

The image features a background of two students in a classroom setting. On the left, a young man with glasses and a blue hoodie is gesturing with his hand while speaking. On the right, a young woman with long dark hair, wearing a light-colored cardigan over a dark top, is looking down at a notebook and writing with a pen. The lighting is warm and focused on the students.

KEDGE
BUSINESS SCHOOL

CHALLENGEZ

NOS ETUDIANTS CHINOIS

SUR VOS ENJEUX FRANCE - ASIE

DES ETUDIANTS DE HAUT NIVEAU

Lauréats du concours national d'entrée à l'**Université Renmin (Top 3 universités chinoises)**, ils intègrent notre **programme en management BAC + 5**.

Ils sont présents sur notre campus de Bordeaux pour leur 3^{ème} et 5^{ème} année et **ils parlent français**.

BENEFICES POUR VOTRE ENTREPRISE

DOUBLE
CULTURE

Etudiants dotés d'une double culture business sino-européenne, **acculturés au mode de vie à la française**.

PROXIMITÉ

Vous développez **une proximité avec un groupe d'étudiants chinois** et nouez des relations permettant des échanges de qualité.

VISION

En confiant une mission à nos étudiants chinois, vous offrez l'opportunité à votre entreprise de **recueillir leur vision et leurs recommandations sur les enjeux propres à votre secteur d'activité**, à votre marque (mission tutorée par un coach).

EXEMPLES DE MISSION

GROUPE SAVENCIA

Pourquoi le **marché du snacking frais et laitier individuel** évolue t-il si vite aujourd'hui en Chine

CLEMENCE COIFFE

Modèle économique de diffusion et accroissement de la notoriété

YOOJI

Cartographie du marché de la nourriture enfantine en Chine et analyse des moyens d'implantations

DELOITTE

Problématiques clés identifiées pour un prospect chinois dans le cadre d'un investissement viticole

EY

Les **raisons qui poussent les chinois à investir** en France ?

FAYAT

Analyse de marché **Les centrales d'enrobage en Chine**

EXPAT EXPRESS

Origine et besoins de la **population chinoise de Bordeaux**

SWEET BORDEAUX

Comment **commercialiser nos vins d'or sur la Chine** ?

GEODIS

Distribution & Express : quelles villes et quels produits pourraient répondre à cette offre ?

LECTRA

Etude de **marché de la chaussure** et plus particulièrement le marché de la fabrication de chaussure de sport en Asie du Sud-Est

BOLORE

Cross-Boarder E-Commerce into China : comment les marques françaises peuvent-elles **atteindre leurs clients chinois sous ce modèle** ?

NOVEMBRE

Remise de votre
sujet de
missions

DÉCEMBRE

Présentation aux
étudiants sur le
campus ou par skype

JANVIER

Déroulé de
la mission

MAI

Participation à la
soutenance sur le
campus





CONTACT

Alyson GRANT

Relations Entreprises

Mobile 06 83 87 36 59

Alyson.Grant@kedgebs.com