

[Contrôle qualité et sélection des fournisseurs]

De nouveaux métiers surfent sur la vague du sourcing

Si vous n'êtes pas encore un Marco Polo, aventurier voyageant aux quatre points cardinaux, vous avez toutes les chances de pouvoir le devenir sans bouger de chez vous, ou presque.

Car un nouveau service clé se développe : vendre des services d'audit et de conseil aux entreprises qui surfent sur la vague du sourcing dans les pays à bas coût. Objectif : leur garantir une sécurité d'approvisionnement sans faille et des produits impeccables.

Asia Inspection

Un pionnier au secours des Marco Polo en herbe

Sébastien Breteau, fondateur d'Asia Inspection, a fait ses premières armes à Hong Kong, un des principaux « hubs » mondiaux du sourcing en Asie au milieu des années 1990. Envoyé par le groupe Sagem comme acheteur et auditeur, le jeune homme saisit la première occasion de voler de ses propres ailes. Lors d'une promenade dans un marché de nuit, il



Sébastien Breteau.



Chez Asia Inspection, on teste tous les produits.

repère les Tamagushi, des jouets « culte » en Asie. Et il monte son premier coup en introduisant en France cet objet qui connaîtra un succès inouï. Il a 23 ans et crée sa première société d'import-export, Sebo, qui se spécialisera par la suite dans les objets promotionnels. Sebo source les objets qu'elle a en catalogue, mais elle en assure aussi le contrôle qualité. Sébastien Breteau l'a revendue en 2006 pour mieux se consacrer et financer ses autres activités : immobilier en Chine et, surtout, audit et certification qualité des fournisseurs asiatiques.

Sébastien Breteau a une certitude : depuis que la Chine est entrée à l'OMC en 2002, le sourcing touche toutes les branches de l'industrie. Les entreprises délaissent progressivement les traders, qui prennent 10 à 15 % de commission, pour aller directement faire leur marché en Asie. Sauf que la sélection des fournisseurs asiatiques et le contrôle qualité des produits au regard

des normes sévères des marchés occidentaux ne s'improvisent pas. C'est dans ce contexte que Sébastien Breteau crée Asia Inspection, en 2002. « Nous aidons les importateurs qui achètent directement en Asie. Nous les accompagnons dans la sélection des partenaires puis le contrôle qualité des produits », résume-t-il. Son slogan ? Être « l'œil de ses clients dans les usines chinoises ». Et pour définitivement rompre l'obstacle de la distance, Asia Inspection s'est doté d'une plate-forme Internet qui permet à ses clients de tout faire en ligne : commander les missions d'inspection, recevoir les rapports. Internet, c'est la fluidité assurée.

Attention au mirage du tout-virtuel, toutefois. Asia Inspection est composée d'équipes d'inspecteurs en chair et en os qui quadrillent le terrain, dans les pays « sources » de ses clients. Certains viennent de grandes sociétés de certification telles que Bureau Veritas ou SGS. « Nous

avons aujourd'hui 300 collaborateurs de 17 nationalités différentes et nous pensons réaliser 25 000 inspections en 2007, ce qui représentera un doublement de l'activité par rapport à 2006 », se réjouit le jeune dirigeant. Sans surprise, 90 % de son activité est générée par la Chine, le reste se répartissant entre divers pays émergents, dont l'Inde. Trois ans à peine après son lancement, Asia Inspection s'enorgueillit d'avoir près de 850 clients dans 58 pays.

Les secteurs de prédilection : les articles pour la maison, « où le sourcing s'est considérablement développé », mais aussi les accessoires de mode. Viennent ensuite l'électronique, les objets promotionnels, la décoration. Parmi ses clients, quelques grands groupes comme L'Oréal, Carrefour ou Philips. Mais, avec 80 % de la clientèle, les PME constituent le gros du bataillon. « Typiquement, ce sont des PME familiales spécialisées sur une ligne de produits comme les canapés ou les luminaires qui sourcent en Asie la production et conservent dans leur pays d'origine la création et le design, le marketing et la commercialisation », explique-t-il.

Ses perspectives ? « Nous sommes en pleine croissance, et nous allons nouer des partenariats majeurs en 2007 », se réjouit Sébastien Breteau qui est en discussion avec deux plates-formes majeures du sourcing mondial – Alibaba et Globalsourcing – pour vendre les services d'Asia Inspection à leurs clients.

Photos : D.R.