



MISSION DE PROSPECTION EN CHINE

FILIERES AGROALIMENTAIRES
ET BIENS DE CONSOMMATION

PEKIN et SHANGHAI
Du 20 au 28 novembre 2009

FORFAIT All inclusive :
3.410 € HT/entreprise

Cette offre s'adresse
aux entreprises de la région Midi-Pyrénées
issues des secteurs
agroalimentaires et de biens de consommation

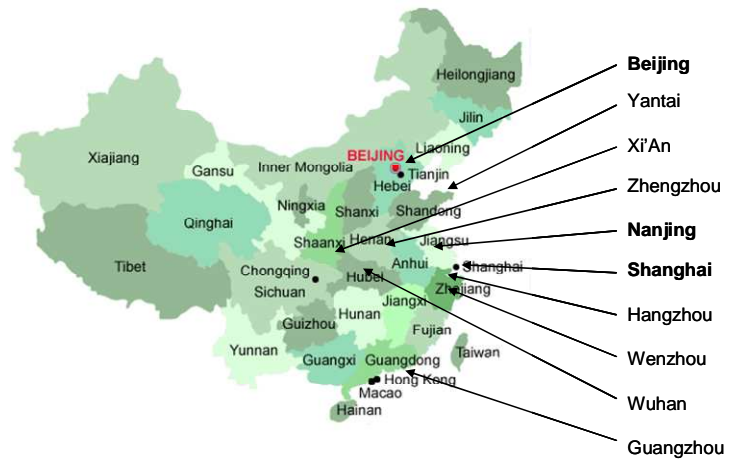
Une opération organisée par ENERGIE 7 International,
soutenue par la Région Midi-Pyrénées et le Ministère
délégué au Commerce Extérieur



ENERGIE 7 INTERNATIONAL - 69 rue Edouard Colonne - 92000 NANTERRE - FRANCE
Tél : +33 (0)1 47 86 89 77 - Fax : +33 (0)1 47 85 37 15 - E-mail : contact@energie7.com



- 25 années de présence en Chine
- 2 bureaux en France (à Nanterre et près de Bordeaux)
- 3 implantations en Chine (Pékin, Nankin, Shanghai) et 1 Business Center à Shanghai
- des agents relais dans les principales villes de Chine
- des experts par secteurs d'activités



Pour plus d'infos : www.energie7.com



LE MARCHE CHINOIS : UNE VERITABLE OPPORTUNITE POUR LES ENTREPRISES DE MIDI-PYRENEES !



La Chine connaît une croissance à la fois exceptionnelle et durable pour ce pays le plus peuplé du monde (10% en moyenne depuis 20 ans) et une assez bonne résistance à la crise (croissance supérieure à 6%). Ainsi, chaque année, de plus en plus de Chinois accèdent à un niveau d'aisance financière qui leur permet largement de consommer : on compte désormais près de 100 millions de Chinois disposant d'un revenu équivalent à celui des Occidentaux ! De ce fait, la Chine est aujourd'hui un marché mature pour les produits de consommation courante ou du luxe très appréciés notamment des dernières générations qui ont assisté à la croissance économique et à l'entrée de la Chine dans la société de consommation, et qui pour beaucoup ont voyagé et étudié à l'étranger. Il existe donc de belles opportunités pour les TPE et PME de la région Midi-Pyrénées, issues des secteurs agroalimentaire (produits du terroir, produits bio, santé et nutrition...) et de biens de consommations (cuir/textile/habillement, parfumerie/hygiène/cosmétiques, décoration, équipements de la maison,...), d'autant que les marques françaises et tout particulièrement la fameuse "French touch" associée à des produits de qualité ou tendances sont loin de laisser les Chinois indifférents.

LA CHINE EN BREF :

- 1,3 milliards d'habitants
- 3^{ème} puissance économique mondiale
- Taux de croissance du PIB le plus élevé au monde sur les 10 dernières années
- 90 millions de Chinois avec un pouvoir d'achat équivalent à celui des Occidentaux et 120 millions appartenant à une classe moyenne émergente
- 2^{ème} pays en R&D devant le Japon
- Un plan de relance de l'économie de 465 milliards d'euros focalisé en grande partie sur la relance de la consommation intérieure



PROGRAMME PREVISIONNEL DE LA MISSION

UN PACKAGE "ALL INCLUSIVE"

UNE PREPARATION SUR MESURE

- **Audit préalable** de votre entreprise afin de mesurer au mieux vos attentes et vos objectifs
- **Examen de faisabilité de votre projet** en Chine
- **Ordonnancement de vos rendez-vous** avec des prospects identifiés selon vos cibles
- **Matching en amont** de la mission pour valider avec vous les rendez-vous sélectionnés

UNE ACTION TERRAIN

- **Formation à la pratique des affaires en Chine**
- **Une documentation personnalisée** : cartes de visites et fiches descriptives de votre société en chinois
- **5 journées de rendez-vous individualisés ciblés**
- **Encadrement et accompagnement** par la Responsable du Bureau E7 Sud-ouest et les Responsables de nos Bureaux à Pékin et Shanghai
- **Mise à disposition d'interprètes** pour vos rendez-vous individualisés
- **Débriefings quotidiens** afin de mesurer votre satisfaction

UN SUIVI EFFICACE

- Réalisation d'un **audit d'après-mission**
- Proposition d'un **suivi personnalisé** dans le temps

UNE LOGISTIQUE CLE EN MAINS

- **Réservation des vols aériens** internationaux (Paris/Pékin - Shanghai/Paris) et intérieurs (Pékin/Shanghai) en classe Eco
- **Hébergement en hôtels 4 et 5* avec petits-déjeuners**
- **1 repas en commun par jour**
- **Transferts collectifs aéroports/hôtels en bus**
- **Interprétariat de groupe**
- **Mise à disposition de chauffeurs avec voiture** pour vos rendez-vous personnalisés

Vendredi 20/11/09	Départ dans l'après-midi de Paris pour Pékin
Samedi 21/11/09	Arrivée à Pékin Déjeuner en commun Immersion
Dimanche 22/11/09	Formation sur le rôle de l'interculturel et la pratique des affaires en Chine Déjeuner en commun Immersion
Lundi 23/11/09	Rendez-vous individualisés Dîner en commun
Mardi 24/11/09	Rendez-vous individualisés Dîner en commun
Mercredi 25/11/09	Départ dans la matinée pour Shanghai Rendez-vous individualisés Dîner en commun
Judi 26/11/09	Rendez-vous individualisés Dîner en commun et débriefing de la mission
Vendredi 27/11/09	Rendez-vous individualisés Départ en fin d'après-midi de Shanghai pour retour sur Paris
Samedi 28/11/09	Arrivée dans la matinée à Paris



RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS :



Peggy MINTOFF
Responsable du Bureau E7 Sud-ouest
Tel : 05.57.71.90.89.
(N° du Siège en cas d'absence : 01.47.86.89.77.)
peggy.mintoff@energie7.com



Opération soutenue par la Région Midi-Pyrénées et le Ministère délégué au Commerce extérieur



BUDGET PREVISIONNEL : 3.410 € HT/entreprise participante

	Coût forfaitaire (1 personne) Base 10 entreprises participantes
Coûts réels hors subvention	6.120,00 € HT
Subvention Région Midi-Pyrénées	1.540,00 € HT*
Remise consentie par le Ministère délégué au Commerce Extérieur	1.170,00 € HT**
TOTAL net à régler si éligible	3.410,00 € HT
Coût pour une personne supplémentaire	2.120,00 € HT

* sous réserve d'un minimum de 5 entreprises participantes

** sous réserve d'un minimum de 10 entreprises participantes

* et ** sous réserve de répondre aux critères d'éligibilité suivants :

- ✓ TPE/PME implantées en Midi-Pyrénées
- ✓ de moins de 250 personnes
- ✓ dont le CA est inférieur à 50 millions
- ✓ et indépendant d'un groupe (non détenu à + de 25% par un groupe)

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS :



Peggy MINTOFF
Responsable du Bureau E7 Sud-ouest
Tel : 05.57.71.90.89.
(N° du Siège en cas d'absence : 01.47.86.89.77.)
peggy.mintoff@energie7.com

Notre offre inclut :

- un entretien afin de cibler au mieux vos attentes
- la réalisation du diagnostic produit/marché
- l'ordonnancement des rendez-vous individuels
- la préparation à la mission
- la remise d'une feuille de route personnalisée
- l'encadrement et l'accompagnement sur place par les Responsables d'Énergie 7 International
- la remise de carte de visites et de fiches descriptives en chinois
- les transports aériens (Paris - Beijing - Shanghai - Paris) en classe Eco
- l'hébergement en hôtel 4 et 5* avec petits-déjeuners et un repas en commun par jour
- les transferts collectifs aéroports-hôtels
- la mise à disposition d'interprètes pour les rendez-vous individuels
- la mise à disposition de chauffeurs avec voiture pour les rendez-vous individuels
- un audit d'après mission pour la mise en place d'un dispositif de suivi adapté

Notre offre n'inclut pas :

- les repas non mentionnés
- les frais de visas
- les dépenses à caractère personnel

ILS NOUS ONT DEJA FAIT CONFIANCE :

☛ "La société ENERGIE 7 International a largement contribué au lancement en Chine du vin de Bordeaux St Emilion, cuvée Spéciale Gustave Eiffel (...) Un importateur a été trouvé, un réseau de distribution a été mis en place et des premiers conteneurs ont déjà été vendus, ceci ne constituant qu'une première étape à notre collaboration." **Philippe COUPERIE EIFFEL (33)**

☛ " Les équipes E7 nous ont organisé avec grand succès non seulement des missions collectives sectorielles très spécifiques, mais également des missions collectives de haut niveau, ainsi que des missions de prospection individuelle ayant débouché pour plusieurs entreprises adhérentes sur une action durable dans ce pays difficile (...) **Jacques CRACOSKY - Directeur des Marchés et de l'International - FIM (92)**

☛ "(...) Au travers de nos nombreux rendez-vous sur Beijing et Shanghai, cette mission nous a permis de prendre le recul et la réflexion nécessaire sur la manière dont nous allons aborder ce marché. Fort de cette expérience, il nous a permis d'affiner notre stratégie et de mettre en place un plan d'actions." **Olivier GRIFFON - Directeur commercial - Biscuits FOSSIER (51)**



Opération soutenue par la Région Midi-Pyrénées et
le Ministère délégué au Commerce extérieur

