

## LANDERNEAU : SES SERVICES S'ADRESSENT AUX PME

### L'export vers l'Asie clés en main

Shing Wye Jolivel est titulaire d'un MBA en commerce international. Originaire de Singapour, la jeune femme a créé sa société Sino qua non consulting à Landerneau. Son métier ? Accompagner les petites et moyennes entreprises locales à conquérir des marchés à l'étranger. Rencontre.

Quelle entreprise ne lorgne pas sur des ventes à l'étranger et en particulier sur le gigantesque marché asiatique ? Sauf que décrocher des marchés dans cette partie du monde s'avère souvent compliqué. Qui plus est pour une société de petite, voire de moyenne taille. « Les Bretons s'intéressent à l'Asie. Avant de réussir à y vendre des produits, il peut se passer plusieurs mois. Par conséquent, les chefs d'entreprise peuvent hésiter et font parfois deux pas en avant, puis un autre en arrière », observe Shing Wye Jolivel.

#### Prestations sur-mesure

Originaire de Singapour, la jeune femme de 38 ans a voulu concilier ses racines et sa terre d'accueil en créant sa société



Shing Wye Jolivel, 38 ans, a fondé Sino qua non consulting.

Sino qua non consulting à Landerneau. Titulaire d'un MBA en commerce international obtenu en Allemagne, Shing Wye Jolivel a d'abord travaillé pour des multinationales (HP, Valeo...) installées Outre-Rhin. Depuis 12 ans, elle vit en France et depuis six ans, en Finistère. « J'ai assuré plusieurs missions à l'export pour Savéol, les Remorques Rolland, Cabasse et enfin Pichon. »

De ces expériences, la jeune femme tire comme enseigne-

ment que « les PME ont besoin de flexibilité pour s'orienter à l'international ». Elle propose par conséquent des services à la carte. « La traduction de plaquettes d'information et les prestations d'interprétriariat B to B sont en quelque sorte ma carte de visite. Mais mon cœur de métier est la fonction commerciale et la stratégie à l'export. Je peux donc aider à la prospection, assurer un suivi, apporter un regard extérieur... »

Sa panoplie de prestations comprend enfin l'aide au recrutement de Volontaires internationaux en entreprise (VIE). « Je peux leur faire passer des tests de langue, puis travailler avec eux sur les méthodes de prospection en Asie », conclut Shing Wye Jolivel.

M.G.

■ Contact : [sj@sinoquanon.com](mailto:sj@sinoquanon.com)  
Rens. : [www.sinoquanon.com](http://www.sinoquanon.com)