

Stratégies Internationales Conseils



« Penser international, penser futur, penser avant les autres.
Et agir de même. »

Robert Maxwell

Présentation de Stratégies Internationales Conseils

Stratégies Internationales Conseils a pour objectif de fournir des conseils en stratégie aux entreprises françaises de type PME et ETI multisectorielles ayant l'ambition de se développer à l'international et souhaitant donc comprendre quels sont les atouts et enjeux de l'internationalisation, mais également quels sont les challenges inhérents à la décision même de s'internationaliser.

Stratégies Internationales Conseils est également à même soit d'organiser et de gérer les campagnes de vente de ses marques clientes du secteur des biens personnels de consommation soit plus simplement -via un statut d'apporteur d'affaires- de mettre en contact les marques françaises souhaitant s'implanter à l'international avec des partenaires locaux.

Enfin Stratégies Internationales Conseils est partenaire officiel de sociétés de services qui apportent aux marques des solutions efficaces sur des problématiques de communication, de gestion de stock, de flux logistiques, d'optimisation de leur stratégie de prix et d'externalisation de leur présence en ligne (délégation auprès des market places, délégation e-commerce, etc.)

Mots Clefs de Stratégies Internationales Conseils

- ✓ Développement commercial multicanal à l'international
- ✓ Gestion de marque à l'international
- ✓ Apport d'affaires sur la chaîne amont (licenciés, usines, designers freelance, etc.) et aval (clients directs, agents, distributeurs, franchisés)
- ✓ Assistance sur la logistique à l'international
- ✓ Elaboration de la stratégie et du plan d'action export
- ✓ Accompagnement de négociations juridiques à l'export
- ✓ Assistance sur procédures d'exportation



Présentation de votre contact chez Stratégies Internationales Conseils 1/2



Barbara Legras
Présidente de Stratégies Internationales Conseils

Je bénéficie d'une longue expérience à l'international.

Titulaire d'une Maîtrise de Langues Etrangères Appliquées (mention Commerces et Affaires) et d'un Master en Business Administration, je suis quadrilingue et j'ai vécu et travaillé en Angleterre, aux Etats Unis et en Allemagne et effectué de très nombreux déplacements professionnels et personnels en Europe, en Asie, en Russie, au Moyen orient et en Amérique.

Présentation de votre contact chez Stratégies Internationales Conseils 2/2



Barbara Legras
Présidente de Stratégies Internationales Conseils

J'ai commencé ma carrière dans la diplomatie avant de m'orienter vers les ventes à l'international, d'abord dans le secteur des métaux précieux, puis en qualité de Directrice Export pour la société Repetto où j'ai contribué pendant douze ans au développement international de la marque dans le cadre d'une distribution multicanal.

J'administre en parallèle un blog sur la thématique de l'internationalisation:
<http://strategies-internationales.fr>

Proposition commerciale

Les taux de Stratégies Internationales Conseils sont les suivants pour les missions de conseil :

- Taux horaire : 100€ HT par heure
- Taux journalier : 700€ HT par jour
- Taux mensuel : a définir en fonction du nombre d'heures dédiées par mois (a titre d'exemple : 5000€ HT sur la base d'un forfait de 64h par mois)

=> Une lettre de mission valant contrat sera établie entre le prestataire et le client afin de déterminer la nature de la mission, son prix, ses modalités de règlement ainsi que les obligations de chaque partie

=> Les éventuels frais de déplacement ou de séjour à l'hôtel qui seraient nécessités pour l'exécution de la mission de conseil sont à la charge du client et ne sont pas inclus dans les montants ci-dessus

Proposition commerciale

Dans le cadre de la fonction d'apporteur d'affaires, Stratégies Internationales Conseils touche :

- Soit une commission au forfait pour chaque partenaire apporté
- Soit un pourcentage sur le chiffre d'affaires sur une période d'application déterminée conjointement avec le client
- Soit une association de forfait et de pourcentage sur le CA

=> Un contrat d'apporteur d'affaires sera établi entre SIC et le client mentionnant en plus des détails de la mission et des responsabilités des deux parties, le montant et la nature de la commission, sa durée d'application, son fait déclencheur et ses modalités de versement.

=> Les éventuels frais de déplacement ou de séjour à l'hôtel qui seraient nécessités pour l'exécution de la mission d'apporteur d'affaires sont à la charge du client et ne sont pas inclus dans les montants ci-dessus

Clients et Partenaires

Chatelles
PARIS

LE MONT
S^TMICHEL
Signature de garantie : Aca

CHACOK

sheme

TILA MARCH

FRANÇOIS
N
A
J
A
R

evo PRICING

EFFICIOGROUP

Uncover your hidden value

Contact

Barbara LEGRAS

Email: barbara.legras@strategies-internationales.fr

Mobile: +33 6 52 94 27 06

***Stratégies Internationales Conseils est membre du réseau d'experts
Fashion Intelligence (<http://www.fashionintelligence.me>)***