

Démystifier la relation industrielle avec la Chine

Forte de son économie à croissance exponentielle et de ses capacités de production en pleine expansion, la Chine est en train de devenir, dans le monde, une puissance économique féroce. Quatrième plus grande puissance industrielle au monde après les États-Unis, le Japon et l'Allemagne, la Chine est caractérisée par un secteur secondaire de plus en plus moderne et déterminé. Cependant, les fabricants d'électronique de petite et de moyenne tailles d'Amérique du Nord ont mis du temps à considérer la Chine dans le cadre de leur modèle d'entreprise. Ceux qui l'ont fait ont souvent fait fausse route, et les raisons peuvent généralement être attribuées à des erreurs courantes ou à des idées fausses sur la Chine.

Le présent article étudie les avantages que les fabricants nord-américains peuvent retirer de la création de relations avec la Chine, il démystifie les histoires qui ont la dent dure sur le marché chinois et il définit les principaux éléments permettant de réussir dans ses affaires avec la Chine.

Chine : Ce que vous devez savoir

Avant qu'une entreprise ne puisse projeter de pénétrer le marché chinois, elle doit d'abord comprendre ce qui alimente les niveaux étonnants de la croissance économique chinoise. Étant un pays à forte densité démographique, l'économie chinoise doit augmenter son PIB de 9 % par an, simplement pour subvenir aux besoins de sa population. Shenzhen, la plaque tournante économique du pays et le centre de l'activité de fabrication électronique, enregistre une croissance de 15 à 20 % de son PIB par an. À Shenzhen, on construit en permanence de nouvelles routes, usines et résidences pour employer, loger et nourrir les ouvriers. Les usines de la ville choisissent une main-d'œuvre humaine plutôt que robotisée, car en Chine, les ouvriers sont moins chers et tout aussi efficaces que l'automatisation technologique, mais aussi plus importants pour l'économie du pays.

Malgré ce rythme de progression, le gouvernement centralisateur chinois contrôle rigoureusement l'accès de ses citoyens aux informations et protège le pays contre les influences occidentales en matière de culture, de politique et de religion. Alors que la Chine entre dans l'économie globale à une vitesse des plus rapides, les raisons et les avantages qui la poussent à agir ainsi sont stimulés par une combinaison unique de facteurs politiques, sociaux, culturels et économiques.

Une évolution rapide

La région chinoise du delta de la rivière des Perles est la plaque tournante du secteur industriel du pays. Cette région économique est celle qui enregistre la croissance la plus rapide en Chine, servant de socle manufacturier à des produits tels que l'électronique, les jouets, les vêtements, les textiles et les produits en plastique. La plupart de ces produits sont fabriqués à des fins d'exportation et sont largement financés par des investissements étrangers. Les fonds étrangers ont joué un rôle-clé dans les capacités de production de la région. Aujourd'hui, de nombreuses usines chinoises en électronique sont en mesure de fournir des concepts d'origine (ODM), des services de prototypage rapides, mais aussi un approvisionnement en composants, l'assemblage de cartes et une assurance qualité.

Avantages à faire du commerce avec la Chine :

- Procédés de fabrication de pointe et larges capacités en termes de volumes
- Coûts de main-d'œuvre bas
- Marché averti et propice aux affaires
- Production de qualité supérieure à des coûts inférieurs



Les apparences peuvent être trompeuses

En règle générale, les entreprises chinoises n'accordent pas la même importance à l'image que l'Amérique du Nord : ainsi, en Chine, (on ne peut se fier aux apparences . Alors que la majorité des usines possèdent des noms de domaine, peu d'entre elles investissent dans une conception de site Web professionnelle, et les adresses Gmail sont courantes sur les cartes de visite professionnelles. À une plus grande échelle, de nombreuses usines se trouvent dans ce qui peut sembler être, de prime abord, des bâtiments délabrés. Voilà pourquoi, entrer à l'intérieur d'une usine peut faire toute la différence.

Bien que l'extérieur d'une usine chinoise puisse présenter un aspect déplaisant, il est possible de trouver des usines sophistiquées avec de véritables procédures en matière de propreté et de sécurité des ouvriers, et qui sont parfaitement organisées. De nombreuses usines disposent également de procédés et de matériel de tests efficaces pour contrôler la qualité. C'est pour ces raisons que de nombreuses grandes entreprises européennes dépendent des entreprises chinoises pour fabriquer leurs produits.

Mythes et idées fausses

De nombreux fabricants occidentaux ont des idées préconçues sur les pratiques commerciales chinoises. Presque tout le monde a entendu parler d'une histoire d'horreur à propos de pièces de qualité inférieure fabriquées en Chine ou de vols de propriété intellectuelle, ou en a fait l'expérience. Toutefois, il existe une autre version de l'histoire... Les premières incursions de nombreuses entreprises en Chine sont souvent entachées de problèmes sévères.

Mythe : Des pièces de qualité inférieure

Les composants chinois sont souvent décrits comme étant des produits de substitution de qualité médiocre par rapport à leurs équivalents nord-américains. Même si un marché clandestin de composants contrefaits existe sans aucun doute en Chine et que certaines entreprises ont reçu des pièces incorrectes ou défectueuses en provenance de Chine, cela se produit généralement lorsque les pièces ont été fournies sans avoir été examinées, généralement sur Internet. Même lorsque vous travaillez avec la Chine, vous obtenez ce pour quoi vous avez payé : la pièce la moins chère n'est pas forcément la bonne. Les barrières liées à la communication, au décalage horaire et à la distance peuvent être à l'origine d'oublis majeurs, de problèmes de documentation ou, simplement, de mauvais choix.

Une présence locale et une pratique d'assurance qualité solide sont obligatoires pour les entreprises canadiennes qui font des affaires avec la Chine, en particulier si l'on considère que toute nouvelle relation avec un partenaire chinois sera établie selon des conditions prépayées.

Mythe : Aucune protection de la propriété intellectuelle

On décrit souvent la Chine comme un « trou noir » en matière de propriété intellectuelle (PI) et une nation de contrefacteurs. En fait, la Chine a créé un processus de brevets à trois niveaux, qui est trop souvent inutilisé par les entreprises nord-américaines.

La Chine offre une protection des brevets de conception, des brevets de modèles d'utilité et des brevets d'inventions, un système étagé assurant une protection presque immédiate alors qu'une couverture plus complète est recherchée. La protection des brevets en Chine dissuade les concurrents potentiels, en particulier si le produit n'a aucun débouché en Chine et qu'il est uniquement exporté. De plus, les injonctions contre les concurrents sont relativement simples à émettre dans le système juridique chinois.

Compréhension des brevets disponibles en Chine :

- Brevets de conception
- Brevets de modèles d'utilité
- Protection des brevets d'invention



Enfin, en Chine, la confiance et la parole donnée restent des caractéristiques plus fortes que les documents légaux. La meilleure protection en matière de brevets consiste à nouer des relations solides avec les propriétaires des usines locales et à créer une présence locale pour entretenir ces relations.

Les clés de la réussite

L'Occident tend à considérer la Chine comme un mal nécessaire : un endroit où il faut s'implanter pour rester compétitif, mais un endroit où l'on n'irait pas si ce n'était pour le commerce. Ainsi, les entreprises nord-américaines essaient souvent « d'entrer » sur le territoire chinois sans vraiment y entrer, espérant récolter les avantages d'une « main-d'œuvre peu chère » sans pour autant apprendre à connaître la configuration du pays.

Mais un manque de relations, des barrières en matière de communication, de décalage horaire et de distance sont les facteurs même qui entraînent des oublis et perpétuent les mythes expliqués précédemment. Pour s'engager véritablement sur le marché de la production chinoise, les entreprises nord-américaines doivent nouer une relation personnelle et interactive avec le marché chinois.

Maîtrise de la culture d'entreprise

Les conditions des transactions commerciales avec les entreprises chinoises sont presque aussi bonnes que celles avec les entreprises nord-américaines : confiance, respect mutuel, négociations et relations personnelles. Le commerce nord-américain est fortement apprécié par les usines chinoises et fait l'objet d'un accueil chaleureux. Pourtant, il existe des coutumes culturelles et politiques complexes, qui doivent être comprises et respectées pour vraiment réussir en Chine. Les codes, les valeurs et les façons de faire des affaires en Chine sont mieux saisis par l'entremise d'un contact personnel et interactif avec des personnes sur le terrain.

Création de relations solides

À la base de la plupart des faux départs, il y a une idée fautive qui consiste à dire que la seule valeur que la Chine puisse offrir est des « produits pas chers ». Bien que la Chine soit devenue l'usine du monde, c'est également une société fascinante qui doit être réellement expérimentée pour être comprise.

- **Des visites régulières** – Des visites annuelles permettant de rencontrer en personne les propriétaires des usines, d'inspecter leurs locaux et de valider leurs fournisseurs doivent représenter les aspects essentiels d'un modèle d'entreprise pour la Chine.
- **Un contrôle de la qualité** – Assurez-vous que vos partenaires chinois disposent d'une assurance qualité fiable et qu'ils évaluent plusieurs entreprises avant de sélectionner leur fournisseur.
- **Un contact constant** – Trouvez un partenaire sur lequel vous pouvez compter et conservez une communication et une interaction fréquentes pour réduire la probabilité de malentendus et pour garantir une relation commerciale positive.

Un partenaire pour une externalisation réussie en Chine

En externalisant la fabrication de produits électroniques vers la Chine, les petites et moyennes entreprises peuvent réaliser des réductions de coûts significatives et profiter de la croissance exponentielle du secteur industriel chinois. La clé de la réussite consiste à pouvoir englober un modèle d'entreprise/d'externalisation établi avec une chaîne d'approvisionnement intégrée et des processus qualité qui se développent vers une présence locale en Chine.

OCM Manufacturing offre cet avantage aux fabricants de petits volumes en Amérique du Nord. Le modèle des services asiatiques d'OCM conjugue l'expertise en Chine avec l'expertise locale, la chaîne d'approvisionnement, les processus qualité et la gestion de projet en Amérique du Nord. Depuis l'année 2007, la réussite du programme est quantifiée par :



- Trois années d'approvisionnement réussi de pièces à forte intensité de main-d'œuvre (les câbles et les circuits imprimés en particulier) à des coûts considérablement inférieurs à ceux d'Amérique du Nord.
- Aucune commande n'a été renvoyée en raison de problèmes de qualité.
- De nombreux clients ont transféré avec succès presque 100 % de leur production en Chine après une conception initiale et des essais bêtas dans les usines OCM en Amérique du Nord.
- Des communications et des transferts de documentation réguliers entre OCM en Amérique du Nord et OCM en Chine pour les clients.

La réussite de ce programme peut être mise sur le compte d'une recherche approfondie, d'une chaîne d'approvisionnement établie et de processus qualité effectués au Canada et respectés en Chine, ainsi qu'à une relation professionnelle solide avec nos partenaires chinois. Un bureau des achats entièrement responsable, situé à Shenzhen, fournit l'intégration avec l'activité principale, effectue le contrôle préalable des fournisseurs ainsi que des contrôles qualité avant toute expédition de produit.

Garantie d'un démarrage parfait

En utilisant un fabricant sous contrat établi, de petit/moyen volume, avec une compréhension approfondie du marché chinois, vous pouvez récolter les fruits du secteur industriel chinois pour vos produits électroniques nord-américains. En investissant dans du personnel en Chine, en conservant une communication régulière avec vos partenaires chinois et une gestion solide de la qualité et des processus, OCM Manufacturing permet aux entreprises nord-américaines de répondre à l'appel de la Chine par le biais d'une relation professionnelle bien définie avec des fabricants chinois efficaces et confirmés.

Contactez Nous

La société OCM est située à Ottawa en Ontario, à quelques heures à peine de grands centres nord-américains comme Toronto, Montréal et le nord-est des États-Unis. Pour communiquer avec nous, utilisez les renseignements ci-dessous ou notre [formulaire](#).

Amérique du Nord

OCM Manufacturing Inc.
2183, promenade Thurston
Ottawa (Ontario)
Canada
K1G 6C9

Pour obtenir des services en français. Veuillez communiquer avec
Jed Ferguson, gestionnaire de programme :

Téléphone : 613-736-5665, poste 298
Numéro sans frais : 800-268-3961
Télécopieur : 613-736-5525
Courriel : jed.ferguson@ocmmanufacturing.com