

Parcours d'Ancien : Pierre DHOMPS (IEP 68)

Interview réalisé en octobre 2005 par le Chargé de la Communication des Anciens Elèves de l'Institut d'Etudes Politiques de Toulouse



Ancien élève de l'ESC et de l'IEP, Pierre DHOMPS a entamé son parcours professionnel dans une multinationale, le Groupe suédois ATLAS-COPCO, leader mondial du compresseur d'air. Après avoir occupé quatre postes de direction différents, il a donné volontairement sa démission pour fonder en 1980 sa propre société, Energie 7 International. Dès 1983 il s'est spécialisé sur la Chine, pays où il y a créé une structure permanente d'accompagnement dans le temps pour les PME/PMI françaises, voire européennes et africaines. Il réalise beaucoup de séminaires sur la Chine, organise des missions pour des Conseils Régionaux et des CCI. Il est enfin le délégué régional pour la Chine de la Fédération des Industries Mécaniques qui regroupe 47 syndicats professionnels, 7000 entreprises et 600 000 salariés. Depuis plus de 20 ans, il se rend tous les deux mois en Chine

NPAI : Quels souvenirs gardez vous de vos années à l'IEP ?

Pierre : Excellents. En fait je suis un transfuge de l'ESC et, à ce titre, suis arrivé directement en deuxième année de l'IEP. Certes beaucoup de raisons m'ont amené à apprécier l'ESC (j'étais en effet Président du Bureau des Elèves), mais je dois avouer m'être vraiment « délecté » avec les cours de l'IEP, moins centrés sur le business mais plus ouverts sur la réflexion, avec une approche politique, voire philosophique. De très bons outils pour aborder la stratégie des entreprises !

NPAI : Auriez vous une anecdote particulière à nous raconter ?

Pierre : Oui j'ai passé l'oral de l'IEP le 13 mai 68, début des grandes grèves. Pour accéder à la salle d'examen, j'ai même dû franchir un cordon d'étudiants casqués,

prêts à affronter les CRS postés dans la rue voisine. Pour la petite histoire j'ai quand même été reçu 2^{ème} ex-aequo avec mention bien. Ouf !

NPAI : Pouvez vous parler de votre parcours après l'IEP ?

Pierre : Après mon service militaire dans la coopération au Cameroun, j'ai appris l'entreprise dans une excellente multinationale, (Atlas-Copco), où je suis resté dix ans. J'ai démissionné pour satisfaire mon désir de création au moment où l'on me proposait la direction générale de sa filiale française. C'est à ce moment que j'ai fondé Energie 7 International, et maintenant cela fait plus de vingt ans que « je barbotte dans la marmite chinoise » !

NPAI : Quelle est la vocation d'Energie 7 et comment vous est venue l'idée de créer cette entreprise ?

Pierre : J'avais quelque part dans mes gênes une envie de création d'entreprise. Soit on le fait au sortir de l'école, soit on le fait après avoir appris chez les autres. Disons que c'est vers cette deuxième solution que je me suis orienté. De manière curieuse, ma rencontre avec la Chine n'est pas le fruit d'une étude de marché mais le résultat d'un simple hasard relationnel. Energie 7 a successivement pratiqué deux métiers en Chine : tout d'abord et dès 1983 un rôle de centrale d'achats en produits de maintenance pour des usines européennes achetées par la Chine. Les événements de Tian An'men étant passés par là, j'ai perdu 80% de mon CA au moment du boycott ! La Chine ayant beaucoup évolué depuis 1990, avec notamment une politique de décentralisation vers les provinces, cette fonction s'est pratiquement auto-détruite et le « go-between » que nous étions n'avait pratiquement plus de raison d'exister...

C'est alors que j'ai démarré en 1992, à la fin du boycott, une action de consulting pour promouvoir les PME-PMI étrangères en Chine. Dans des secteurs variés sous des formes diverses et, en utilisant mon expérience du terrain et mes réseaux (la « guanxi », comme on dit en Chine).

NPAI : Qu'entendez vous par « consulting » ?

Pierre : C'est un menu à la carte, spécifique à chaque entreprise, comme par exemple les études de marché et de faisabilité, les recherches d'importateurs, de clients et de distributeurs, le sourcing (de plus en plus à la mode) et l'assistance à la création de sociétés industrielles ou commerciale en Chine au travers de joint-ventures et surtout au travers de sociétés a capitaux 100% étrangers. Ces différentes tâches sont rendu possibles grâce à nos implantations en Chine : deux bureaux respectivement à Pékin et à Nankin, des agents relais dans les principales autres métropoles et des experts par grands secteurs d'activités. Uniquement du personnel chinois même si certains sont maintenant de nationalité française. Pour les intéressés par notre action en Chine, on peut visiter notre site Internet en consultant www.energie7.com

NPAI : Quels conseils donneriez vous à nos camarades qui souhaiteraient aujourd'hui investir ou développer une activité en Chine ?

Pierre : La Chine est aujourd'hui un très bon choix, mais sous deux conditions principales : tout d'abord apporter des produits ou services innovants dans un pays particulièrement concurrentiel et enfin bien prendre en compte l'aspect interculturel, fondamental dans un pays où le parlé, l'écrit et le raisonnement n'ont rien à voir avec ce que l'on a pu apprendre en Europe. Si je puis me permettre, c'est une des

principales plus-values que peut apporter une société d'accompagnement comme Energie 7 International. Il y en a d'autres bien entendu..., mais Energie 7 c'est pas mal !