

## 3 QUESTIONS À <<<

**CLAUDE KONRAD,**  
président-directeur  
de Polydec.



“Ce genre de voyage n'est jamais anodin”

**JOURNAL DE L'AUTOMOBILE.** Qu'êtes-vous venu chercher à Hong Kong ?

**CLAUDE KONRAD.** Le décolletage est un produit qui nécessite une certaine maîtrise technique. C'est ce qui, pour l'heure, nous protège vis-à-vis des industriels chinois. Je viens donc ici avec le mince espoir de vendre mes produits. Pas pour les faire produire. Car exporter notre savoir faire technologique serait non seulement coûteux, mais également très dangereux.

**JA.** Trouvez-vous preneur ?

**CK.** Etant donné le coût de revient de mes produits, je ne peux pas être compétitif sur le marché chinois. Je ne m'attendais pas à faire de grosses affaires. Je pense

d'ailleurs que celui qui vient ici pour vendre un produit lambda fait une erreur. Etant sur un marché de niche, avec une technologie de haute précision, ma situation est un peu différente. D'ailleurs, j'ai tout de même eu quelques bonnes surprises ici. J'ai notamment trouvé certains de nos produits et de la concurrence chez certains fabricants de compteurs exposants.

**JA.** Etes-vous satisfait ?

**CK.** Ce genre de voyage n'est jamais anodin. C'est même fort utile pour établir la stratégie future de l'entreprise. Nous prenons beaucoup d'informations et nous avons ainsi une meilleure visibilité du marché futur. Et notamment de ce que sont en train de faire les industriels locaux.

