

PASSEPORT

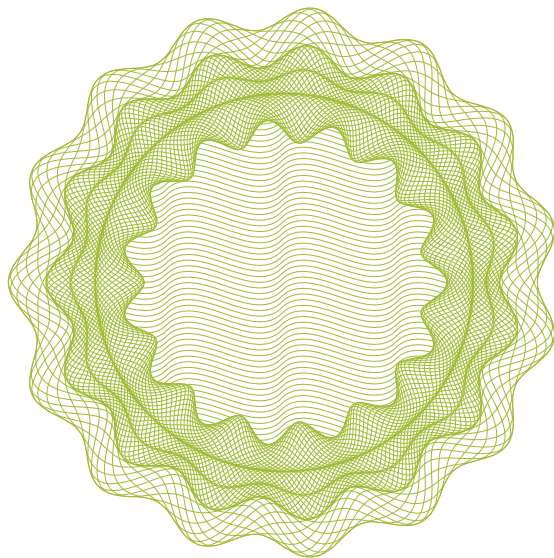
PASSEPORT À L'ÉTRANGER.



AACONSULTING™



DES SOLUTIONS EN
COMMERCE
EXTÉRIEUR.



B50B50B50B50B50B50B50B50B50B50
B50B50B50B50B50B50B50B50B50B50
B50B50B50B50B50B50B50B50B50B50

УКРАЇНА
11 APR 2007

ADMITTED
UNTIL 25 JUL 2007
SIGNED

Бориспіль 410203

B50B50B50B50B50B50B50B50B50B50

HONG KONG
12 FEB 2005
IMMIGRATION

CHECKPOINT CHARLIE
03. Dec. 2009
SECTOR

SEYCHELLES
IMMIGRATION

外国人登録申請書
12.01.04 25

香港國際機場
01 APR. 2011
HONG KONG INTERNATIONAL
KL
MAY 03 2011
MALAYSIA
IMMIGRATION

ARRIVED
24.8.

IMMIGRATION * OFFICER (TAN)
AIRPORT
HEATHROW (5)
B6
214
29 05 06 07

03 SEP 2012
AIRPORT
EXIT

ARRIVED
12 SEP
2005

IMMIGRATION
BETONG THAILAND

051
29 05 06 07
051

VISACLASS W 20

IMMIGRATION
11 DEC
2009
2422
BARCELONA

007A
02 AUG 2013
POLYMER CASE
NATIONALSIEFRANCAISE
NATIONALSIEFRANCAISE

EGYPT
22 JUL 2013

LA GÉOGRAPHIE N'EST PAS UNE BARRIÈRE QUAND IL Y A UNE OPPORTUNITÉ

Le monde est maintenant un Marché Global qui présente des nouveaux défis et des opportunités pour chaque société.

¿Pourquoi va-t-on se contenter du marché domestique si on peut fournir le monde entier avec nos produits et services?

Pourquoi va-t-on se fournir en un intermédiaire quand on peut arriver à la source?

Cela est l'esprit d'AA Consulting: offrir des solutions innovatives dans un nouveau scénario sans frontières.



Spain
Panama
Senegal
Honk Kong

IMPORTATION





ON SAIT OÙ ON PEUT CHERCHER CE DONT VOTRE SOCIÉTÉ A BESOIN.

BUT

Il s'agit d'aider les sociétés à économiser en leurs achats.

MÉTHODE

On localise des nouveaux fournisseurs à travers le monde qui améliorent les conditions d'achat actuelles.

RÉSULTATS

Réduction de coûts et augmentation de la compétitivité.

COST

Un petit pourcentage de ce que vous épargnez.

RÉUSSITES

Tandis qu'un département d'achats traditionnel se borne à comparer des fournisseurs locales ou nationaux, on agrandit la recherche à plus de cent pays.

DES SOLUTIONS EN COMMERCE EXTÉRIEUR.

PC

DES PROBLÈMES COMMUNS

1. De la difficulté à chercher un bon fournisseur.
2. De l'augmentation exponentielle des escroqueries en commerce extérieur.
3. De l'impossibilité d'atteindre votre prix objectif.
4. Un produit défectueux ou de basse qualité.
5. Un retard de l'envoi.
6. De la mauvaise communication.
7. De la commande minimale trop élevée.
8. Des coûts élevés d'envoi d'échantillons et transport de la marchandise.

NS

NOS SOLUTIONS

1. On vous aide à rencontrer le fournisseur approprié.
2. On audite les fournisseurs pour garantir leur véracité.
3. On compile des prix de dizaines de fournisseurs et on négocie avec eux pour obtenir le mieux prix possible.
4. On réalise un contrôle de qualité à l'origine pour assurer que le produit se conforme à vos exigences.
5. On contrôle le processus de production et le timing pour éviter des retards des envois.
6. Notre personnel polyglotte vous secourra par rapport à la communication.
7. On atteindra que le fournisseur accepte sa commande en le regroupant avec celle-là d'autres clients.
8. On regroupe la marchandise de différents clients/ fournisseurs dans un seul envoi. On dispose de tarifs préférentielles avec les compagnies de navigation principales.

EXPORTATION





BUT

Il s'agit de transformer les PME en des entreprises multinationales.

MÉTHODE

Taylorisme appliqué au commerce extérieur.



RÉSULTATS

Engagement AAC. Votre société sera internationalisée avec présence dans **plus de 10 pays** dans un délai de 18 mois.

COÛT

Part fixée au salaire d'un assistant d'exportation +variable au succès.

LA CROYANCE QU'UNE SEULE PERSONNE PEUT FAIRE QUELQUE CHOSE DE GRAND EST UN MYTHE.

NOUS AVONS TOUS DU TALENT, MAIS CHACUN POUR UNE CHOSE DIFFÉRENTE.

DES AVANTAGES

RESSOURCES

Plus de temps pour votre activité principale.

MÉTHODE CONTRASTÉE

Dizaines d'entreprises internationalisées avec du succès.

POTENTIEL

Plus de 30 professionnels du commerce extérieur de différentes nationalités conforment une structure inaccessible pour la majorité des PME.

RÉSEAU

Structure propre dans des pays stratégiques et des liens dans **plus de 100 pays**.

ÉPARGNE

Sans dépenses structurelles comme: des télécommunications, du recrutement, des assurances sociales, des vacances, de la formation, des congés, etc.

VITESSE

Département rentable 4 fois avant que celui-là d'un département "in-house".





L'UNION FAIT LA FORCE

QU'EST-CE QUE C'EST?

Un consortium d'exportation formé par nos collaborateurs.

BUT

Maximiser les synergies et minimiser les coûts de la internationalisation.

DES AVANTAGES POUR LES MEMBRES

- Du levage du canal de distribution.
- Des ventes croisées.
- Des actions commerciales conjointes.
- Économies d'échelle.

DES AVANTAGES POUR LES CLIENTS

- De la diminution de la commande minimale.
- Une supérieure portefeuille de produits.
- Épargne logistique.
- Une meilleure communication.



ON ACCOMPLIT
NOS BUTS.

ON CONSTRUIT DES RELATIONS
LOYALES ET DURABLES GRÂCE
À LA COMMUNICATION HONNÊTE
ET AU RESPECT.

ON S'AMUSE DU
SUCCÈS.

ON APPORTE DE LA PASSION
ET DU ENTHOUSIASME PARCE
QU'ON AIME CE QU'ON FAIT.

ON EST DIFFÉRENTS, ON INNOVE,
ON OUVRE LA VOIE ET ON LAISSE
DE LA TRACE.

EUROPE

Oficina Spain
C/ Viena, 26. Oficina 5
30500 Molina de Segura
Murcia (España)
T. +34868947377

ASIA

Office Hong Kong
Flat C, 6 Floor, Tower 7, One
Beacon Hill, Kowloon Tong (Hong Kong)
T. +85297799258

AFRICA

Office Senegal
Sicap Dieupeul 1, N° 2147
Dakar (Senegal)
T. 221774355262

AMERICA

Office Panamá
Terrazas de Miraflores, 12A
Distrito de Calidonia (Ciudad de Panamá)
CP: 0816-06600
T. +50763876478

www.aaconsulting.es