

ATELIER D'INFORMATION E-COMMERCE EN CHINE

Paris
28 mai 2019

Les incontournables sur le premier marché mondial de l'e-commerce

▶ VOUS ÊTES...

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

▶ VOUS VOULEZ...

- Vous informer sur le marché,
- Connaître les business model des principales plates-formes chinoises d'e-commerce,
- Bénéficier de retours d'expériences.



EN PARTENARIAT AVEC :



唯品会
vip.com



苏宁易购
suning.com

800
Mds EUR
de chiffre
d'affaires
en 2017

- **Fin 2017, la Chine comptait plus de 772 millions d'internautes, dont 533 millions achètent déjà en ligne.** 300 millions de Chinois ont un pouvoir d'achat leur permettant de consommer des marques étrangères. 30,8 Mds USD de ventes en ligne ont été réalisées par Alibaba le 11 novembre 2018 lors de la fête des célibataires (+ 27 % par rapport à 2017) et 23 Mds USD par JD.Com.

- Le marché chinois du e-commerce représentait 35% du marché mondial de l'e-commerce en 2015. Il atteint déjà 23,8% des ventes de détail en Chine.

- Un pays phare pour le m-commerce : **le mobile représente 90 % des ventes en ligne.**

- En 2017, 59 M de cyberacheteurs chinois (11,3 %) ont effectué des achats cross-border pour un montant de 7,2 Mds EUR (+ 116,4 % par rapport à 2016). Ils devraient être 91 M en 2018.

- 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 et Kaola.



POURQUOI PARTICIPER À CET ATELIER D'INFORMATION



- Saisir les opportunités offertes par le premier marché mondial de l'e-commerce .
- Découvrir les business models des principales plates-formes chinoises.

Le plus pour les participants

Un guide sur l'e-commerce cross-border en Chine publié par Business France qui vous donne les clés pour aborder le marché chinois de l'e-commerce.

TÉMOIGNAGE

Frédéric YEH
Co-fondateur
Teqoya



“Teqoya décide de couvrir l'ensemble des canaux de distribution du e-commerce chinois, à la fois via les flagship sur Tmall, JD et également les e-boutiques cross border sur Tmall Global, Kaola, JD Worldwide, en complément des réseaux des KOLs, très actifs en Chine.”

LE PROGRAMME

Mardi
28
mai
2019

Atelier e-commerce en Chine :
. Comment réussir votre entrée sur le marché chinois de la vente en ligne

8h30 à 9h : Accueil des participants.

9h à 9h10 : Introduction.

9h10 à 9h30 : Présentation de l'e-commerce en Chine : Les chiffres clés, le cyberconsommateur chinois, les tendances du marketing digital

9h30 à 9h45 : Focus sur les cosmétiques et la mode.

9h45 à 10h : Focus sur le secteur alimentaire.

10h à 10h15 : Réglementation de l'e-commerce.

10h15 à 10h20 : Questions-réponses avec la salle.

10h20 à 11h40 : Présentation des principales plates-formes d'e-commerce cross-border : **T-Mall, JD.Com, VIP.Com, Kaola Netease et Suning.**

11h40 à 12h : Le rôle des T-partners.

12h à 12h20 : Une solution pour les PME françaises : La Boutique France.

12h20 à 12h30 : Questions-réponses avec la salle.

12h30 à 14h : Cocktail networking.

NOTRE OFFRE

Date limite d'inscription : 20 mai 2019

DESCRIPTIF DE L'OFFRE	MONTANT HT
Atelier d'information e-commerce en Chine Inclus un Guide sur l'e-commerce transfrontalier en Chine	305 €
Option rendez-vous individuel avec une ou plusieurs plates-formes chinoises de e-commerce	175 €

La TVA en vigueur qui sera facturée s'applique sur le montant HT.

Business France et Formatex vous propose de participer les **1^{er} et 2 juillet**, à Paris, à la 5^{ème} édition de :

Réussir son e-commerce Chine

Formation* et Rencontres BtoB avec T-Mall, JD.Com, Vip.Com, Kaola et Suning

Cet évènement vous permet de :

- Appréhender la méthode, les actions et les coûts et identifier les partenaires pour sécuriser le projet à Paris ;
- Présenter votre offre aux principaux acteurs chinois du e-commerce lors d'entretiens individuels.

Contacts :

Business France : Alain Cimaz – Chef de projet sectoriel – Tél. 01 40 73 31 24 – alain.cimaz@businessfrance.fr

Formatex : Aude Herrouin – Chargée de mission – Tél. 01 40 73 34 44 – aude.herrouin@formatex.fr

*La formation est limitée à 12 participants et fait l'objet d'une Convention de formation pour une éventuelle prise en charge par les fonds de formation.

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)

Lieu de la réunion et infos pratiques : 77, bd Saint Jacques 75014 Paris
Transports : RER B Denfert Rochereau ou métro station Saint-Jacques (Ligne 6).
Parkings : Dolectendis dus magnihitam, everum quo que voluptam qui dit et fuga.
Horaires : 9h -13h.

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

bpifrance

VOS PROCHAINS RENDEZ-VOUS

Réussir son e-commerce Chine

Chine - Paris – 1^{er} et 2 juillet

Formation et rencontres BtoB

Contact : alain.cimaz@businessfrance.fr

Retrouvez tous nos événements sur export.businessfrance.fr et créez votre alerte e-mail afin d'être informé régulièrement et automatiquement des dernières actualités.

Vendre sur Rakuten

Japon - Paris – 21 novembre

Vendre à un grand compte

Contact : kaoruko.hayashi@businessfrance.fr

Pour toute information complémentaire, contactez :

Alain CIMAZ

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

Lu LIU

Chargée de développement
Business France Chine
Tél : +86 10 85 31 23 56
lu.liu@businessfrance.fr

Confirmez dès à présent votre inscription en nous retournant l'engagement de participation joint :

Par courriel à service-client@businessfrance.fr
Par fax au +33 (0)4 96 17 68 51
En ligne : export.businessfrance.fr

Date limite d'inscription : **20 mai 2019** - Dans la limite des places disponibles.

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

Evènement

Réussir son e-commerce en Chine

A retourner avant le 20 mai 2019

Pays CHINE

Date 28/05/2019

référence évènement 9Y190

Responsable Alain CIMAZ Conseiller référent
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"/> Atelier sectoriel Réussir son e-commerce en Chine	305,00 €	61,00 €	366,00 €
<input type="checkbox"/> Option : Rendez-vous individuel avec une ou plusieurs plates-formes chinoises de e-commerce	175,00 €	35,00 €	210,00 €
TOTAL			

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

Les informations recueillies sur ce formulaire sont enregistrées dans un fichier informatisé par Business France pour assurer sa mission dans le cadre du Dispositif public français d'appui à l'internationalisation de l'économie française. Elles sont conservées pendant la durée nécessaire aux finalités pour lesquelles elles sont collectées, soit pendant la durée du contrat augmentée des prescriptions légales mais également pour assurer le respect des obligations légales ou réglementaires auxquelles Business France est tenue et sont destinées à ses services internes, ses bureaux et représentations à l'étranger, dont certains sont situés en dehors de l'Union Européenne, mais également aux autres acteurs du dispositif susvisé (notamment les Régions et les CCI).

Conformément à la loi « informatique et libertés » n° 78-17 du 6 janvier 1978 modifiée et au Règlement Général sur la Protection des Données (UE) 2016/679 du Parlement européen et du Conseil du 27 avril 2016 (RGPD), les informations concernant le traitement de vos données personnelles et l'exercice de vos droits sont disponibles dans les CGV de Business France accessibles à l'adresse : www.businessfrance.fr/mentions-legales

Pour l'exercice de vos droits, écrivez-nous à dpo@businessfrance.fr en joignant la copie d'un titre d'identité.

SIRET Business France 451 930 051 00052 – APE 8413 Z