



La Chine, vous-y pensez souvent?

Par Pascal LAFLAMME, Associé TAKTIK-CHINA

Janvier 2006

Si vous avez répondu oui à cette question, c'est un signe que vous y voyez une menace ou encore une opportunité d'affaires. Si vous y avez répondu non, pourquoi êtes-vous en train de lire cet article? Peut-être parce que la Chine fascine, parce qu'elle nous oblige à se questionner, à revoir nos façons faire, nos stratégies.

Dans les faits, il y a un grand pas entre penser à la Chine et faire affaires avec la Chine. Un grand pas pourtant nécessaire, car il y a plusieurs risques à s'aventurer seul en Chine, sans réflexion et sans préparation? et plusieurs risques à ne pas y réfléchir!

La Chine, c'est un grand pays. Les déplacements d'une région à une autre peuvent prendre plusieurs heures. Un vol de Beijing, la capitale, vers Guangzhou, la grande ville manufacturière du sud de la Chine dure 3 heures (l'équivalent d'un vol Montréal ? Atlanta). Et prévoyez amener toute votre garde-robe avec vous! En janvier, il neige à Beijing, alors qu'à Guangzhou, vous avez de bonne chance d'avoir du soleil avec un confortable 20 °C.

Les villes sont grandes aussi. Shanghai, la capitale financière de la Chine et importante plate-forme d'exportation (plus du tiers des exportations chinoises), compte près de 18 millions d'habitants. C'est presque deux fois et demie la population du Québec regroupée au même endroit. Lorsqu'un manufacturier vous dit que son usine est située près de Shanghai, vous pouvez vous imaginer que c'est en banlieue, un peu comme une entreprise qui aurait son usine à Laval, près de Montréal. Dans les faits, vous aurez peut-être à faire 3 à 4 heures de voiture pour vous y rendre? visitez trois usines par jour dans ces circonstances relève de l'exploit!

La Chine, c'est une toute autre culture, à commencer par la langue. Ne pensez pas arriver à l'aéroport avec l'adresse de votre hôtel écrite en anglais. Il est nécessaire d'avoir l'adresse de votre destination écrite en chinois si vous voulez trouver un taxi qui vous mènera à bon port. Pour les visites d'usines, c'est la même chose. L'anglais est rarement parlé ou encore, mal maîtrisé dans les PME chinoises.

Pour ne pas avoir de mauvaise surprise et mettre toutes les chances de votre côté pour mener à bien l'expansion de votre entreprise, assurez-vous de vous faire accompagner par un conseiller maîtrisant la langue, la culture d'affaires chinoise, connaissant bien vos besoins et qui pourra vous assister sur tous les aspects reliés à la Chine. Être accompagné d'un conseiller compétant devient un atout stratégique important.

1. La réflexion : La Chine est-ce pour vous? La Chine est attirante à plusieurs égards. C'est un marché immense où vous pourriez vendre vos produits, c'est un bassin de main-d'œuvre bon marché où vous pourriez vous approvisionner à moindres coûts, mais il y a aussi ses côtés plus sombres. La Chine c'est loin, les voyages coûtent cher, la barrière linguistique est importante et la façon de faire les affaires est très différente, si bien qu'il vous faudra probablement plusieurs voyages de reconnaissance avant de trouver les bons partenaires et fournisseurs. Vous devez au même moment vous assurer que vos opérations au Québec tournent rondement, que vous avez les liquidités nécessaires à investir dans un tel projet et que vous ou qu'un membre de votre équipe est prêt à voyager à de nombreuses reprises à l'autre bout de la planète.

2. La décision stratégique : Qu'allez-vous faire en Chine? De l'approvisionnement de composantes ou de produits finis? de la production d'une nouvelle ligne de produits "low cost"? un transfert complet de votre production? vendre vos produits en Chine et y développer un réseau de distribution? Toutes ces réponses demandent analyse et réflexion. Tout comme la décision d'agrandir votre usine au Québec ou de lancer une nouvelle gamme de produits, la décision de se tourner vers la Chine comme source d'approvisionnement ou source d'expansion doit être analysée et faire l'objet d'une réflexion concernant l'ensemble de votre entreprise. La Chine n'est pas toujours l'unique réponse.
3. L'action : Comment faire? Comment trouver le bon partenaire en Chine? Comment allez-vous l'évaluer et sous quels critères? De quelles façons allez-vous vous assurer qu'il ne souffre pas de difficultés financières et qu'il respecte vos normes en matière d'éthique de travail? Quelle est la région qui vous offre le plus d'avantages en matières de coûts, de spécialisation de la main-d'œuvre et de transport? Qui va vous accompagner dans les visites d'usines? Qui s'occupera de la négociation du prix et des conditions de l'entente avec votre fournisseur? Ces questions peuvent paraître anodines quand on fait affaires au Québec, mais elles prennent tous leurs sens quand vous arrivez dans un pays que vous ne connaissez pas, où l'on dort quand nous on travaille (12 heures de décalage), qui est situé à 15 heures de vol, où l'on parle une autre langue et où la culture d'affaires diffère grandement de la nôtre.
4. Le suivi : Allez-vous constamment voyager? Qui va s'assurer que vos commandes sont bien reçues et que le fournisseur va produire vos commandes à temps? Les documents de douanes seront-ils conformes aux exigences des douanes canadiennes? La logistique, le transport, qui va s'en occuper? Comment allez-vous effectuer la veille nécessaire pour s'assurer que vous ayez toujours le meilleur rapport qualité/prix, que votre fournisseur ne devienne pas trop gros par rapport à vous? Qui va contrôler les normes de qualité de la production et de la matière premières? Allez-vous devoir voyager vers la Chine 10 fois par année?

Ce sont toutes des questions auxquelles vous devrez avoir des réponses avant de partir pour la Chine. Un bon conseiller devrait faire partie d'une équipe qui connaît les deux des cultures d'affaires et les deux langues. Il doit avoir une présence près de vous au Québec et près de vos partenaires en Chine, afin de faciliter les aspects reliés aux communications, tout en diminuant les coûts et en augmentant la rapidité des suivis et des contrôles. En comprenant la stratégie globale de votre entreprise, il vous fera épargner beaucoup de temps et de soucis.