

XMP-CONSULT Veille Active

Stratégie Chine - Sophie Leclercq

Mon parcours

J'accompagne des entreprises dans leur business développement sur les marchés chinois

- Diplômée EMLyon 1985, licence de sciences-économiques et DEUG de chinois

Ma plus-value à la sortie de mes études : une bonne connaissance de l'Asie, en particulier du monde chinois

- 1985-90 : Monde chinois

5 années freelance sur le monde chinois, les « dragons », pour Plastic-Omnium, Seb et Alain Manoukian

- 1991-96 : Europe et Afrique

- Responsable de zone Europe, stylos Reynolds

- Coordinatrice finances / RH en Afrique, Burundi-Rwanda, puis en Chine, Médecins Sans Frontières

- 1997-99 : responsable export filiale vin et eau Groupe Intermarché (Chine, Europe, Afrique)

- 2000 à ce jour :

- Consultante indépendante, missions d'accompagnement export sur la Chine et le monde chinois

- Missions en Afrique pour Médecins Sans Frontières

Mon positionnement

- L'international : expertise monde chinois
- L'export (et non le sourcing)
- Secteurs d'activité : biens de grande consommation
- Mes clients : PME et ETI positionnés B2C
- Mon interlocuteur : généralement le DG, éventuellement le responsable export

Mon offre de missions

Elaboration et mise en œuvre d'une stratégie de business développement sur les marchés chinois, livraison clés en main :

1°) Mission d'implantation :

Recherche et sélection du bon partenaire chinois, généralement un importateur-distributeur

- Création d'un réseau de distribution
- Accompagnement dans la contractualisation avec le partenaire
- Accompagnement dans le recrutement éventuel
- Ouverture éventuelle d'un bureau de représentation

2°) Mission de stratégie d'opérations marketing pour le développement du CA

- Organisation d'opérations marketing sur les points de vente ou digital, d'évènementiels
- Pilotage, formation et coaching de la force de vente

Mes réflexions

Contraintes et opportunités de mon choix professionnel

1°) Choix du statut de consultant indépendant :

- Prospection permanente pour obtenir de nouvelles missions
 - Elaboration des devis
 - Polyvalence nécessaire des compétences : commerciale, informatique, comptable,...
-
- Ce n'est pas le choix de la facilité
 - Mais ce statut est riche en opportunités d'expériences et rencontres très variées

Mes réflexions

Contraintes et opportunités de mon choix professionnel

2°) Choix de me spécialiser sur le monde chinois :

- Monde économique en évolution constante extrêmement rapide
 - Normes et cadres administratifs, juridiques,... en perpétuel mouvement
 - Forte occidentalisation de la jeunesse / permanence des valeurs du confucianisme
 - Langue chinoise très complexe
-
- Monde difficile à suivre
 - Energie, dynamique de changement passionnante
 - Je ne m'ennuie pas

Des portes qui se ferment

- Avec la pandémie, la Chine se ferme au reste du monde
- « China bashing » des occidentaux
- Dialogue difficile entre occidentaux et chinois
- La Chine se replie sur son marché intérieur :
 - Depuis le début des années 90, le pouvoir d'achat des chinois s'est considérablement accru
 - Estompement des dichotomies et réduction des écarts de richesse :
 - villes / zones rurales
 - côte est / ouest du pays

Des opportunités nouvelles

- Du temps pour élargir mon réseau :
 - Développer ma visibilité
 - Être plus active sur LinkedIn
 - Prise de parole en public
- Ouvrir de nouvelles opportunités :
 - Proposer ma connaissance des marchés chinois sur de nouvelles typologies de missions
 - Développer une offre de modules de formation

Des opportunités auxquelles je n'avais pas pensé peuvent apparaître

Ce que cela implique pour moi

- Être dans une dynamique permanente
- Multiplier les rencontres, en présentiel ou en visioconférence
- Développer mon réseau de DG d'ETI pour présenter mon offre de modules de formation
- Collaboration avec une consultante franco-chinoise
- Collaboration avec XMP-Consult