

Qui sont les CCE de Chine ?

Les 120 Conseillers du Commerce Extérieurs de la France (CCE) en Chine sont des bénévoles : chefs d'entreprises ou experts de l'international, basés en Chine et choisis pour leur compétence et leur expérience au service du développement de la présence économique française en Chine. Ils sont nommés par un décret du Premier Ministre de la France.

Les CCE de Chine présentent les « 60 minutes pour convaincre »

Dans leur mission d'accompagnement à l'international des PME et ETI françaises, les CCE proposent de rencontrer ces entreprises afin de faire le point sur leur projet de développement en Chine. Lors de ces rencontres, les CCE qui sont souvent implantés en Chine depuis de longues années, sollicitent les entrepreneurs à se projeter dans l'environnement chinois, en partageant leurs expériences professionnelles et en échangeant des conseils et des contacts locaux : le but est de convaincre les entrepreneurs qu'il est possible de réussir sur ce marché chinois stratégique même si il est, de plus en plus, spécifique et sophistiqué. Les CCE organisent ces réunions, appelées « 60mns pour convaincre », bénévolement, à Pékin ou à Shanghai.

Qui peut y participer ?

Tout dirigeant ou membre de la direction d'une PME ou ETI française de passage ou basé en Chine et ayant un projet structuré et formalisé de développement en Chine qu'elle souhaite valider.

Comment m'inscrire ?

Pour participer, il suffit de contacter le Secrétaire Général du Comité Chine des CCE à l'adresse suivante : secretariatgeneral@cce-chine.com et d'exprimer votre souhait de participer à une session de « 60 minutes pour convaincre » avec les CCE Chine. Vous serez alors mis en contact avec les organisateurs qui vous demanderont de préciser quelques brèves informations sur votre secteur d'activité, votre entreprise et vos disponibilités pour la rencontre. Les organisateurs sélectionneront ensuite les CCE les plus experts au regard de votre secteur d'activité tout en évitant des problèmes de concurrence et en garantissant la confidentialité des échanges.



TÉMOIGNAGE DALIVAL

« Une réunion qui a renforcé notre projet »



DR

Emmanuel de Lapparent, a participé à « 60 minutes pour convaincre » en décembre 2016. Il a rencontré un expert du pôle agroalimentaire de Business France qui lui a conseillé de consulter les CCE. L'entreprise Dalival est spécialisée dans le monde de l'édition et de la pépinière de fruits à pépins. Elle est présente en Chine pour la R&D depuis plus de dix ans, en contrat de partenariat avec des instituts chinois. Cependant elle

a décidé de renforcer sa croissance externe sur ce marché prioritaire. Emmanuel de Lapparent a été missionné pour trouver en Chine des pépinières de pommlers et de poiriers qui souhaiteraient s'associer avec eux. Depuis plus d'un an, ils ont entamé des négociations avec un partenaire chinois pour fabriquer des jeunes plants de pommlers pour les vendre sur le marché local.

En Chine les pommlers relèvent d'une culture ancestrale, ils ont surtout développé les vergers dans les années 1960. Il s'agit donc de vergers un peu anciens, qui sont exploités de manière très traditionnelle. Le gouvernement chinois a comme axe stratégique de moderniser ces vergers, pour maintenir une activité rurale mais aussi pour des questions d'autosuffisance alimentaire. « Notre projet, qui leur apporte les technologies nécessaires, s'inscrit dans ce mouvement » explique Emmanuel de Lapparent. Pour lui, présenter son projet devant un panel d'experts, qui ont une expérience précieuse sur la Chine, est un bon exercice de style.

Emmanuel de Lapparent résume sa rencontre avec les CCE, en disant que cela les a aidés à ouvrir les yeux sur certaines réalités du business en Chine. « L'échange a été très direct et très intéressant. Les experts en face de nous ne se sont pas gênés pour nous parler de nos points forts mais aussi de nos points faibles. Les CCE nous ont par exemple alertés sur certains aspects que l'on avait sous-estimés, notamment en termes de valorisation de notre savoir-faire. » Cette réunion a permis de faire un point d'étape et même de faire évoluer leurs plans. « En sortant de là, nous avons un peu modifié notre discours et renforcé notre projet. »

En résumé une rencontre à recommander à d'autres entreprises dans notre cas, souligne Emmanuel de Lapparent. ■

Comment se déroulent les « 60mns pour convaincre » ?

L'entreprise participante aura envoyé au moins trois jours avant la réunion une présentation synthétique comprenant au minimum les informations suivantes :

- Présentation de l'entreprise : métier, modèle opérationnel, chiffres clés
- Présentation du projet pour la Chine : situation et problématiques
- Attendus spécifiques de la part des CCE

Le format proposé pour la réunion, qui sera conduite en français, est le suivant:

- 5 minutes de présentation des participants
- 30 min de présentation des activités de la société et de son projet en Chine avec questions/réponses éventuelles pour clarifier certains aspects du projet
- 25 min de commentaires et suggestions des conseillers



TÉMOIGNAGE JOG SWIMWEAR

« Des conseils précis »



DR

C'est en octobre 2016, que David Liu, directeur général de Jog Swimwear, a eu le rendez-vous des « 60 minutes pour convaincre », par l'intermédiaire de Business France. Il était déjà présent depuis un an en Chine pour développer sa ligne de maillots de bain élégants. En effet après avoir racheté la marque en 2015, David Liu a décidé de centrer ses efforts de commercialisation sur l'Asie. Une zone qui présente un grand potentiel pour ses maillots de bain de qualité, inspirés de la natation synchronisée, et perçus comme représentatifs du « chic français ». Jog Swimwear fabrique en Tunisie, mais a gardé une équipe en France pour la R&D.

« Notre choix de l'Asie s'est avéré payant, nous avons connu une croissance rapide. »

David Liu a beaucoup apprécié sa rencontre avec les CCE Chine : « J'ai reçu des conseils précis par rapport à notre situation, des recommandations utiles sur la communication on line, les bonnes plateformes à choisir, etc. Cela m'a ouvert quelques nouvelles pistes, avec des conseils sur la direction à prendre pour la suite. »

Pour lui c'était aussi une occasion de se faire connaître. David Liu est d'ailleurs resté en contact avec certains CCE, il a d'ailleurs revu l'un d'entre eux un mois plus tard pour un nouveau bilan. « Et je sais que si j'ai une question ponctuelle, je pourrai faire appel à eux ». ■

Notes :

Site des CCE Chine : <https://www.cce-chine.com>

Source des témoignages dans **Entreprendre à l'international**, N°591 Avril-mai 2017 par Sophie Marek, Journaliste



EURIS

« Une réunion instructive »

Vincent Le Magoariec, directeur Asie de Euris, a entendu parler du programme « 60 minutes pour convaincre » par Pascal Vincelot, un CCE, membre comme lui du Club Santé des Français en Chine. Il a ainsi rencontré les CCE en novembre 2015. Euris, qui propose des logiciels pour industriels pharmaceutiques ainsi que de l'hébergement de données de santé, venait alors de s'implanter en Chine. « Un marché essentiel pour nous et sur lequel on apprend beaucoup, même s'il est difficile et très protégé dans le domaine de sa santé » explique Vincent Le Magoariec. « Même si nous sommes dans un secteur très spécifique, cette réunion a été très instructive. Il est toujours intéressant de se confronter à de nouvelles personnes pour expliquer ses idées. Cette session nous a conforté dans nos projets et apporté d'autres points de vue. Nous avons ainsi eu l'opinion d'un CCE d'un cabinet d'avocat, qui nous a donné des conseils pertinents dans notre domaine très régulé. » Ils sont d'ailleurs restés en contact. « Je trouve cela très bien que les CCE prennent ainsi du temps bénévolement pour recevoir les entreprises. » conclut Vincent Le Magoariec. ■