

Créée en 2007, la société Omega Hightech aide les entreprises qui veulent faire du sourcing en Chine à trouver des fournisseurs capables de leur assurer un haut niveau de qualité tant en termes de produits que de service logistique.

OMEGA HIGHTECH

Le sourcing chinois sécurisé

« La plupart des entreprises n'ont pas les moyens de faire du sourcing collaboratif en Chine. Nous les aidons à le faire dans des conditions de sécurité de développement produit », résume Jean-Louis Simoneau, fondateur d'Omega Hightech. Et de poursuivre : « Nous rencontrons des Retailers ou des fabricants qui se rendent compte que la logistique point à point avec des livraisons en temps et en heure, c'est fondamental ! » Car il ne suffit pas en effet de faire produire à bas coût si l'on perd ensuite tout crédit vis-à-vis de son client pour des problèmes de qualité ou de délai de livraison non respectés.

Mais pour que le fournisseur respecte ses engagements, encore faut-il que les objectifs qui lui sont assignés soient clairement exprimés, que l'on s'assure qu'ils aient bien été compris, puis respectés. C'est là tout le savoir-faire d'Omega Hightech. « Les Chinois sont très forts pour faire passer en premier les clients les plus lucratifs », observe-t-il. C'est pourquoi il ne faut pas hésiter à exercer un contrôle régulier sur place. Par ailleurs, il faut également prendre connaissance des contraintes fournisseur et ne pas se contenter de lui intimer des ordres sans se soucier de sa capacité réelle à s'y soumettre. « On constate souvent un manque de planification dans le cadencement ou de certification et de contrôle qui conduisent à des déceptions ou des catastrophes, mais auquel il est facile de répondre », souligne Jean-Louis Simoneau. Finalement, les règles de base d'un partenariat réussi s'appliquent évidemment également aux sous-traitants lointains.

Premières victoires

Sorti du cabinet Kurt Salmon Associates en 2006, Jean-Louis Simoneau crée Omega Hightech l'année suivante. Son fils travaille en Chine depuis cinq ans (en

tant qu'ingénieur, commercial, il a également effectué un VIE [volontaire international en entreprise] en logistique chez CGA CGM, opéré des inspections en Asie, ainsi qu'au Maghreb...). « C'était le bon moment pour lancer cette activité ensemble », se souvient le Président d'Omega Hightech. Il élabore une offre commerciale BtoB et démarché les premiers clients : Point P, du Groupe Saint Gobain Distribution et de nombreuses PME, « grosses ou intermédiaires qui ne faisaient pas de sourcing grand import par manque de connaissance ou par a priori négatif », commente-t-il. Autre particularité d'Omega Hightech : c'est une des rares entreprises françaises qui a reçu l'autorisation de s'enregistrer au titre d'investisseur à Hong Kong. Pour ce faire, la société a dû monter un dossier démontrant que son projet d'activité était créateur de valeur pour l'ensemble du marché hong kongais et chinois. Avant de délivrer un agrément, les autorités locales ont vérifié étape par étape les investissements opérés par Omega Hightech, les premiers contacts clients engagés, les pré-commandes enregistrées, la localisation des bureaux dans un quartier central, les contrats de travail locaux, etc. « Omega Hightech limited est une société qui achète chinois aux conditions chinoises, et qui est par conséquent mieux prise au sérieux en local, mais avec des exigences françaises, donc des garanties supérieures », ajoute Jean-Louis Simoneau.

Investir dans des ingénieurs en local

Aujourd'hui Omega Hightech emploie six personnes. Ses clients à l'échelle européenne sont des entreprises comme Akokado, Sperian Protection, Crédit Agricole, Groupama... La société est plutôt spécialisée dans les produits de construction et pour la maison, le textile, les cadeaux publicitaires (aussi bien des stylos, des sacs, de la bagagerie, que des clés USB, des calculettes, des sta-

Pour ma livraison, je veux avoir le choix...



Au bureau ?

Chez moi ?

...en point **Top Relais**

le nouveau service de livraison du e-commerce



En e-commerce, la qualité de la livraison est un élément majeur de la satisfaction des clients

Le particulier qui achète sur internet est trop actif pour attendre une livraison à son domicile.

FRANCE EXPRESS permet déjà à ses clients e-marchands d'offrir à leurs internautes, une livraison à domicile de qualité. En créant **Top Relais**, **FRANCE EXPRESS** permet désormais à l'internaute de recevoir sa commande dans l'un des 3100 points Top Relais en France.

Un dispositif performant et souple :

- Toute la France livrée le lendemain matin avant midi, samedi matin compris dont 16 000 communes avant 10h.
- Points **Top Relais** : ouvert de 7/7h30 à 19h30/20h du lundi au samedi et la moitié d'entre eux le dimanche.
- Pré information du départ de la marchandise adressée par e-mail aux destinataires.
- Suivi et preuve de livraison disponible en temps réel sur internet.
- Alerte de l'arrivée de la marchandise au point **Top Relais** par e-mail ou sms.



tions météo/réveil...). « Nous cherchons des entreprises industrielles qui souhaitent incorporer dans leurs produits des sous-ensembles à meilleur coût fabriqués en Chine ou en Asie et des fabricants ou distributeurs qui veulent des compléments de gamme à leur produits qui existent en Chine et que l'on peut adapter ou faire fabriquer selon leurs spécifications (ex : pompes à chaleur) », indique le fondateur d'Omega Hightech. Le commercial est principalement fait en France, les achats et le contrôle qualité étant effectués pour l'essentiel en Chine. D'ici 18 mois, Jean-Louis Simoneau compte employer 15 personnes en Asie (contre quatre à ce jour) et une douzaine en France (vs deux). « Une voie de développement est d'investir sur les ressources ingénieurs locales pour accompagner les fabricants dans leurs mises au point produits. Il ne s'agit pas de se substituer à la technicité du client mais bien de la compléter », précise le Président d'Omega Hightech.

Ne pas donner toute sa technologie

Interrogé sur les risques de copie ou de contrefaçon encourus par les sociétés qui sous-traitent à des fabricants chinois, le Président d'Omega Hightech répond : « Il ne faut pas être naïf et ne pas donner toute sa technologie.

Une solution est de n'importer qu'une partie des produits ou de ne donner qu'une partie de son savoir-faire. Et d'insister : On peut entrer dans une relation durable avec des fournisseurs en ne donnant que des petits bouts. » Il ajoute par ailleurs que les mentalités changent vis-à-vis de la protection des marques. « Le développement en Chine passe par celui des marques, estime-t-il. Des sociétés comme Haier (un fabricant de produits électroménagers local) ont leurs propres marques et sont vigilantes face à la copie, de même que



Jean-Louis Simoneau,
Président
d'Omega Hightech

Giordano, gros distributeur local en textile. Le comportement vis-à-vis des marques et de leur copie changera au fur et à mesure que le marché va se développer en Chine », prévoit Jean-Louis Simoneau. Sans oublier que la Chine n'est pas le seul marché où les marques locales se développent : l'Inde, avec une classe moyenne émergente de 200.000 personnes représente un débouché important, et une zone de sourcing également intéressante...

Cathy Polge