



Access Asia consulting

欧亚通投资顾问有限公司

Made in China : crise de confiance ou prise de conscience ?

Mercredi 21 novembre 2007

CDAF Paris



Plan Général

1. Les peurs irrationnelles
2. Décodage des préoccupations et analyse des responsabilités
3. Réussir vos achats en Chine

1. Crise de confiance : Éléments déclencheurs

Rappels de produits,
principalement aux
USA : aliments,
dentifrices, jouets,
pneus, batteries,



BUY AMERICAN!

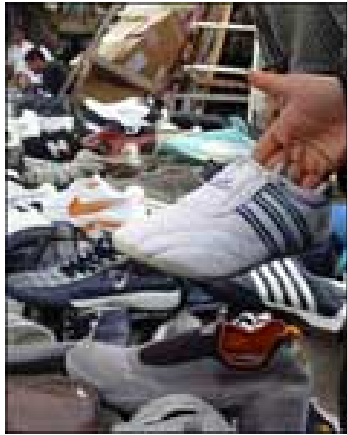
www.newcounterculture.com



Peur d'une nouvelle puissance

- 3ème puissance économique du monde
- Excédent commercial :
278 Mds \$ / USA ; 156 Mds \$ / UE
- Premier exportateur mondial :
ex. 80% jouets du monde
- 1er détenteur des bonds du trésor public aux USA

↪ **La peur n'est pas source de confiance !**



Peurs irrationnelles des occidentaux

- Délocalisation des emplois
- Non respect des réglementations et des normes internationales
- « Piratage » industriel
- Non respect de la propriété intellectuelle et des marques

↳ **Tendance à un protectionnisme déguisé**

2. Décodage des préoccupations : L'origine de la crise



Sur 21 millions de produits rappelés,
87% correspondent à des défauts de conception

Décodage des préoccupations : La réalité chinoise



- Méconnaissance et complexité des normes internationales en vigueur
- Différence culturelle au niveau de l'éducation & de la créativité
- Revendication inégalitaire des gains entre les fabricants et les distributeurs de marques

Analyse des responsabilités : Prise de conscience

- Rôles du donneur d'ordres / sous-traitant
- Distinction entre problèmes de qualité et problèmes de conception
- Pression incessante sur les prix
- Recours à d'innombrables sous-traitants
- Répartition des coûts de mise aux normes

Les leçons à retenir ... pour un retour à la confiance



- Contrairement aux idées reçues, la mondialisation n'a **pas simplifié** le commerce international
 - Normes et réglementations de plus en plus **complexes**
 - La **globalisation** n'a pas unifié les **cultures**
 - L'abondance d'exportateurs complique la recherche de fournisseurs qualifiés
- ↪ **Les fabricants chinois deviennent encore plus exigeants pour sélectionner les clients et accepter les commandes**

10 règles d'or pour réussir vos achats en Chine

- Comprendre les **différences culturelles** pour mieux coopérer avec vos fournisseurs
- Être **très rigoureux** dans la sélection des fournisseurs
- Définir un **cahier des charges compréhensible** et le traduire en Chinois + Anglais
- Faire accepter votre cahier des charges
- Intensifier la coopération et la communication avec vos fournisseurs chinois

10 règles d'or pour réussir vos achats en Chine

- Inscrire vos démarches **dans la durée**, éviter absolument les opérations 'One-Shot' à la Française
- Construire une « **démarche qualité** » en collaboration avec vos fournisseurs
- Établir un processus de **contrôle qualité et de traçabilité**
- S'assurer régulièrement de **la conformité** de produits
- Établir un système de **reporting**



Le cas concret d'un distributeur de Dispositifs Médicaux

50 pages d'un cahier des charges en français envoyé au fournisseur chinois :

↪ Prototype non conforme

- Sur-évaluation de la cotation initiale
- Perte de temps (1 an) et d'investissements

↪ Réadaptation d'un cahier des charges compréhensible en chinois, réinitialisation du cycle prototype et cotation

Pourquoi faire appel à un professionnel ?

Les Français restent persuadés qu'ils se débrouillent parfaitement tout seuls !



- Économie de temps : équipes spécialisées présentes localement
- Économie financière : facilitation de la communication avec les fournisseurs sur place
- Apports d'avantages concurrentiels immédiats et pérennes



Réussir vos achats en Chine

Access Asia Consulting

- Spécialisée dans l'optimisation des échanges commerciaux entre la France et la Chine
- Représentant des bureaux d'achats basés en Chine, sur le marché français
- Équipe maîtrisant les spécificités culturelles et commerciales des 2 côtés

Conclusion

事半功倍

- ↳ Rationalisation de vos investissements
et de vos efforts
- ↳ Optimisation de votre efficacité



Merci de votre attention

