

EURATECH IN CHINA

Rejoignez le premier accélérateur
Tech franco-chinois !



euratechnologies
EXCELLENCE & INNOVATION

Soutenu par

Région
Hauts-de-France
Nord Pas de Calais - Picardie



CONTEXTE

EuraTechnologies a lancé depuis septembre 2014 le premier programme d'accélération «EuraTech in China», dans le cadre du plan de développement international soutenu par le Conseil Régional Nord-Pas de Calais.

Ce projet est réalisé en partenariat avec le cabinet de conseil Business Development Consultants (B.D.C) orienté commerce connecté et accélération digitale en France et à l'international.



La Chine représentera en 2017 le premier marché e-commerce mondial et un des 3 premiers marchés des TIC. Le contexte est porteur :

- La communauté digitale franco-chinoise est très active à Shanghai, lieu d'implantation des retailers français et des grandes marques internationales.
- Le marché manque encore d'expertises TIC, les multinationales présentes en Chine préférant collaborer avec des prestataires internationaux.

Un programme d'accélération franco-chinois unique :

- 5 conférences sur des thématiques ciblées pour vous aider dans votre réussite entrepreneuriale en Chine.
- Networking avec d'autres entrepreneurs tentés par l'aventure chinoise.
- Coaching et accompagnement opérationnel pour sélectionner les meilleurs partenaires et vos premiers clients en Chine.
- Des tarifs avantageux proposés par les partenaires du programme.

L'accès à un écosystème puissant :

- La mise à disposition de bureaux à Shanghai.
- Des conseils avisés de mentors pour vous accompagner dans votre développement.
- Une forte visibilité auprès de la presse et du public.



5 CONFÉRENCES

De 8h30 à 10h30 à EuraTechnologies

- **15 septembre 2016** : «Les secrets de Wechat» par Stéphane Monsallier, CEO System in Motion
- **21 septembre 2016** : Témoignages de la première promotion
- **28 septembre 2016** : Les différences culturelles appliquées au monde des affaires par Huan Li, Directeur Général Viaduc Chine
- **5 octobre 2016** : Témoignage Cylande : Expérience réussie d'un acteur du logiciel sur le marché chinois, par Stéphane Escriva, Directeur Général Cylande
- **11 octobre 2016** : Créer une filiale en Chine : quelles obligations légales, comptables et fiscales par Thomas Chen, associé Mazars Chine



1 VOYAGE EXPLORATOIRE

Du 07 au 11 novembre 2016, un voyage exploratoire d'une semaine permettra de valider la pertinence de votre entreprise sur le marché chinois :

- un programme de rendez-vous collectif ;
- un programme de rendez-vous individuel business avec «prospects» français basés en Chine ;
- Hébergement ;
- Transports (sur la base d'un vol A/R Paris-Shanghai en classe éco) ;
- Frais de Visa sur la base d'un mois/entrée simple.

Ne sont pas compris les frais et dépenses personnelles (téléphone, fax, déplacements, restauration et boissons...).



1 KIT D'INSTALLATION EN CHINE

En plus des conférences et du voyage exploratoire, le programme prévoit un kit d'installation en Chine avec :

- un accès illimité au bureau équipé d'EuraTechnologies en Chine (occupation devant être validée par Euratechnologies) (accès à internet, imprimante et fontaine à eau compris) ;
- des tarifs avantageux pour :
 - la traduction des supports de communication ;
 - l'assistance juridique ;
 - la création de la Société ;
 - la gestion comptable et fiscale ;
 - le recrutement ;
 - l'assurance prospection internationale ;
 - le financement et gestion bancaire (compte bancaire et des opérations) ;
 - le naming et la protection intellectuelle ;
 - l'audit légal.



DES MENTORS



Jérôme Gayet

Directeur général, B.D.C

Entrepreneur de nationalité franco-américaine, Jérôme Gayet évolue depuis 20 ans sur des problématiques de Business Development à l'international (vente à distance, e-commerce, conseil). Depuis 2009, il a accompagné plus de 40 entreprises (start-up et grands groupes) dans leurs stratégies et développements à l'international couvrant plus de 30 pays.



Stéphane Monsallier

Fondateur, System in Motion

Entrepreneur français, Stéphane Monsallier s'est installé à Shanghai où il a fondé System in Motion, société spécialisée dans le système d'information du commerce connecté. Depuis 2003, il a accompagné de nombreuses entreprises (start-up et grands groupes) dans leur développement en leur fournissant des solutions IT (CRM, e-commerce, business intelligence...). Il est actuellement l'un des mentors du Chinaccelerator program à Shanghai.



Thibault Villet

Fondateur & Directeur général, Glamour Sales China

A la fois Co-Fondateur et Directeur Général de Glamour Sales China depuis 5 ans, Thibault est basé en Grande Chine depuis 1999. Il parle couramment anglais, français, allemand et maîtrise le mandarin. Glamour Sales est le premier site e-commerce outlet en Chine consacré au luxe et à la mode. Précédemment, Thibault a travaillé pendant 13 ans au sein du groupe L'Oréal (Europe, USA & Asie) où il a débuté son parcours professionnel après un diplôme de l'ESCP Europe. Thibault a également occupé la fonction de président du groupe américain Coach en Grande Chine pendant 2 ans.



Damien Boisel

CEO, Home's up China



ÉLIGIBILITÉ

Ce programme s'adresse **aux dirigeants d'entreprises TIC** souhaitant se développer rapidement sur le marché chinois en se faisant accompagner par des experts en business development. L'entreprise doit répondre à minima à **6 des 7 critères d'éligibilité** suivants :

- Mon entreprise fait partie du secteur des TIC (logiciel ou service).
- Mon chiffre d'affaires est supérieur à 500 k€ au cours du dernier exercice.
- Mon résultat net est positif ou mes fonds propres sont suffisants et offrent une visibilité financière à 18 mois.
- Je possède une expérience réussie et avérée sur le marché français et/ou plusieurs expériences internationales réussies (projets internationaux, clients étrangers...).
- Je possède une ouverture internationale et une capacité à travailler en anglais.
- Je peux consacrer plus de 30% de mon temps au développement du marché chinois.
- J'ai la volonté de recruter au cours du programme EuraTech in China, un ou plusieurs collaborateurs possédant une expérience probante sur le marché chinois.

Si je valide ces critères d'éligibilité (6 sur 7), je signe une convention de partenariat "Euratech in China" avec EuraTechnologies, véritable contrat de confiance balisant les engagements pris par les deux parties à chaque étape du processus de développement et notamment :

- En tant que DG/PDG ou membre du comité de direction, mon engagement dans ce projet est fort.
- Je propose une stratégie de développement sur le marché chinois et un business plan associé au maximum 3 mois après le voyage exploratoire.
- Je valide tous les 3 mois mes actions par un comité composé des dirigeants d'Euratechnologies et du mentor.
- Je respecte la feuille de route du programme.



TARIFS

650 € HT/mois pendant 18 mois*

*Tarif s'appliquant aux entreprises dont le siège social est situé dans la région Nord-Pas de Calais et de moins de 249 salariés, avec un Chiffre d'affaires inférieur à 40 Millions d'euros.

Pour les entreprises hors région NPDC ou ne respectant pas ces critères d'éligibilité, le tarif appliqué sera de 1200€ HT/mois pendant 18 mois.



PARTENAIRES

ils nous financent



ils nous font confiance



ils nous soutiennent



BULLETIN D'INSCRIPTION

Société :

Adresse :

Code postal : Ville :

Tél. : Fax :

Site web :

Civilité : Mme Mlle M.

Prénom : NOM :

Fonction :

E-mail :

Activité :

.....

- S'engage à participer à la mission et à verser un acompte de 50% à la signature du présent bulletin d'inscription. Je prends bonne note que le solde devra être versé 8 jours avant le départ (1) (2) (3).
- Ce bulletin est à nous retourner accompagné de 50 % d'acompte avant le **1er septembre 2016**

Date :

Signature et cachet de l'entreprise

(1) EuraTechnologies SPL se réserve le droit d'annuler ou de reporter l'opération pour toutes raisons légitimes et en cas de force majeure. La responsabilité d'EuraTechnologies SPL se résumera alors à la restitution de l'intégralité des sommes perçues.

(2) Pour toute annulation imputable à la société à moins de 14 jours du départ, EuraTechnologies SPL se réserve le droit de facturer toutes les sommes déjà engagées pour la réalisation de cette prestation.

(3) EuraTechnologies SPL se réserve le droit de refuser la participation d'une entreprise dès lors que cette dernière ne s'est pas acquittée avant le départ de la totalité du montant du séjour.



INFORMATIONS

Pour toute information, n'hésitez pas à contacter :
Jérôme FAUQUEMBERGUE au 03 20 19 18 55
jf@euratechnologies.com

<http://www.euratech-in-china.com/>

