

# 5<sup>ème</sup> édition REUSSIR SON E-COMMERCE EN CHINE

## Formation et Rendez-vous ciblés avec les principales places de marché

Paris  
1er et 2 juillet 2019

Toutes les clés pour réussir votre entrée sur le premier marché mondial du commerce en ligne

### ▶ VOUS ÊTES...

- un responsable international d'une marque ou enseigne,
- un e-marchand,
- un responsable du marketing online ou e-commerce.

### ▶ VOUS VOULEZ...

- Rencontrer les décideurs des principales plates-formes chinoises d'e-commerce,
- concevoir une offre e-commerce sur le marché chinois et en appréhender les actions et les coûts,
- bénéficier de retours d'expériences.



V03/04/2019

Avec la participation prévue des plateformes suivantes :

Partenariat 2019



**800 Mds  
EUR  
de chiffre  
d'affaires  
réalisé sur  
internet en  
2017  
en Chine**

- ✓ **Fin 2017, la Chine comptait plus de 772 millions d'internautes, dont 514 millions achètent déjà en ligne.** 300 millions de Chinois ont un pouvoir d'achat leur permettant de consommer des marques étrangères. 25,3 Mds USD de ventes en ligne ont été réalisées par Alibaba le 11 novembre 2017 lors de la fête des célibataires (+ 39 % par rapport à 2016) et 19,1 Mds USD par JD.Com.
- ✓ **Le marché chinois représentait 35% du marché mondial de l'e-commerce en 2015.** Il atteint déjà 15% des ventes de détail en Chine.
- ✓ Un pays phare pour le m-commerce : **le mobile représente 61 % des ventes en ligne.** 90% des achats effectués lors du 11/11 sont réalisés via le canal mobile.
- ✓ **126 millions de Chinois voyagent dans le monde entier et souhaitent retrouver en ligne la qualité des produits consommés pendant leurs séjours.** En France, le nombre de touristes chinois s'est élevé à 1,8 M en 2016. La maturité de l'e-commerce chinois favorise l'e-commerce cross-border. En 2017, 59 M de cyberacheteurs chinois (11,3 %) auront effectué des achats cross-border pour un montants de 7,2 Mds EUR (+ 116,4 % par rapport à 2016).
- ✓ Certaines plates-formes chinoises disposent d'espaces dédiés aux produits français. Ils proposent des solutions pour vendre en ligne vers la Chine sans forcément y être implantés et sont de ce fait incontournables. L'année 2016 a vu la naissance de La Boutique France sur la plateforme TMall Global (partenariat La Poste et Business France), maintenant étendue à JD.Com, Kaola et WeChat Store.

⇒ **Un marché qui nécessite une bonne préparation et les bons partenaires !**

## POURQUOI PARTICIPER À CET EVENEMENT



- ✓ Concevoir une offre e-commerce adaptée au marché ;
- ✓ Saisir les opportunités offertes par le premier marché mondial de l'e-commerce ;
- ✓ Appréhender la méthode et identifier les partenaires pour sécuriser le projet à Paris ;
- ✓ Rencontrer les contacts clés parmi les leaders du marché chinois.

**Cette cinquième édition de « Réussir son e-commerce en Chine » vous donne toutes les cartes pour réussir votre entrée sur le marché très concurrentiel de l'e-commerce et anticiper les tendances à venir.**

### Une prestation complète vous est proposée :

- ✓ **Une formation (\*)** ciblée sur la méthodologie et les outils, alternant des interventions d'experts – dont un atelier sur le marketing digital, facteur clé de la réussite - et des témoignages d'entreprises ;  
(\* **Prestation faisant l'objet d'une Convention de formation pour une éventuelle prise en charge par les fonds de formation.**)
- ✓ **Des rencontres BtoB avec des e-commerçants chinois :**  
Business France vous offre l'opportunité, dans le prolongement de la formation et sur présélection de votre dossier, d'un **premier contact avec les leaders chinois** du secteur.

### Le plus pour les participants à la formation

- ✓ **Un guide sur l'e-commerce cross-border en Chine (mise à jour 2019) publié par Business France qui vous donne les clés pour aborder le marché chinois de l'e-commerce**

## TÉMOIGNAGES

**Jessica FLAMAND – Asia & Oceania Area Manager  
Entreprise : PETIT BATEAU**

*Participation à la 3<sup>ème</sup> édition de la formation e-commerce Chine (2017)*

*« La formation e-commerce Chine organisée par FORMATEX et Business France a permis à notre marque d'élargir nos connaissances digitales de l'écosystème chinois et de pouvoir mieux challenger notre partenaire local de distribution. Les contacts locaux rencontrés dans les bureaux de business France a permis, par la suite, l'organisation d'un RDV à Hangzhou dans les locaux d'Alibaba afin d'approfondir la relation de travail et booster le business online. Les Rdvs individuels ont également permis d'obtenir un diagnostic ciblé pour notre marque et des outils/conseils pour développer le business online. Je recommande vivement cette formation à toutes les entreprises qui souhaitent faire leurs premiers pas E-commerce en Chine mais aussi à celles qui voudraient les approfondir avec des intervenants de qualité.*

# LE PROGRAMME - FORMATION : REUSSIR SON E-COMMERCE EN CHINE

## ➤ Lundi 1er juillet : formation de 9h à 18h

Programme animé par des témoignages d'entreprises en visioconférence ou en présentiel.

### Matinée

#### 1. Introduction au marché chinois de l'e-commerce

- Chiffres clés et volume d'affaires
- Les grands acteurs du secteur
- Profils des internautes chinois
- Tendances du marché et opportunités à saisir

#### 2. Les places de marché ou comment ouvrir sa boutique en ligne ?

- L'importance des places de marché et leur business model
- Quels avantages pour quelles marques ?
- Importer ou exporter les produits commercialisés

#### 3. Table ronde : retour d'expérience d'entreprises françaises vendant en ligne en Chine

### Après-Midi :

#### 4. Comment vendre via le e-commerce ; les opérations à prendre en compte :

La chaîne des actions et leurs coûts ; les solutions de paiement adaptées au consommateur chinois ; le merchandising ; Quelles promotions pour quelles audiences ?

#### 5. Atelier juridique et réglementaire

- Comment vendre en ligne de l'étranger et en étant implanté en Chine ?
- Les dispositions de la loi e-commerce de 2019
- CGV et droit de la consommation
- Comment enregistrer et protéger sa marque ?

#### 6. Les enjeux logistiques

#### 7. Comment adapter et héberger mes solutions à l'environnement web chinois ?

## ➤ Mardi 2 juillet : suite formation et rencontres BtoB - 8h30h à 18h

### Atelier : Le marketing digital – Focus Branding

### Matinée

1. Construire et développer la notoriété de sa marque en Chine :  
Quelle stratégie pour quel media ? Le phénomène WeChat / Les Key Opinion Leaders / L'E-réputation.  
Focus sur le support vidéo et le live streaming : un impératif de promotion
2. Réussir une campagne (enjeux multicanal, référencement SEO et SEA, moteur de recherche...)  
Concept, coûts, temps et bénéfice.
3. Focus Web to Web et intégration des plateformes existantes : retours d'expertises avec Azoya.
4. Intervention des représentants des plateformes e-commerçantes chinoises

### Après-Midi :

#### Rendez-vous ciblés avec T-Mall, JD.Com, Kaola NetEase, Suning et Vip.Com

Ce programme est donné à titre indicatif et peut être modifié.

### Objectifs de la formation:

Permettre aux participants de :

- maîtriser les différentes phases d'un projet e-commerce en Chine
- identifier les partenaires et les outils pour sécuriser le projet

### Intervenants de la formation :

- Cyril Drouin, Chief e-Commerce Officer Greater China – Publicis Commerce
- Thomas VIAL, Head of Tech, Services and Aeospace – Business France China

### Experts complémentaires :

- Fanny Nguyen, Avocate, Cabinet Lefevre Pelletier
- Marc Lissak, Directeur de La Boutique France - La Poste

## NOTRE OFFRE

Date limite d'inscription : 13 JUIN 2019

### Notre offre comprend la formation + les rencontres BtoB

1820 € (\*)

Attention : ces 2 prestations complémentaires font l'objet de **2 bons de commande différenciés** :

#### ➤ Formation au e-commerce en Chine

Merci de retourner le **bulletin d'inscription FORMATEX** ci-joint

(Attention : nombre de participants limité à 12)

Cette prestation fera l'objet d'une Convention de formation à hauteur de 1170 € pour une éventuelle prise en charge par les fonds de formation

#### ➤ Rendez-vous ciblés par Business France

Merci de retourner l'**engagement de participation Business France** ci-joint

(\*) 1170 euros pour la formation et 650 euros H.T. pour 1 à 3 RDV ciblés (\*\*)

(\*\*) RDV supplémentaire(s) possible(s) selon disponibilité des experts et/ou représentants des places de marché.

#### ➤ **Option** : Prédiagnostic sur mesure par Business France pour aborder le marché chinois

A partir de 650 €

Mini étude de marché sur la base des éléments fournis par les plates-formes locales et informations disponibles sur l'internet chinois (Information marché visé, environnement concurrentiel, positionnement marketing).

## INFORMATIONS PRATIQUES :

Lieu : Business France / FORMATEX  
Accès : RER B Denfert Rochereau ou métro station Saint-Jacques (Ligne 6)  
Adresse : 77 bd Saint-Jacques – 75014 Paris  
Dates : 1er et 2 juillet 2019  
Horaires : 9h – 18h (jour 1) – 8h30 / 18h (jour 2)

## BUSINESS FRANCE, VOTRE PARTENAIRE À L'INTERNATIONAL

Avec son réseau d'experts sectoriels au plus près des décideurs locaux et des opportunités, Business France accompagne votre projet de développement export et vous ouvre son carnet d'adresses.

Les entreprises qui ont fait appel à nos prestations témoignent :

- 4 sur 5 ont identifié de nouveaux contacts à potentiel sur les marchés abordés.
- 1 sur 2 signe un contrat dans les 2 ans. (Enquête IPSOS 2017)

### AIDES AU FINANCEMENT

Financez les dépenses liées à votre développement international avec Bpifrance, en partenariat avec Business France.

Pensez également à l'[assurance prospection de Bpifrance Assurance Export](#) pour couvrir les frais liés à votre participation à cet événement.  
[www.bpifrance.fr](http://www.bpifrance.fr)

Business France  
77, boulevard Saint Jacques - 75014 PARIS  
Tél : +33(1) 40 73 30 00 - Fax : +33(1) 40 73 39 79  
[www.export.businessfrance.fr](http://www.export.businessfrance.fr)



## FORMATEX, VOTRE PARTENAIRE FORMATION A L'INTERNATIONAL

**Notre mission, former les entreprises qui gagnent à l'international.**

Un réseau de 200 experts formateurs.

Des interventions collectives ou individualisées, en interentreprises ou en intra (sur mesure) sur toutes les phases d'un développement à l'international : *stratégique, commerciale, négociation et gestion des différences culturelles, approches juridiques, financières, logistiques, administratives, douanières, fiscales ...*

Compétence et pragmatisme au service du développement international

FORMATEX  
77 Bd Saint-Jacques 75014 Paris  
Tél : +33(1) 40 73 34 44 – mail : [info@formatex.fr](mailto:info@formatex.fr)  
Associés : Business France - Bpifrance - ESCE



Retrouvez toutes nos formations sur :

[www.formatex.fr](http://www.formatex.fr) [Catalogue 2019](#)

Organisme certifié ISQ – OPQF  
Référencé Datadock

Organisme de formation continue membre



## Pour toute information complémentaire, contactez :

Aude HERROUIN  
Chargée de mission  
FORMATEX  
Tél : +33 (0)1 40 73 34 44  
[aude.herrouin@formatex.fr](mailto:aude.herrouin@formatex.fr)

Alain CIMAZ  
Chef de projet sectoriel  
Business France  
Tél : +33 (0)1 40 73 31 24  
[alain.cimaz@businessfrance.fr](mailto:alain.cimaz@businessfrance.fr)

Lu LIU  
Chargée de développement  
Business France Chine  
Tél : +86 10 8531 23 56  
[lu.liu@businessfrance.fr](mailto:lu.liu@businessfrance.fr)

**Confirmez dès à présent votre inscription en nous retournant par courriel les bulletins d'inscription FORMATEX et Business France ci-après**

**Date limite d'inscription : 13 juin 2019** - Dans la limite des places disponibles

# Bulletin d'inscription prestation Formation

A retourner scanné à : [aude.herrouin@formatex.fr](mailto:aude.herrouin@formatex.fr) ou par courrier ou fax : 01 40 73 31 37

## FORMATION

Intitulé : **E-commerce en Chine**

Dates : **Les 1er et 2 juillet 2019**

Durée : 11 H

Prix: 1170 € (tarif en exonération d'application de TVA)

(Tarif pour un 2<sup>ème</sup> participant de la même société : 850 €)

Nombre de participants :

Total net: EUR

En complément à la formation :

Inscriptions : RDV individuels  oui  non (si oui : vous serez contacté par Business France)

## ENTREPRISE

Raison sociale :

N° SIRET :

Code NAF :

Adresse :

Code postal :

Ville :

Pays:

Responsable formation :  Mme  Melle  Mr

Nom:

Prénom:

Téléphone :

Fax :

E-mail :

## PARTICIPANT (S)

▪ M... Nom: Prénom: Fonction :

Téléphone :

Fax :

E-mail :

▪ M... Nom: Prénom: Fonction :

Téléphone :

Fax :

E-mail :

## FACTURATION /FINANCEMENT

Bon de commande  Oui  Non Si «Oui», N°:

Règlement par un OPCO :  Oui  Non Si «Oui», nom de l'organisme :

Adresse de l'organisme

Nom du contact :

Code postal :

Ville :

Pays:

## REGLEMENT

ci-joint un chèque de EUR à l'ordre de FORMATEX ou  règlement à réception de facture

Je reconnais avoir lu et accepté sans réserve les conditions générales de vente FORMATEX accessibles à l'adresse : <http://www.formatex.fr/mentions-legales/> et m'engage à les respecter sans réserve, notamment concernant mon obligation de compléter le questionnaire de satisfaction et d'impact qui me sont adressés par FORMATEX. J'atteste sur l'honneur avoir souscrit une police d'assurance qui couvre tous les risques liés à ma participation aux événements FORMATEX et en particulier ma responsabilité civile

Date :

Nom, fonction, signature et cachet de l'entreprise :

FORMATEX  
votre partenaire formation à l'international



**FORMATEX, votre partenaire formation à l'international**  
Un réseau de 200 experts formateurs  
Interventions collectives ou individualisées sur toutes les phases  
d'un développement à l'international  
**Associés : Business France - Bpifrance - ESCE**  
**Organisme certifié ISQ-OPQF – Membre FFP**

**FORMATEX**  
77, boulevard Saint Jacques - 75014 PARIS  
Tél : +33(1) 40 73 34 44 - Fax : +33(1) 40 73 31 37  
N° Organisme formation : 11 75 51 811 75  
[www.formatex.fr](http://www.formatex.fr) **Catalogue 2019**

Votre référence commande à reporter sur notre facture:



## ENGAGEMENT DE PARTICIPATION

**A retourner complété à l'adresse suivante :**  
Business France - Service Client - Espace Gaymard - 2 place d'Arvieux - BP 60708 - 13572 Marseille cedex 02  
Fax : +33 (0)4 96 17 68 51 - Courriel : [service-client@businessfrance.fr](mailto:service-client@businessfrance.fr)

### Evènement

Réussir son e-commerce en Chine : Formation et rendez-vous ciblés avec des plates-formes

**A retourner avant le : 13 juin 2019**

Pays CHINE

Date 1er et 2 juillet 2019

Référence événement 9Y243

Responsable Alain CIMAZ Chef de projet sectoriel  
Téléphone Tél: +33 (0)1 40 73 31 24

Je soussigné (nom, prénom) : ..... Fonction : .....  
agissant pour le compte de l'entreprise ci-après :

#### 1- BENEFICIAIRE

Participant à l'évènement: (nom, prénom) : ..... Fonction : .....

Raison sociale\* : .....

Activité de la société (le cas échéant) : .....

Groupe d'appartenance (le cas échéant): .....

Adresse\* : .....

Tél\* : .....

E-mail\* : ..... Site : http://.....

Responsable du suivi du dossier \* : .....

#### 2- ENTITÉ FACTURÉE

Raison sociale (si différente\*) : .....

Adresse de facturation (si différente\*) : .....

E-mail (si différent \*) : .....

N° de SIRET\* : ..... NAF : ..... N° d'identification TVA : .....

\* champs obligatoires (si non rempli, votre commande ne pourra pas être prise en compte)

Prestations	Montant HT	Montant TVA	Net à payer TTC
<input type="checkbox"/> Entretiens personnalisés avec un à trois e-commerçants chinois (tarif pour les sociétés participant à la formation) sur préselection de dossier <input type="checkbox"/> T-Mall <input type="checkbox"/> JD.Com <input type="checkbox"/> Kaola NetEase <input type="checkbox"/> Vip.com <input type="checkbox"/> Suning	650,00 €	130,00 €	780,00 €
<input type="checkbox"/> Entretiens personnalisés avec un à trois e-commerçants chinois (tarif pour les sociétés participant à la formation) sur préselection de dossier - Deuxième participant <input type="checkbox"/> T-Mall <input type="checkbox"/> JD.Com <input type="checkbox"/> Kaola NetEase <input type="checkbox"/> Vip.com <input type="checkbox"/> Suning	80,00 €	16,00 €	96,00 €
<input type="checkbox"/> Option : Prédiagnostic sur mesure sur le marché chinois de l'e-commerce	650,00 €	130,00 €	780,00 €
<b>TOTAL</b>			

**La prestation sera soumise au taux de TVA en vigueur au moment de la facturation.**

**Règlement à trente (30) jours nets date de facture.**

Je reconnais avoir lu et accepté les conditions générales de vente Business France accessibles à l'adresse <http://www.businessfrance.fr/mentions-legales/> et m'engage à les respecter sans réserve, notamment concernant mon obligation de compléter les questionnaires de satisfaction et d'impact qui me sont adressés par Business France. J'atteste sur l'honneur avoir souscrit une police d'assurance qui couvre tous les risques liés à ma participation aux événements Business France et en particulier ma responsabilité civile.

**Bon pour engagement de participation**  
**Date, cachet et signature autorisée de l'entreprise**

En cas d'impossibilité de vous inscrire aux conditions énoncées, Business France reviendra vers vous à réception du présent engagement de participation.

Les informations vous concernant sont destinées à Business France.

Si vous ne souhaitez pas obtenir d'informations sur les actions, prestations et événements organisés par Business France et/ou si vous ne souhaitez pas que votre nom figure sur la liste que Business France transmettra aux sponsors éventuels de l'évènement, cochez la case ci-contre :

Si vous souhaitez obtenir communication des informations vous concernant, ou, pour des motifs légitimes, vous opposer au traitement de vos données personnelles, écrivez-nous à [cil@businessfrance.fr](mailto:cil@businessfrance.fr) en joignant la copie d'un titre d'identité  
SIRET Business France 451 930 051 00052 - APE 8413 Z