

Témoignage d'un visiteur de la Foire de Canton

Entretien avec M. Antoine Lemaréchal, Responsable Achat, Mermier Lemarchand SAS

CCIFC : Pouvez-vous nous faire la présentation générale de votre entreprise : activité, forme juridique, lieu d'implantation géographique en France ?

Antoine Lemaréchal : Mermier Lemarchand SAS, fabricant d'outillage de jardin, d'enrouleur de tuyaux d'arrosage, de petite quincaillerie pour porte, volets et portails de lame de motoculture et tondeuses à gazon. Implanté en basse Normandie à Tinchebray dans l'Orne.

CCIFC : Par quel biais avez-vous entendu parler de la Foire de Canton ?

AL : Nous connaissons la Foire de Canton par le biais des missions Chine préparées et organisées par la CCI du Havre avec laquelle nous suivons ces missions d'octobre depuis 5 ans et cela tous les ans.

CCIFC : Quels étaient vos objectifs de départ en venant à cette Foire ?

AL : Le sourcing de nouveaux fournisseurs pour certaines de nos gammes nécessitant beaucoup de main d'œuvre.

CCIFC : Quelles sont vos impressions générales sur la Foire ; ses points faibles et ses points forts ?

AL : Elle est très impressionnante par la quantité de l'offre qui a beaucoup augmenté elle-même depuis 5 ans. Mais la qualité des contacts n'est pas toujours au rendez-vous. Ils ne sont pas toujours à la hauteur de nos exigences. Les exigences ne sont pas toujours faciles à mettre en adéquation compte tenu des différences de cultures de chacun. Le mot qualité ne recèle pas les mêmes contraintes pour les deux parties.

CCIFC : Comment avez-vous sélectionné vos interlocuteurs ? Quels étaient vos critères ?

AL : La sélection s'est faite sur le long terme, car la notion de temps n'est pas la même pour un chinois et un occidental. Après échange de plans et validation d'échantillons, il faut encore du temps pour mettre une qualité de produit en adéquation avec une offre de prix attractive. Car évidemment, le prix est le premier critère de sélection pour présélectionner un prospect.

CCIFC : Avez-vous rencontré des difficultés de communication ?

AL : L'intérêt des contacts pris au salon est qu'ils maîtrisent généralement l'anglais, contrairement aux contacts d'usine qui nécessitent un interprète en intermédiaire.

CCIFC : Avez-vous donné une suite aux contacts pris lors de cette manifestation ? Comment avez-vous repris contact avec eux ?

AL : Les échanges se font par email pour les plans et par courrier pour les échantillons.

CCIFC : Avez-vous rencontré vos futurs partenaires en dehors de la salle d'exposition, sur le site de leur usine ?

AL : Pour la plupart nous allons visiter les usines pour valider le potentiel de fabrication au regard de nos produits.

CCIFC : Prévoyez-vous de retourner en Chine et particulièrement à la Foire de Canton ?

AL : oui, une fois par an au minimum.

CCIFC : Quels conseils donneriez-vous à une entreprise qui souhaite se rendre à ce type de manifestation ?

AL : Faire confiance à des professionnels pour une première prise de contacts et apprendre à échanger avec une culture différente et parfois déroutante.