

« Si tu ignores à la fois ton adversaire et toi-même, tu ne compteras tes combats que par tes défaites.
Si tu ignores ton adversaire et que tu te connais toi-même, les chances de perdre et de gagner sont égales.
Si tu connais ton adversaire et te connais toi-même, auras-tu cent combats à soutenir, cent fois tu seras victorieux. »
Sun Tzu

Entreprendre en Chine (1 journée)

1. Notions fondamentales de la culture chinoise et contexte culturel affectant le déroulement des affaires: de temps, la famille, l'entreprise, la face, l'argent.

2. Compréhension du marché chinois

- 2.1. Collecter des informations sur le produit ou le secteur
- 2.2. Choix du réseau d'informations approprié
- 2.3. Etablissement d'une synthèse de marché chinois

3. Etablissement d'une stratégie de développement

- 3.1. Analyse des différents modes de développement
- 3.2. Export direct
- 3.3. Agent de distribution
- 3.4. Bureau de représentation
- 3.5. Joint Venture
- 3.6. Création d'une société à 100% de capitaux étrangers

4. Identification du partenaire chinois

- 4.1 Différents modes d'identification du partenaire
- 4.2 Appréciation et vérification des données
- 4.3 Enquête sur place
- 4.4 Shortlisting des candidats et négociation
- 4.5 Etablissement d'un accord de partenariat

5. Compréhension du marché chinois

- 5.1. Influence culturelle sur le négociateur chinois
- 5.2. Comprendre les comportements des négociateurs chinois
- 5.3. Pièges à éviter

6 Gestion des affaires en Chine

- 6.1 Négociation des contrats
- 6.2 Qualité et logistique
- 6.3 Turnover excessif : mode approprié pour fidéliser le personnel
- 6.4 Formation du personnel pour l'excellence

7.Sourcing en Chine

- 7.1 Analyse des produits cibles : coût, technicité, logistique, maturité de process
- 7.2 Vérification de la viabilité économique du projet
- 7.3 Choix du mode de sourcing
- 7.4 Identification des fournisseurs chinois et vérification sur place
- 7.5 Mis en place du partenariat
- 7.6 Contrôle et amélioration continue de qualité et de logistique

8. Protection des propriétés intellectuelles

- 8.1 Analyse de la technologie concernée: nouvelle, mature, dépassée
- 8.2. Identification d'un partenaire de confiance
- 8.3 Choix d'un mode approprié de fabrication locale
- 8.4 Mis en place d'une structure de contrôle de qualité

9. Gestion des litiges

- 9.1 Règlement amiable
- 9.2 Arbitrage
- 9.3 Devant le tribunal
10. Analyse d'un cas concret : succès et échec d'un distributeur allemand des articles de jardinage en Chine

Les animateurs

Jeremie Ni



ESSEC et Ingénieur de TP de l'université de Tongji à Shanghai, Jérémie NI a travaillé pendant 10 ans en tant qu'ingénieur d'affaires pour SUEZ et Renault.
Entrepreneur, Jérémie NI a créé début 2004 la société SINAUTEC ayant pour but d'accompagner les entreprises européennes à développer des activités en Chine, notamment dans le secteur automobile.
A travers ses expériences, il donne des conseils au sujet d'entreprendre, négocier et acheter en Chine

Olivier du Merle



ESCP et Fondateur de la société **HRI**, il anime régulièrement des séminaires sur les thèmes du lien entre personnalité et management ou de l'optimisation des performances individuelles et collectives, au sein de grandes entreprises confrontées à des contextes interculturels.
Son livre « Cerveau, Communication et Management », explique comment chacun peut adapter ses comportements pour tendre vers le management d'excellence dans des environnements internationaux.

Séminaires intra-entreprise

L'entreprise structure son séminaire en fonction des thèmes retenus. (Le programme détaillé de chaque thème est disponible)

Séminaires inter-entreprises

Les personnes intéressées contactent HRI en précisant les thèmes retenus. HRI leur enverra le calendrier des séminaires.

Prendre contact avec

HRI HUMAN RESOURCES IMPROVEMENTS

10, rue Mesnil - 75116 Paris

Tel : (33) 01 75 51 52 73

<http://www.hri-group.com>

e-mail : dialogue@hri-group.com