

### Objectifs

- Identifier les acteurs de l'industrie aéronautique civile chinoise
- Comprendre les différences de culture entre français et chinois et discuter de leurs conséquences pour travailler efficacement avec les industriels de l'aéronautique civile chinoise
- Approfondir la réflexion générale sur les stratégies de coopération avec la Chine
- Acquérir les compétences pour mieux collaborer avec les chinois

### Présentation du formateur



Plus de 20 ans d'activités dans le secteur commercial aéronautique français ont permis au formateur de bâtir une solide connaissance du monde aéronautique. Depuis son premier contact avec la Chine en 1991, il cumule à ce jour plus de 130 voyages en Chine dans la plupart des provinces et la majorité des grandes villes chinoises. Il a ainsi pu vivre l'extraordinaire mutation de ce grand pays.

Sa connaissance de la Chine et des chinois est celle bâtie par une personne de terrain, défrichant le marché à mesure qu'il s'ouvrait aux entreprises étrangères et travaillant en étroite symbiose avec ses collègues chinois.

Après 30+ années passées dans le monde aéronautique en France, il a fondé son entreprise de consultant à Hong Kong en 2015. Ses domaines d'expertise sont la logistique, le marché du fret aérien et les techniques d'évaluation d'avion ; ainsi que le networking aéronautique en Chine.

### Introduction

Les entreprises françaises sont amenées à travailler davantage avec les Chinois, d'une part pour profiter ce nouveau marché en forte croissance et d'autre part pour réaliser du sourcing industriel. Comment construire la confiance avec les partenaires chinois ? Comment arriver à une solution gagnant-gagnant ? Cette formation a pour but de livrer des clés de la réussite.

### Pédagogie

Préalablement, un questionnaire à remplir par chaque participant en vue de dégager ses centres d'intérêt. ChinForm adapte le contenu en fonction de ces éléments.

- Présentation et discussion au tour de slides
- La lecture de quelques articles et discussion
- La mise en situation
- L'analyse de cas et discussion

### Quand et où

Les 22/06/2017, 05/10/2017, 19/12/2017  
Centre de formation à Saint-Lazare

**Durée :** Une journée de 9 :00 à 17 :00

### Pour qui

Ingénieurs et cadres en contact avec la Chine  
Expatriés des entreprises françaises

**Prix :** 650 euros HT par participant

### Programme de la formation

#### Matin

Tour de table: Collecte des attentes des délégués

Introduction : Le marché aéronautique en Chine est principalement le domaine d'entreprises proches de l'état  
L' industrie aéronautique civile en Chine

(Le marché aéronautique militaire est sous embargo et ne sera pas traité ici)

Rappel historique - la CAAC, l'intégration verticale communiste

Le cadre bureaucratique actuel

4 secteurs : les constructeurs, les compagnies aériennes, les centres de maintenance aéronautiques, les compagnies de leasing d'avions

Les coopérations internationales existantes

Boeing et Airbus

Les autres: Russes, Canadiens, Brésiliens

Coopérations internationales - Pénétrer le marché chinois de l'Aéronautique

La nécessaire adaptation au marché chinois

La problématique du contact avec ces entreprises est celle du contact avec les fonctionnaires Chinois

#### Après midi

La culture chinoise

Quelques bases

Les différences culturelles: d'où viennent-elles ?

L'influence de la culture chinoise dans les affaires

Le réseau: qui représentez-vous ? Le concept de 'Guanxi'

A faire et a ne pas faire

Gérer son agenda, le facteur temps

Communication et négociation

Les différents moyens de communication

Gérer une réunion, passer son message: comment s'assurer d'une communication efficace

Un sourire, dire oui, dire non, communication gestuelle

Conclure - Comment s'assurer que le message est bien passé

Echanger à distance, un certain formalisme

Le contrat, le cadre légal en Chine

Le concept de 'Mianzi' Ne jamais fermer toutes les portes

La relation commerciale au-delà du contrat, retour sur la notion de 'Guanxi'

Travail de groupe - Étude d'un cas concret et discussion :  
Pourquoi la chaîne Airbus à TianJin

Comment les Chinois voient les Occidentaux

Retour historique sur les 'traités inférieurs'

Hong Kong et la Chine

Une autre vision du monde

Tour de table et synthèse de la journée