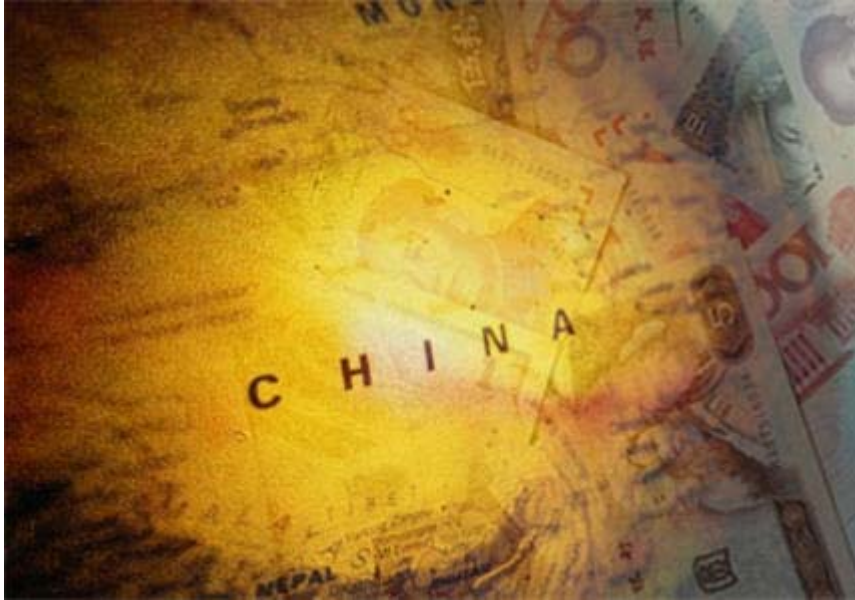


<http://www.journaldunet.com/ebusiness/e-pme/conseil/5-conseils-pour-bien-acheter-en-chine-avec-alibaba/5-conseils-pour-bien-acheter-en-chine-avec-alibaba.shtml>

[Lancer l'impression](#)

5 conseils pour bien acheter en Chine avec Alibaba



© Getty Images

Depuis 1999, Alibaba.com permet notamment aux entreprises occidentales de trouver des partenaires en Chine. Avec succès semble-t-il puisque la société a réalisé 320 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2008 - en hausse de 39 %, dont 200 millions pour son site principal. Mais Alibaba peut devenir une jungle pour le nouveau-venu. Voici les pièges à éviter et les conseils d'utilisateurs expérimentés pour bien acheter avec Alibaba.

Réalisé par Baptiste Rubat du Mérac, Journal du Net 20/03/2009

Copyright 2009 69-71 avenue Pierre Grenier 92517 Boulogne Billancourt Cedex, FRANCE

[Lancer l'impression](#)

<http://www.journaldunet.com/ebusiness/e-pme/conseil/5-conseils-pour-bien-acheter-en-chine-avec-alibaba/1-ne-pas-prendre-alibaba-pour-ce-qu-il-n-est-pas.shtml>

[Lancer l'impression](#)

1. Ne pas prendre Alibaba pour ce qu'il n'est pas

Toute entreprise qui s'est intéressée aux faibles coûts de production chinois le connaît probablement. Avec environ 1,7 million d'usines inscrites, **Alibaba.com** fait figure de **porte d'entrée évidente vers la Chine**. Car si la société chinoise veut désormais développer sa dimension mondiale, on retrouve encore sur son site une majorité de fournisseurs chinois.



L'un des géants de l'Internet chinois © Alibaba

Alibaba permet aux entreprises du monde entier, y compris les plus petites, d'accéder facilement aux capacités de production chinoises. **Mais son rôle s'arrête là**. Souvent présenté comme une place de marché, Alibaba n'est en réalité **guère plus qu'un annuaire professionnel**. Les usines - notamment chinoises - s'en servent de vitrine et les **acheteurs y recherchent gratuitement des fournisseurs**.

Ensuite, la **mise en relation se fait directement entre les deux partenaires potentiels**. "Alibaba ne remplace pas les relations commerciales traditionnelles", rappelle Charles D'Haussy, président de la société EverFast Rechargeables, un fournisseur de piles rechargeables installé en Chine.

Copyright 2009 69-71 avenue Pierre Grenier 92517 Boulogne Billancourt Cedex, FRANCE

[Lancer l'impression](#)

<http://www.journaldunet.com/ebusiness/e-pme/conseil/5-conseils-pour-bien-acheter-en-chine-avec-alibaba/2-savoir-precisement-ce-que-l-on-cherche.shtml>

[Lancer l'impression](#)

2. Savoir précisément ce que l'on cherche

Pour une PME se rendant pour la première fois sur Alibaba, le **nombre de partenaires potentiels** peut donner le vertige. Et pour trouver le bon, il faut toujours **garder en tête que ce sont les fournisseurs eux-mêmes qui s'inscrivent**, et non le site.

Des recherches multi catégories et tenant compte des fautes d'orthographe

La recherche devient donc parfois compliquée, surtout quand des usines choisissent d'apparaître dans plusieurs catégories. L'entreprise en quête d'un partenaire capable de lui fournir un produit particulier devra donc **visiter plusieurs rubriques** avant de faire son choix.

Pour cette même raison, il est conseillé de **rechercher un produit sous plusieurs dénominations**, en tenant compte d'éventuelles fautes d'orthographe. "Les Chinois font parfois des erreurs en anglais. Si vous tapez "cofee" avec un seul "f", vous obtiendrez malgré tout énormément de résultats", explique **Sebastien Breteau**, ancien importateur de produits chinois aujourd'hui PDG d'**AsiaInspection**, une société de services de contrôle qualité basée en Chine.

Pour une recherche plus efficace, l'acheteur devra donc utiliser **les bons mots-clés anglais** mais pourra aussi remplir des **champs de recherche plus spécifiques**. En limitant par exemple sa recherche à une région particulière. "En Chine, régions et villes ont tendance à être spécialisées dans certains types de produits", explique Charles D'Haussy.

Une fois quelques fournisseurs sélectionnés, mieux vaut **bien leur préciser sa demande**. Le cahier des charges doit bien sûr définir le produit et son packaging, le pays où il sera vendu, les délais à respecter et les prévisions de volumes à moyen terme. "Tout ce qui n'est pas bien défini dès le départ peut être sujet à litiges par la suite", prévient **Sebastien Breteau**, qui conseille de grossir les volumes pour obtenir de meilleurs prix.

Copyright 2009 69-71 avenue Pierre Grenier 92517 Boulogne Billancourt Cedex, FRANCE

[Lancer l'impression](#)

<http://www.journaldunet.com/ebusiness/e-pme/conseil/5-conseils-pour-bien-acheter-en-chine-avec-alibaba/3-garder-en-tete-le-modele-economique-d-alibaba.shtml>

[Lancer l'impression](#)

3. Garder en tête le modèle économique d'Alibaba

Conscient de l'image parfois négative des fournisseurs chinois dans les pays occidentaux, **Alibaba cherche à rassurer**. Le site a créé deux "**certificats**", gages de qualité des fournisseurs. En réalité, le "Gold supplier" ("fournisseur d'or"), et le "Trust Pass", **ne sont pas décernés mais vendus**. Les usines **s'achètent ainsi la confiance de clients potentiels**. Une mise en avant qui s'apparente à de la publicité.



Deux "certificats" d'Alibaba ©
Alibaba

Pourtant, Alibaba assure aux entreprises qu'avec ces deux appellations, il "apporte de la transparence sur l'identité et la légitimité de votre partenaire commercial". Le Trust Pass en particulier serait décerné par un organisme tiers, ACP. En fait celui-ci atteste simplement que la société existe légalement. Elle permet surtout, dixit Alibaba, **aux fournisseurs "d'obtenir la confiance des acheteurs rapidement"**.

De la même manière, l'onglet "Selling Leads" permet à l'acheteur potentiel d'envoyer sa demande à plusieurs usines en même temps sélectionnées par le site. Des **usines qui paient pour recevoir ces appels d'offres**.

Car finalement, **Alibaba ne peut pas aller au-delà de son modèle économique** : le site "monétise sa base de données de fournisseurs, et pas d'acheteurs qui utilisent gratuitement le site", rappelle **Sebastien Breteau**. Difficile dans ces conditions de refuser un certificat à un fournisseur.

A noter cependant que le site publie des forums où les messages sont parfois ouvertement critiques.

Copyright 2009 69-71 avenue Pierre Grenier 92517 Boulogne Billancourt Cedex, FRANCE

[Lancer l'impression](#)

<http://www.journaldunet.com/ebusiness/e-pme/conseil/5-conseils-pour-bien-acheter-en-chine-avec-alibaba/4-detecter-les-mauvais-fournisseurs.shtml>

[Lancer l'impression](#)

4. Détecter les mauvais fournisseurs

La PME française à la recherche de fournisseurs chinois ne doit donc pas accorder plus de confiance à ceux mis en avant par Alibaba.

Attention aux grossistes aux produits de mauvaise qualité

Par ailleurs, toutes les sociétés qui apparaissent **ne possèdent pas d'usines**. Certaines sont en réalité des **grossistes** et non des fournisseurs directs. Les **marges** ne seront donc pas aussi intéressantes pour les acheteurs finaux.

Comment les identifier ? Beaucoup sont repérables par la **large gamme de leurs produits**, qui peut indiquer des **articles de mauvaise qualité**. "Ils achètent à des usines des produits refusés par leurs clients, souvent à cause d'un défaut", explique Stéphane Setbon, PDG de Myfab. com, qui vend en France des produits commandés et fabriqués en Chine.

Un avis que partage **Sebastien Breteau**, qui conseille de se **méfier des entreprises enregistrées dans un grand nombre de catégories**, souvent de simples intermédiaires.

A l'inverse, pour **convaincre les fournisseurs les plus sérieux**, un acheteur potentiel aura tout intérêt à **soigner sa requête**. Il veillera ainsi à préciser au mieux sa demande, sans oublier de présenter sa société (avec un lien vers le site Web), son activité et son pays, conseille Charles D'Haussy.

Copyright 2009 69-71 avenue Pierre Grenier 92517 Boulogne Billancourt Cedex, FRANCE

[Lancer l'impression](#)

<http://www.journaldunet.com/ebusiness/e-pme/conseil/5-conseils-pour-bien-acheter-en-chine-avec-alibaba/5-utiliser-un-tiers-de-confiance.shtml>

[Lancer l'impression](#)

5. Utiliser un tiers de confiance

Pour vérifier la qualité des fournisseurs chinois présents sur Alibaba, l'idéal reste de se rendre sur place. A défaut, le site fournit des **moyens de communication utiles**. L'application "Trade manager", la messagerie instantanée d'Alibaba, permet ainsi aux partenaires potentiels de communiquer facilement. D'autant plus qu'elle contient une fonction de traduction automatique à partir du chinois.



Alibaba ne vérifie pas la qualité des fournisseurs © Alibaba

Mais afin d'aller plus loin, des **sociétés tierces proposent aux importateurs des services de contrôle qualité**. C'est le cas de Intertek, de SGS et de **AsiaInspection**, qui font notamment des audits d'usines.

"Ces entreprises sont utiles pour **rassurer sur des usines de petites tailles ou pour lesquelles on a un doute**", selon Charles D'Haussy.

En revanche, le fournisseur installé en Chine conseille de faire systématiquement vérifier les produits juste avant leur expédition.

Copyright 2009 69-71 avenue Pierre Grenier 92517 Boulogne Billancourt Cedex, FRANCE

[Lancer l'impression](#)