

Bonjour,

Une lecture et un hommage

Nous venons de lire un livre qui nous a beaucoup amusés, il fallait vraiment que nous vous en parlions. Il s'agit de "poorly made in China" de Paul Midler (traduit littéralement: "mal fabriqué en Chine"). Les anecdotes, l'humour et le background de l'auteur, la qualité des enseignements à en retirer vaut le "Mr China" de Tim Clissold qu'il y a quelques années nous avons recommandé à tous nos amis.

Le sujet: les problèmes rencontrés par les entreprises étrangères à l'achat en Chine.

Le scenario: un jeune américain sinophile fort de son bagage linguistique et de son MBA décide de ne pas être banquier comme tous ses camarades mais devient consultant pour des sociétés américaines qui souhaitent acheter en OEM / ODM en Chine. Le livre relate ses gaffes amusantes et pleines d'enseignements.

A lire absolument !!

OEM / ODM / OBM : WTF, BDM ?

Les termes OEM et ODM sont souvent utilisés pour désigner la relation client – fournisseur décrite dans le livre. Ils sont parfois source de confusion. De quoi s'agit-il?

- Original Equipment Manufacturer (OEM) : terme inventé dans les années 60 par IBM d'après Wikipedia. Désigne le sous traitant fabricant d'un produit ou composant, qui ne sera pas identifié au client final parce que la marque du client sera apposée sur le produit fini. Note: dans certains cas par abus de langage le terme désigne non pas le sous traitant mais son client, c'est à dire la marque qui sous traite. Le produit en OEM est en général spécifié en détail par la marque, qui transférera ses dessins techniques, nomenclature, etc.
- Original Design Manufacturer (ODM) : en ce cas le sous traitant se charge du design intégral du produit et prend la responsabilité des spécifications, industrialisation, nomenclature etc., le client appose simplement sa marque sur le produit.
- Le terme OBM, pour Original Brand Manufacturer, est apparu récemment et est moins utilisé. C'est un peu un gimmick marketing. Il est facile à comprendre dans le contexte OEM / ODM.

Nous ne vous dévoilerons pas le livre, mais sachez qu'il couvre entre autres les sujets suivants:

- Dérives de qualité produit
- Exercices de réduction de coût non déclarés par l'usine
- Risques sur la propriété intellectuelle
- Modifications du produit le rendant illégal dans le pays d'import
- Chantage au prix pour revenir au niveau de qualité contractuel.
- Invention de difficultés pour renégocier les prix (coûts matières premières par exemple).
- Concurrence déloyale de l'usine qui vend à qui veut des produits à la marque du client, le plus souvent sur des marchés lointains
- L'usine expose les produits du client dans son showroom, ou des expositions internationales pour aborder clients et / ou concurrents du client

Asquance

- L'usine s'invente des compétences et montre des échantillons de produits envoyés par des clients comme ses productions, ou déclare travailler avec une marque connue quand elle a simplement participé une fois à un appel d'offre (et perdu)
- Chantage au prix juste avant les livraisons
- Karaoké et hôtesse chinoises
- Considérations philosophiques sur l'injustice de se faire plumer quand on n'arrive pas préparé, et théorie de complot généralisé

La bonne nouvelle pour Asquance: nous connaissons ces coups et bien d'autres.

C'est pour cela que nous avons créé Asquance.

Par ailleurs notre hommage est à Philippe Spruch, fondateur et PDG de LaCie, qui avait tout vu avant même de mettre le pied en Chine.

Nous n'avons pu nous empêcher de noter au long du livre que des mesures simples ne sont pas utilisées:

- Contrat spécifiant droits et obligations de chaque partie, avec pénalités. Le droit des contrats est relativement

ancien et stable en Chine, un contrat correctement écrit (en Chinois) est applicable en Chine. Si un fort volume d'affaires est en jeu un vrai contrat est non seulement faisable mais aussi indispensable. Nous pouvons vous aider à utiliser nos contrats-type.

- Vérification des titres et licences: la Chine est un pays extrêmement contrôlé et normé (en interne), et des licences très précises existent pour certaines activités. Vérifier les licences est aussi vérifier les compétences internes des partenaires, et donc la véracité de leur discours commercial.
- Création de seconde source (oui il faut y passer du temps, oui c'est indispensable pour garder le contrôle de vos fournisseurs)
- Consignation de certains composants pour contrôler les volumes de production. Par exemple un élément critique, un logo ou un tag spécial.
- Contrôle qualité systématique.
- Très diplomatiquement, et d'ailleurs un peu comme ses fournisseurs chinois ou Tim Clissold de son temps, Paul Midler a un peu fait payer sa courbe d'expérience à ses clients !

Si Paul Midler avait engagé les services d'Asquance, nous lui aurions évité bien des ennuis !

Cordialement,

Thuy Marchal
Président

Qui sommes-nous :

Asquance a été fondé par des ingénieurs et managers Européens, Américains et Asiatiques pour aider les PME dynamiques à sécuriser achats, approvisionnements et qualité en Asie.

Basées en Chine, France, Inde et Vietnam, les équipes Asquance s'appuient sur des outils simples et efficaces pour optimiser industrialisation et chaîne logistique.

Inscrivez-vous pour recevoir notre newsletter: <http://www.asquance.com/newsletter>