, Programme Primo Export).

Zone géographique: Tous pays

Spécificités sectorielles: Tous secteurs

Autres commentaires, accréditations: Labellisation BPI France pour prise en compte des prestations dans les budgets de prospection. Labellisée STRATEXIO.

ALTIOS INTERNATIONAL

Boris Lechevalier

Sophie Mercier

b.lechevalier@altios.com

s.mercier@altios.com

+33 4 78 75 10 01

www.altios.com



Services proposés: Développement commercial (validation de potentiel, identification de partenaires), Implantation (recrutement, portage salarial, hébergement de VIE, création et gestion admin. & comptable de filiale), Investissement (croissance externe, JV, implantation industrielle), Stratégie (audit, plan d'actions & coaching).

Zone géographique: 18 filiales : Etats-Unis, Canada, Mexique, Colombie, Brésil, Allemagne, Grande-Bretagne, Italie, Espagne, Pologne & Rep. Tchèque (Europe de l'Est via bureaux relais), Russie (Kazakhstan via bureau relais), E.A.U (Arabie Saoudite via bureau relais), Inde, Chine, Hong Kong, Singapour (Asie du Sud Est via bureaux relais), Malaisie, Australie.

Spécificités sectorielles: Agroalimentaire / Food Processing - Automobile - Santé/Médical - Biens industriels - Auto & Aéro - Services.

Autres commentaires: Bureau basé à Lyon composé de 5 personnes.

CAPITAL EXPORT

Jean Mathieu Sahy

jms@capital-export.fr

+33 4 37 64 29 50

www.capital-export.fr



Services proposés: Capital Export est un fond d'investissement indépendant ayant pour mission d'accélérer la croissance des entreprises prioritairement à l'international, par une politique active d'accompagnement stratégique et de croissance externe, prioritairement à l'international.

Zone géographique: Tous pays

Spécificités sectorielles: Convaincus par nos expériences respectives de « l'impératif international » comme vecteur de croissance et de pérennité des entreprises indépendantes, nous avons créé Capital Export, seul fonds d'investissement exclusivement dédié aux entreprises en phase d'internationalisation. Au-delà du concours financier, nous

mettons à votre disposition nos experts (aides et subventions, analyses de marchés, recrutements export, mobilité et implantation...) et nos relais locaux dans le monde entier. Nous investissons dans des entreprises exportatrices en croissance, jusqu'à 10 M€ / 15 M€ dans le cadre d'opérations d'acquisition (MBO, MBI, BIMBO, OBO).

CLASSE EXPORT

Fabien Soudieu

Marc Hoffmeister

fabien@classe-export.com

marc.hoffmeister@classe-export.com

+33 4 72 59 10 10

www.classe-export.org



Services proposés: Classe Export accompagne depuis 29 ans les entreprises dans leur développement à l'international au travers de 3 métiers : l'information, l'événementiel, le conseil.

-Leader de l'information en commerce international avec le magazine Classe Export, les guides et la newsletter.

-Acteur majeur des rencontres d'affaires du commerce extérieur au travers de salons et séminaires en France et à l'étranger.

-Accompagnateur et facilitateur du développement export des entreprises avec des services sur-mesure au quotidien sur abonnement.

Zone géographique: Tous pays

Spécificités sectorielles: Agro, santé, BTP, énergie...

DUALEST

Amaury Vildrac

amaury.vildrac@dualest.com

tel : +33 6 07 24 25 88

www.dualest.com



Services proposés: Créée en 1991, spécialisée dans le conseil et l'accompagnement d'entreprises à l'international depuis plus de 28 ans, Dualest propose aux PME / PMI et ETI des prestations de prospection commerciale et d'approche marchés via différentes prestations sur-mesure (diagnostic export, étude de marché, missions BtoB / BtoC / BtoG, suivi commercial post-mission, suivi de salon...). Elle propose aussi des prestations d'implantations marché variées (recrutement, portage salarial, hébergement, coaching, gestion administrative, interface comptable, domiciliation, assistance à la certification...). Dualest est également un acteur opérationnel de ces différents marchés en tant qu'agent, importateur et distributeur dans le cadre d'activités de représentation commerciale et de distribution.

Zone géographique: Russie, Azerbaïdjan, Biélorussie, Kazakhstan, Ouzbékistan, Kirghizstan, Ukraine.

Spécificités sectorielles: Agroalimentaire, vins et spiritueux, textiles techniques, textiles habillement, chaussures, mode et accessoires, habitat & décoration intérieure, produits de second œuvre, biens industriels, jouets, produits bio, commerce équitable, cosmétiques, santé et médical, environnement, distribution et services,...

Autres commentaires: Membre fédération OSCI depuis 2005. Membre du réseau Globalians depuis 2016. Accréditée BPI France services export externalisés. Partenaire exclusif Business France zone Russie secteurs Art de Vivre et Santé.

LES MEMBRES OSCI CENTRE-EST

EQUILIBRIUM

Cyril Pliquet

cyril.pliquet@equilibrium-consulting.com

+33 625 07 42 99

www.equilibrium-consulting.com



Services proposés: Conseil et Accompagnement de Startups & de PME dans leur développement à l'international.

Niveau Bronze : Etablir un diagnostic général et identifier les leviers de croissance. Niveau Silver : Elaborer ensemble la stratégie de développement et le plan d'actions. Niveau Gold : Accompagner dans l'exécution du plan et le développement de l'activité, devenir l'expert export externalisé, en temps partagé.

6 modules d'intervention :

-Structurer la distribution sur les marchés étrangers (choisir le modèle économique, établir la stratégie de distribution B2B/B2C et de canaux/réseaux, recruter & manager des partenaires commerciaux agents et/ou importateurs)

-Renforcer les stratégies de vente et de développement commercial (établir une stratégie commerciale impactante, négocier des contrats, organiser la prospection et le développement commercial, préparer les salons professionnels ou les réunions internationales)

-Construire une stratégie de prix compétitive & rentable (politique de prix multi-pays et multi-devise adaptée, avec des objectifs clairs de rentabilité)

-Travailler sur l'adaptation de l'offre produit pour l'international

-Mettre en place un process Go-To-Market

-Développer & transformer l'organisation interne (recruter & former des équipes de vente, structurer les départements tournés vers l'export, former le management intermédiaire sur l'International)

Zone géographique: Europe, USA, Asie Pacifique

Spécificités sectorielles: Industrie du sport en B2B. Biens de consommation au sens large. Tous secteurs s'engageant dans une démarche RSE / CSR ou Bio.

Autres commentaires: Administrateur de l'association OSV (Outdoor Sports Valley) depuis 2016. Tri-lingue Français - Anglais - Allemand.

EXPORT & CO

Celine Bapt

contact@exportandco.fr

+ 33 6 38 67 52 79



Services proposés: Accompagnement stratégique et opérationnel des PME dans leur développement commercial export, Spécialiste primo exportateurs, Structuration activité export, mise en place ADV, Diagnostic de l'entreprise, Formation aux techniques du commerce international, Formation négo interculturelle, Accompagnement et suivi post salons, Négo terrain, Mission de prospection

Zone géographique: Europe du Nord, Europe du sud, Roumanie, Amérique du Nord, Amérique du Sud

Spécificités sectorielles: Tous secteurs

Autres commentaires: Consultante référencée Export Direct.

EXPORT'EASE

Marie-Christine Colliere

Evgeniya Goryachkina

mc.colliere@exportease.fr

+ 33 4 78 35 42 32

www.exportease.fr



Services proposés: Stratégie export, Communication et Organisation de salons, Prospection commerciale.

Zone géographique: Europe, Russie, Moyen Orient, Asie

Spécificités sectorielles: Industrie; Habitat : second œuvre du bâtiment, décoration intérieure; Numérique; Hôtellerie et Restauration; Métiers de bouche.

Autres commentaires: Conseiller de Commerce Extérieur de la France, Adhérent à l'OSCI depuis 2006. Membre Team Export. Agréée Bpifrance Assurance Export. Expert du programme Go Export+.

EXPORT PULSE

Jean -Pierre Labry

jplabry@exportpulse.com

+ 33 6 13 88 33 56

www.exportpulse.com



Services proposés: Société de conseils et de services spécialisée dans l'accompagnement international de nos clients concernant leur développement industriel et commercial au Moyen-Orient.

-Diagnostic stratégique (Mise en place et/ou évaluation de la stratégie internationale sur un plan organisationnel/ industriel/ financier/administratif/commercial, validation des options possibles, définition d'un plan d'actions ...).

-Développement commercial (Appui pour répondre à des appels d'offres, étude de marché, Benchmark des concurrents, églementations, positionnement de la marque, analyse des circuits de distribution, qualification de distributeurs, services export externalisés avec force de vente locale ...).

-Gestion RH (recrutement & incubation, diagnostic RH, rédaction de fiches de postes, recherche et sélection des candidats, portage salarial, coaching de cadres dirigeants, formation interculturelle et préparation des expatriés ...).

-Implantations - Support juridique, financier, RH pour l'implantation locale de nos clients (bureau de représentation, succursale, filiale, JV).

-Gestion financière: suivi de comptabilité partagée, gestion de la paie, audit financier.

Zone géographique: Moyen Orient (Arabie Saoudite, Emirats Arabes Unis, Qatar, Koweït, Bahrein, Oman) & Egypte. Siège social à Lyon, présence à Paris et un bureau à Dubai.

Spécificités sectorielles: Tous secteurs

Autres commentaires: Partenaire officiel de la TFE aux Emirats Arabes Unis sur les dossiers d'implantation, recrutement, portage salarial, comptabilité et audit. Délégué interrégional de l'OSCI pour la région Centre-Est et délégué Pays pour les Emirats Arabes Unis. Consultant International pour BPI France. Partenaire BCI (Bretagne Commerce International). Leader sur le marché des pays du Golfe et le seul français à avoir résidé plus de 20 ans localement. Plus de 24 ans d'expérience professionnelle dans la région du Golfe.

EXPORT-TECH

Sébastien Farge

s.farge@export-tech.com

+ 33 6 77 05 85 19

Services proposés: Accompagnement à l'export de sociétés industrielles PME/PMI et ETI : Business plan export, Mise en place de réseaux agents/distributeurs, Organisation de salons, Prospection commerciale, négociations commerciales, en 3 mots direction commerciale externalisée.

Zone géographique: Tous Pays

Spécificités sectorielles: Spécialisé Industrie avec une expertise dans la vente de biens d'équipements et services attachés, Energie.



LES MEMBRES OSCI CENTRE-EST

IDJ CONSULTING

Dalila Achachera

Mégane Ferry

dalila.achachera@idjconsulting.fr

megane.ferry@idjconsulting.fr

+ 33 6 08 37 05 01

www.idjconsulting.fr

L'essor par l'export



IDJ Consulting

Services proposés : La société Idjconsulting accompagne les sociétés françaises dans le développement industriel et commercial à l'international. (Identification des potentiels, benchmark des concurrents, identification des réseaux de distribution, définition de la stratégie, mise en place et pilotage de plan d'actions, développement de marchés, management des ventes, ingénierie financière)

Zone géographique : Scandinavie, Moyen Orient, Afrique de l'Ouest

Spécificités sectorielles : Energies (renouvelables, nucléaires, pétrolières etc), Environnement, Défense, Sécurité Civile, Elastomères, Textiles techniques, BTP.

IME CONSULT

Ana Maria Calota

ana.calota@ime-consult.com

Tel : +33 6 68 88 38 05

www.ime-consult.com



Services proposés : Externalisation de la fonction export (stratégie, développement, ADV).

Zone géographique : Europe (y compris Europe de l'Est et du Nord), Afrique du Nord.

Spécificités sectorielles : Spécialisé industrie, packaging

Autres commentaires : Attributaire du marché Go Export+ en 2016 et 2018.

MAISON PREGEVOLE 1968

Sylvie Pregevole

contact@maisonpregevole1968.com

tel : + 33 6 10 02 24 15

www.maisonpregevole1968.com



Services proposés : Nous accompagnons les expatriés et leurs conjoints dans leurs réflexions et démarches patrimoniales mais aussi les entreprises françaises envoyant leurs collaborateurs à l'expatriation.

Zone géographique : Tous pays

Spécificités sectorielles : Patrimoine, Retraite

MAREX

Gilles Gallin-Frandaz

g.gallin@marex.fr

+ 33 6 08 45 39 69

www.marex.fr



Services proposés : Externalisation complète ou partielle du département export pour les PME: prospection & gestion commerciale (clients directs ou réseaux commerciaux), ADV et financements export, sur base objectifs CA supplémentaires contractualisés: dimensionnement opérationnel sur mesure. Opérateur d'externalisation export agréé par Bpifrance: prise en charge à 100% dans le cadre de l'Assurance Prospection. 40 ans d'expérience en BtoB industriel, marchés publics, biens de consommation. Ventes générées dans plus de 100 pays.

Zone géographique : Tous pays

Spécificités sectorielles : Tous secteurs

MONTALBANO CONSEIL

Stephan Montalbano

contact@montalbano-conseil.com

+ 33 6 25 45 06 02

www.montalbano-conseil.com



Services proposés : Etude de marché, mission de prospection, suivi et représentation commerciale, implantation et hébergement

Zone géographique : Russie, Ukraine, Belarus, Géorgie, Azerbaïdjan, Arménie, Kazakhstan, Ouzbékistan, Kirghizistan + Pays Baltes (Estonie, Lettonie, Lituanie). Possède un partenaire pour les Balkans

Spécificités sectorielles : Tous secteurs sauf Défense, Nucléaire

Autres commentaires : Travaille avec beaucoup d'institutionnels (CCI, Fédérations, etc.).

PHENICIE MANAGEMENT CONSEIL

Jocelyne Cornec

jocelyne.pmc@wanadoo.fr

+ 33 6 03 48 02 34



PHENICIE MANAGEMENT CONSEIL

Services proposés : Accompagnement des PME à l'international: Etude de marché; recherche agents et distributeurs; externalisation du service export; recherche des financements et des subventions.

Zone géographique : Europe de l'Est; Proche et moyen orient; Maghreb; Europe.

Spécificités sectorielles : Travaux Public et environnement; mécanique générale; industrie agro-alimentaire.

Autres commentaires : Accompagnement sur des projets innovants: Programme PIA3.

PRAMEX INTERNATIONAL SA

Sylvie DUPONT

sylvie.dupont@pramex.com

+33 6 85 13 39 42

www.pramex.com



Services proposés : Filiale du groupe BPCE, Pramex International accompagne les start-up, PME et ETI françaises dans leurs projets d'investissement à l'étranger, par création de filiale ou acquisition.

Dans le premier cas, Pramex International assiste ses clients lors de la création de leur(s) filiale(s) à l'étranger, puis dans la gestion administrative quotidienne de ces dernières (comptabilité, fiscalité, RH, vie sociale, reporting, etc.).

Dans le second cas, Pramex International conseille des PME et ETI françaises dans leurs projets d'acquisition à l'international.

Avec un réseau intégré de 17 implantations réparties sur 13 pays (Europe, Etats-Unis, Brésil, Asie et Maghreb), ce sont plus de 1 000 entreprises accompagnées chaque année.

Zone géographique : Allemagne, Brésil, Chine, Espagne, Inde, Hong Kong, Italie, Maroc, Pologne, Royaume-Uni, Singapour, Tunisie, États-Unis

Spécificités sectorielles : Agroalimentaire, Environnement Ameublement / Décoration / Art de la table, Autres biens de consommation non alimentaire, BTP / Second œuvre, Biens d'équipement et de fourniture interindustrielle, Chimie / Plasturgie / Énergie, Electronique / Électrique, Mécanique / Métallurgie, Pharmacie / Cosmétique / Parfum / Hygiène, Textile / Habillement / Chaussure.

LES MEMBRES OSCI CENTRE-EST

GRUPE SALVEO

Johann Sponar, Sabine Scaravetti

j.sponar@salveo.fr, s.scaravetti@salveo.fr

+ 33 6 59 13 61 73

www.salveo.fr



Services proposés: 30 produits divisés en 4 types de métier: stratégie opérationnelle, prospection et développement, solutions RH internationales et implantation locale.

Zone géographique: 50 pays dont Chine, Russie, Ukraine, Inde, Maroc, Algérie, EAU, Canada, Côte d'Ivoire, Mexique.

Spécificités sectorielles: Industrie, agro-alimentaire, agriculture, pharmacie, Oil and Gaz, BTP, TIC.

Autres commentaires: Filiale de l'ADIT - www.adit.fr, Leader européen de l'Intelligence Economique.

SOURCE OF ASIA

Zacharie Blondeau

zacharie@sourceofasia.com

+ 33 6 03 79 26 40

www.sourceofasia.com



Services proposés: Source Of Asia est une entreprise fondée en 2007 par deux entrepreneurs français ayant plus de 15 ans d'expérience au Vietnam. SOA propose, via ses deux départements Sourcing et Distribution & Representation, des services d'accompagnement à l'international (Business development, incubation et sourcing).

Zone géographique: ASEAN (Vietnam, Myanmar, Thaïlande, Indonésie, Philippines, Malaisie).

Spécificités sectorielles: Service sur mesure, Service de développement international complet. Multi-sectoriel

Autres commentaires: Référent Vietnam OSCI, Bretagne Commerce International, FrenchFounders, CCI franco-viet, AB VietFrance, Membre du réseau Globalians.

VILLAFRANCE - Le DOM GmbH

Myriam Debes

debes@villafrance.de

+ 33 4 81 76 32 56

www.villafrance.de



Services proposés: Villafrance, premier centre d'affaires privé franco-allemand, accompagne chaque année plus de 400 entreprises dans leurs projets de développement.

-Stratégie et plan d'actions (étude d'implantation, analyse de marché, store-check, étude de la concurrence, (ré)-orientations stratégiques)

-Développement commercial (recherche de partenaires/clients, mise à disposition d'un commercial expérimenté, assistance commerciale)

-Gestion des ressources humaines (gestion de la paye et contrat, recrutement, salon de l'emploi franco-allemand)

-Implantation (adresse et ligne téléphonique allemandes, location d'un bureau, traductions et back-office commercial local, création d'une filiale, conseil juridique, comptabilité et fiscalité)

Zone géographique: Allemagne avec des bureaux en Allemagne (Cologne, Munich et Stuttgart) ainsi qu'en France à Lyon.

Spécificités sectorielles: Tous secteurs. Il existe cependant des secteurs porteurs sur le marché allemand pour lesquels Villafrance peut proposer un accompagnement spécifique : silver economy, ameublement, santé, agroalimentaire, BTP, transport et mobilité, Industrie du futur, services numériques...

Autres commentaires: Dominique Cherpin, dirigeant et cofondateur de Villafrance est également CCEF, élu conseiller consulaire en mai 2014, membre du club des affaires de NRW, responsable Pays Allemagne au sein de l'OSCI ainsi que membre du réseau Globalians.

VVR INTERNATIONAL

Guillaume Huljack

g.huljack@vvrfrance.com

+ 33 6 59 72 93 96

www.vvrinternational.com



Services proposés: Spécialisée dans l'assistance aux sociétés européennes dans leur développement industriel et commercial en Chine et au Brésil.

Nos services couvrent les domaines suivants: Diagnostic stratégique (Evaluation de l'existant organisationnel/industriel/financier/administratif, Benchmark, Validation du potentiel du projet, Plan d'action et Organisation cible). Développement commercial (Etude de marché, Benchmark des concurrents, Réglementation, Marques, Analyse des circuits de distribution, Qualification de distributeurs, Calcul des prix de vente, Gestion de la chaîne logistique, Contrats de distribution, Gestion des stocks). Supply Chain & Distribution (Expediting, Gestion des commandes, Gestion logistique, Gestion des stocks, Analyse des circuits de distribution, Réglementation). Production & Transfert de Technologie (Analyse des spécifications techniques. Mise en équivalence, Transfert de technologie, Finalisation du cahier des charges, Développement fournisseurs, Définition des actions correctives, Montage d'une unité de production). Achat & Qualité (Etude de portefeuille achat, Sourcing, RFI et RFQ, Sélection fournisseurs, Négociation, Élaboration de contrats, Contrôle qualité). Recrutement & Incubation (Diagnostic RH, Définition de l'organisation cible, Fiche de postes, Recherche et sélection des candidats, Portage, domiciliation, Coaching, Formation, Management de transition, Conduite du changement). Fusion & Acquisition (Levée de fonds, Acquisition, Cession).

Zone géographique: Chine, Hong Kong, Taiwan, Brésil. Bureaux à Lyon, Paris, Shijiazhuang, Shanghai, Guangzhou, Sao Paulo

Spécificités sectorielles: 80 secteurs couverts: Accessoires de mode, Agroalimentaire, Ameublement, Décoration, Art de la table, BTP, Biens d'équipement et de fourniture industrielle, Bois et dérivés, Boissons, vins, spiritueux, Chimie, Plasturgie, Énergie, Environnement, Fruits et légumes, textile, Informatique, High Tech, NTIC, Matériel aéronautique, Matériel biotechnologique, Matériel médical et dispositifs médicaux, Matériel parapétrolier, Matériel solaire, Pharmacie, Cosmétique, Parfum, Hygiène, Services, Loisirs, Voitures ..

Autres commentaires: Partenaire Booster Chine de la Région Nouvelle Aquitaine, Représentant de l'OSCI pour la Chine. Société fondée en 1999, 80 Collaborateurs. ISO 9001-2015. 160M D'euros de courant d'affaires annuel sous gestion. Plus de 700 sociétés accompagnées en Chine. Membre du réseau Globalians.

L'OSCI EST LA FÉDÉRATION PROFESSIONNELLE QUI RÉUNIT LES PRESTATAIRES PRIVÉS DU COMMERCE INTERNATIONAL

150

Sociétés adhérentes
présentes dans +140 pays

PLUS DE
120

Mrds d'euros d'exportations
annuelles via les SCI

40

Délégations à l'international

6

Mrds d'euros d'exportations
nouvelles générées
par les SAI

8

Délégations Interrégionales
en France

Elle représente :

- Les sociétés d'accompagnement à l'international (SAI)
- Les sociétés de commerce international (SCI)
- Les sociétés de gestion export (SGE) et agents export
- Des membres associés qui proposent des services complémentaires

**Ses adhérents interviennent à tous les stades de la chaîne de valeur
de l'exportation / internationalisation des entreprises ; ils proposent des prestations spécialisées
par zones géographiques et/ou par secteurs d'activité.**