

FORMATIONS 2010



Mardi 9 mars 2010

S'IMPLANTER ET VENDRE EN CHINE LA DISTRIBUTION DE L'HABILLEMENT EN CHINE

- Une classe moyenne chinoise en pleine consommation euphorique et très friande de marques étrangères.
- La Chine : deuxième marché de Louis Vuitton.
- Des réseaux de distribution matures : centres commerciaux, "retailtainment" shop, galeries marchandes...

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Mieux connaître les caractéristiques du marché chinois de l'habillement
- Comprendre les consommateurs chinois, leurs attentes. Comment les séduire ?
- Comment se faire référencer et vendre
- Maîtriser les différentes étapes d'une implantation en Chine

PUBLIC CONCERNÉ

Directeurs Export, Directeurs Commerciaux, Responsables de Développement, Chefs de zones.

FORMATION COMPLÉMENTAIRE

- Négocier avec les Chinois - 2^{ème} semestre 2009.

LA FEDERATION
| EXPERTISE
TEXTILE

FORMATIONS • MISSIONS
PUBLICATIONS

LA FEDERATION – EXPERTISE TEXTILE – 37/39, rue de Neuilly – 92110 Clichy
Tél. : 01 49 68 33 50 – Fax : 01 49 68 04 78 – Site web : www.la-federation.com

PROGRAMME

La Chine en 2010

- Un pays de contrast et de dualité
- Forte résistance à la crise mondiale
- Ses ambitions pour les 5 prochaines années

Le marché chinois

- La Chine en chiffres
 - Caractéristiques et potentialités du marché
 - Différences entre le Nord et le Sud.
- Emergence d'une nouvelle classe de consommateur
 - Segmentation selon le pouvoir d'achat.
 - Localisation de la classe moyenne.
- Les femmes chinoises ; fashion addict ?
 - Qu'est ce qui les fait craquer ?
 - Localisation de la classe moyenne.
- Les différents modes de consommation
 - L'influence de la culture et de l'histoire.
 - L'impact de la marque, qualité et service.

La distribution de l'habillement

- Les circuits de distribution
 - Multimarques / Grands magasins/ Shopping malls / Chaînes spécialisées.
- Focus : Comment être référencé dans les grands magasins ?
- Les principales enseignes chinoises et occidentales
- L'offre en Chine
 - PAP féminin & masculin / Mode enfantine / Lingerie et sous-vêtements / Jeanswear, sportswear et vêtements de sport.

L'implantation et la communication

- ABCdaire de l'implantation d'une marque ou d'une enseigne
 - Les éléments clés de leurs succès.
 - Coût de l'investissement financier.
- Les tops et les flops de la distribution chinoise
- Les enjeux du positionnement
 - L'importance de l'histoire et de l'égérie.
 - Prendre en compte les codes chinois dans sa communication.

La gestion financière et logistique

- La sécurisation du paiement des ventes
- La maîtrise du transport et du dédouanement

La réglementation pour s'implanter ou vendre en Chine

- La réglementation chinoise
 - Les dispositions législatives pour exporter.
 - Le cadre réglementaire de l'investissement étranger dans la distribution.
- Les différentes formes d'implantation des enseignes
 - Licence / Franchise / Joint-Venture / Wholly Own Foreign Enterprise (WOFE).
- La protection intellectuelle
 - Protection de la marque, des dessins et modèles.

ANIMATION / ORGANISATION

- Un expert de la nouvelle classe chinoise et de la communication en Chine.
- Un spécialiste des stratégies d'implantation en Chine.
- Un avocat spécialisé dans la distribution en Chine.
- Anne-Laure LINGET, Responsable International, La Fédération - Expertise Textile.
Auteur de l'étude : La distribution de l'habillement en Chine.
- Ulyana SUKACH, Chargée de projets, La Fédération - Expertise Textile.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Intervention de plusieurs spécialistes
- Exemples concrets d'implantation
- Débat : questions/réponses des stagiaires

S'IMPLANTER ET VENDRE EN CHINE

Mardi 9 mars 2010

Société: _____

Secteur d'Activité: _____ Site Web: _____

Adresse: _____

Code Postal: _____ Ville: _____ Pays: _____

Téléphone: _____ Fax: _____

PARTICIPANT

Nom: _____ Prénom: _____

Fonction: _____ E-mail: _____

MODALITÉS DE RÉGLEMENT

- Vous gérez vous-même votre budget de formation.
Merci de renvoyer votre bulletin d'inscription accompagné d'un chèque de **717,60 euros**, à l'ordre de **LA FEDERATION DE LA MAILLE**, correspondant au règlement TTC.
- Votre budget de formation est géré par un organisme collecteur (OPCA).
Dans ce cas, **veuillez consulter au préalable votre organisme de formation** pour la demande de prise en charge ; **après accord**, merci de nous indiquer ses coordonnées :

Nom de l'organisme: _____

Responsable du dossier: _____

Adresse: _____

Code Postal: _____ Ville: _____ Pays: _____

Téléphone: _____ Fax: _____

"En m'inscrivant, je déclare avoir pris connaissance et accepté les conditions générales de participation aux formations (ou missions) établies par la Fédération de la Maille & de la Lingerie et disponibles sur le site de la Fédération".

Date

Signature

Cachet de l'entreprise

COÛT DE LA FORMATION

- ➔ **Participation HT** 600,00 €
TVA 19,6% 117,60 €
Total TTC 717,60 €
par participant
(repas & pauses compris)
- ➔ **Vous êtes adhérent de La Fédération de la Maille & de la Lingerie**
Pour bénéficier du **tarif préférentiel réservé aux adhérents**,
veuillez contacter Corinne CUZIN au 01 49 68 33 51.

DIRECTION PÉDAGOGIQUE & COMMERCIALE

- ➔ **Anne-Laure LINGET**
allinget@la-federation.com
- ➔ **Ulyana SUKACH**
usukach@la-federation.com

LIEU ET ACCÈS À LA FÉDÉRATION

- ➔ **La Fédération**
37/39, rue de Neuilly - 92110 Clichy
Tél. : 01 49 68 33 50 - Fax : 01 49 68 04 78
- ➔ **9h00 - 18h00**
- ➔ Métro : Mairie de Clichy
- ➔ Gare SNCF : Clichy-Levallois



**LA
FÉDÉRATION**
de la maille & de la lingerie

LA FEDERATION – EXPERTISE TEXTILE

37/39, rue de Neuilly – 92110 Clichy

Tel.: +33 (0)1 49 68 33 50 – Fax: +33 (0)1 49 68 04 78 – Site Web : www.la-federation.com

Siret : 78435797200024 – APE : 911A – Organisme de formation : 11 92 11 81 892