



COMPRENDRE LA CHINE & LES CHINOIS

Mardi 4 et mercredi 5 mai 2010

**Chambre de commerce et d'industrie de Paris
Bourse de Commerce - 2 rue de Viarmes, Paris 1^{er}**

Vous souhaitez profiter de la croissance du marché chinois ?

Développer votre réseau de distribution ?

Choisir un mode d'implantation ?

La complexité de la vie économique, sociale et culturelle chinoise freine vos projets ?

La Chine d'hier tournée vers l'exportation fait place aujourd'hui à une Chine dont le marché intérieur est en pleine croissance. Les habitudes de consommation de la classe moyenne émergente se rapprochent chaque jour davantage de celles des pays occidentaux et vous offrent de réelles perspectives de développement.

Cependant, des codes de communication spécifiques, des comportements managériaux différents des nôtres, un cadre juridique et légal en constante évolution, des réseaux sociaux et professionnels incontournables... sont autant de nouveautés auxquelles nous devons faire face.

Une approche interculturelle fondée sur l'expérience

Proposée par le Comité d'échanges franco-chinois de la Chambre de commerce et industrie de Paris (CCIP), cette formation vous donnera les clés pour maîtriser vos relations avec vos clients et partenaires chinois et vous permettra de construire un partenariat gagnant-gagnant, fondé sur une vraie relation de confiance.

Cinq modules à la carte

- ① Les clefs de la pensée et de la culture chinoises
- ② Comprendre les Chinois pour bien communiquer
- ③ Les affaires et la loi
- ④ Réseaux de distribution & joint-venture : les réussites françaises
- ⑤ L'éducation en Chine : clé de la réussite professionnelle

Le nombre de participants pour chaque module est limité.

Si ce programme vous intéresse, nous vous recommandons de vous inscrire sans tarder.





COMPRENDRE LA CHINE & LES CHINOIS

Mardi 4 et mercredi 5 mai 2010

1 Mardi 4 mai • 8h30 - 12h30 ▶ Les clefs de la pensée et de la culture chinoises

- **Connaître et comprendre les 5 concepts fondamentaux de la pensée chinoise pour s'adapter et évoluer dans le monde chinois :** Confucianisme • Taoïsme • unité • continuité • harmonie.
- **Savoir-être avec des Chinois pour transmettre son savoir-faire :** S'ouvrir, s'adapter, échanger, comprendre le contexte, s'intégrer • Avoir le sens de l'écoute, du groupe, de l'opportunité • Etre convivial, intuitif, inventif, patient, pragmatique, persévérant et fidèle.

2 Mardi 4 mai • 14 heures - 18 heures ▶ Comprendre les Chinois pour bien communiquer

- **Les logiques de la communication chinoise**
Les relations • la hiérarchie.
- **Pourquoi les Chinois disent-ils oui quand ils pensent non ?**
Maîtriser la communication implicite et indirecte • décoder les non-dits : études de cas.
- **Comment mener une négociation consensuelle et construire un partenariat fondé sur la confiance ?**
Emettre des critiques sans faire perdre la face • Convaincre et obtenir, au-delà du contrat, un véritable engagement.

3 Mercredi 5 mai • 8h30 - 12h30 ▶ Les affaires et la loi

- **Chine / Occident : une vision différente de l'engagement contractuel et du rôle de la loi**
Pragmatisme contre dogmatisme • la valeur de l'accord signé • les modes de résolution des conflits.
- **Protéger votre identité et vos biens**
Marques • brevets • logiciels • noms de domaine : mesures de protections et moyens de défense.
- **S'implanter en Chine**
Un cadre juridique et fiscal évolutif • le choix de la localisation • avantages et limites des différentes formes de sociétés.

4 Mercredi 5 mai • 14 heures - 18 heures ▶ Réseaux de distribution & joint-venture : les réussites françaises

- **Créer et développer votre réseau de distribution**
Identifier les acteurs chinois de votre secteur d'activité déjà bien implantés sur le marché chinois • sélectionner vos futurs agents et distributeurs • construire et étendre pas à pas votre réseau de distribution intégrant les paramètres de réussite : exigence de qualité, force de la marque, maîtrise des *guanxi*.
- **Manager et gouverner une joint venture en 2010**
Avantages et inconvénients respectifs des JV et des WFOE (capitaux 100% étrangers) • tirer profit de la valeur ajoutée du partenaire • répartir les rôles • identifier les difficultés de management • Conseils issus d'un audit réalisé fin 2009 auprès d'un grand nombre d'industriels.

ou

5 Mercredi 5 mai • 14 heures - 18 heures ▶ L'éducation en Chine : clé de la réussite professionnelle

- **Le système éducatif chinois**
Organisation et structure • critères de sélection et de recrutement.
- **La culture du concours et du diplôme**
Incidence en termes de recrutement et de *turnover* • L'internationalisation des études : atout indispensable pour réussir une carrière ?

Intervenants : **Bernadette Labéribé**, consultante en management interculturel - sinologue • **Chloé Ascencio**, consultante, spécialiste de la Chine • **Charles-Henri Léger**, avocat associé, responsable équipe Chine, Cabinet Gide Loyrette Nouel • **Olivier Lefebvre**, avocat spécialiste de la Chine, Cabinet UGGC • **Frédéric Ernst**, Directeur export de Texdecor • **Philippe Vigoureux**, consultant, ancien dirigeant de British Petroleum • **Amaëlle Mayer**, responsable Extrême-Orient, Campus France.

Tarifs nets : 1 module : 200 € net. 2 modules : 400 € net. 4 modules : 700 € net • **Déjeuners inclus** avec les intervenants • **Nombre de participants limité** • **Lieu :** Bourse de Commerce. 2 rue de Viarmes Paris 1^{er} • **Horaires :** 8h30 - 12h30 / 14 heures - 18 heures.



COMPRENDRE LA CHINE & LES CHINOIS

Mardi 4 et mercredi 5 mai 2010

Chambre de commerce et d'industrie de Paris

Bourse de Commerce - 2 rue de Viarmes Paris 1^{er}

INSCRIPTION

Merci d'adresser votre bulletin de participation avant le **26 avril** accompagné, le cas échéant, de votre **chèque**, par courrier à l'attention de **Virginie Ngo** (☎ 01 55 65 35 33), Chambre de commerce et d'industrie de Paris - Comité d'échanges franco-chinois 2 rue de Viarmes, 75040 Paris cedex 01 • Un bulletin par personne • Votre inscription sera confirmée à réception de votre règlement.

M/Mme/Mlle Nom* : _____ Prénom* : _____
Fonction* : _____ Téléphone* : _____
Mél* : _____ Télécopie* : _____
Agissant pour le compte de (Raison sociale)* : _____
Adresse : _____
Activité de l'entreprise : _____ Nombre de salariés : _____
N° SIRET* : _____ CA (€) : _____ Part du CA à l'export (%) : _____

* Champs obligatoires

- Les clefs de la pensée et de la culture chinoises** – mardi 4 mai • 8h30 - 12h30
- Comprendre les Chinois pour bien communiquer** - mardi 4 mai • 14h- 18h
- Les affaires et la loi** – mercredi 5 mai • 8h30 - 12h30
- Réseaux de distribution & joint-venture : les réussites françaises** – mercredi 5 mai • 14h- 18h
- L'éducation en Chine : clé de la réussite professionnelle** – mercredi 5 mai • 14h- 18h

Coût forfaitaire : 1 module : 200 € net. 2 modules : 400 € net. 4 modules : 700 € net. Déjeuners compris.

J'opte pour la modalité de règlement suivante :

- Règlement par l'entreprise au comptant par chèque d'un montant de€ à l'ordre de la CCIP
- Règlement par un organisme gestionnaire des fonds de formation

Cette formation fait l'objet d'une convention de formation et peut être prise en charge dans le cadre de la formation continue.

Nom de l'organisme : _____
Adresse : _____
Personne à contacter : _____ Téléphone : _____

Les conditions générales et particulières de vente qui figurent ci-après, sont considérées comme lues et acceptées. Notre organisme est enregistré sous le numéro de déclaration d'activité : 1175P007175.

Fait à :, le2010

Signature et cachet de l'entreprise
(Précédés de la mention "lu et approuvé")

La CCIP/DIACI collecte ces informations pour la gestion de votre inscription. Elles sont conservées deux ans. Conformément à la loi du 6 janvier 1978, le contact dispose d'un droit d'accès qu'il peut exercer auprès du correspondant à la protection des données à caractère personnel : cpdp@ccip.fr Il dispose également d'un droit de modification, de rectification et de suppression des données à caractère personnel le concernant qu'il peut exercer auprès de cefc@ccip.fr ou en cas de difficulté, auprès de cpdp@ccip.fr

**CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE PARIS****Comité d'échanges franco-chinois****FORMATION : Comprendre la Chine & les Chinois**

Organisme enregistré sous le numéro de déclaration d'activité auprès du Préfet de Région Ile de France :

1175P007175 (Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat)

N° SIRET : 187 5000 38000 42 NAF : 9411Z

CONDITIONS D'INSCRIPTION

Objet : Toute inscription à la formation doit être formulée par écrit sur le bulletin ci-joint. La signature du bulletin par le participant emporte adhésion aux présentes conditions. Sauf dispositions particulières, toute inscription n'est définitive qu'après paiement complet du prix.

Conditions tarifaires : Le prix de la formation est celui figurant sur le bulletin d'inscription. Les prix sont toujours exprimés nets (et facturés ainsi).

Conditions de paiement : La formation est payable au comptant par chèque lors de l'envoi du bulletin d'inscription ou par l'organisme gestionnaire des fonds de formation à réception de la facture envoyée par nos soins.

Propriété intellectuelle : L'utilisation des documentations écrites diffusées à l'occasion de la formation est limitée à l'usage du participant. Toute reproduction, même partielle, est interdite.

Annulation : le CEFC se réserve la possibilité d'annuler ou de reporter une session si les effectifs des participants sont insuffisants, sans que la responsabilité du CEFC ne puisse être engagée. En cas d'annulation pure et simple de la formation par le CEFC, le prix versé au CEFC est remboursé au client. En cas de report de la formation, le CEFC propose au client de nouvelles dates de déroulement de session. Si le client les accepte, le prix initialement versé correspondant au paiement intégral de la session reportée est imputé sur le prix de la nouvelle session et vaut paiement complet de cette dernière. Si le client refuse les dates proposées, le prix versé au client est remboursé.

Dans tous les cas, l'annulation ou le report de la formation ne peuvent donner lieu au versement de dommages-intérêts, à quelque titre que ce soit.

En cas d'annulation écrite du client reçue par le CEFC, celui-ci retient 10 % du montant total des droits d'inscription. Dans le cas où cette annulation a lieu moins de 10 jours avant le début de la session, le CEFC retient 50 % du montant total des droits d'inscription.

