

/ Le Groupe HASLER en Chine : Entretien avec Romuald Collaudin, Directeur Général de HASLER Shanghai

Zoe Zhu, VP - Altios Chine, s'est récemment entretenue avec Romuald Collaudin, Directeur Général HASLER Shanghai, au sujet du succès du Groupe HASLER en Chine et leur collaboration avec ALTIOS.

Le Groupe HASLER fournit des équipements et des solutions de dosage industriel, agitation industrielle, filtration, malaxage et services pour les industries de procédés continus. Le ciment, les engrais, les mines et les métaux, la chimie fine et la chimie de spécialité sont parmi les principaux industries utilisant les solutions du groupe HASLER.

Présent dans le monde entier depuis plusieurs décennies, le Groupe HASLER a toujours placé ses valeurs de proximité et de réactivité au premier plan, offrant tous les avantages d'une entreprise internationale à taille humaine. Attaché à la qualité irréprochable de leurs produits, conçus dans le souci du détail, le Groupe propose aujourd'hui des produits et des marques de référence.



/// HASLER GROUP

We care about your performance

- / **Siège Social** : Nanterre, France
- / **Chiffre d'affaires** : 32M€
- / **Secteur** : Fabrication de machines industrielles/Équipementier
- / **Expertises** : Équipement de dosage, de mélange, de filtration et de malaxage pour les industries utilisant des processus de production continus : Ciment, engrais, mines et métaux, chimie fine et de spécialité
- / **2 Sites de production** : Mêle-sur-Sarthe (France), Shanghai (China)
- / **Les marques HASLER** :
 Dosage : HASLER®
 Agitation : LUMPP®
 Filtration : AOUSTIN® Table Filter, Filtres PHILIPPE®, Filtres VERNAY®
 Malaxage : AOUSTIN® Continuous kneader, Malaxeurs GUITTARD®, NOVAMIX®



1. La Chine est-elle toujours un marché prioritaire pour HASLER ? Si oui, pourquoi ?

La stratégie du Groupe HASLER Group jusqu'en 2026 s'organise autour de 3 zones de priorité :

- A. La Chine
- B. L'Amérique du Nord
- C. L'Europe, l'Afrique et le reste du monde

Comme vous le constatez, la Chine fait partie des marchés prioritaires pour le Groupe HASLER aujourd'hui et pour les années à venir. Notre structure juridique a été mise en place en 2005 et nous comptons aujourd'hui 30 personnes à Shanghai.

Notre filiale a 2 objectifs majeurs :

- Aborder le marché chinois grâce à sa proximité géographique et culturelle avec les clients chinois.
- Soutenir le Groupe HASLER en tant que principale source de fabrication compétitive.

L'ouverture d'un bureau et d'un atelier d'assemblage en Chine a permis une progression constante et un succès qui nous ont conduits là où nous sommes aujourd'hui.

2. Quelle a été la stratégie du Groupe HASLER en Chine ? En quoi est-elle différente de celle des autres pays ?

Le Groupe HASLER veut avant tout établir des relations durables avec les bons clients et les bons partenaires afin d'assurer une croissance sur le long-terme. Notre philosophie consiste à penser globalement et agir localement. Nous avons trouvé notre avantage concurrentiel grâce à notre atelier d'assemblage local et à notre base de fabrication locale qui nous permettent de fabriquer certains de nos produits entièrement en Chine.

La structure chinoise d'HASLER est plus petite que la française, mais nous pouvons proposer la plupart des services fournis par notre société mère (ventes, conception, approvisionnement, fabrication, service après-vente...), et nous avons réussi à pénétrer certains segments de marché en Chine qui n'avaient pas connu le même succès dans d'autres pays, en nous efforçant de nous adapter à la réalité locale. Notre équipe porte de nombreuses casquettes et adapte ses rôles en fonction de l'expertise requise et des attentes des clients. Une chose que nous avons apprise est que les clients chinois aiment la réactivité. Ils préfèrent une réponse réactive à une offre parfaite. Nous tirons parti des diverses compétences des membres de notre équipe et de la manière dont elles peuvent être adaptées au client. Cette adaptation et cette compréhension des différentes cultures de travail nous ont permis d'être très efficaces sur le marché.

3. HASLER Shanghai a-t-il procédé à des ajustements stratégiques pour le développement de ses activités en Chine en raison des fermetures d'usines et de la pandémie COVID-19 dans son ensemble ?

Le COVID-19 a posé beaucoup de problème au cours des trois dernières années. L'incertitude liée à l'évolution constante des règles de voyage et de quarantaine a entraîné des problèmes de communication et des retards. Dans la culture professionnelle chinoise, les relations personnelles revêtent une très grande importance pour la réussite des entreprises. En raison d'une surveillance sanitaire stricte et de lourdes périodes de confinements, les gens sont devenus réticents à se réunir en face à face, ce qui a entraîné une stagnation et des réticences à travailler ensemble.

Le confinement de Shanghai a été un véritable défi, mais nous avons bénéficié du soutien et de la compréhension de notre société mère en France et de nos clients en Chine. En termes de chiffre d'affaires, l'année 2022 a été meilleure que les deux années précédentes. Bien que la mobilité ait posé problème, nous nous sommes adaptés. Le Groupe HASLER s'est forgé une solide réputation en Chine pour le ciment et continue de croître sur différents segments de marché.

Notre succès en Chine est le résultat de l'attention que nous portons à l'image de marque, aux produits de qualité, à l'adaptation locale et à la création d'une relation solide et de long-terme avec les partenaires locaux.

4. Quels sont les principaux domaines sur lesquels HASLER Shanghai concentre ses efforts de développement ?

Notre objectif actuel est de maintenir notre bonne position sur le marché dans les segments où nous excellons déjà, à savoir le ciment, le traitement de l'eau et l'aluminium, tout en progressant sur d'autres marchés, notamment les engrais, un marché très fructueux pour le Groupe HASLER en dehors de la Chine.

Nous avons également l'intention d'être plus présents dans l'industrie chimique et d'ajouter de nouveaux segments de produits pour notre croissance.

5. Comment se passe votre collaboration avec ALTIOS ? Quels sont les autres domaines dans lesquels vous souhaiteriez qu'ALTIOS vous aide à développer votre activité ?

Le Groupe HASLER et ALTIOS travaillent ensemble depuis plusieurs années et ALTIOS nous a fourni divers services, notamment le recrutement et le portage salarial dans plusieurs pays.

Pour le marché chinois en particulier, nous avons une relation récente mais durable avec une compréhension fine des besoins et nous apprécions l'approche d'ALTIOS sur le marché chinois.

Notre recommandation aux entreprises qui se lancent sur le marché chinois est d'être objectives et informées sur ce marché complexe. La Chine a un énorme potentiel de croissance, mais les entreprises doivent avoir une bonne connaissance et une bonne compréhension de ce pays, ainsi qu'une certaine ouverture d'esprit pour s'adapter en fonction de leur propre expérience et pas seulement sur la base de l'opinion médiatique mondiale.