

Sogal : du sur-mesure pour le marché chinois

Entretien avec Xiaomin YU, SOGAL, Deputy General Manager Chine

CCIFC : Xiaomin Yu, pourriez-vous nous présenter l'activité de Sogal, et votre implantation en Chine ?

Xiaomin Yu : Sogal fabrique et commercialise des façades de placards coulissantes et meubles de rangement sur mesure. Créée par M. Robert HASSENFRAZ en 1980, l'entreprise est actuellement au premier rang en Europe. Nous travaillons avec la Chine depuis 2001, initialement dans le cadre d'une relation client-fournisseur, qui a évolué au fil du temps. Sogal Chine a été créée en 2004, en joint-venture à majorité française (51-49%) avec notre partenaire chinois. Elle emploie aujourd'hui 40 personnes. Il existe aujourd'hui 300 magasins Sogal en Chine, gérés par notre partenaire Ningji. Le consommateur choisit son design en boutique, une personne de Sogal se déplace ensuite prendre les mesures de manière à livrer un produit parfaitement adapté.

CCIFC : A quels objectifs stratégiques cette implantation répondait-elle ?

XY : Sogal France a deux objectifs sur le marché chinois : développer la marque Sogal en Chine, dans un contexte où la concurrence internationale se joue notamment sur la marque, et assurer une partie de nos approvisionnements en sous-ensembles.

La JV a ainsi pour objectif d'animer la relation avec notre partenaire Ningji en ce qui concerne la commercialisation des produits sur le marché chinois et de gérer un volume d'achats conjoint avec ce partenaire. De la R&D est également effectuée en Chine, sous le contrôle de Sogal France.

CCIFC : Quelles difficultés avez-vous rencontrées dans votre approche du marché chinois ?

XY : Nous avons eu la chance de trouver le bon partenaire dès le départ, et avons progressé ensemble de manière régulière. Nous pouvons comparer la relation des co-investisseurs à celle d'un couple : il faut d'abord un peu de temps pour tomber amoureux, puis il est essentiel d'entretenir la relation et d'être présent en Chine ; l'amour à distance est difficile ! Notre partenaire a le sens du commerce tout en étant honnête et fiable, il aurait pu se servir de notre savoir-faire pour lancer une marque concurrente

mais cela ne l'intéresse pas et il s'inscrit dans une vision long terme de son activité. Je m'efforce également de faire en sorte qu'il n'y ait pas d'incompréhension et de souci de communication ; je suis moi-même cantonnais, et j'ai suivi une formation technique en France, avant de travailler un an au siège de Sogal France dans le Maine & Loire. Je fais régulièrement des allers-retours en France, et notre président M. HASSENFRAZ se déplace plusieurs fois par an afin de rencontrer notre partenaire.

CCIFC : Quel bilan faites-vous après 3 ans de présence en Chine ?

XY : L'objectif visé avec la JV est atteint. La création de cette structure a matérialisé nos liens avec notre partenaire, et nous fonctionnons aujourd'hui dans un climat de confiance réciproque. Nous comptons encore doubler le chiffre d'affaires de la JV cette année ; Sogal est plus compétitif au niveau international, ce qui pourra nous permettre de nous renforcer sur les marchés où nous sommes moins présents.

Source : Sogal – Cécile Stos, CCIFC