

### Objectifs

- Améliorer la communication avec les chinois
- Acquérir les compétences pour mieux collaborer avec les chinois dans les énergies nouvelles

### Présentation des formateurs



Intervenant 1 : Doctorat informatique de Toulouse III et 15 ans d'expériences dans les Services et l'Ingénierie en informatique  
6 ans d'expériences dans l'import et l'export entre la France et la Chine  
10 ans d'expériences en apporteur d'affaire  
8 ans d'expériences en énergie renouvelable: l'étude et le développement, la construction, l'investissement, ...  
Les projets en cours: les acquisitions des installations photovoltaïques; la technologie de la performance énergétique; ...

Intervenant 2 : D'origine chinoise, ancien élève de Tong Ji en Chine et de l'Essec en France, il a accompagné une dizaine d'entreprises européennes à développer leurs activités en Chine. Homme de terrain, il aide les entreprises européennes à créer des joint-ventures et à réaliser des acquisitions en Chine. Fort de ses expériences, il a développé une série de modules de formation autour de la Chine. Il intervient auprès des grandes sociétés françaises pour aider leurs cadres à mieux travailler avec les partenaires chinois.

### 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 de slides
- Discussion autour de vidéos et de cas concrets
- Mise en situation

### Quand et où

Les 16/05/2017, 26/09/2017, 19/12/2017  
Centre de formation à Saint-Lazare

### Durée

Une journée de 9 :00 à 17 :00

### Pour qui

Chef et cadres d'entreprise, Chef de projet Chine, Ingénieur d'affaire Chine

### Prix

650 euros HT par participant

### Programme de la formation

#### **Matinée : marché des nouvelles énergies en Chine**

Le secteur de l'énergie chinois :  
Les différentes sources et formes d'énergie  
Le problème, l'émission CO2 et la pollution de l'air en particulier  
L'engagement du gouvernement chinois en énergie renouvelable et anti-pollution

#### Industrie du photovoltaïque

Le marché de l'énergie photovoltaïque en Chine : Construction et Matériels (Panneau, Onduleur, Batterie, ..)

Les acteurs principaux chinois et leur rôle dans le monde

L'état des lieux de la technologie chinoise

Les opportunités pour les sociétés françaises en Chine, en Europe et en Afrique

#### Industrie éolienne

Le marché de l'énergie éolienne chinoise

Les acteurs principaux chinois et leur rôle dans le monde

L'état des lieux de la technologie chinoise

Les opportunités pour les sociétés françaises en Europe

Quelques mots sur d'autres sources/formes d'énergie renouvelable en Chine

Étude de cas : travailler avec les Chinois pour une centrale photovoltaïque en France

Une affaire réelle d'acquisition de centrales photovoltaïques en France par un groupe industriel chinois.

Q1 : Ce dont les chinois ont besoin ou ce qu'ils recherchent dans l'investissement (d'énergie renouvelable) en France ?

Q2 : Quels sont les domaines/critères auxquels les chinois font le plus attention ?

Q3 : Qu'est-ce qu'on pourrait proposer pour avancer et conclure l'affaire ?

Q4 : Comment travailler avec eux ? Les habitudes ou les attitudes à comprendre.

Q5 : Les détails peuvent-ils changer le résultat ?

Fin de matinée : séance plénière pour discuter et arrêter ensemble les résolutions.

#### **Après midi : clés pour mieux travailler avec les Chinois**

Profil des interlocuteurs chinois

Entrepreneurs chinois privés

Dirigeants des entreprises publiques

Cadres chinois formés en Occident

Cadres locaux

Style de management chinois

Hierarchie imposante

Rapidité vis à vis processus

Intuition sur les affaires

Communiquer efficacement avec les Chinois

Les différents modes de communication

Les obstacles à une communication efficace

Les clés pour une communication à distance

3 groupes de travail :

Étude d'un cas concret, discussion, élaboration des solutions

Présentation à l'auditoire des solutions

Travailler avec les Chinois dans l'échange technique

Les nouveaux clients chinois pour les produits innovants

Les méthodes pour développer des produits adéquats

La place des sociétés françaises dans ce nouveau marché

Les démarches efficaces pour développer de nouveaux produits

La gestion de teamwork avec les Chinois

Débriefing et conclusion