



SR2C, spécialiste d'accompagnement PME pour leurs activités B2B avec la Chine

Stratégie ♦ Organisation ♦ Transformation ♦ Gestion des Risques

- ❖ Pourquoi faut-il aller en Chine ?
 - Opportunité de croissance pour une PME
 - Marché relativement sûr et source de stimulation
 - Ne pas être dépassé par vos concurrents
 - Un des futurs marchés globaux les plus importants
- ❖ Comment pouvez-vous faire la démarche ?
- ❖ Pourquoi nous choisir pour vous accompagner ?
 - Qui sommes-nous ?
 - Nos propositions
 - Grands domaines de services
 - Secteurs visés
 - Structure d'offres
 - Approche orientée client et pragmatique
 - 4 niveaux d'interventions les plus courantes
 - Nos principaux atouts
 - Nos réussites
 - Nos références clients
- ❖ Dispositif d'aide du Plan de relance export de l'État français
 - Qu'est ce que c'est ?
 - SR2C, un opérateur agréé pour le Chèque Relance Export
- ❖ Une question ? Un projet ? Contactez-nous

Plus que jamais l'exportation devient cruciale pour la croissance d'une PME française

La crise sanitaire du COVID-19 a impacté fortement les économies française et européenne, beaucoup d'entreprises, surtout des PME voient une diminution ou parfois un arrêt total de leurs nouvelles commandes. Depuis la rentrée 2020, la deuxième vague accentue l'incertitude de la reprise à court terme, et la survie de certaines est cruellement mise en cause.

Côté chinois, grâce à une gestion assez efficace de l'épidémie, le marché est en train d'entrer dans une phase de relance globale, et toute activité économique est repartie.

Sur ce marché immense, la demande post-COVID reste toujours forte; la volonté politique de montée en gamme rapide du modèle économique du pays et la tension palpable ces derniers temps avec les États-Unis font aussi que le marché chinois se tourne désormais davantage vers l'Europe pour chercher les produits de qualité et les solutions technologiques dont il a besoin, et, par conséquent, est aujourd'hui très attractif pour ces entreprises françaises cherchant leur développement à l'international.

Par ailleurs, la Chine est quasiment la seule dans le monde capable de proposer un écosystème complet de production dans presque chaque secteur; elle offre une opportunité à une société française souhaitant optimiser sa chaîne de valeurs et trouver certains de ses sous-traitants en Chine, à condition de pouvoir identifier les locaux compétents et fiables.

Pourquoi faut-il aller en Chine ?

Un marché relativement sûr et une source de stimulation pour vos innovations

Selon le dernier baromètre COFACE (T3 2020), le risque de la Chine est classé B, équivalant à notre voisin italien; quant à l'environnement d'affaires, il n'est pas moins sûr que l'Arabie Saoudite.

La Chine est un grand acheteur de meilleures solutions techniques à l'échelle mondiale dans les 10 grands secteurs en rapport avec son plan « Made in China 2025 » (biomédecine, nouveau matériel, équipement aérospatial...), même désormais en toute discrétion. Sur le marché chinois, on trouve aussi des modèles et des cas d'utilisation innovants et avancés dans les différents domaines : m-commerce, 5G, blockchain, AI, ville intelligente interconnectée... La concentration, l'investissement soutenu et l'ouverture internationale de ce marché sur les innovations en font en effet une nouvelle place « must to be » afin de pouvoir stimuler vos propres créativité et compétitivité globales.

Ne pas être dépassé par vos concurrents

Les exemples de nos clients déjà sur place montrent que leurs chiffres d'affaires explosent grâce au volume de ce marché incomparable par rapport à la France, dont la population est moins nombreuse que celle d'une seule province de Sichuan (plus de 80 millions d'habitants).

Pour pouvoir distancer vos concurrents, surtout à court terme, la Chine est clairement un levier stratégique intéressant afin de vous permettre une croissance disruptive.

Un des futurs marchés globaux les plus importants

La Chine est aujourd'hui la 2^{ème} puissance économique du monde derrière les États-Unis et va devenir, sauf surprise, l'un des marchés les plus importants et incontournables à l'échelle internationale.

Comment pouvez-vous faire la démarche ?

6 points clés pour réussir sur le marché B2B chinois

- Qualité et compétitivité de vos produits et services
- Bonne compréhension de la culture d'affaires chinoise
- Stratégie d'approche pertinente et partenaires fiables
- Double compétence en management par processus et par relation humaine
- Capacité d'adaptation au changement rapide et à la forte compétition
- Anticipation et prévention des risques

Commencez votre démarche dès maintenant

La 1^{ère} chose importante à faire, c'est de trouver un expert du marché chinois pour vous accompagner : être bien préparé et bien accompagné, ce sont les deux éléments cruciaux pour la solidité et la durabilité de votre réussite en Chine. Sans informations symétriques fiables et une analyse rigoureuse, un français seul, même très expérimenté dans les affaires ailleurs, n'arrive pas à comprendre en peu de temps la réalité de la situation locale, à part quelques 1^{ères} impressions apparentes lesquelles pourraient sembler positives mais souvent trompeuses.

Qui sommes-nous ?

SR2C vous propose un accompagnement personnalisé de haut niveau (C-level) pour initier, simplifier et démultiplier le potentiel de vos projets B2B en Chine, dans des secteurs à fort potentiel de croissance comme l'industrie et la finance.

Pour vous guider sur la voie du succès, nous mobilisons une équipe d'experts qui maîtrise à la fois les problématiques technologiques, commerciales, méthodologiques, managériales et interculturelles, et dont la capacité à mener des projets complexes est reconnue par nos clients et partenaires franco-chinois.

Vous pourrez aussi compter sur nos réseaux et nos connaissances approfondies des marchés aussi bien en Chine qu'en France, deux atouts stratégiques pour la réussite de votre projet.

Pourquoi nous choisir pour vous accompagner ?

Nos propositions

Couvrent les 4 grands domaines d'activités :

- Stratégie
- Organisation
- Transformation
- Gestion des Risques

Pour le détail des prestations par domaine, veuillez consulter [notre site](#)

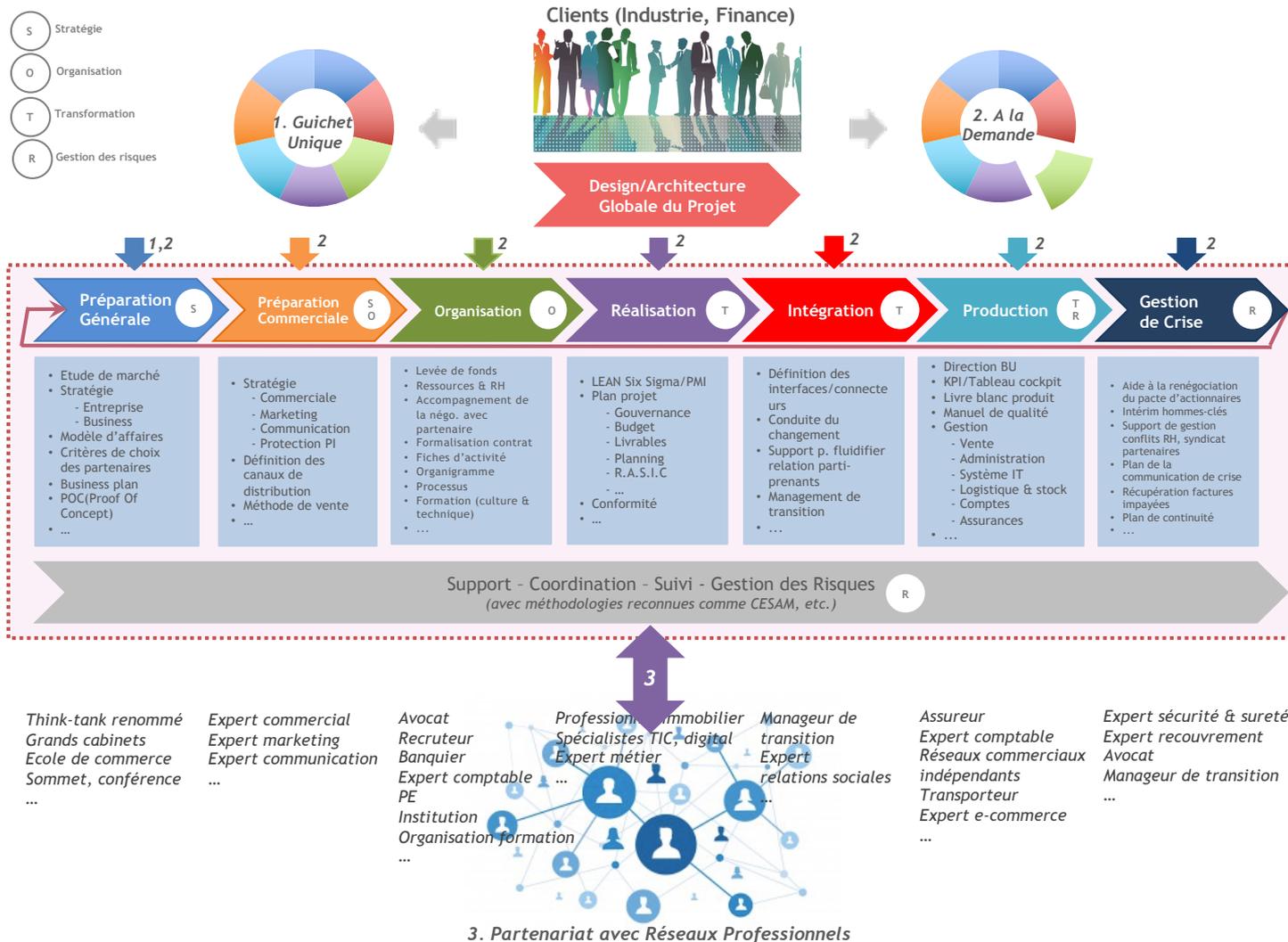
Dans les secteurs B2B

- Finance, notamment les FinTeh
- Industrie, notamment les technologies numérique, IoT, etc.

Avec une construction d'offres structurée et complète

Pourquoi nous choisir pour vous accompagner ?

Nos propositions (suite)



Pourquoi nous choisir pour vous accompagner ?

Nos propositions (suite)

Une approche orientée client et pragmatique pour vous aider concrètement à

- Faire une étude de marché
- Faire une communication
- Ouvrir un bureau
- Ouvrir une ligne de production
- Trouver un distributeur
- Trouver un investisseur
- Identifier un fournisseur/sous-traitant
- Identifier des modèles d'affaires et des produits innovants
- Réaliser une acquisition
- Réaliser un partenariat
- etc.

En Chine

Pourquoi nous choisir pour vous accompagner ?

Nos propositions (suite)

Avec 4 niveaux d'interventions les plus courantes

Niv 1. Avant-projet - Comprendre la Chine pour enfin mieux agir

- Learning expédition
- Étude de marché
- Formation de la langue et de la culture d'affaires
- Veille et analyse de toute l'actualité sur le marché chinois
- Identification des opportunités pour initier un projet

Niv 2. Ballon d'essai - Faire votre 1^{er} pas sur le marché chinois

- Préparation de premiers éléments de votre communication dédiée : nom chinois, carte de visite, présentation de la société et des produits, keynote, roadshow, plan marketing...
- Prise en charge de la recherche d'un partenaire stratégique chinois
- Conseil et accompagnement sur votre 1^{er} test commercial
- Préparation de votre installation : ouvrir un bureau, recruter l'équipe locale pour le démarrage

Nos propositions (suite)

En 4 niveaux d'interventions les plus courantes

Niv 3. Business en action – S'engager pleinement dans vos activités en lien avec le marché chinois

- Conseil, brainstorming et accompagnement en stratégie, construction de business model et plan, rencontre et négociation de haut niveau
- Organisation des ressources (levée de fonds, organigramme, processus, fiches d'activité et de fonction, HR, formation...)
- Choix et labellisation de vos sous-traitants/fournisseurs chinois
- Résolution de problèmes et réponse aux besoins en temps réel
- Prise en charge de la gestion opérationnelle (direction projet, coordination, suivi, reporting...)
- Rapports d'analyse et des actualités économique et sociale du marché chinois

Niv 4. Co-pilotage sur mesure - Accompagnement de vos activités en lien avec le marché chinois à la demande

Nos principaux atouts

- Double compétence en ingénierie et en management d'affaires dans les secteurs visés
- Réseaux de haute qualité et fiables en France et en Chine
- Capacité de travail dans le contexte biculturel franco-chinois complexe, reconnue et validée par nos clients et partenaires de renom (voir Nos réussites)
- Passion pour le métier du Conseil (création, méthode, rigueur et relation humaine)
- Formation d'excellence (diplômes de top niveau en France et en Chine : HEC Paris, Université de FUDAN, Institut de Diplomatie de Pékin)



Pourquoi nous choisir pour vous accompagner ?

Nos réussites

- Nous avons trouvé un partenaire chinois pertinent pour un industriel français reconnu pour ses technologies numérique et de l'usine connectée
- Nous avons Introduit un investisseur chinois de renom auprès d'un spécialiste pharmaceutique français cherchant à faire une levée de fonds en Chine
- Nous avons Initié un projet commun en assurance Santé entre les professionnels assurantiels français et chinois
- Nous avons accompagné la ville d'Orléans et Loire & Orléans Éco dans leurs relations économiques avec la ville de Yangzhou en Chine
- Ces grandes entreprises françaises et chinoises nous ont déjà fait confiance : PSG, filiale FinTech de la Société Générale, EDF, Valeo, AREVA, Sanofi, Fosun, CGN, Louvre Hotels Group...
- Ces établissements d'enseignement supérieur français et chinois nous ont déjà fait confiance : HEC Paris, Paris Dauphine, EM Lyon, NEOMA Business School, Université de FUDAN (Chine)...
- Nous sommes le représentant en France de la Plateforme des Entreprises Multinationales de Zhangjiang Hi-Tech Park de Shanghai, une référence en Chine
- Nous sommes référencés comme formateur « Management International – France/Chine » par un organisme spécialisé dans la formation interculturelle dédiée aux affaires, reconnu auprès de grands comptes CAC40 depuis 40 ans

Pourquoi nous choisir pour vous accompagner ?

Nos références

Une partie de nos clients



Pourquoi nous choisir pour vous accompagner ?

Nos ambitions

- Devenir l'un des experts franco-chinois de référence dans les secteurs de la Finance et de l'Industrie
- Contribuer à la construction de l'écosystème français des affaires franco-chinoises de référence

Qu'est ce que c'est ?

Le Plan dispose d'un volet dédié aux entreprises exportatrices françaises, en particulier aux PME-ETI, dans leur démarche de prospection à l'export. Le dispositif d'aide du Plan vise en effet à renforcer leur force de frappe à l'international dans le contexte de reprise de l'activité et de concurrence étrangère accrue.

Pour mobiliser les exportateurs, ce dispositif d'aide publique se matérialise par un Chèque Relance Export auquel pourront prétendre les PME-ETI françaises qui se verront délivrer des prestations d'appui à l'export.

SR2C, un opérateur agréé pour le Chèque Relance Export

Toute prestation d'appui à l'export que vous commandez auprès de SR2C Consulting & Management est éligible au Chèque Relance Export, cela veut dire concrètement que vos frais payés contre ladite prestation seront partiellement même entièrement remboursés.

Pour plus de détails sur le Chèque Relance Export, veuillez consulter ce site dédié de Team France Export : <https://www.teamfrance-export.fr/auvergnerhonealpes/solutions/cheque-relance-export>

Une question ? Un projet ? contactez-nous !

Informations de contact

- E-mail : contact@sr2c
- Tél. : 01 40 71 08 69, 06 83 73 37 40
- [Réserver un rendez-vous téléphonique en ligne](#)



Merci et à bientôt !