

# OPEN BRETAGNE-CHINE 2016

3<sup>ème</sup> édition  
PARIER SUR  
LA CHINE  
DE DEMAIN

10 MARS 2016

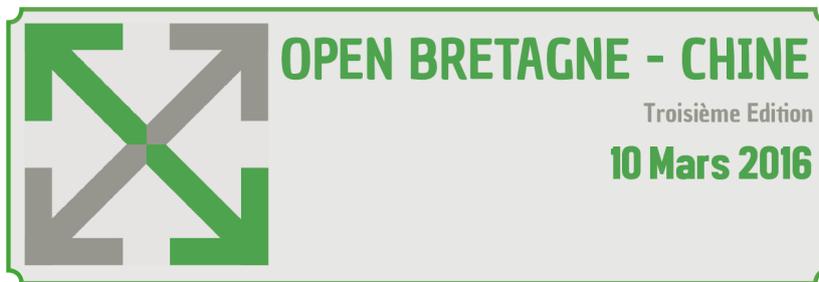
## Invitation à l'événement

▲ L'association Au delà de la Muraille de Sciences Po Rennes a le plaisir de vous convier à son événement consacré au commerce avec la Chine et destiné aux entreprises et entrepreneurs bretons :

L'Open Bretagne-Chine  
Troisième édition  
Parier sur la Chine de demain  
Jeudi 10 mars 2016 à 17h45  
Dans les locaux de Sciences-Po Rennes  
104 Bd de la Duchesse Anne – RENNES



BRETAGNE<sup>BE</sup>  
COMMERCE  
INTERNATIONAL



18H10 - 19H

19H10 - 20H

## Sessions n°1 : Présenter un modèle économique à faible impact environnemental comme clé d'entrée sur le marché chinois

**Atelier innovations énergétiques** – Vers de meilleures performances énergétiques et moins de pollution dans l'industrie : un calcul gagnant-gagnant pour les entreprises françaises et leurs vis-à-vis chinois ?

↳ **Éric MICHOUX** - PDG du Réseau Galilée et d'Escofier

**Atelier technologique** – Technologie verte et savoirs faire bretons : les bonnes équations pour attirer les investisseurs chinois et s'implanter en Chine

↳ **Olivier BIANNIC** - Responsable marketing d'Olmix Group et **Wei WEN** - Senior Manager, responsable de China Desk, Deloitte France.

**Atelier E-Commerce** – Table ronde : Le commerce connecté en Chine, quelles opportunités ?

↳ **Chunyan LI** - Fondatrice de FEIDA consulting

↳ **Cyril DROUIN** - Chief E-commerce Officer basé à Shanghai chez Saatchi & Saatchi

↳ **Daniel GERGES** - Directeur de la start-up Silicon B du groupe Beaumanoir

## Sessions n°2 : S'insérer et se développer en Chine pour réussir le casse-tête chinois

**Atelier juridique** – Votre Toolbox pour s'implanter efficacement sur le marché chinois (joint-ventures, Public Private Partnerships, etc.)

↳ **Soazic THEMOIN** - directeur Vidon Marque et Juridique PI, Membre du Comité de Direction VIDEON IP Law.

**Atelier Pratique des affaires en Chine** – Comment gagner des parts de marché en Chine ?

↳ **Pierre DHOMPS** - Directeur du cabinet Energie 7 International.

**Atelier Interculturalité et marketing** – Mieux appréhender l'interculturalité dans vos relations de travail avec la Chine et mettre en place une stratégie marketing efficace.

↳ Quelques conseils et pistes de réflexions de l'Institut Confucius de Bretagne et de Chunyan Li.

20H - 21H

**Cocktail de clôture**

Ouverture du Cocktail par **Geraldine Aupée**  
Déléguée Régionale Bretagne de Business France

Email : [Openbretagnechine@gmail.com](mailto:Openbretagnechine@gmail.com)

Inscriptions : [Openbretagnechine.strikingly.com](http://Openbretagnechine.strikingly.com)

# LES ATELIERS

SESSION 1  
18H10- 19H

## Atelier Technologie

**Technologie verte et savoirs faire bretons : les bonnes équations pour attirer les investisseurs chinois et s'implanter en Chine - Olivier Biannic, directeur marketing d'Olmix Group.**

Au travers du prisme des technologies vertes, nous invitons les entrepreneurs de tout horizon à venir partager leurs souhaits et questionnements avec nos intervenants.

Olivier Biannic est le Directeur marketing d'Olmix group depuis 2010. Cette entreprise bretonne ne comptait pas plus de 15 personnes à ses débuts. Elle est aujourd'hui spécialiste des solutions algo-sourcées, et agit avec ses 400 salariés dans 100 pays dont la Chine. À Qingdao notamment, les autorités chinoises ont sollicité le groupe breton pour traiter et valoriser les tonnes d'algues déversées sur les plages de la baie. L'expérience et les compétences d'Olivier Biannic permettront de couvrir vos questionnements dans les domaines de l'Entrepreneuriat, l'Agriculture et le Commerce.

Wei Wen, responsable de China Desk au cabinet de conseil Deloitte France a été l'intermédiaire de nombreuses acquisitions chinoises en France dans le secteur des énergies vertes. Les partenariats entre entreprises chinoises et françaises sont généralement des opérations win-win. C'est l'expertise et les technologies des entreprises françaises qui incitent les investisseurs chinois à choisir l'hexagone. D'un autre côté, les entreprises françaises peuvent améliorer leurs infrastructures et accéder à des projets d'envergure en Empire du Milieu.

## Atelier E-commerce

**Le commerce connecté en Chine : quelles opportunités ? - Table ronde avec l'expertise de Chunyan Li, Fondatrice de FEIDA consulting, Cyril Drouin, Chief E-commerce Officer basé à Shanghai chez Saatchi & Saatchi et Daniel Gergès, directeur de la start-up Silicon B du groupe Beaumanoir.**

Chunyan LI est la fondatrice de FEIDA Consulting et l'auteure du livre « Réussir sur le marché chinois ». Elle a accumulé une dizaine d'années d'expériences en conseil sur les affaires franco-chinoises notamment sur le e-commerce dont elle vous présentera les perspectives pour le commerce transfrontalier.

Cyril Drouin vit en Chine depuis 1998 où il a fondé BysofChina en 2003, une agence digitale et de e-commerce. Il travaille pour Saatchi&Saatchi depuis 2012 en tant que directeur du E-commerce et interviendra en visioconférence depuis Shanghai pour vous donner des conseils pratiques pour réussir sur le marché chinois de l'e-commerce.

Daniel Gergès est le directeur de Silicon B, l'accélérateur retail et commerce connecté du groupe Beaumanoir qui compte 1000 magasins cache-cache en Chine. Ancien ingénieur, Daniel Gergès a co-fondé deux startups (Wokup, un essaimage d'Orange et Weem, un réseau social de proximité) puis développé les solutions de mobilité du groupe Sage en Europe. Membre actif de l'écosystème numérique Rennais, il interviendra sur les enjeux du digital et du commerce connecté.

## Atelier innovations énergétiques

**Vers de meilleures performances énergétiques et moins de pollution dans l'industrie : un calcul gagnant-gagnant pour les entreprises françaises et leurs vis-à-vis chinois ? L'expérience d'Éric Michoux, PDG du Réseau Galilée et d'Escofier.**

M. Éric Michoux est un entrepreneur d'origine bretonne, qui s'est spécialisé dans la reprise d'entreprises, surtout dans l'industrie. Débutant avec une formation de tourneur-fraiseur, il est aujourd'hui à la tête du Réseau Galilé qui compte 16 PME, plus de 600 salariés et réalise 55 millions d'euros de chiffre d'affaires aux quatre coins du monde (Chine, Inde, Russie, Roumanie, Etats-Unis). Il est par ailleurs maire d'Epervans (Saône-et-Loire).

Le Réseau Galilé est implanté en Chine par l'intermédiaire de l'entreprise Escofier, spécialisée dans les machines-outils pour l'industrie automobile. M. Éric Michoux expliquera

au cours de cet atelier dans quelle mesure le fait de miser sur la qualité et la performance énergétique de ces produits constitue un gage de réussite sur le marché chinois de l'automobile. D'une manière plus générale il témoignera de son expérience ainsi que des moyens de l'insertion et de la réussite sur ce marché.

## SESSION 2 19H10- 20H

### Atelier Juridique

**Votre Toolbox pour s'implanter efficacement sur le marché chinois - L'expertise de Soazic THOMOIN, directeur Vidon Marque et Juridique PI, Membre du Comité de Direction VIDEON IP Law.**

Soazig THOMOIN a débuté sa carrière de juriste spécialisée en Propriété Industrielle en 1994. Son expertise en Propriété Intellectuelle, sa participation active dans le développement du Groupe l'ont amenée à s'impliquer également spécifiquement sur le territoire asiatique.

Vice présidente de la Compagnie Nationale des Conseils en Propriété Industrielle (CNCPI), Soazig est également un membre actif de l'APRAM (Association des Praticiens du Droit des Marques et des Modèles), de l'AIPPI (Association Internationale pour la Protection Industrielle), de l'ECTA (European Community Trademark Association) et de MARQUES. Présidente de l'ATPI (Association Atlantique Propriété Intellectuelle), membre du Groupement des Spécialistes en PI et du LES France (Licensing Executive Society) elle intervient régulièrement à l'occasion de conférences.

Ses domaines de compétences sont : les droits d'auteur, la concurrence déloyale, les brevets, les marques, Veille et surveillance.

### Atelier Pratique des affaires en Chine

**Comment gagner des parts de marché en Chine ? - L'expertise de Pierre Dhomps, Directeur du cabinet Energie 7 International.**

Après avoir occupé le poste de directeur d'agences et du Bureau International chez Atlas Copco pendant plus de 9 ans, Pierre Dhomps crée Energie 7 International en 1980. Les activités de sa société ont suivi les mutations d'un marché chinois s'ouvrant progressivement au monde.

Ainsi, Energie 7 International est passé d'activités d'exportation entre 1980 et 1989 à l'importation de produits chinois entre 1989 et 1992 pour finalement s'orienter vers des activités de consulting à l'intention de PME, ETI et de certains grands groupes à partir de 1992. Pierre Dhomps appuie son expertise sur 30 années de présence et d'action en Chine qui lui permettent de souligner le rôle de l'interculturel dans la pratique des affaires en Chine et particulièrement l'importance du « guanxi » (réseau).

Face aux réorientations de la stratégie économique du gouvernement chinois qui privilégie désormais le développement de son marché intérieur sur lequel les entreprises françaises sont encore sous-représentées, comment s'assurer une implantation solide et durable sur le marché chinois ?

### Atelier Interculturalité et marketing

**Mieux appréhender l'interculturalité dans vos relations de travail avec la Chine et mettre en place une stratégie marketing efficace – Quelques conseils et pistes de réflexions de l'Institut Confucius de Bretagne et de Chunyan Li.**

L'Institut Confucius de Bretagne vous conseillera sur l'interculturalité pour améliorer vos relations professionnelles avec la Chine. Une meilleure compréhension des codes culturels vous permettra d'anticiper les dysfonctionnements dus aux différences culturelles et mieux travailler avec les chinois.

Chunyan LI, fondatrice de FEIDA Consulting dédié aux affaires franco-chinoises, et auteure du livre "Réussir sur le marché chinois" (Eyrolles). Elle a accumulé une dizaine d'années d'expériences en Conseil en stratégie, Marketing / Développement commercial et Gestion de projets internationaux dans les deux pays, et dans des univers très variés. Chunyan Li vous partagera son expérience biculturelle pour vous présenter les spécificités du marché chinois et les clés pour adapter vos produits et vos services au marché chinois tout en gardant votre Breizh touch.