

Entretien avec James Koh

James Koh est le président du Salon du Meuble de Singapour, le président du conseil des industries du meuble de Singapour et le président de la société Koda.

CM&H : Le nombre de salons du meuble est de plus en plus grand dans le monde. En Europe, en Asie il y a de très nombreuses expositions alors que les entreprises, devant la compétition et la baisse des marges doivent réduire leurs dépenses. Comment voyez vous le futur ?

J K : En Europe, vous avez beaucoup de salons du meuble, j'en ai visité un certain nombre et je pense que vous arrivez au moment où il va y avoir des regroupements.

De même en Asie, par exemple en Chine, il va y avoir des regroupements. Le mois de mars est à ce titre exemplaire en Asie avec des salons pratiquement tout le mois. Les acheteurs ne peuvent pas être toujours en voyage et donc vont choisir les salons les plus performants.

CM&H : La deuxième question est plus politique. En Europe et en France en particulier, l'économie mondialisée fait peur. Beaucoup de gens souhaitent rester derrière des frontières qu'ils pensent protéger. Vous êtes à Singapour un pays très ouvert, que pouvez-vous dire à ces gens inquiets ?

J K : A Singapour les entreprises sont habituées à la compétition et sont ouvertes.

Nous devons être à l'écoute de tous nos clients,



beaucoup travailler, être créatif et efficace. Nous devons beaucoup étudier le marché et lui fournir ce qu'il attend.

Le monde est devenu global principalement par deux révolutions. Les avions à réaction ont mis n'importe quel

point du monde à moins de 24h et surtout Internet qui permet une communication mondiale instantanée, qui abolit toutes les distances et les barrières. Avec Internet le monde a changé, les marchés ont changé, c'est un fait qu'il faut gérer et essayer d'en tirer profit.

CM&H : Le problème du monde économique est la forte pression sur les prix des matières premières, en particulier l'acier et le pétrole. Quelles conséquences en tirez-vous ?

J K : Nous sommes très soucieux car les prix des matières augmentent, mais les prix des produits finis sont toujours sur une tendance baissière. C'est une position intenable. Pour survivre dans le moyen et long terme, les entreprises doivent impérativement pouvoir offrir de nouveaux produits, en particulier en travaillant le design, ce qui explique les efforts que nous faisons à Singapour. Si le marché est un peu plus petit mais que le consommateur veut bien payer un peu plus, alors nous sommes sur une bonne voie. Il y a un marché pour les produits bon marché mais il y a aussi un marché pour les produits plus onéreux avec une approche plus qualitative du consommateur. C'est une bonne orientation pour maintenir et développer les entreprises.

Propos recueillis
par J.S. ■

N° 2180 DU 24 MARS 2006 LE COURRIER DU MEUBLE ET DE L'HABITAT [11]

SALONS

Publication: le courrier du meuble
Country: France
Date/Issue: 24 Mar 2006