



La Presse

Nouvelles générales, samedi 24 janvier 2004, p. A12

Fabriqué en Chine

Pas qu'une question de salaire

Cousineau, Sophie

Changshu, JiangSu - Dans la mini-fourgonnette qui roule cahin-caha en direction de Changshu, à près de deux heures de route au nord-ouest de Shanghai, l'ingénieur Normand Boisselle n'en finit pas de prendre des photos à travers la vitre embuée. Des tours de verre aux maisons de ferme cernées de canaux, des vraquiers aux vieilles barques, il n'y aura jamais assez de pauses pour saisir tout son étonnement, moins de 24 heures après avoir atterri en Chine.

Cela fait trois ans que Verre Select, la PME de Terrebonne dont il dirige l'exploitation, importe du verre d'un fabricant de Changshu, dans la province du JiangSu. Mais de cette entreprise dont il faut taire le nom pour des raisons concurrentielles, appelons-la ChinaCo, il ne connaît que les images de son site Web et quelques informations échangées par courriel.

Comme la plupart des entreprises qui se dénichent un fournisseur ici, Verre Select a été attirée par les prix peu élevés, une conséquence directe des salaires incroyablement bas de la main-d'oeuvre chinoise.

Si la rémunération varie de région en région et d'industrie en industrie, un ouvrier non spécialisé gagnera en moyenne entre 50 \$ et 100 \$ par mois, nourri et logé à proximité de l'usine, souvent dans un dortoir d'entreprise, à huit ou plus par chambre. Cela revient à moins de 50 cents de l'heure! Un soudeur gagnera entre 100 \$ et 150 \$ par mois, un ouvrier plus spécialisé, comme un opérateur de machinerie, jusqu'à 300 \$ par mois. Un ingénieur peut obtenir 800 \$ par mois. L'échelle salariale grimpe ensuite en flèche, les cadres étant presque aussi bien payés qu'ici.

Résultat: selon les produits, les prix de ChinaCo sont de 20 à 400 % moins élevés, indique Patrice Lamy, président et cofondateur de Verre Select. Toutefois, c'est loin d'être la seule raison attirant ici cette entreprise de 75 employés, qui vend des panneaux et des carreaux de verre à des fabricants de portes et de fenêtres.

" Nous avons beaucoup de difficulté à trouver de la main-d'oeuvre travaillante, dit Patrice Lamy. L'industrie va bien et Terrebonne connaît presque le plein emploi. Nous avons du mal à répondre à la demande en période de pointe, alors que nos délais de livraison s'étirent. Cela nous empêche d'avancer comme entreprise. "

L'idée, donc, est de confier à ChinaCo la fabrication des vitraux standardisés. Verre Select pourra ainsi se concentrer sur la production de vitraux hors normes et sur les produits spécialisés offrant de meilleures marges de profit, comme le verre thermoformé, un verre clair sur lequel on imprime un dessin après l'avoir chauffé.

" C'est ce qui va nous permettre de diversifier notre clientèle et de nous distinguer de la concurrence ", dit Patrice Lamy.

À l'arrivée chez ChinaCo, qui a déployé de grands efforts pour accueillir ses visiteurs canadiens, poussant l'hospitalité jusqu'à offrir une version chinoise du hamburger et des frites ketchup en entrée, un premier choc. Alors que les dirigeants de Verre Select s'attendaient à découvrir une entreprise d'une taille comparable à la leur, ils découvrent que leur fournisseur compte un millier d'employés. Sur le vaste terrain paysagé de l'entreprise, les édifices s'enchaînent. Jusqu'au dernier, où des centaines de travailleuses assemblent des vitraux de portes à toute vitesse comme s'il s'agissait des morceaux d'un casse-tête qu'elles auraient complété des milliers de fois.

" C'est fou: à Montréal, cela me coûterait 12 millions de *payroll* ", s'exclame Patrice Lamy en visitant l'entreprise. La machinerie l'impressionne aussi. " Je pensais qu'ils avaient des équipements comparables aux nôtres. Or, ce sont exactement les mêmes machines ", dit le président.

Bref, c'est tout le rapport de force qui change. Ce qui est manifeste à la table des négociations.

Les Québécois aimeraient sécuriser leur approvisionnement en vitrail, un élément essentiel du plan de croissance de Verre Select, qui vise à quadrupler son chiffre d'affaires de 7,5 millions dans un horizon de quatre à sept ans. Ils souhaiteraient également avoir des liens plus étroits et formels avec ChinaCo en établissant une ou plusieurs coentreprises pour d'autres gammes de produits. En revanche, les patrons de Verre Select ont des préoccupations quant à la qualité des composantes de ChinaCo. Ils s'interrogent aussi sur les liens que leur fournisseur entretient avec un important concurrent américain.

Les Chinois, eux, jugent que les quantités commandées par Verre Select sont trop petites. ChinaCo préférerait aussi vendre plus de produits finis que de composantes.

Après deux jours de négociations pilotées par leur consultant montréalais, **Giolong** International, les difficultés sont aplanies de part et d'autre. L'approvisionnement en vitrail est assuré, les négociations pour la création de partenariats s'amorcent. " Mon *feeling*, c'est qu'il y a là une belle ouverture ", dit le président de Verre Select.

Sitôt rentré à Terrebonne, Patrice Lamy pense déjà à retourner en Chine. " Je suis prêt à repartir pour me trouver un autre fournisseur. "

Illustration(s) :

Sanfaçon, Patrick

" Nous avons du mal à répondre à la demande en période de pointe, alors que nos délais de livraison s'étirent, dit Patrice Lamy, président et cofondateur de Verre Select, pour expliquer le recours à un fabricant de Changshu. Cela nous empêche d'avancer comme entreprise. "

Patrice Lamy et Normand Boisselle.

Catégorie : Actualités

Sujet(s) uniforme(s) : Finances des entreprises; Évasions et mutineries

Taille : Moyen, 631 mots

(c) 2004 La Presse. Tous droits réservés.

Doc. : news-20040124-LA-0017