

OBJECTIF CHINE

Objectif Chine est un programme d'**accompagnement individualisé à l'exportation des PME-PMI en Chine** réalisé par la CCI de Bordeaux.

Objectif Chine



Descriptif :

Que vous souhaitiez effectuer vos premiers pas en Chine ou que vous ayez déjà une expérience du marché chinois, ce programme propose une solution d'approche du marché sur-mesure, grâce à une véritable démarche structurée inscrite dans la perspective d'un développement commercial de l'entreprise en Chine pérenne et sur le long terme c'est ce que propose la méthode « **Objectif Chine** ».

Modalités :

1ère étape : DIAGNOSTIC ou Audit et validation du projet de l'entreprise

Avant toute démarche d'approche du marché, il convient d'apprécier en toute objectivité l'aptitude de l'entreprise à se lancer sur le marché chinois et d'évaluer ses chances de réussite en Chine par un audit interne de l'entreprise (capacités et ressources) et un diagnostic « externe » (adaptabilité au marché chinois). Cette phase indispensable (audit / diagnostic) doit certes permettre de bien connaître l'entreprise, mais aussi d'analyser la faisabilité de son projet, de bien comprendre ses aspirations et ses objectifs quant au marché chinois, et d'apprécier si un développement en Chine est à la fois envisageable et réalisable.

Ce diagnostic est réalisé en entreprise par la CCI de Bordeaux et Energie 7 (bureau de Bordeaux).

2ème étape : Réalisation d'une étude de pré faisabilité et/ou de marché

Pour les entreprises ayant eu une première expérience sur le marché chinois : réalisation d'une « étude de pré faisabilité » qui correspond à un éclairage et un premier test de marché. L'expert chinois approprié (cf réseau d'experts par province et secteur) communique à l'entreprise, grâce à sa connaissance et son expertise du marché, son ressenti qu'il étaye par une étude de pré faisabilité et valide la viabilité ou non du projet de l'entreprise.

Pour les entreprises novices au marché chinois : réalisation d'une étude de marché, Il s'agit d'une étude approfondie du marché chinois par rapport aux produits / projet de l'entreprise. Cette étude permet de positionner l'entreprise dans son futur environnement en Chine.

- Investigation du marché (détection des prospects, enquêtes, questionnaires, prospection physique et téléphonique)
- Identification des principaux acteurs du marché chinois dans le secteur d'activité de l'entreprise aquitaine
- Rendez-vous avec les acteurs / opérateurs les plus intéressants afin de mesurer leurs motivations, leurs moyens et leurs capacités.
- Analyse (au terme de cette prospection n'excédant pas 3 mois) des résultats
- Remise de l'étude via un compte-rendu individualisé à chaque société : préconisations, conseils et recommandations et proposition d'un plan d'action à court et moyen terme.

3ème étape : Organisation d'une mission individuelle sur mesure

- Si les conclusions de l'étude de préfaisabilité ou de marché s'avèrent positives, les investigations des experts chinois peuvent être validées par l'organisation immédiate d'une mission individuelle (5 jours de travail effectif sur place) incluant des rendez-vous individuels ciblés avec les opérateurs / prospects qualifiés et testés. Au cours de cette mission, l'entreprise sera « coachée » par l'expert / l'agent chinois ayant réalisé l'étude de préfaisabilité / de marché.
- L'entreprise bénéficie dans l'intervalle des sessions de formation et de préparation au marché (cf. modules ci-dessus).
- Avant son départ en mission, l'entreprise bénéficie en outre d'un dernier entretien individualisé de préparation avec les chargés de mission (CCIB et Energie 7) permettant d'apporter des éclairages complémentaires et de lui remettre son dossier personnalisé comprenant l'agenda et le détail des rendez-vous ciblés.
- A leur arrivée en Chine, l'agent chinois accueille l'entreprise, lui remet ses cartes de visite en chinois et la fiche de communication / présentation de sa société en chinois et lui explique le déroulement de sa mission en le préparant à chaque rendez-vous.
- Au cours de la mission, la société est encadrée sur place par le même agent /expert chinois qui l'accompagne dans chacune de ses négociations.
- Un débriefing et un reporting journalier sont effectués afin de vérifier avec l'agent et l'entreprise le bon déroulement de la mission.

Au retour de la mission, un premier compte-rendu est effectué dans l'entreprise afin d'obtenir un feedback immédiat, de mesurer la satisfaction de l'entreprise et son ressenti du marché.

4ème étape : Mise en œuvre d'un suivi personnalisé

Une mission n'a d'intérêt que si cette première approche du marché chinois débouche sur un suivi de longue durée. C'est pourquoi, au retour de la mission, l'entreprise bénéficiera (outre le débriefing immédiat) d'un audit d'après-mission et d'un suivi d'une durée de 2 ou 3 mois (interface, relance des contacts, appui logistique..). L'audit post-mission et le suivi (immédiat) des contacts donnent lieu, grâce aux préconisations de l'agent chinois, à une offre personnalisée sur mesure pour réaliser le suivi au-delà des 2 ou 3 mois adaptée aux attentes et moyens de l'entreprise :

- un soutien commercial (représentation locale, lancement de la marque ou des produits, et suivi de ses activités dans le temps...)
- un service « terrain » (homologation des produits soumis à autorisation, interprétariat, traduction de documents ou site Internet en chinois, représentation sur salon, appui aux négociations, organisation de conférences...)
- une aide à l'implantation (aide au transfert de technologie, aide à la création de société mixte et de sociétés à 100% capitaux étrangers, recherche de sites, lobbying avec les autorités chinoises, aide au recrutement du personnel...)
- une aide à l'établissement d'une agence commerciale,
- coaching VIE ou recrutement RH en Chine.

Coût de la prestation :

Renseignements auprès du Conseiller en Développement International de votre Chambre de commerce et d'industrie

Pour participer au programme Objectif Chine, contactez :

Emmanuelle Guitton-Fragnaud à la CCI de Bordeaux - 05 56 79 50 33
e-mail: eguittonfragnaud@bordeaux.cci.fr