

[Actualités](#)[La Lettre Confidentielle](#)[Actualités Réglementaires](#)[Dossiers & Guides pratiques](#)[Le Village](#)[Événements](#)

LE MOCI

Moniteur du Commerce International depuis 1883

[SE CONNECTER](#)[S'ABONNER](#)

Comment Mixel renforce ses positions en Chine malgré la Covid-19

14 janvier 2021



Cette PMI lyonnaise spécialisée dans les agitateurs industriels engrange les commandes sur le marché chinois et en Asie grâce à sa filiale locale, malgré des prix plus élevés que ceux du marché et des conditions opérationnelles rendues compliquées en Asie en raison de la crise sanitaire. Comment ? Le Moci vous raconte.

« En 2021, nous devrions battre tous nos records en Asie », se réjouit **Philippe Eyraud**, dirigeant depuis 1990 de Mixel, PME lyonnaise de 70 salariés spécialisée dans la fabrication d'agitateurs industriels. Elle est implantée en Chine depuis 2005 avec une usine de production (15 salariés), filiale à 100 %, dédiée exclusivement au marché local.

A la conquête du marché chinois, qui monte en gamme

En poursuivant votre navigation, vous acceptez l'utilisation de cookies pour améliorer votre expérience sur notre site, réaliser des statistiques d'audiences et vous permettre de partager des informations sur les réseaux sociaux. [En savoir plus.](#)

OK

Nos Publications

Nos Magazines

Nos Livres



Études Economiques

[Cartes des risques sectoriels](#)

par



Forum des Opportunités

[Nos Experts](#)[Agenda des Salons](#)

Partenaires



Mixel réalise environ un tiers de son chiffre d'affaires (13 millions d'euros en 2019, dont 66 % à l'international) sur ce continent. « En



2021, exceptionnelle. C'est une très bonne nouvelle car cette zone est stratégique pour nous, la Chine est d'ailleurs le seul pays où nous disposons d'une filiale. Les autres secteurs du monde sont couverts depuis la France ».

Philippe Eyraud avait créé cette filiale il y a 15 ans, d'abord pour répondre à la demande des clients occidentaux installés sur place puis, peu à peu, à celle des industriels chinois.

« Il nous a fallu du temps pour faire nos preuves et trouver notre clientèle, sachant que nos tarifs sont deux à trois fois plus élevés que le standard bas de gamme chinois, se souvient-il. Nous utilisons en effet les mêmes gammes de composants qu'en France. Aujourd'hui, nous avons une activité récurrente et bien installée. Nous avons même réussi à convaincre ceux qui appréciaient les produits Mixel mais qui se méfiaient du Made in China et exigeaient d'être livrés en Chine depuis la France... Et puis, le niveau de qualité monte en Chine, ils ont besoin de meilleurs outils ».

Huit mois pour une nouvelle usine

L'année 2020 avait pourtant plutôt mal démarré pour la filiale.

« Le 30 mars, en pleine crise Covid, le gouvernement de Pékin nous a indiqués qu'il nous laissait deux mois pour vider les lieux. Il ne souhaitait plus d'activités industrielles sur son périmètre... Nous étions pourtant locataires depuis 15 ans », raconte Philippe Eyraud.

« Je ne pouvais évidemment pas me déplacer du fait des restrictions sanitaires mais notre manager chinois sur place, formé pendant cinq ans en France, a heureusement pu faire des miracles en négociant un sursis et, surtout, en dénichant une nouvelle usine à 40 kilomètres » poursuit-il.

Mixel Chine vient tout juste d'emménager dans ses nouveaux murs, trois fois plus grands qu'auparavant. « Finalement, cette décision de Pékin a accéléré le processus mais nous commençons déjà à envisager un autre emplacement en raison de notre croissance sur place, et surtout du potentiel gigantesque. Nous avons besoin de plus de place ».

A nouveau en zone confinée

Entre trois et cinq recrutements sont ainsi envisagés cette année en Chine, en production mais aussi en commercial. « Sur place, la filiale se charge de récolter les appels d'offres et de prospecter. Les dossiers techniques sont ensuite traités en France afin d'avoir une qualité homogène sur l'ensemble du monde. Les prix sont en revanche fixés par la filiale chinoise, en fonction des barèmes locaux ».

Aléa du calendrier et de la crise, cette nouvelle usine se trouve depuis peu en zone confinée. Les ouvriers doivent donc dormir sur place, dans des appartements de fonction mis à disposition par Mixel. Le staff de

« Nous avons fait livrer beaucoup de matières afin d'anticiper le Nouvel An chinois, nous pouvons travailler pendant un mois. En revanche,

LE MOCI

Moniteur du Commerce International depuis 1883



ASIE DU SUD-EST : LE TRAITÉ RCEP EST UN « UN COUP DE POUCE »

Au-delà de la Chine, cette usine est dédiée au marché asiatique, et plus spécifiquement à l'**Asie du Sud-Est**, cible privilégiée de la PME lyonnaise. Elle était assistée depuis cinq ans par un bureau commercial Mixel au **Vietnam**, bureau que Philippe Eyraud a décidé de fermer fin 2020 en raison de dysfonctionnements locaux.

« Notre objectif à terme est d'ouvrir un nouveau bureau à Bangkok mais pour l'instant, tout est bloqué. En raison de la crise, nous ne pouvons pas entrer en **Thaïlande**. Le commercial de l'Asie du Sud-Est est donc traité depuis la France provisoirement. Nous voulons nous développer fortement en Thaïlande, **Malaisie, Singapour, Vietnam**, etc. **L'Indonésie** est également dans notre viseur mais ce pays est extrêmement difficile à pénétrer, nous nous appuyons sur ce sujet sur BPI », souligne Philippe Eyraud, ex. président de la commission internationale de la CCI de Lyon et actuel membre du bureau des Conseillers du commerce extérieur (CCE) Auvergne-Rhône-Alpes.

La mise en place récente de la vaste zone de libre-échange asiatique dans le cadre du **RCEP (Regional Comprehensive Economic Partnership)** devrait par ailleurs booster Mixel sur cette zone. « Le RCEP n'est pas une révolution puisqu'en étant implantés en Chine, nous disposons déjà d'un certain nombre de privilèges dans nos échanges avec les voisins, considère le dirigeant. Ce traité nous donnera néanmoins un coup de pouce, c'est certain ».

Nouvelles ambitions au Moyen-Orient

En parallèle de l'Asie, Mixel veut renforcer ses positions en Europe de l'Est et au Moyen-Orient. « Nous opérons actuellement des rapprochements avec des distributeurs locaux et des gros donneurs d'ordre, souligne Philippe Eyraud. J'aimerais envoyer un VIE sur place mais il faut d'abord que nous définissions quel serait le meilleur pays d'implantation ».

Le patron de Mixel se défend en revanche de toute ambition sur l'Amérique. « Nous desservons les États-Unis depuis la France. Et en ce qui concerne l'Amérique du Sud, je ne suis pas prêt d'y retourner », assène-t-il, faisant référence à la fermeture de sa filiale brésilienne en 2015, après une année 2014 catastrophique. « De Gaulle disait que le Brésil était un pays d'avenir et qu'il le resterait longtemps. Je souscris à cette vision à 100%. Le Brésil n'est pas prêt à assumer son développement, les contraintes de corruption sont beaucoup trop importantes ».

Stéphanie Gallo, à Grenoble

Contenu associé



En poursuivant votre navigation, vous acceptez l'utilisation de cookies pour améliorer votre expérience sur notre site, réaliser des statistiques d'audiences et vous permettre de partager des informations sur les réseaux sociaux. [En savoir plus.](#)

OK

Transports /

Ideas Powered for

Les Etats-Unis

Commerce

logistique ·

Business aide les

renoncent aux

extérieur · les

LE MOCI

Moniteur du Commerce International depuis 1883



~~MONITEUR DU COMMERCE~~

~~PROFESSEUR~~

~~PROFESSEUR~~

~~ASSOCIATION~~

un accord avec

intellectuelle

Koch

