

ROUBAIX Alexandre Godvin, gérant d'Asia Quality Management

Vos coutures peuvent lui dire merci !

Ce jeune Lillois prête son œil averti aux entreprises de la région qui sous-traitent en Asie. Une zone caractérisée par une notion parfois très vague des délais et de la qualité.

Le textile représente 80 % du business d'Alexandre Godvin.



Lorsque, de passage-éclair en France, Alexandre Godvin vous reçoit dans son bureau roubaisien, ne comptez pas sur lui pour partager un "petit noir" avec vous : il ne jure plus que par le thé, « *tout un cérémonial chez les Chinois* ».

L'Asie est en effet devenue la deuxième patrie de ce Lillois d'origine devenu fan de cirque chinois et de cinéma indien. Parti en Chine sitôt diplômé de l'Ecole polytechnique de Lille (ex-EUDIL) pour vendre des appareils de mesure, Alexandre Godvin s'est vite rendu compte des lacunes de ce pays côté qualité et délais de livraison.

Fermeture-éclair trop courte. Il y a trois ans, notre jeune entrepreneur (24 ans à l'époque) s'associe donc avec Grégoire Prouvost, un pote de promo, pour créer Asia Quality Management (AQM). Son idée : aider des entreprises à gérer leurs sous-traitants asiatiques. Comprenez : assurer une présence sur place pour éviter les dérives. L'actualité récente du lait maternel chinois frelaté à la mélamine prouve qu'il a flairé le bon créneau. Lui, c'est surtout dans le textile qu'il sévit (80 % de son chiffre d'affaires). Une différence de couleur sur un tee-shirt, une fermeture-éclair décalée de quelques centimètres, voire trop courte... aucun défaut n'échappe à son œil aiguisé. « *C'est en partie culturel. Prenez un vêtement, en Asie, une variation de*

couleur ça ne choque personne alors qu'en Europe, c'est inacceptable. La difficulté c'est de faire respecter un seuil minimum de qualité, malgré des prix très bas. Mon rôle est de m'assurer que la production reste conforme à l'échantillon validé au départ ». 75 % de ses clients sont basés dans la région. Certains sont des fournisseurs d'enseignes comme Kiabi ou La Redoute.

En seulement trois ans, notre jeune Lillois a réussi à faire son trou. Le chiffre d'affaires d'AQM est passé de 150 000 euros la première année, à 850 000 euros en 2008. Il devrait doubler l'an prochain. Ce chef d'entreprise tout terrain, à la tête d'une équipe d'une quarantaine de personnes, passe désormais trente heures par mois dans les avions. Quand il n'est pas à Shanghai, vous le croisez à Canton, à Delhi en Inde, ou encore à Dhaka au Bangladesh. Mais aussi plus près d'ici, au Maghreb et en Turquie, des destinations également prisées par les industriels du textile.

Proche des fournisseurs... mais loin des siens. Une contrainte qu'il gère avec le sourire. Son emploi du temps surchargé ne l'empêche pas de conserver certaines petites habitudes. Comme ces sessions de webcam pour se retrouver « *virtuellement en famille* ». Sinon ? Il saute dans le premier vol afin de rejoindre sa compagne. A Roubaix pensez-vous ? Perdu : elle travaille à l'ambassade de France... de Hong Kong !

PIERRE-YVES BOCQUET
AVEC JEAN-BAPTISTE ALLOUARD