Palmex International inc.

- Entreprise manufacturière canadienne
- Leader mondial en toitures tropicales synthétiques 100% recyclables
- 15+ ans
- 35+ distributeurs
- 50+ pays





Pourquoi le marché de la Chine?

Stratégie

La Chine faisait partie de la stratégie de développement d'affaires de Palmex pour l'Asie

Marché

Le potentiel confirmé par une étude de marché ciblant 11 pays

Proximité

Désir de créer une proximité avec la compétition asiatique qui nous copiait depuis quelques années

Plan quinquennal

Des investissements majeurs sont prévus par le Gouvernement chinois dans les prochaines années en infrastructures touristiques et récréatives (plan quinquennal chinois)



Comment Palmex a été amenée à faire des affaires en Chine?

Réseau

Partenaire canadien

Capacité de production

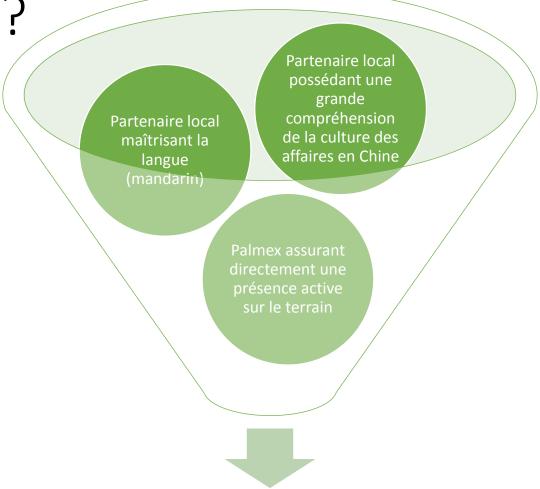
Partenaire de confiance en Chine

- Le réseautage a été très important!
- Entreprise canadienne WSX faisait de la surveillance de qualité de produit pour Palmex
- En Asie,
 première étape
 déjà franchie
 avec notre
 centre de
 production en
 Thaïlande
- Importance de trouver marchés pour cette production
- Rencontre avec SAIMEN à Shanghai, dirigé par un Canadien, a permis de lancer l'exécution du plan



Quelle était la stratégie utilisée en

Chine?



Faciliter notre entrée sur le marché avec l'aide d'un partenaire local, bien supporté et bien aiguillé



Stratégie de Palmex en Chine *Quelques jalons*

AOÛT 2015 OCT 2016

Visites de prospection en collaboration avec SAIMEN

- Recherche de distributeurs
- Visites industrielles (compétiteurs)
- Visites de sites (acheteurs)

Visite de prospection sur l'Ile Hainan (Hawaii de la Chine)

Présence active sur le terrain

- Exposition
- Mission commerciale









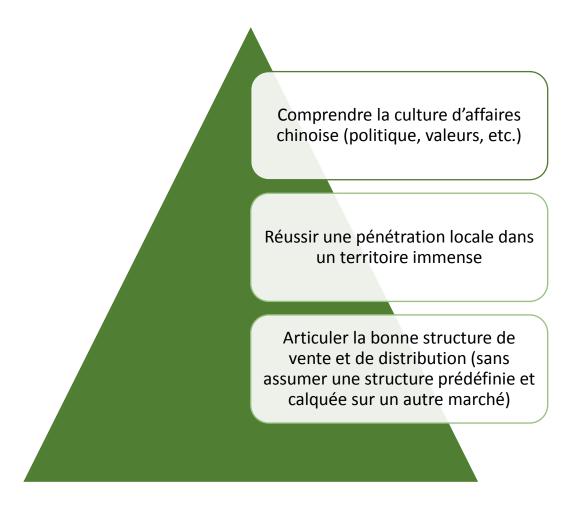


Étude de prix des produits compétiteurs présents sur les marchés locaux

Marketing numérique avec un site web chinois pour Palmex



Quels sont les défis en Chine?





Particularités du marché chinois

Importance des instances politiques

Dimension culturelle

Barrière de la langue

Compétition locale bon marché

Risque pour nos produits d'être copiés

Marché avec un grand M





Constats et recommandations

PRÉPARER

 Bien réfléchir et préparer la démarche d'entrée sur le marché chinois

AGIR LOCALEMENT

 Bénéficier d'un partenaire local en Chine pour valider et exécuter

SUPPORTER

• Bien outiller et supporter les partenaires locaux

AIGUILLER

• Encadrer et structurer le développement du marché afin d'en préciser les résultats attendus

ÉCOSYSTÈME

• S'efforcer de comprendre très rapidement les différents acteurs dans le marché

ADAPTER

Adapter (à son propre produit et à sa propre situation)
l'approche du marché, le système de vente et de distribution

INNOVER

• Adopter une démarche d'innovation sur le plan des produits

Plus d'info sur Palmex

- Recherche et développement
- Quelques clients représentatifs
- Projets dans le monde



AXES DE RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT

ISO

9001:2008

Ignifuge

Certification

Résistance au vent

Certification

Anti-UV

Certification

LEED

Contribution aux crédits



QUELQUES CLIENTS REPRÉSENTATIFS



InterContinental Moorea Resorts & Spa

Moorea, French Polynesia http://moorea.intercontinental.com





Cirque du Soleil, Theater JOYÀ

Vidanta Riviera Maya, Mexico https://www.cirquedusoleil.com/joya

Making-of VIDEO: https://youtu.be/wfkl1QGtLKM





Kanifinolhu Island, Maldives https://www.clubmed.ca/r/Kani/v





Zoo de Beauval

Saint-Aignan-sur-Cher, Centre-Val de Loire, France https://www.zoobeauval.com/zooparc/galeriephoto/theme/installations





600+ PROJETS DANS LE MONDE



















JOYA BY

CIRQUE DU SOLEIL.



CONSTRUCTION OF THE THEATER IN RIVIERA MAYA, MEXICO









