

Les PME chinoises viennent vanter leur savoir-faire

Henri Dewandey

13/12/2007 | Mise à jour : 09:08 |



Les sociétés chinoises, présentes au Havre, cherchent de nouveaux distributeurs en Europe, notamment en France. Crédits photo : AFP

Pendant trois jours, plus de cent sociétés chinoises et deux cents européennes sont réunies au Havre pour faire des affaires.

Le Havre

Chu Chien Chang est venu avec quelques-uns de ses collaborateurs. À la tête de Round-Tech, une petite entreprise de trente personnes créée il y a sept ans, cet industriel de Pékin veut placer sur le marché français ses moteurs destinés aux machines-outils. Il vend déjà à la Corée du Sud, à Singapour, en Allemagne, mais il n'arrive pas à percer en France. Alors, quand le Mofcom, le ministère du Commerce de la République populaire de Chine, lui a demandé de participer à la seconde édition de China-Europa, cette convention d'affaires industrielles qui se déroule jusqu'à ce soir au Havre, Chu Chien Chang n'a pas hésité. «Nous avons besoin de promouvoir nos produits en Europe, notamment en France où je recherche des distributeurs », explique-t-il. Ses arguments ? «Nous développons nous-mêmes toutes nos innovations et nous sommes moins chers de 25 %», lance-t-il.

La chasse au client

Pendant trois jours, installés dans les anciens docks havrais, cent trente industriels Chinois et deux cents Européens ont noué des contacts dans un seul objectif : signer des contrats. «Nous sommes là pour le business», souligne Zhang Tuan, le directeur général de Dalian Bingshan Group, une société de deux mille personnes basée à Dalian, ville de deux millions d'habitants sur le golfe de Corée. Avec son catalogue d'équipements de réfrigération et de climatisation pour l'industrie, il n'a qu'un objectif : «Conquérir le marché français après avoir commencé à vendre en Italie et en Allemagne.»

Augustin d'Estienne d'Orves et Vincent Gondouin ont, quant à eux, une démarche originale. Cadres chez Aden Services, une société de restauration collective lancée il y a neuf ans en Chine par un Français – elle y compte dix mille salariés aujourd'hui – ils viennent chercher à China-Europa des clients... chinois.

«Pour nous, explique Augustin d'Estienne d'Orves, c'est l'occasion de rencontrer les clients potentiels en dehors de leurs usines où ils n'ont jamais le temps de discuter.» Quant à Bertrand Schutz, l'un des dirigeants de Citron, PME normande de recyclage de piles, il n'a qu'un but : «Trouver des partenaires chinois pour développer en Chine la collecte et le traitement des piles.»