



interforum

Séminaire

La Chine

réussite commerciale pour les PME suisses

Le mardi 24 octobre 2006, 16h00-20h30

Hôtel Lausanne Palace & Spa, Grand Chêne 79, 1002 Lausanne

ou le mercredi 25 octobre 2006, 16h00-20h30

Hôtel Alpes et Lac, Place de la Gare 2, 2002 Neuchâtel

Les orateurs suivants vous montrent au moyen des exemples pratiques de différentes branches et dimensions d'entreprise comment les PME suisses peuvent trouver des partenaires économiques en Chine.

Jill Bedford

Crown Relocations

Depuis 2006 directrice régionale de Crown Relocations Hong Kong, depuis 1999 Crown Relocations (Australie) ; domaines principaux d'activités : exploration des villes en Chine ; élaboration de solutions adaptées aux différents clients et différents lieux ; BA en psychologie et Executive MBA Global Strategic Management.



Christian Gabriel

Euler Hermes Assurance Crédit, Agence Lausanne

Directeur de l'agence de Lausanne de Euler Hermes Assurance Crédit, de 2001-2004 responsable pour la Suisse romande de Grenkeleasing AG, Brevet Fédéral de technicien en Marketing & Diplôme de l'école SAWI. www.eulerhermes.com



Frank Souyris

CEO Metar SA, Matran FR

Depuis 2004 CEO de Metar SA, Spin off et création de Metar SA, création de Metar Chine à Shanghai; domaines principaux d'activités : développement de nouveaux marchés géographiques et application de nouveaux processus techniques ; diplôme d'ingénieur.



Lien Verbauwhede

World Intellectual Property Organization WIPO, Genève

Consultant for the Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs) Division WIPO, Geneva since 2002. Main areas: Assistance to SMEs and SME support institutions regarding the commercialization of intellectual property assets



Jean-Daniel Pasche

Fédération de l'industrie horlogère suisse

1982-1993 Office fédéral de la propriété intellectuelle, de 1990-1993 vice-directeur ; depuis 1993 Fédération de l'industrie horlogère suisse, depuis 2002 président ; Dr. iur. de l'université de Neuchâtel.



Wei Li

Avocat, Etude Bonnard Lawson, Shanghai/Lausanne

Expert juridique au SECO, Département fédéral de l'économie, Berne entre 2004-05; Membre du Conseil de surveillance de la Fondation Swiss Centers (Suisse) et du Swiss Centre Shanghai (China) depuis 2003; Conseil juridique à la Chambre de commerce Suisse-Chine depuis 2000.



Antony Zhang

Représentant de DEWS pour la Chine, Lausanne

Représentant de DEWS (Development Economic of Western Switzerland) pour la Chine, Lausanne.

Xue Cheng Yang

U-Star Trading SA Lugano

Entrepreneur depuis 25 ans en Suisse. Commerce importation de textiles chinois pour l'Italie etc.

interforum

Manifestations - Séminaires

Herzogstrasse 21 CH-3000 Berne 22 téléphone +41 31 348 48 38 fax +41 31 348 48 29
info@interforum-events.ch www.interforum-events.ch



interforum

« La Chine sera bientôt l'atelier du monde. 800 millions de Chinois sont prêts à travailler pour deux dollars par jour. »
Wolfgang Hirn

Programme

Sous réserve de modifications (programme actualisé sous www.interforum-events.ch).

16h00	Salutations	Erwin Bischof interforum, Berne
16h10	L'art de la ruse en Chine : Les 36 stratagèmes dans la bataille économique (seulement à Lausanne)	Harro von Senger Prof. Freiburg i. Br., Zurich et Lausanne
16h30	De la décision stratégique à l'implémentation opérationnelle d'une PME suisse en Chine	Frank Souyris Metar SA, Matran
16h50	Relocation and daily life in China : practical advices	Jill Bedford Crown Relocations, Glattbrugg, Hong Kong
17h10	L'essor de l'assurance-crédit en Chine	Christian Gabriel Euler Hermes Assurance Crédit, Agence Lausanne
Courte pause		
17h45	Horlogerie suisse : chances et risques en Chine (seulement à Neuchâtel)	Jean-Daniel Pasche Fédération de l'industrie horlogère suisse
18h05	La contrefaçon et la piraterie : mesures efficaces	Lien Verbauwhede World Intellectual Property Organization WIPO Genève
18h25	Situation juridique en Chine	Wei Li, Avocat Etude Bonnard Lawson Lausanne Genève Shanghai
18h45	Conversation sur mes expériences pratiques pendant 25 ans de commerce avec les Chinois	Xue Cheng Yang U-Star Trading SA, Lugano
Courte pause		
19h20	Vitrine de la Chine en Suisse – Comment attirer des entreprises chinoises en Suisse	Antony Zhang Economic Development of Western Switzerland (DEWS), Lausanne
19h40	Débat	
20h10	Apéritif, échange de vues informel entre les participants et les conférenciers	
20h30	Fin du séminaire	

Partenaires :

METAR machines



Entreprise
Suisse

CROWN
RELOCATIONS

EH EULER HERMES
Assurance-Crédit

L'AGEFI
La couleur de l'économie.



Votre profit

Au cours de la table ronde, les conférenciers répondront à vos **questions concrètes**. Profitez de cette occasion et nouez des contacts personnels avec des spécialistes pendant les pauses et l'apéritif.

Les présentations des conférenciers et le matériel d'information sur le sujet (brochures et études, plus de 1'000 pages au total) seront remis aux participants et aux inscrits sur CD-ROM.

Les thèmes et les questions suivants seront abordés lors du séminaire

- Comment les **stratagèmes** chinois sont appliqués dans la vie quotidienne
- Les **conditions-cadres** géographiques, économiques, politiques, juridiques et culturelles en Chine pour la **production**, le **commerce d'import-export** ou le développement et la **recherche ; exemples pratiques**.
- Appréciation réaliste des **chances et des risques pour les PME intéressées**
- Choix de l'**endroit stratégique**
- Choix du **partenaire** en cas de joint-ventures et Mergers & Acquisitions
- Garantie du **savoir faire, problèmes de la piraterie**
- **Déménager** et vivre en Chine
- Engagement et gestion des **collaborateurs locaux**
- Bonnes relations avec les **décideurs (guanxi)**
- Comment **assurer** les risques

Réactions communiquées à interforum

« Si j'avais connu les stratagèmes appliqués par les Chinois, j'aurais perdu moins d'argent en Chine »
A. B., entrepreneur, Zurich

« J'ai aimé la clarté des intervenants. »
Eric Favre, Monodor SA, Echallens/St-Barthélemy

« Ce que j'ai particulièrement apprécié, c'est le support du symposium avec le CD-ROM. »
Christian Roux, Banque Cantonale du Valais, Sion

« L'organisation, le lieu, les présentations, les questions et le débat – tout m'a beaucoup satisfait. »
Jean-Claude Brentini, BG Ingénieurs Conseils SA, Lausanne

« Les interventions étaient courtes, mais claires et précises. »
Alexandre Clerc, Kronenbourg Suisse SA, Saint-Prex

« J'ai beaucoup apprécié la diversité des intervenants et la qualité du débat »
Véronique Athané, MPS AG, Bienne

« Ce qui m'a particulièrement plu c'était l'enthousiasme de certains orateurs prêts à s'investir et sensibiliser les PME à la problématique »
Claude Amiguet, Neode, Neuchâtel

Public cible de ce séminaire

- Conseils d'administration, propriétaires, gérants et membres de la direction d'entreprises intéressés au marché chinois
- Conseillers pour les marchés asiatiques
- Représentants d'organisations de promotion économique

interforum

est une association privée sans but lucratif organisant depuis 1993 des symposiums, des journées de conférence et des séminaires sur des sujets économiques d'actualité à l'échelle nationale.

Les conférenciers sont des partenaires provenant de la politique, des universités, des hautes écoles et de l'économie privée, en fonction des sujets traités. Les manifestations sont financées par des sponsors et par les participants.

Déjà plus de 2'000 participants satisfaits des manifestations interforum.



interforum

« Un investissement
dans le savoir paie
toujours les meilleurs
intérêts. »
Benjamin Franklin

Inscription au Séminaire

La Chine

réussite commerciale pour les PME suisses

Le mardi 24 octobre 2006, 15h00-20h30

Hôtel Lausanne Palace & Spa, Grand Chêne 79, 1002 Lausanne

ou le mercredi 25 octobre 2006, 15h00-20h30

Hôtel Alpes et Lac, Place de la Gare 2, 2002 Neuchâtel

Voici **comment vous inscrire** :

veuillez utiliser le présent formulaire pour votre inscription par **fax (+41 (0)31 348 48 29**.

Egalement, vous pouvez vous inscrire par Internet à l'adresse **www.interforum-events.ch**.

Conditions générales

Les frais de participation à cette manifestation, documentation et apéritif compris, sont dus à la réception de la facture. Celle-ci vous sera envoyée avec une confirmation écrite dès réception de votre inscription. L'annulation est possible par écrit jusque 10 jours avant le début de la manifestation. Les frais de participation sont entièrement dus en cas d'annulation au-delà de ce délai. Il en va de même des inscriptions qui nous parviendront dans ce délai. En revanche, nous acceptons bien entendu un participant remplaçant. En cas d'annulation du symposium pour cas de force majeure, l'organisateur se dégage de toute responsabilité. Le for juridique est à Berne dans tous les cas et pour tous les participants et partenaires.

- Lausanne, le mardi 24 octobre 2006** : Je participe au **séminaire** «Travailler avec les Chinois» le 6 novembre 2006 à Lausanne au prix de fr. 790.- par personne (séminaire avec documentation complète sur CD-ROM et apéro)
- Neuchâtel, le mercredi 25 octobre 2006** : Je participe au **séminaire** «Travailler avec les Chinois» le 13 novembre 2006 à Neuchâtel au prix de fr. 790.- par personne (séminaire avec documentation complète sur CD-ROM et apéro)
- Je ne pourrai pas participer au séminaire, mais je commande **la documentation** et les présentations des conférenciers **sur CD-ROM** au prix de fr. 490.- (plus de 1'000 pages d'informations utiles en f. et en a.).
- Rabais de 10% à partir de deux personnes de la même entreprise/organisation**

Madame Monsieur

Entreprise

Prénom 1, Nom 1

Prénom 2, Nom 2

-10%

Prénom 3, Nom 3

-10%

Adresse

NPA / Localité

Téléphone

Fax

Courriel

Lieu et Date

Signature



interforum