

Parcours professionnel de Grégory Autef



● **Parcours :** Grégory Autef , 39 ans, fondateur et directeur général du cabinet C.I. Process, vit et travaille en continu dans le monde chinois depuis 1993 (5 ans à Taiwan et depuis 12 ans à Shanghai où il réside actuellement).

Avant de fonder en 2003 le cabinet **C.i. Process** à Shanghai, il a exercé différentes fonctions de direction en Chine pour des sociétés françaises :

- Logistique et transport international : Directeur des bureaux de Clasquin à Taiwan de 1993 à 1997 puis en Chine (Shanghai, Pékin, Ningbo) de 1997 à 2000.
- Tests & Certification + contrôles de production : Directeur commercial de la Joint-venture du LCIE de Shanghai (Laboratoire Central des Industries Electriques) de 2000 à 2002.
- Organisation de sous-traitance en Chine et suivi de production pour le Groupe HF Company de 2002 à 2003.

Sinophile et trilingue, chinois, anglais, français, Grégory Autef s'intéresse au monde chinois depuis 1992 et possède un Mastère en Commerce International et Fiscalité (Angers, France).

● **Domaines d'expertise actuels :** le conseil et gestion complète des formalités d'implantation en Chine de Bureaux de Représentation et Sociétés à Capitaux Etrangers de type WFOE / FICE / JV (secteurs des services, commerce & distribution, assemblage & industrie), la recherche de distributeurs & négociations, la logistique et problématiques douanières associées, l'organisation et suivi de la fabrication & sous-traitance en Chine.

Par ailleurs, il bénéficie d'une solide expérience dans la mise en place de partenariats industriels et commerciaux ainsi qu'aux négociations - en direct - avec les Administrations chinoises pour la préparation et optimisation des enregistrements légaux d'entreprises étrangères en Chine.

● **Références institutionnelles & presse :** Adhérent à la Chambre de Commerce Française en Chine depuis 1998, il est membre du groupe de travail "PME françaises en Chine". Participant dès 1999 à la rédaction d'articles professionnels dans la revue consulaire, il continue de contribuer régulièrement à la publication et a la mise à jour de dossiers professionnels édités par la Mission Economique de l'Ambassade.

Depuis 2005, C.I. Process est un des 20 partenaires privés d'UBIFRANCE lors les "Rencontres du Monde Chinois" se tenant à Paris, intervenant en tant qu'expert auprès des visiteurs.

Lors du "Forum 1000 PME françaises en Chine" qui s'est tenu en Novembre 2005 à Shanghai, Grégory Autef est un des 4 intervenants privés invité par la Mission Economique de l'Ambassade à présenter "*la relation d'affaires en Chine*". 300 représentants des PME/PMI françaises présentes.

En Janvier 2007, Grégory Autef présente "*Comment distribuer en Chine*" lors du séminaire de formation organisé à Shanghai à l'attention de tous les représentants du réseau français CAP CHINE, qui regroupe les relais « Chine » de toutes les Chambres régionales de Commerce et d'Industrie en France. En Janvier 2009, il présente « s'implanter en Chine » lors du passage à Shanghai de cette délégation.

En Mars 2007, invité par la Mission Economique de Shanghai à présenter « comment importer et distribuer du vin en Chine » devant une délégation accompagnée par UBIFRANCE.

En Avril 2008, invité par la Mission Economique de Shanghai à présenter « négocier avec les chinois » devant la délégation française exposant sur le salon *Chinaplast 2008* à Shanghai.

En Novembre 2008, invité par la Chambre de Commerce Régionale de Haute Normandie à rejoindre son Club Chine en tant que membre expert de son très actif Club Chine qui regroupe une centaine d'adhérents. En Février 2009, il présente « Acheter, Vendre, S'implanter en Chine, les pièges à éviter ».

A ce jour, il contribue régulièrement à intervenir dans le Club « PME & entrepreneur » de la CCI Française de Shanghai et à rédiger des articles de à donner des interviews dans la presse française spécialisée (Le Nouvel Economiste, L'Entreprise, Courrier Cadres, Radio BFM, Capital, Presse Internet) sur des sujets afférents aux affaires et à l'implantation des sociétés en Chine.

● **Retour d'expérience :** Sa connaissance des codes culturels et de la pratique des affaires en Chine associée à sa riche expérience de plusieurs types d'industries permettent à Grégory Autef de proposer des solutions légales, opérationnelles et pérennes aux clients internationaux de C.i. Process sur les aspects clés de l'implantation et du management des affaires en Chine.