Numérique : le SPN accompagne les entreprises vers le marché chinois

mercredi 7 mai 2014, par lpe

Avec "Chine 2014", le réseau des entreprises du numérique en Poitou-Charentes (SPN) donne une autre dimension à son action en accompagnant des entreprises vers ce marché, très demandeur.

L'export est une opportunité de développement aujourd'hui incontournable pour les entreprises. La Chine apparaît comme une cible de choix pour les entreprises du numérique car le pays importe 20% de ses besoins en TIC. Les entreprises y sont sous-équipées, de très gros budgets nationaux sont alloués aux logiciels et services informatiques. De plus, 25% des entreprises européennes déclarent faire de la R&D en Chine et sur les quelques 2000 implantations françaises en Chine, 200 sont dans les TIC. (Source : Le Moci)

Des opportunités nombreuses qui ont poussé le SPN à lancer cette opération "Chine 2014" qui consiste en un programme d'accompagnement sur-mesure pour augmenter les chances de succès des PME picto-charentaises sur le marché chinois :
- le Pack Starter : « Ai-je un potentiel de développement en Chine ? »
Pour préparer le terrain et connaître les forces et faiblesses de leurs offres, les entreprises pourront faire tester un de leur produit / service directement auprès de clients potentiels chinois. Ce « test sur l'offre », opéré par un réseau de consultants basés en Chine, sera réalisé auprès de partenaires, prescripteurs ou clients potentiels selon un cahier des charges co-construit avec l'entreprise.
Les objectifs du test : Valider le potentiel du marché chinois pour des investigations plus poussées. Accompagner l'entreprise dans la mise en œuvre d'une stratégie adaptée au marché chinois et à ses spécificités. Recueillir l'intérêt de clients potentiels ou partenaires, par rapport au produit / service sur le marché chinois et les schémas de développement que ces partenaires conseillent à travers 2 ou 3 entretiens avec des experts et partenaires potentiels. Détails de l'offre et tarifs sur le site du SPN.
- le Pack Explorer : « Comment commencer une prospection en Chine ? »
Les entreprises plus matures pour se lancer sur le marché chinois pourront commencer leur démarche

commerciale lors du Forum France Chine à Chengdu, du 21 au 24 octobre 2014. Cet évènement, à l'initiative de la Fondation Innovation et Prospective présidée par Jean-Pierre Raffarin, rassemblera 1 000 entrepreneurs français et chinois. Au programme : Forum d'affaires B to B bilatéral (lors de rendez-vous pré-programmés, les entreprises rencontreront sur 2 jours – avec un interprète - un panel d'entreprises chinoises triées sur le volet). En effet, 90% des sociétés chinoises seront recrutées par Bank of China et 10 % par le Ministère du Commerce. Un chargé de recrutement dans chaque province sera désigné par Bank of China Pékin pour recruter les meilleurs partenaires sur des critères de santé financière et de leur capacité à travailler à l'international. Le bureau Ubifrance de Chengdu sera également un partenaire actif dans le suivi de la qualité du recrutement des entreprises chinoises.
La France est l'invitée d'honneur de cette foire internationale. En quelques chiffres, cette foire a rassemblé en 2013, 400 000 visiteurs et 250 000 professionnels dont 6000 étrangers, 462 projets d'investissement d'une valeur totale de 563,18 milliards RMB (67,94 milliards d'euros). Les entreprises participantes auront également l'opportunité d'avoir un stand gratuit sur le pavillon France, dans la limite des places disponibles. Détails de l'offre et tarifs sur le site du SPN.