

FAIRE AFFAIRE EN

CHINE

Guide à l'intention des exportateurs
et des investisseurs canadiens



AVANT-PROPOS

Le guide *Faire affaire en Chine* a été conçu pour vous renseigner sur le marché chinois et sur la façon d'y faire des affaires. Il contient des renseignements de base ainsi qu'une multitude de sources d'information pertinentes qui vous aideront à formuler et à mettre en œuvre une stratégie d'exportation efficace. Êtes-vous prêt à exporter? Votre étude de marché est-elle complète? Possédez-vous toute l'information essentielle sur la livraison des marchandises et sur les modes de paiement usuels en Chine? Voilà autant de questions auxquelles ce guide vous permettra de répondre.

Une mise en garde s'impose cependant : si vous n'avez encore jamais fait d'exportation, la Chine n'est peut-être pas le marché idéal pour vous. En effet, il vous faudra beaucoup de temps et un engagement financier considérable pour créer les réseaux de relations et effectuer les contrôles préalables nécessaires pour établir la correspondance entre vos produits et les besoins de la Chine comme de ses consommateurs. De plus, l'environnement commercial y est très complexe, et une foule de pièges y guettent les néophytes. Par contre, si vous avez une bonne expérience de l'exportation et êtes déterminé à vous implanter sur ce marché, vous pourriez gagner beaucoup à tenter l'aventure chinoise.

Le présent Guide est une compilation d'information appartenant au domaine public. Il ne vise pas à donner des conseils précis et ne devrait pas être consulté dans cette optique, car son but est simplement d'offrir un tour d'horizon. Aucune mesure ou décision ne devrait être prise sans faire une recherche approfondie indépendante et sans obtenir des conseils d'un professionnel sur le dossier précis en question. Même si Exportation et développement Canada (EDC) a déployé des efforts raisonnables dans un contexte d'affaires pour s'assurer que les renseignements qui sont contenus dans le présent Guide étaient exacts à l'hiver 2011, EDC n'offre aucune garantie quant à leur exactitude, leur actualité ou leur exhaustivité et ne fait aucune représentation à cet effet. Le présent Guide peut devenir, en tout ou en partie, périmé à tout moment. Il est de la responsabilité de l'utilisateur de vérifier les renseignements contenus dans le Guide avant de s'en servir. EDC n'est aucunement responsable des pertes ou dommages occasionnés par des inexactitudes, erreurs ou omissions liées à ces renseignements ou en découlant. Le présent Guide n'offre aucun conseil d'ordre juridique ou fiscal. Pour obtenir de tels conseils, il faut consulter un professionnel compétent.

CHINE

Guide à l'intention des exportateurs
et des investisseurs canadiens

TABLE DES MATIÈRES

1 Comprendre le marché chinois	4	5.9 Télécommunications	43
1.1 L'environnement économique	5	5.10 Services	44
1.2 Les relations commerciales canado-chinoises	10	6 Finances et fiscalité	45
1.3 Sources de référence sur la Chine	11	6.1 Le système financier de la Chine	46
2 Apprivoiser le marché chinois	14	6.2 Taxes et impôts	47
2.1 La Chine : une multitude de marchés	15	6.3 Financement des exportations	48
2.2 Travail de préparation	18	6.4 Paiements	51
3 S'installer en Chine	21	7 Les subtilités	54
3.1 Investissements directs canadiens	22	7.1 Obtenir des services juridiques en Chine	55
3.2 Sociétés de portefeuille chinoises	25	7.2 Contrôle préalable	55
3.3 Capitalisation et structure d'endettement	25	7.3 Contrats	56
3.4 Bureaux de représentation	27	7.4 Garanties d'exécution et cautionnements	57
3.5 Sociétés de commerce ou de distribution à responsabilité limitée	28	7.5 Actions en justice et arbitrage	58
3.6 Sous-traitance	28	7.6 Gestion des risques	58
3.7 Impartition	28	8 Livraison des marchandises en Chine ...	63
3.8 Agents et distributeurs	29	8.1 Réglementation en matière d'importation	64
3.9 Zones économiques spéciales	29	8.2 Normes et certification	64
4 En route vers la Chine	30	8.3 Tarifs douaniers	65
4.1 Conditions d'entrée	31	8.4 Admission temporaire de matériel	65
4.2 Ce qu'il faut savoir sur la Chine	32	8.5 Barrières non tarifaires	66
4.3 Pratiques commerciales et culture	34	8.6 Étiquetage et marquage	66
5 Débouchés pour les exportateurs canadiens	37	8.7 Documents requis	67
5.1 Agriculture et agroalimentaire	38	8.8 Contrôles à l'exportation	67
5.2 Pièces d'automobile	39	8.9 Assurances	67
5.3 Matériaux et technologies de construction	40	8.10 Courtiers en douane et transitaires	67
5.4 Technologies de l'environnement	40	9 Annexes	69
5.5 Équipement médical	41	A. Principaux bureaux du Canada en Chine	69
5.6 Infrastructures	42	B. Bureaux d'EDC au Canada et en Chine	70
5.7 Logistique et distribution	42	C. Principaux ministères chinois	70
5.8 Matériel d'exploitation pétrolière, gazière et minière	42	D. Principales organisations commerciales associées à la Chine	70

1 COMPRENDRE LE MARCHÉ CHINOIS

L'accession de la Chine à son rang actuel de puissance économique mondiale n'est pas une singularité, mais un simple retour à la normale. Au cours de sa longue histoire, le pays a presque toujours été un chef de file mondial dans les domaines culturel et scientifique. Après la mort de Mao Zedong, la nouvelle génération de dirigeants a commencé à réorganiser progressivement et méthodiquement l'économie du pays en adoptant des politiques d'économie de marché : elles ont favorisé une modernisation rapide, un intérêt renouvelé pour l'investissement étranger et la mise en place d'une industrialisation tirée par les exportations. L'heure du réveil de l'Empire du Milieu avait bel et bien sonné.

Aujourd'hui, la Chine s'affirme résolument comme un moteur de la croissance mondiale. La progression de son PIB a plus que décuplé depuis 1978, ses taux de croissance annuels se situant en moyenne autour de 10 % depuis 1993. De plus, le pays a maintenu sa croissance malgré la crise économique qui touche l'Occident depuis 2008. Résultat : il a damé le pion à l'Allemagne comme première nation exportatrice en 2009 et il a ravi au Japon son titre de deuxième économie au milieu de 2010.



1.1 L'environnement économique

Quand la Chine a commencé à libéraliser son économie, en 1978, peu de gens auraient pu prédire sa transformation en puissance économique mondiale. Aucun secteur de l'économie du pays n'a été épargné par ce processus, qui a engendré une vaste classe moyenne tout en favorisant une culture d'entrepreneuriat astucieux et ambitieux. Alors qu'une bonne partie de sa croissance est attribuable au fait qu'elle est devenue l'usine du monde, la Chine est au cœur d'une nouvelle étape de sa transformation. Elle est en train de gravir les échelons de la chaîne de valeur de la fabrication en développant des industries de haute technologie, en créant des marques connues dans le monde entier et en instaurant un marché intérieur de consommation qui réduit sa dépendance à l'égard des exportations.

1.1.1 Une économie florissante

La Chine a le vent dans les voiles depuis le début des années 1990. Quand elle a adhéré à l'Organisation mondiale du commerce (OMC), en 2001, elle a réduit ses tarifs douaniers et aboli de nombreuses barrières douanières et commerciales. Depuis, non seulement la croissance économique intérieure est extraordinairement vigoureuse, mais les échanges commerciaux avec le reste du monde se multiplient. La Chine importe aujourd'hui de vastes quantités de marchandises : machinerie, pétrole, produits chimiques, engrais, produits agroalimentaires, en plus de matières premières pour alimenter ses industries, dont les suivantes :

- › fabrication d'automobiles et de pièces d'automobile;
- › production de fer, d'acier et d'aluminium;
- › exploitation pétrolière et gazière;
- › génération d'électricité par des sources d'énergie fossiles et de remplacement;
- › ciment, produits chimiques et engrais;
- › équipement de fabrication;
- › textiles et vêtements;
- › biens de consommation;
- › matériel électronique et technologies de l'information.

La Chine est aussi un géant de l'agriculture. Elle figure parmi les plus importants producteurs de riz, de maïs, de blé, de soja, de légumes, de porc, de coton et de graines oléagineuses. De plus, elle expédie aux quatre coins du globe d'énormes quantités de machinerie, de produits électroniques, de plastiques, de textiles et de vêtements. Et son expansion ne montre aucun signe de ralentissement. La Banque mondiale estime que le PIB de la Chine a augmenté de 9,5 % en 2010 et que ce rythme se maintiendra autour de 8,5 % en 2011. Grâce à cette expansion soutenue, le pays est devenu le premier exportateur et la deuxième économie du monde.

Représentation directe d'Exportation et développement Canada en Chine

Consciente du potentiel qu'offre la Chine aux entreprises canadiennes, Exportation et développement Canada (EDC) a nommé des représentants à Beijing et à Shanghai. Ceux-ci travaillent en étroite collaboration avec l'ambassade du Canada et avec les consulats du Canada en Chine en vue de renforcer les relations établies par EDC en terre chinoise, de recueillir des renseignements commerciaux et d'aider les sociétés canadiennes à percer le marché chinois. Pour obtenir les coordonnées des bureaux d'EDC au Canada et en Chine, reportez-vous à l'annexe B.



La croissance économique chinoise a également été stimulée par la stratégie de mondialisation lancée par le gouvernement en 2000. Cette stratégie vise à transformer de grandes compagnies du pays en multinationales au moyen d'investissements étrangers ainsi que de fusions et d'acquisitions. En procédant ainsi, la Chine souhaite diversifier la production, améliorer la qualité et la complexité des exportations et faire connaître ses marques.

Les progrès ne sont pas fait attendre. Des entreprises telles que Sinopec, State Grid et China National Petroleum Corporation se classe au rang des dix premières sociétés du palmarès des 500 plus importantes entreprises du monde. La Chine et ses partenaires ont signé ou négocient plus douzaine d'accords bilatéraux et régionaux de libre-échange. Le pays est devenu un acteur mondial de premier plan dans l'aide au développement, investissant massivement dans la construction d'hôpitaux, d'écoles, de routes et de centrales électriques en Afrique. Elle est en passe de devenir le deuxième partenaire commercial du continent africain, à peine devancée par les États-Unis.

L'établissement de tels liens dans des domaines aussi divers que le commerce international et l'aide étrangère fait partie de la stratégie mondiale par laquelle la Chine tente d'accroître son rayonnement et son influence tout en garantissant son accès à des partenaires commerciaux et à des approvisionnements stratégiques.

1.1.2 Perspectives économiques

La croissance et le développement rapides étant souvent synonymes de grandes instabilité et perturbations économiques, la Chine n'a pas hésité à adopter des mesures rigoureuses pour assurer la vigueur et l'expansion de son économie. Lorsque, au début des années 2000, l'accélération du taux de croissance faisait craindre une surchauffe de l'économie et une forte inflation, les autorités sont intervenues. Elles ont mis en place des mesures destinées à ralentir l'investissement, à relever les taux d'intérêt et à augmenter les coefficients de couverture exigés des banques pour assurer la stabilité du système bancaire. Ces mesures ont été fructueuses si bien que la croissance de la Chine s'est modérée à un niveau plus sain, tandis que l'économie a poursuivi son expansion soutenue.

Cette croissance a été de nouveau menacée en 2007 par la crise financière occidentale, qui a affaibli la demande de produits chinois. Les autorités ont réagi en 2008 en annonçant un formidable programme de relance de 586 milliards d'USD devant permettre d'investir massivement dans les infrastructures et les services à la population. Les entreprises chinoises ont participé à cet effort en haussant leurs stocks de produits de base, ce qui a non seulement contribué à atténuer les effets de la récession qui sévissait dans les économies dépendantes des ressources telles que le Canada, mais a également prouvé que la Chine était devenue un moteur important de croissance. Au milieu de 2010, les mesures prises ont semblé avoir porté fruit puisque l'économie chinoise a continué de progresser à un rythme comparable à ce qu'il avait été récemment.

Malgré tout, les dirigeants chinois estiment que le pays dépend trop des exportations pour sa croissance à long terme, d'où la nécessité de stimuler la demande intérieure pour maintenir l'expansion. Par ailleurs, ils croient que les entreprises chinoises doivent accroître leur présence internationale afin de garantir l'accès aux ressources naturelles essentielles à la vigueur de l'économie intérieure et des exportations.

Ce programme d'expansion tient compte de la récente crise financière en Occident, ce qui prouve de façon convaincante que les économies développées ont une capacité limitée d'absorption des biens chinois. De plus, la demande intérieure actuelle de la Chine ne représente qu'un tiers de son PIB, une proportion qui atteint généralement les 70 % aux États-Unis et dans d'autres grandes économies développées.

Une expansion non contrôlée de l'économie intérieure pourrait mener à la formation de bulles immobilières et boursières susceptibles de freiner la croissance. De telles bulles apparues au tournant du millénaire ont été gérées efficacement, ce qui laisse supposer que la Chine serait en mesure d'axer son économie sur la consommation intérieure et ainsi de profiter d'une croissance robuste et indéfinie.

1.1.3 Situation démographique

La Chine est la nation la plus peuplée du globe. En 2010, sa population était évaluée à plus de 1,33 milliard d'habitants. Les Chinois ethniques (Chinois Han) composent les neuf dixièmes de la population et la plupart habitent dans les régions côtières et le Sud Est de l'arrière-pays. Il existe aussi une cinquantaine d'autres groupes ethniques vivant surtout dans la partie occidentale. Selon l'Organisation de coopération économique Asie-Pacifique, la population urbaine devrait atteindre les 750 millions d'habitants d'ici 2020, dépassant la population rurale pour la première fois dans sa longue histoire.

La croissance économique a permis, entre autres conséquences, l'amélioration constante du niveau de vie de ses habitants, bien que des dizaines de millions d'entre eux vivent encore sous le seuil de pauvreté international. Selon la Banque mondiale, le revenu national brut par habitant s'établissait, en 2008, à plus de 3 590 d'USD par année, mais il était nettement plus élevé dans les riches régions urbanisées le long de la côte et dans le Sud.

Cette richesse accrue à présider à l'établissement de l'une des forces majeures du développement intérieur de la Chine : l'émergence d'une nouvelle classe moyenne, librement définie comme les ménages dont le revenu annuel se situe entre 25 000 yuans et 100 000 yuans (entre 4 000 et 16 000 \$)¹. En 2005, 40 millions de ménages constituaient cette classe moyenne, et on estime que de 600 à 700 millions de Chinois en feront partie d'ici 2020. Cette forte croissance imposera d'énormes pressions sur l'État et pourrait modifier le flux des échanges mondiaux ainsi que la position du pays à titre de puissance économique. L'espérance de vie en Chine est de 72 ans et, selon les données actuelles, environ 200 millions de Chinois seront âgés d'au moins 60 ans d'ici 2015. Conjugée aux changements résultant de l'urbanisation, cette bombe démographique à retardement exigera, pour être désamorcée, une réaction rapide des dirigeants : ils devront s'assurer que l'État et l'économie puissent répondre aux demandes et aux besoins de la population afin de garantir la stabilité politique et économique.

1.1.4 Climat d'investissement

En raison de sa croissance robuste – malgré le repli économique de l'Occident – la Chine est devenue une destination importante pour l'investissement direct étranger (IDE). Quelque 90 milliards d'USD en IDE ont été versés pour des projets se déroulant dans le pays en 2009 et les données trimestrielles actuelles indiquent que ce chiffre sera dépassé en 2010.

Jusqu'à tout récemment, les incitatifs fiscaux et financiers ainsi que l'accès à une main-d'œuvre qualifiée et bon marché étaient à l'origine d'une bonne partie de l'IDE dans les villes côtières et les zones économiques spéciales (ZES) de la Chine. Cependant, à mesure que les villes côtières se développent et prospèrent, les salaires et la pénurie de travailleurs qualifiés commencent à dépasser la moyenne nationale. Par conséquent, il est devenu beaucoup plus coûteux de faire affaire dans ces régions que dans

¹ Tous les montants mentionnés sont en dollars canadiens, à moins d'indication contraire.

les provinces de l'Ouest et du Centre. En outre, les usines, particulièrement énergivores et productrices d'émissions, et leurs ouvriers peu rémunérés ne sont plus considérés comme des motifs suffisants pour tolérer une piètre qualité de l'air et la contamination de l'environnement.

1.1.5 Évolution de la politique sur l'IDE

En avril 2010, le Conseil d'État de la Chine a énoncé des lignes directrices préliminaires sur l'investissement étranger dans un document intitulé *Nouveaux points de vue sur l'utilisation des capitaux étrangers*. Ces lignes directrices présentent une série de mesures incitatives, telles que des subventions de contrepartie, un soutien technique et des procédures simplifiées à l'intention des industries respectueuses de l'environnement faisant appel à une main-d'œuvre nombreuse qui sont prêtes à s'installer dans les régions du Centre et de l'Ouest du pays ou à y délocaliser leurs activités. Ces régions sont sous-développées par rapport aux autres régions, mais elles offrent une main-d'œuvre abondante et des propriétés peu coûteuses.

Des mesures incitatives modifiées pour les régions côtières et les ZES encouragent les secteurs de la fabrication de produits de grande qualité et des technologies de l'information et des communications (TIC) ainsi que les industries vertes. Depuis la fin de 2010, les marchandises et l'équipement importés pour les centres de R-D établis par des multinationales sont exemptés de tarifs douaniers, de taxes d'importation et de taxes sur les biens et services.

La nouvelle version du *Catalogue d'orientation des investissements étrangers*² (en anglais) du ministère du Commerce devrait contenir d'autres changements. Ce document, publié périodiquement, présente les modifications importantes de la réglementation, les procédures d'approbation simplifiées et les changements apportés à la liste des secteurs et des industries ouverts à l'investissement étranger.

En plus d'offrir des mesures incitatives financières, la Chine ouvre ses marchés financiers aux entreprises étrangères. Voici certains des changements qui sont attendus.

- Dans les secteurs stratégiques, les restrictions imposées à l'investissement étranger dans les entreprises chinoises énumérées dans la liste des restrictions seront levées.
- Les règles d'investissement dans les valeurs mobilières chinoises et dans les fusions-acquisitions seront normalisées.
- Les entreprises qualifiées seront autorisées à émettre des obligations de société ou des billets à moyen terme.
- Les procédures d'approbation de capitaux étrangers seront simplifiées et les délais des apports de capitaux pourront être prolongés.

Malgré la vigueur de son économie, la Chine ne propose toujours pas aux investisseurs étrangers un environnement commercial exempt de risques, comme en témoignent les éléments suivants.

- Les droits des investisseurs et les droits de propriété intellectuelle ne profitent pas d'une protection juridique adéquate.
- La réglementation n'est pas appliquée de façon uniforme.
- L'interférence bureaucratique est répandue.
- La corruption est monnaie courante.

² La version la plus récente du Catalogue a été publiée en 2007, mais le ministère a annoncé, à l'automne de 2010, qu'il était sur le point de publier une nouvelle édition.

Les autorités sont conscientes de ces problèmes et tentent de les régler par des modifications législatives et juridiques. Ainsi, le pays a promulgué des lois sur la propriété en 2007, en a adopté de nouvelles sur les faillites et a précisé la réglementation sur les fusions et acquisitions. Malgré tout, il y aura sans doute une période de transition pendant laquelle les nouvelles lois seront appliquées de façon inégale.

Ces problèmes sont aggravés par une réglementation dont le libellé et l'interprétation diffèrent d'une région à l'autre et d'une industrie à l'autre. Dans le cadre d'un projet donné, divers paliers de gouvernement peuvent être propriétaires, fournisseurs, clients ou partenaires. Par exemple, en vertu d'un changement récent, on a délégué aux niveaux inférieurs du gouvernement la responsabilité réglementaire de l'IDE – pour les catégories favorisées où l'investissement est de moins de 300 millions d'USD.

En raison de ces incohérences du système, les investisseurs étrangers doivent faire preuve d'une grande diligence lorsqu'ils essaient de trouver qui est responsable des autorisations, des permis et de la réglementation s'appliquant à leur projet et quels documents ils doivent obtenir pour protéger leurs droits. Les investisseurs doivent également savoir que, si la participation étrangère dans une entreprise est égale ou inférieure à 25 %, cette société peut être considérée comme une entreprise chinoise aux termes de la réglementation, notamment pour l'obtention de financement étranger.

Pour réduire ses risques dans l'établissement et le bon déroulement de ses activités en Chine, l'investisseur canadien doit être profondément engagé à tous les niveaux de l'organisation. Il doit notamment nouer et cultiver de solides relations avec les représentants du gouvernement et des syndicats de même qu'avec les associés de coentreprise, s'il y a lieu, et d'autres parties intéressées de la région où se fait l'investissement.

1.1.6 La présence de l'État dans le milieu des affaires

La Chine étant un État structuré comme un État socialiste de parti unique depuis 1949, la politique, le gouvernement et le monde des affaires y sont intimement liés, malgré le brusque virage en faveur de l'entreprise privée au cours de la dernière décennie. En général, les produits de base et les industries stratégiques demeurent contrôlés de l'État, tandis que les secteurs privés et commerciaux suivent les règles du marché.

Néanmoins, même les sociétés qui ont toutes les allures d'entreprises privées peuvent être liées au gouvernement d'une façon quelconque. Comme ce lien peut influencer sur la façon dont l'entreprise fonctionne, il est important que vous établissiez, dans le cadre de votre contrôle préalable, si votre client ou votre partenaire potentiel est une société d'État ou une entreprise privée et, dans ce dernier cas, que vous déterminiez quelles ficelles tire le gouvernement en coulisse.

Les entreprises chinoises se divisent principalement en trois catégories :

Sociétés appartenant à l'État

Il s'agit généralement de grandes sociétés qui revêtent une importance stratégique pour le pays : communications, transports, énergie, industrie lourde et ressources. Au cours des dernières années, cependant, l'État a lâché les rênes de certains segments de ces sociétés, qui fonctionnent maintenant comme des firmes indépendantes ayant la pleine responsabilité de leur gestion et de leurs finances. Ce relâchement a entraîné une baisse du nombre d'entreprises appartenant à l'État et entièrement contrôlées par elle.

Collectifs

Les sociétés d'État sont établies le plus souvent en milieu urbain; en milieu rural, on trouve surtout des collectifs, c'est-à-dire des regroupements de personnes et de petites organisations commerciales. Le nombre de collectifs est en baisse vu le virage général en faveur de l'entreprise privée.

Entreprises privées

La plupart des entreprises privées sont de petites entreprises exploitées par des particuliers. Elles relèvent principalement du secteur des services, de l'industrie légère et du commerce en général. Ces petites entreprises représentent aujourd'hui un fort pourcentage des sociétés établies en Chine.

1.2 Les relations commerciales canado-chinoises

Les exportations vers la Chine ont progressé à un rythme exponentiel au cours des cinq dernières années, si bien que ce pays se classe aujourd'hui au troisième rang des marchés canadiens d'exportation. En 2009, le Canada a vendu en Chine des marchandises pour une valeur de 11,2 milliards de dollars, soit 6,6 % de plus que l'année précédente, ce qui fait de notre pays le seul partenaire commercial important affichant une augmentation en rythme annuel pour cette période.

Le gros des exportations canadiennes se trouve dans quatre secteurs : les TIC, les transports, l'aéronautique et les pièces d'autos. Le Canada commence également à se tailler une place dans d'autres secteurs : matériel de chantier et matériaux de construction, équipement et services environnementaux, agriculture, agroalimentaire, énergie, ressources, exploitation minière et services financiers.

Si l'on regarde les parts de marché, par contre, la fiche du Canada n'est guère reluisante. Le taux de croissance des exportations canadiennes vers la Chine est inférieur à celui de n'importe quelle autre grande nation commerçante. En fait, selon des données récentes, 21 pays exporteraient plus de biens et de services en Chine que le Canada. De plus, au milieu de 2010, plusieurs pays et groupes commerciaux régionaux avaient déjà négocié ou étaient en train de négocier des accords de libre-échange avec la Chine. Le Canada n'est pas de ce nombre, mais travaille à la conclusion d'un Accord sur la protection des investissements étrangers (APIE) avec Beijing.

1.3 Sources de référence sur la Chine

Il existe d'innombrables sources de référence sur l'exportation en Chine. La liste qui suit est donc loin d'être exhaustive, mais elle vous permettra de commencer votre étude de marché.

1.3.1 Ressources destinées aux exportateurs

- › Le Service des délégués commerciaux du gouvernement du Canada offre une foule de [renseignements précieux sur la Chine](#). L'une de ses publications les plus récentes et les plus exhaustives est *La Chine à votre portée : Guide pour les gens d'affaires 2010*. Il existe également une [liste de fournisseurs de services](#), qui vous permettra de trouver de tout, notamment des services d'hébergement et de location de voitures.
- › Le [Conseil commercial Canada-Chine](#) (CCCC) est une association privée qui travaille à faciliter et à promouvoir les échanges commerciaux et les investissements entre les deux pays. Ses membres proviennent de nombreux secteurs de l'économie canadienne : services financiers, services juridiques, technologies de l'information et des communications, éducation, fabrication, construction, transports, exploitation minière et énergie.
- › Le site [China.org.cn](#) est le principal site Web du gouvernement chinois. Il en présente la position officielle sur une foule de sujets, tels les sports et les affaires.
- › [L'Association commerciale Hong Kong-Canada](#) favorise les échanges commerciaux entre le Canada et Hong Kong et aide les entreprises canadiennes à passer par Hong Kong pour faire des affaires avec la Chine et l'Asie du Sud-Est.
- › Le site du [Conseil de développement commercial de Hong Kong](#) constitue une mine de renseignements sur les événements commerciaux, les marchés et l'approvisionnement. Il offre également des ressources pour les petites entreprises.
- › [BizChina](#) est une source importante d'information officielle sur la Chine (industries, agriculture, finances, commerce et questions économiques en général). Le site est exploité par le ministère du Commerce de la République populaire de Chine (MOFCOM).
- › La [Fondation Asie Pacifique du Canada](#) a un site Web qui propose des nouvelles et de l'information au sujet de la Chine et du reste de la région Asie-Pacifique.
- › Le [CIA World Factbook](#) comprend un chapitre d'intérêt sur la Chine.

1.3.2 Sources documentaires générales

- › [Exportation et développement Canada](#) (EDC) est une société d'État qui fournit des services de financement et d'information spécialisée aux exportateurs canadiens. C'est une source de renseignements précieuse pour toute entreprise s'intéressant au commerce extérieur.
- › [Entreprises Canada](#) est l'une des premières sources à consulter pour avoir de l'information générale sur l'exportation. Son site regroupe des services du gouvernement fédéral (et des gouvernements provinciaux dans certains cas) conçus pour aider les exportateurs et les entrepreneurs canadiens à bâtir leur entreprise.
- › Le [Rapport du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux](#) expose les priorités que le gouvernement fédéral s'est fixées pour aider les entreprises canadiennes à accéder aux marchés étrangers. Il est mis à jour chaque année.
- › Le [ministère des Affaires étrangères et du Commerce international](#) (MAECI) offre de l'information sur les affaires étrangères, la politique internationale du Canada, les services aux voyageurs, l'économie canadienne et le commerce international.
- › [CanadExport](#) est une publication en ligne offerte gratuitement par le MAECI (voir ci-dessus). Elle renseigne les entreprises sur divers sujets comme les occasions d'affaires, les programmes d'exportation, les foires et les missions commerciales.
- › Pour obtenir des renseignements sur les marchandises qui nécessitent une licence d'exportation du gouvernement du Canada avant d'être expédiées vers la Chine, consultez le site des [Contrôles à l'exportation et à l'importation](#) du MAECI.
- › Le site d'[Industrie Canada](#) est un excellent endroit pour obtenir des rapports sur les marchés. L'outil de recherche « Données sur le commerce en direct » peut s'avérer fort utile.
- › Le site [U.S. Commercial Service](#) propose divers outils de recherche permettant d'obtenir des rapports et des guides commerciaux sur les marchés internationaux.



LA CHINE EN BREF

- Population :** 1,33 milliard d'habitants (estimations de juillet 2010)
- Langue officielle :** le mandarin ainsi que de nombreux dialectes dans tout le pays
- Principales importations :** machinerie et équipement, pétrole et combustibles minéraux, plastiques, matériel médical, produits chimiques organiques, fer et acier
- Exportations canadiennes :** pâtes et papiers, produits chimiques industriels, pièces d'auto, matériel électrique, produits agroalimentaires
- Principaux partenaires importateurs :** Japon (12,3 %), Corée du Sud (9 %), Taïwan (6,8 %), États-Unis (7,7 %), Allemagne (5,5 %) [2009]
- Climat :** très varié, allant de tropical dans le Sud à subarctique dans le Nord
- Monnaie :** le yuan chinois (CNY) aussi appelé renminbi (RMB)
- Décalage horaire :** + 13 heures (heure normale de l'Est) ou + 12 heures (heures avancée de l'Est)
- Heures d'ouverture des entreprises :** du lundi au vendredi, de 8 h 30 à 17 h 30 (pause-midi d'une heure)
- Heures d'ouverture (gouvernement) :** du lundi au vendredi, de 8 h 30 à 17 h

2 APPRIVOISER LE MARCHÉ CHINOIS

Pour une PME, se lancer sur le marché chinois constitue un défi de taille. L'aventure nécessite du temps, un engagement financier et en ressources humaines ainsi que la capacité de payer des frais de déplacement, de recherche et de marketing, qui peuvent être plutôt élevés. Néanmoins, beaucoup de PME ont prouvé que le jeu en valait la chandelle et qu'elles pouvaient y réussir aussi bien que les grandes entreprises.

Par contre, si votre entreprise n'a aucune expérience de l'exportation, vous devriez peut-être choisir un autre marché pour faire vos premières armes : la Chine est un marché beaucoup trop complexe pour les gens sans expérience et vous risqueriez de tomber dans l'un de ses nombreux pièges. Si, au contraire, l'exportation n'a plus de secret pour vous, l'aventure chinoise pourrait devenir une expérience très enrichissante.



2.1 La Chine : une multitude de marchés

La Chine compte plus de cinquante marchés différents, mais la plupart des exportations canadiennes sont concentrées dans les régions géographiques traitées ici.

2.1.1 Le corridor Beijing-Tianjin

Les villes voisines Beijing et Tianjin, ainsi que le corridor qui les réunit, sont au cœur du développement économique du Centre-Nord de la Chine. Vu sa forte population et la vigueur de son économie, Beijing est devenue le centre du début de la croissance industrielle de la Chine, ses activités gravitant principalement autour du fer, de l'acier, du charbon, de la machinerie, des produits chimiques, du pétrole, des textiles et des produits électroniques.

Depuis quelques années, Beijing se transforme à la faveur de la maturité économique du pays. Les entreprises financières ont remplacé un bon nombre d'industries lourdes forcées de réduire leurs émissions ou de se relocaliser dans des régions moins développées. Grâce à sa trentaine d'universités et sa quarantaine de centres de recherche scientifique, la capitale est également une vitrine de la culture, du savoir, des sciences et de la technologie.

Tianjin est un centre de transition pour de nombreuses marchandises destinées à l'exportation. De ce fait, elle constitue un élément important de l'industrie manufacturière de la région. D'autres grandes industries y sont aussi présentes : automobile, électronique, produits pétrochimiques, métallurgie, médecine, matériaux de construction, produits de plastique, biens de consommation et produits alimentaires. Tianjin est également une plaque tournante du transport, car elle se trouve à l'intersection de deux lignes de chemin de fer majeures et son port est celui qui peut recevoir et stocker le grand nombre de conteneurs au pays.

2.1.2 Shanghai et le delta du Yangtze

La région du delta du Yangtze est fortement urbanisée. Outre la mégapole de Shanghai et une partie des provinces de Jiangsu et de Zhejiang, elle englobe plusieurs grandes villes, dont Suzhou, Nanjing and Ningbo. La région occupe moins de 1 % du territoire chinois et regroupe seulement 5,8 % de la population, mais selon les statistiques officielles, ses activités totalisent 20 % du PIB du pays, 22 % de ses recettes fiscales et 35 % du volume d'import-export. Comme elles forment un immense bassin industriel et manufacturier, les entreprises de la région ont besoin d'une vaste gamme de ressources naturelles et de produits de base comme le blé, les pâtes et papiers, le soufre, le minerai de fer, le cuivre, le nickel et la potasse.

La Chine et l'exportateur néophyte

Il pourrait être indiqué pour une entreprise de tenter sa chance en Chine même si elle n'a aucune expérience de l'exportation. C'est le cas, par exemple, si votre entreprise offre un produit ou un service qui répond à un besoin des Chinois, ou si des membres du personnel ont des liens particuliers avec le pays, que ce soit parce qu'ils y ont de la famille ou pour d'autres raisons. Si votre entreprise est dans l'une ou l'autre de ces situations, il serait bon que vous commenciez par vous renseigner sur les mécanismes de base de l'exportation. Vous trouverez, sur le site Web d'[Entreprises Canada](#), plusieurs conseils utiles qui vous guideront dans les diverses étapes de l'exportation ainsi que les principes de base de la conduite des affaires dans un pays étranger et d'autres renseignements généraux. Visitez ce site Web ou téléphonez au 1-888-576-4444.



Le moteur économique de la région est la ville de Shanghai, principal centre financier et commercial de la Chine. La municipalité comprend la zone économique spéciale de Pudong, qui, elle, renferme la zone commerciale et financière de Lujiazui, qui doit devenir le nouveau carrefour financier de la Chine. C'est d'ailleurs dans cette dernière zone que se trouve le plus gros marché boursier du pays.

Suzhou accueille les activités de fabrication de nombreuses entreprises étrangères. Pour sa part, Nanjing s'affirme comme une plaque tournante des secteurs de l'automobile, de l'électronique, de l'énergie et de la sidérurgie. Ningbo est un port économique en pleine croissance offrant des liaisons et des services de transport vers les centres régionaux.

2.1.3 Le delta de la rivière des Perles

Le delta de la rivière des Perles se compose des neuf préfectures de la province de Guangdong et des villes de Macao et de Hong Kong (qui est ici traitée séparément). La région recèle de vastes ressources minérales, dont le tungstène, l'étain, le molybdène et le cuivre. Ce delta est aussi l'une des régions industrielles les plus importantes de la Chine par sa production diversifiée : sucre, vêtements, cuir, papier, papeterie, produits pharmaceutiques, plastiques, ciment, électronique grand public, machinerie électrique et matériel de communication. Dans le domaine de l'agroalimentaire, le delta fournit de la viande, du jute et des produits tropicaux.

La région est dotée de ports maritimes, d'aéroports et de chemins de fer, et renferme la zone de développement économique et technologique de Guangzhou ainsi que les zones économiques spéciales (ZES) de Shenzhen, de Zhuhai et de Shantou.

2.1.4 Hong Kong

Hong Kong a toujours été un cas un peu particulier. Avant que la Chine ne commence à libéraliser ses politiques de commerce extérieur, Hong Kong était la rampe de lancement préférée des exportateurs canadiens qui souhaitaient pénétrer le marché chinois. Cependant, depuis l'ouverture de la Chine, il est plus logique pour bon nombre d'entreprises d'aller directement vers les marchés qui les intéressent. De plus, les partenaires et clients chinois potentiels considèrent parfois que les entreprises étrangères passant par Hong Kong ne sont pas vraiment prêtes à s'engager sérieusement envers leurs pays. Bien que cette impression soit souvent erronée, elle peut influencer sur la façon dont les Chinois perçoivent l'intérêt d'un exportateur.

Les autorités locales s'efforcent de ramener à Hong Kong les sociétés étrangères qui s'en sont éloignées en créant un environnement commercial plus accueillant que jamais. Hong Kong offre donc aux petits et aux moyens exportateurs des avantages considérables, dont les suivants.

Investissement étranger

Hong Kong accueille les investisseurs étrangers à bras ouverts. Elle favorise les marchés libres, ne restreint aucunement les entrées d'IDE ni les investissements à l'étranger, n'exerce pas de contrôle des changes et n'impose pas de restriction quant à propriété des entreprises étrangères ou à leur présence dans un secteur. Hong Kong n'offre pas de mesures incitatives particulières aux étrangers, mais elle n'impose pas non plus de contraintes telles que des quotas, des exigences de bonne fin, des cautionnements ou des dépôts.

Hong Kong respecte les droits de propriété. Elle est en fait un État de droit solide, où la loi est appliquée de façon systématique et sans discrimination. Qui plus est, la loi ne fait aucune distinction entre les investissements des sociétés locales et ceux des sociétés à participation étrangère majoritaire. Il est également à noter que Hong Kong est un membre à part entière de l'Organisation mondiale du commerce.

Impôts, finances et infrastructures

Hong Kong perçoit très peu de droits ou de tarifs douaniers sur les importations : son régime fiscal est simple et son taux d'imposition pour les sociétés est faible (16,5 %). De plus, il s'agit d'un excellent endroit pour l'obtention des services financiers et de gestion : Hong Kong abrite des installations bancaires de premier ordre, constitue une source majeure de fonds de capital-investissement pour les projets chinois et investit massivement dans chaque province du pays. Ses infrastructures sont remarquables, et elle peut donc fournir d'excellents services de transport et de logistique, entre autres, aux exportateurs qui y font des affaires ou qui vendent leurs marchandises sur le continent.

Établissement d'une présence locale

Pour vous lancer à Hong Kong, vous aurez besoin d'une présence locale. Celle-ci peut prendre la forme d'une succursale, d'un agent ou d'un distributeur. Comme la culture d'entreprise à Hong Kong repose sur les relations personnelles, il est essentiel que vous ayez quelqu'un sur place pour les entretenir.

Il est plus facile d'établir une présence à Hong Kong que dans la Chine continentale. Vous pouvez y constituer votre entreprise en société sans problème et y établir des succursales ou des bureaux de représentation sans qu'on vous impose de restriction quant à leur propriété. Il n'est pas nécessaire que les dirigeants de la société soient citoyens de Hong Kong ni qu'ils y vivent, et les exigences de déclaration ne sont pas compliquées. Que ce soit en droit ou dans la pratique, il n'y a aucune discrimination entre les investissements des sociétés à participation étrangère majoritaire et les investissements contrôlés par des intérêts locaux.

Le recours aux services d'agents et des distributeurs est une bonne stratégie, d'autant plus que Hong Kong fourmille d'entreprises qui seraient heureuses de travailler avec des firmes canadiennes. Et comme la Ville n'a pas de législation particulière visant les agents et les distributeurs, les contrats peuvent être structurés de la manière qui convient aux deux parties.

Un phénomène qui a pris de l'ampleur à Hong Kong au cours des dix dernières années est celui du franchisage, conséquence de la souplesse du cadre législatif de la région et de la croissance du revenu par habitant. Les franchisés ne sont régis par aucune réglementation particulière et il n'y a pas de lois antitrust ni de lois régissant l'investissement sous forme de capital-actions, qu'il soit local ou étranger.

Une autre façon de pénétrer le marché consiste à créer une coentreprise ou une alliance stratégique. Cette façon de faire est particulièrement recommandée si vous avez l'intention de soumissionner un gros projet.

Le gouvernement comme client

Si le marché de Hong Kong vous intéresse, jetez un coup d'œil du côté du [Government Logistics Department](#) (GLD), l'organisme gouvernemental central responsable des achats et de l'approvisionnement. Le GLD fonctionne par appels d'offres ouverts et évalue les propositions qui lui sont soumises en fonction des spécifications de l'offre, des prix proposés, des services auxiliaires et de la livraison. Le GLD n'a pas de préférence quant à ses sources d'approvisionnement, qu'on parle de pays ou d'organisation.

Hong Kong, un marché porteur

Hong Kong est en soi un marché considérable. Ses entreprises et ses consommateurs achètent, entre autres, les biens et services suivants : matériel informatique périphérique, plastiques et résines, composants électroniques, médicaments et produits pharmaceutiques, technologies environnementales, matériel de transport en commun, services d'architecture, pièces d'automobile, matériel de sécurité, matériaux de construction écologiques, produits de beauté et articles de toilette.

Hong Kong, tremplin vers le continent

Finalement, les sociétés de portefeuille d'un bon nombre des plus grandes et des plus importantes entreprises de la Chine continentale se trouvent à Hong Kong. Le fait de nouer des relations avec ces sociétés peut offrir aux entreprises canadiennes des canaux potentiels vers le marché continental.

2.1.5 La région du Sud-Ouest

La région du Sud-Ouest, qui comprend les provinces de Sichuan, de Yunnan et de Guizhou, constitue un autre marché potentiel de taille pour les exportateurs canadiens.

- » La province de Sichuan se distingue sur le plan de l'agriculture. Elle est en effet une importante productrice de riz, blé, d'oléagineux, de viande et de fruits, mais elle compte d'autres grandes industries : charbon, métaux, pétrole, machinerie, énergie électrique, produits chimiques, produits électroniques et textiles. Ces industries sont alimentées par de vastes réserves de minéraux et de gaz naturel. La capitale, Chengdu, ouvrant la porte sur tout l'Ouest du pays, est en voie de devenir une destination populaire pour les multinationales qui souhaitent investir.
- » La province de Yunnan, comme celle de Sichuan, recèle d'importantes ressources minérales. C'est aussi une région importante pour l'agriculture (riz, tabac, canne à sucre, thé et produits tropicaux).
- » La région entourant Guiyang, la capitale provinciale de Guizhou, est un centre reconnu pour le charbon, la métallurgie, les produits chimiques, la machinerie, l'énergie électrique, les textiles et la fabrication du papier. La province produit aussi du riz, du maïs, du tabac et de la laque brute.

2.1.6 Zones économiques spéciales

La Chine compte plusieurs zones économiques spéciales (ZES), dont les villes de Shanghai, Shenzhen, Shantou, Zhuhai et Xiamen. La province de Hainan, au grand complet, est également une ZES.

Jusqu'à tout récemment, ces dernières, tout comme bon nombre de zones de développement et de villes désignées, offraient aux investisseurs étrangers divers incitatifs : taux d'imposition avantageux, congés fiscaux, faibles tarifs douaniers et droits d'occupation des terres peu élevés. Toutefois, le changement de régime fiscal résultant de la *Loi sur l'impôt des sociétés*, adoptée en 2008, ainsi que les modifications de politique encourageant l'industrialisation du Centre et de l'Ouest de la Chine ont nettement réduit les incitatifs fiscaux et financiers consentis dans ces zones. Une exception est faite pour les entreprises étrangères des secteurs des nouvelles technologies et des technologies de pointe lorsque les droits de propriété intellectuelle demeurent au pays.

2.2 Travail de préparation

Se lancer sur le marché chinois demande un bon travail de préparation. Voici quelques recommandations qui vous aideront à mettre toutes les chances de votre côté¹.

2.2.1 Assurez-vous de bien connaître l'environnement commercial

- » Pour être crédible auprès de vos clients potentiels, vous devez avoir une bonne compréhension du marché local. Ne ménager aucun effort pour bien vous renseigner avant de vous rendre sur place. Les marchés diffèrent d'une région à l'autre et il ne suffit pas d'avoir des notions générales sur le pays; vous devez connaître les réalités de la région qui vous intéresse.

¹ L'information contenue dans cette section a été adaptée et traduite avec l'autorisation du Conseil commercial Canada-Chine, qui a fourni le matériel de référence.

- › Renseignez-vous sur les priorités économiques et sociales du gouvernement pour la région et pour l'ensemble du pays. Informez-vous également du cadre de réglementation qui régit votre secteur d'activité. Depuis l'adhésion de la Chine à l'OMC, le gouvernement impose moins de restrictions quant à la participation des entreprises étrangères, mais il n'en demeure pas moins important de bien comprendre les tendances des politiques régionales et nationales.
- › Établissez une liste de contacts pertinents : clients et fournisseurs potentiels, bureaux des autorités locales, concurrents chinois, firmes occidentales présentes dans la région, personnes-ressources dans l'industrie, associations industrielles, organismes de réglementation et consultants chinois.
- › Étudiez les stratégies, les forces et les faiblesses de vos principaux concurrents chinois et étrangers, et demandez-vous quel avantage concurrentiel vos produits ou vos services pourraient avoir en Chine.
- › Soyez conscient que les Chinois accordent beaucoup d'importance au prix et à la valeur de ce qu'ils achètent. Si vous montrez le même intérêt pour le rapport prix-valeur, ils seront plus réceptifs à vos propositions.
- › Déterminez les risques potentiels et trouvez des moyens de les éviter. La section 6.11, Gestion des risques, présente les risques courants que pose le marché chinois.
- › Ne négligez pas la possibilité de passer par Hong Kong. Pour connaître les avantages de cette stratégie, consultez la section 2.1.4, Hong Kong.

2.2.2 Faites appel à des négociateurs expérimentés

- › Vous aurez besoin de gens possédant une expérience des deux cultures, connaissant déjà les Chinois ou encore pouvant apprendre rapidement la façon de négocier avec les gens d'affaires du pays.
- › Soyez conscient que les négociations peuvent prendre du temps et que les Chinois préfèrent traiter avec des cadres supérieurs. Vous devez donc absolument prévoir des contacts entre cadres. Vous risquez de perdre beaucoup de crédit si vous négociez par l'intermédiaire d'un employé qui doit en référer au siège social pour la moindre décision. Dans le pire des cas, votre acheteur ou partenaire potentiel jugera que vous n'êtes pas suffisamment sérieux dans votre démarche et refusera d'aller plus loin.
- › Pour une petite entreprise canadienne, cette nécessité pour les Chinois de discuter avec des cadres supérieurs peut signifier que le chef de la direction devra lui-même participer de près aux négociations.

2.2.3 Mobilisez les ressources financières et humaines nécessaires

- › Conquérir une part de ce marché aussi vaste que complexe peut nécessiter un investissement initial considérable. Avant de vous y lancer, vous devez avoir la certitude que vous pourrez amasser les ressources en capital dont vous aurez besoin. Pour obtenir de l'information sur les possibilités de financement, reportez-vous à la section 6.3, Financement des exportations.
- › Il se pourrait que vous subissiez des pertes pendant deux ou trois ans avant de rentabiliser votre investissement. Votre entreprise doit donc avoir la capacité financière nécessaire pour soutenir ses activités durant cette période. À ce titre, une enquête récente de l'Asia Pacific Foundation confirmait que 76 % des sociétés affiliées d'entreprises canadiennes présentes en Chine étaient rentables.
- › Si vous devez offrir de la formation, des services de marketing ou du soutien après-vente, assurez-vous que vous avez suffisamment d'employés compétents prêts à se rendre en Chine aussi souvent que nécessaire.
- › Devez familier avec les diverses dispositions du droit du travail et consultez un avocat connaissant les codes du travail de la Chine. De fait, la nature et l'orientation de vos activités sur le marché chinois peut changer si la main-d'œuvre représente une composante importante de votre réussite.

2.2.4 Créez une infrastructure solide pour les besoins du service à la clientèle

- Vous devez avoir les gens et les moyens de communication nécessaires pour servir vos clients chinois. Évitez de dépendre d'un seul employé, que ce soit en Chine ou au Canada; vous devez avoir des employés qui pourront prendre la relève efficacement au besoin.
- Certaines choses se négocient mal par courriel ou sur papier et doivent se régler en personne. Il est donc important que vous ayez, au sein de votre entreprise, des personnes qui parlent chinois et qui pourront traiter avec vos clients, partenaires et fournisseurs.
- Les Chinois s'inquiètent généralement à l'idée de faire affaire avec un fournisseur qui se trouve à l'autre bout du monde. Assurez-vous d'avoir de bons arguments pour calmer leurs inquiétudes et des gens qui sauront les leur transmettre de façon convaincante.
- Il est primordial d'offrir un service après-vente exemplaire et de cultiver vos relations d'affaires pour décrocher des contrats et conserver vos acquis sur le marché. À cet égard, une planification et une gestion judicieuses de vos ressources financières sont de rigueur.

3 S'INSTALLER EN CHINE

À la suite de l'adhésion de la Chine à l'OMC, de plus en plus de secteurs de l'économie du pays se sont ouverts à l'investissement étranger. Toutefois, d'importantes restrictions pèsent encore sur la propriété étrangère. Vous devriez donc consulter le *Catalogue d'orientation des investissements étrangers* ainsi que la liste des secteurs interdits, réglementés et encouragés pour déterminer si votre entreprise fait partie d'une des catégories soumises à des restrictions. Vous devriez également consulter un avocat exerçant en Chine pour confirmer que le secteur dans lequel vous voulez investir est ouvert à la propriété étrangère.

Il y a plusieurs façons d'établir une présence commerciale en Chine. Cependant, peu importe l'approche que vous choisirez, vous aurez besoin d'aide juridique. Pour connaître les aspects juridiques inhérents à la conduite des affaires en Chine, nous vous invitons à lire le rapport **Faire preuve de diligence pour les exportateurs** publié par le Service des délégués commerciaux. Le document contient plusieurs liens utiles, dont un permettant d'accéder à une **liste de cabinets d'avocats** exerçant leurs activités en Chine.



3.1 Investissements directs canadiens

Pour les entreprises canadiennes, les investissements directs en Chine prennent le plus souvent la forme d'une coentreprise ou d'une entreprise entièrement sous contrôle étranger. L'une ou l'autre forme vous permettra de vendre vos produits ou services sur le marché chinois, de les exporter depuis la Chine vers d'autres pays, ou les deux.

3.1.1 Entreprises entièrement sous contrôle étranger

Les entreprises choisissent de plus en plus de s'implanter sur le territoire chinois en créant des entreprises entièrement sous contrôle étranger (EESCE). Une EESCE n'est pas considérée comme une succursale ou une filiale étrangère de l'entreprise qui l'a établie, mais plutôt comme une société chinoise à responsabilité limitée qui est détenue à part entière par un investisseur étranger. Pas plus de 50 investisseurs ne peuvent créer une EESCE, chacun d'entre eux détenant une partie du capital social mais aucune action.

Le principal avantage d'une EESCE, c'est que vous en avez le plein contrôle; vous décidez seul des stratégies et engrangez tous les profits; il n'y a aucun partenaire chinois dans le tableau. L'inconvénient, c'est justement que *vous n'avez pas* de partenaire chinois pour vous donner une perspective locale du marché.

La procédure à suivre pour établir une EESCE peut varier d'une région à l'autre. Les explications qui suivent ne sont donc qu'une version très simplifiée de la procédure générale.

Préparation d'une demande

1. Commencez par vérifier si pouvez obtenir le capital social minimal exigé par la Chine pour l'établissement d'une EESCE. La loi révisée sur les sociétés, en vigueur depuis 2006, fixe ce minimum à 30 000 RMB (4 512 \$) pour une société à responsabilité limitée et à 500 000 RMB (75 227 \$) pour une société en commandite par actions. Au moins 30 % de ce capital doit être en espèces et en nature. Vous pouvez payer par versements, à condition que le premier versement représente au moins 15 % du capital social exigé et que vous versiez le reste de la somme dans les deux ans suivant la constitution en société.

Notez que l'établissement de la structure de capitalisation de votre entreprise nécessite impérativement une planification minutieuse et la consultation de juristes et de fiscalistes de premier ordre. C'est d'ailleurs à cette étape du processus que bon nombre d'investisseurs inexpérimentés compromettent leurs chances de réussite en Chine. Pour d'autres renseignements à ce sujet, reportez-vous à la section 3.3, Capitalisation et structure d'endettement.

2. Vous devez ensuite réserver le nom de votre nouvelle EESCE auprès du Bureau administratif de l'industrie et du commerce (SAIC) de la région. Vous devez soumettre votre premier choix et deux solutions de remplacement.

Approbation du projet

1. Rédigez une proposition de projet et joignez-y tous les documents d'appui pertinents : études de faisabilité, actes de constitution, etc. Votre proposition doit expliquer en détail chaque aspect de votre EESCE : étendue des activités, produits ou services, matériel et technologie, besoins en espace (terrain) et en services publics, financement, personnel, etc.

Votre proposition doit décrire exactement ce que votre EESCE fera en Chine, non seulement dans sa phase initiale, mais à long terme. Si votre description est trop restreinte, vous aurez des problèmes plus tard si vous voulez la modifier, que ce soit pour étendre vos activités à un autre secteur, vendre vos produits à d'autres entreprises ou exporter à l'extérieur de la Chine. Le SAIC pourrait mettre un frein à vos projets d'expansion s'ils ne sont pas inclus dans votre proposition originale. En fait, si cette situation se produisait, il vous faudrait sans doute mettre sur pied une toute nouvelle EESCE.

2. Vous devez obtenir une approbation auprès de la [Commission nationale du développement et de la réforme](#) (NDRC). Votre projet fera l'objet d'une évaluation des incidences environnementales réalisé par l'organisme environnemental compétent, qui devra alors vous délivrer une approbation préliminaire si vous prévoyez faire des affaires dans les secteurs les plus fortement réglementés.
3. Une fois votre proposition rédigée, soumettez-la à l'approbation des autorités compétentes de la région où vous avez l'intention de vous installer.
4. Si votre projet est approuvé par les autorités, elles ont 90 jours pour rendre leur décision; vous pouvez alors passer à la prochaine étape : l'obtention d'un permis d'exploitation.

Obtention d'un permis d'exploitation

1. Dans les 30 jours suivant l'approbation de votre projet, vous devez demander un permis d'exploitation au bureau régional de l'industrie et du commerce. Les documents à fournir sont sensiblement les mêmes que pour l'approbation.
2. Le SAIC délivrera votre permis au plus tard dans les 30 jours après votre demande. Assurez-vous que ce permis correspond à ce que vous avez indiqué dans votre proposition et qu'il vous permettra de réaliser les projets prévus à court et à long termes.
3. Une fois que vous aurez votre permis, votre EESCE sera considérée comme opérationnelle aux yeux du droit chinois et vous pourrez l'exploiter conformément aux conditions de votre permis.

Enregistrement auprès de l'Administration nationale du contrôle des changes et d'autres autorités pertinentes

1. Vous devez vous enregistrer auprès de l'Administration nationale du contrôle des changes dans les 30 jours suivant la réception de votre permis.
2. Si vous répondez à tous les critères de financement, on vous délivrera un certificat d'enregistrement des devises étrangères, qui vous permettra d'ouvrir des comptes bancaires dans des banques autorisées à effectuer des opérations en devises étrangères. Vous aurez besoin de comptes libellés dans les deux devises (RMB et devise étrangère).
3. Enfin, vous devez vous enregistrer auprès des autres autorités gouvernementales pertinentes, comme les services chinois de l'impôt, de la main-d'œuvre, des statistiques et des douanes.

3.1.2 Coentreprises

Dans une coentreprise, les activités de fabrication et de vente sont menées en collaboration avec un partenaire chinois. Il y a deux grandes catégories de coentreprise : la coentreprise par actions (CPA) et la coentreprise en coopération (CC). Comme la coentreprise est le seul instrument d'investissement étranger permis dans certains secteurs en vertu du droit chinois, vous devrez d'abord consulter un avocat et parcourir le Catalogue d'orientation des investissements étrangers.

Les processus d'approbation et d'enregistrement des deux types de coentreprises sont très semblables à ceux des EESCE, que nous venons d'expliquer. Malgré tout, les négociations visant à établir une présence commerciale seront plus laborieuses puisque vous faites affaire avec un associé chinois.

Une coentreprise a l'avantage de vous fournir une perspective locale du marché et de profiter des réseaux de relations de votre associé chinois. Cela dit, vous devrez vous assurer que votre associé chinois et vous partagez les mêmes objectifs et la même orientation stratégique pour la coentreprise. Vous devez également savoir que les coentreprises présentent un risque plus élevé de violation des droits de propriété intellectuelle.

Coentreprises par actions

Une coentreprise par actions (CPA) est une société à responsabilité limitée mise sur pied conjointement par une entreprise chinoise et une entreprise étrangère. Elle est juridiquement autonome; elle n'est liée ni à l'entreprise chinoise ni à l'entreprise étrangère. Les deux entreprises propriétaires se partagent les profits et les pertes en proportion de leur contribution respective au capital social.

La participation minimale de l'entreprise étrangère est habituellement de 25 % du capital social, mais il n'y a pas de plafond. Dans certaines situations spéciales une approbation spéciale peut être obtenue pour une participation étrangère de moins de 25 %. Cette participation peut être payée en un montant forfaitaire ou par versements, et elle peut se faire en argent ou, dans certains cas, en actifs corporels (ex. : matériel) ou incorporels (ex. : propriété intellectuelle). L'entreprise étrangère doit payer sa contribution selon l'échéancier prévu au contrat, à défaut de quoi son permis d'exploitation pourrait être révoqué.

Coentreprises en coopération

Pas très courante, une coentreprise en coopération (CC) vise un projet précis devant être réalisé dans un délai donné, par exemple la construction d'un complexe de bureaux. Les deux partenaires, l'entreprise chinoise et l'entreprise étrangère, peuvent fonctionner comme deux entités juridiques distinctes et assumer toute responsabilité de façon indépendante. Les CC présentent l'avantage d'offrir une plus grande souplesse que les CPA en ce qui concerne la participation au capital, le partage des profits et les stratégies d'investissement.

Chaque partie doit participer au capital selon les proportions prévues au contrat. Il n'y a pas de montant minimal imposé. Comme pour les CPA, la contribution peut être versée en argent ou sous la forme d'actifs corporels ou incorporels. Les profits sont divisés selon les dispositions du contrat et non selon l'investissement de chacun, ce qui permet de mieux planifier le rendement du capital investi. Cependant, si vous quittez la CC plus tôt que prévu, vous devrez sans doute donner toutes les immobilisations à votre associé chinois.

Il est possible que les coentreprises dont la participation étrangère n'excède pas 25 % doivent se conformer à la réglementation à laquelle sont soumises les sociétés chinoises relativement aux créances à l'étranger, ce qui pourrait considérablement nuire aux coentreprises souhaitant emprunter à l'extérieur de la Chine.

3.1.3 Partenariats à participation étrangère

Depuis mars 2010, les investisseurs étrangers sont autorisés à créer des « entreprises sociales » en Chine. L'investissement étranger effectué dans le cadre de ce type de partenariat ne nécessite pas l'approbation du MOFCOM mais plutôt celle de la Commission nationale du développement et de la réforme (NDRC) ainsi que toutes les autorisations régissant certaines industries. L'investissement est également soumis aux limites figurant au *Catalogue d'orientation des investissements étrangers*. Cette forme de partenariat ne peut donc être constituée que dans les secteurs commerciaux n'imposant pas de restrictions à la participation étrangère.

3.2 Sociétés de portefeuille chinoises

Une entreprise entièrement sous contrôle étranger (EESCE) ou une coentreprise par actions (CPA) peut servir de véhicule pour la création d'une société de portefeuille chinoise. En vertu des modifications réglementaires apportées par le ministère du Commerce en 2006, la totalité des actifs de l'investisseur étranger doivent atteindre au moins 400 millions de dollars américains et le capital social de la société de portefeuille au moins 30 millions de dollars américains. Ce capital doit être disponible dans les deux ans suivant la constitution en société.

Vous pouvez verser votre contribution au capital en devises convertibles ou en RMB. Votre contribution en RMB doit découler de vos activités en Chine ou de produits provenant d'opérations financières, par exemple, un transfert ou une liquidation d'actions. Vous devez faire vérifier votre contribution en RMB par l'Administration nationale du contrôle des changes (SAFE) et obtenir un acquit des autorités fiscales.

Les créances à l'étranger d'une société de portefeuille étrangère sont soumises aux restrictions suivantes.

- Si le capital social de la société est inférieur à 30 millions de dollars américains, le montant global des créances à l'étranger (les créances étrangères à court terme plus les créances étrangères cumulées à moyen et à long termes) ne peut totaliser plus de quatre fois le capital social de la société.
- Si le capital social de la société est supérieur à 100 millions de dollars américains, le montant global des créances étrangères (les créances étrangères à court terme plus les créances étrangères cumulées à moyen et à long terme) ne peut totaliser plus de six fois le capital social de la société.

3.3 Capitalisation et structure d'endettement

Au moment d'investir en Chine, les investisseurs peu expérimentés oublient souvent de prévoir la structure du capital de leur nouvelle société. Comme on l'a vu, sur ce marché, toutes les entreprises doivent détenir un montant minimal de capital social, qui est fixé par les autorités chinoises. Cependant, ce minimum n'est pas nécessairement (et est en fait rarement) la solution convenant à bon nombre de nouvelles entreprises en quête de croissance. En fait, il faut plutôt calculer les fonds requis pour maintenir les liquidités opérationnelles jusqu'à ce que la société soit autonome.

Si vous ne prêtez pas une attention particulière au calcul de votre seuil de rentabilité, vous entraverez sérieusement l'essor de votre entreprise en Chine. Par conséquent, votre planification devrait couvrir une période d'au moins cinq ans. De plus, les calculs des dépenses et des besoins en capitaux prévus feront partie du plan d'affaires que vous devrez présenter aux autorités chinoises.

3.3.1 Investissement total et capital social

Toutes les EESCE ou coentreprises doivent faire approuver leur « investissement total ». Il s'agit d'un concept juridique propre au droit chinois qui influe grandement sur la capacité d'une entreprise à se financer et à se développer. Par ailleurs, toute entreprise doit posséder un certain capital social. Ce dernier recouvre l'apport total des investisseurs inscrits d'une société auprès des autorités gouvernementales compétentes lequel doit être effectué dans le délai prévu dans les statuts et le droit chinois.

Notons que l'investissement total et le capital social ne sont pas des notions équivalentes : l'investissement total désigne le montant total du financement (incluant le capital social et tous les prêts) requis pour constituer la société et lui permettre d'atteindre, dès sa création, le niveau de production visé qui est défini dans les statuts. L'investissement total n'est pas soumis à un délai d'apport de l'investissement ni à une inspection réglementaire.

La réglementation chinoise précise le ratio minimal entre le capital social et l'investissement total pour les nouvelles sociétés (voir le Tableau 1). Qui plus est, ce ratio détermine le ratio maximal entre les capitaux empruntés et les capitaux propres d'une compagnie présente sur le marché. Au moins 30 % du capital social doit être fourni en liquidités, le restant pouvant prendre la forme d'investissements « en nature », c'est-à-dire des actifs immobiliers et mobiliers ainsi que des droits technologiques et de propriété intellectuelle, pour autant que cet investissement puisse être évalué et vérifié par un évaluateur chinois qualifié.

Les droits de propriété intellectuelle et technologiques, tels qu'ils sont définis par la réglementation chinoise, ne peuvent dépasser 20 % du total du capital social. Il est possible pour les différentes régions de la Chine d'exiger des niveaux différents de capital social. Par conséquent, vous devriez vous renseigner auprès d'un cabinet réputé d'avocats chinois avant de mettre au point la structure de financement de votre société.

TABLEAU 1. RATIO CAPITAL SOCIAL/INVESTISSEMENT TOTAL

INVESTISSEMENT TOTAL	POURCENTAGE DU CAPITAL SOCIAL/INVESTISSEMENT TOTAL
➤ Jusqu'à 3 millions d'USD	➤ Au moins 70 %
➤ De 3 millions à 10 millions d'USD	➤ Au moins 50 % et un minimum de 2,1 millions d'USD
➤ De 10 millions à 30 millions d'USD	➤ Au moins 40 % et un minimum de 5 millions d'USD
➤ De 30 millions à 100 millions d'USD	➤ Au moins 33 % et un minimum de 12 millions d'USD

3.3.2 Créances et emprunts à l'étranger

L'Administration nationale du contrôle des changes (SAFE) exige que le montant cumulatif des créances à l'étranger sous la forme de prêts à terme (prêts assortis d'un délai de remboursement de plus d'un an) ne dépasse pas la différence entre l'investissement total et le capital social. On désigne cette différence sous le nom de « plafond d'emprunt ».

Au moment d'investir ou de vous installer en Chine, votre entreprise doit évaluer ses besoins et bien déterminer son plafond d'emprunt, à défaut de quoi elle pourrait éprouver de sérieuses difficultés à accéder au financement nécessaire à son expansion. De fait, le plafond d'emprunt limiterait les possibilités de votre société de contracter des emprunts auprès de banques à l'extérieur de la Chine par l'entremise de sa société mère ou d'une société affiliée à l'étranger.

Les EESCE et les coentreprises disposant d'une marge de manœuvre suffisante avant d'atteindre leur plafond d'emprunt peuvent obtenir des prêts à l'étranger et fournir une garantie en faveur d'une entité étrangère. Toutefois, la Chine traitera ces obligations d'emprunt comme des créances étrangères, qui devront être conformes à la réglementation de la SAFE et être enregistrées auprès de celle-ci. Notez que tout emprunt à l'étranger, peu importe la devise, réduira le plafond d'emprunt disponible.

3.3.3 Sorties de fonds de la Chine

Les investisseurs étrangers trouvent souvent qu'il est difficile de sortir des fonds de la Chine. Cette situation peut être attribuable à plusieurs facteurs, dont les suivants.

- › Les exigences relatives au capital social n'ont pas été respectées ou l'investisseur n'a pas bien planifié les mesures à prendre pour s'y conformer.
- › Les exigences régissant les fonds de réserve ne sont pas observées. Les entreprises sont tenues par la loi d'affecter des sommes à un fonds de réserve. Ces sommes doivent atteindre 50 % du capital social de l'entreprise avant de pouvoir demander l'arrêt des versements et la sortie des fonds.
- › Les réductions de capital sont uniquement autorisées dans certaines situations approuvées.
- › L'approbation de la SAFE est requise pour les conversions de RMB sur compte de capital.

Si l'une des priorités à court terme de vos activités commerciales en Chine sur le marché chinois est de réaliser des profits et des dividendes, vous devriez au préalable consulter un comptable fiscaliste et un avocat fiscaliste qualifiés. Vous pourriez également envisager de recourir aux prêts d'actionnaires.

3.4 Bureaux de représentation

Si vos activités requièrent une présence minimale, vous pourriez vous contenter d'un bureau de représentation. Ce serait le cas, par exemple, si vous n'avez besoin que d'une personne pour assurer la liaison avec votre siège social au Canada. Le bureau de représentation demande peu d'investissements, mais il réduit la portée de vos activités puisqu'il vous limite aux relations avec les clients et aux études de marché.

En 2010, la Chine a apporté d'importantes modifications à la réglementation fiscale et relative à la constitution en société, qui touchent les bureaux de représentation, y compris ceux de Hong Kong, Taïwan et Macao. Vous devriez consulter des fiscalistes et des juristes pour déterminer si la structure du bureau de représentation convient à votre entreprise.

Voici les principaux changements apportés à la réglementation.

- › Les revenus des bureaux de représentation sont soumis à une taxe d'affaires de 25 % et à une taxe sur la valeur ajoutée (TVA) de 15 %.
- › La société mère étrangère doit exister depuis deux ans pour pouvoir présenter une demande d'établissement d'un bureau de représentation. Une preuve notariée faisant état de sa constitution en société et de sa santé financière est également requise. Dans certains cas, il est possible de s'affranchir de la période d'attente de deux ans si la société est inactive et établie dans un endroit comme Hong Kong.
- › Une vérification de l'information fournie dans la demande d'établissement d'un bureau de représentation est effectuée dans les trois mois suivant l'obtention du certificat d'enregistrement.
- › Le bureau de représentation ne peut avoir plus de quatre employés étrangers, incluant le représentant en chef.
- › Tous les bureaux de représentation doivent renouveler leur permis chaque année.

3.5 Sociétés de commerce ou de distribution à responsabilité limitée

À la lumière des nouvelles restrictions imposées aux bureaux de représentation, certains investisseurs envisagent d'autres façons d'établir une présence en Chine. Ainsi, ils pourraient privilégier la société de commerce ou de distribution à responsabilité limitée, selon l'ampleur de leurs activités commerciales. Bien que son mode de fonctionnement diffère de celui d'une société de fabrication, elle offre quelques avantages par rapport au bureau de représentation. La société de commerce ou de distribution peut :

- › entreprendre des activités davantage axées sur l'exploitation que la représentation;
- › posséder un effectif de plus de quatre employés;
- › exercer des activités d'import-export et facturer dans la monnaie locale;
- › entreposer ses stocks pour la livraison juste-à-temps;
- › limiter le risque de répercussions fiscales et d'inscription à une liste noire auquel serait exposé le bureau de représentation exerçant des activités interdites.

3.6 Sous-traitance

Vous pouvez sous-traiter la fabrication de vos produits à une entreprise chinoise, ce qui vous évite d'avoir à implanter une usine en Chine. Si vous choisissez cette option, il est important que votre sous-traitant ait un permis pour exporter vos produits, sans quoi vous aurez également besoin en plus des services d'une compagnie chinoise d'import-export.

Pour trouver un sous-traitant, vous pouvez faire appel à une entreprise intermédiaire, laquelle pourra aussi vous aider à négocier le contrat, à assurer le contrôle de la qualité et à prendre des arrangements pour les paiements. Cependant, peu importe la démarche que vous entreprendrez, vous devez absolument, au préalable, effectuer une enquête approfondie sur votre candidat. Engager un intermédiaire qui s'avérerait peu respectueux des droits de la personne, qui cautionnerait des pratiques frauduleuses ou non conformes aux normes, par exemple, pourrait vous causer un tort considérable.

3.7 Impartition

Impartir depuis la Chine peut être une stratégie très efficace pour une entreprise canadienne. En vous procurant les matières premières, les composants, les sous-systèmes et autres biens ou services en Chine et en confiant la fabrication du produit fini à des entreprises au Canada, vous renforcerez votre compétitivité à la fois ici et là-bas.

Encore une fois, vous devez faire preuve d'une grande prudence dans le choix de vos fournisseurs. Bien sûr, vous devez tenir compte des conditions et des prix, mais il est aussi important que votre partenaire chinois possède un bon dossier financier, une capacité de production adéquate, de l'expérience avec des acheteurs canadiens et une bonne réputation quant au service à la clientèle et au service après-vente. Vous devrez prévoir des visites à votre fournisseur de temps à autre afin de superviser la qualité du produit et d'entretenir de bonnes relations.

3.8 Agents et distributeurs

Le marché chinois est tellement complexe qu'il y a de fortes chances que vous ayez besoin de l'aide d'un agent local. La meilleure solution serait peut-être de faire appel à une société commerciale chinoise. Ces sociétés possèdent les connaissances et les contacts nécessaires pour promouvoir vos produits et services et vous aider à franchir les barrières institutionnelles, linguistiques et culturelles. Le ministère du Commerce autorise les grandes entreprises à faire le commerce d'une grande variété de produits, mais compte tenu de l'immensité du territoire chinois, aucune société commerciale ne peut, à elle seule, vous représenter sur l'ensemble du territoire. Évidemment, si vous concentrez vos activités dans une région, le problème ne se posera pas, du moins à court terme.

Malheureusement, il n'existe pas de registre, ni en français ni en anglais, des distributeurs et agents autorisés par le ministère du Commerce. Les conseils et les associations d'affaires Canada-Chine et Canada-Hong Kong pourraient sans doute vous aider à trouver de bons candidats. Vous pourriez aussi communiquer avec le consulat du Canada dans la région où vous comptez vous installer et demander aux délégués commerciaux de vous renseigner sur les firmes de bonne réputation.

3.9 Zones économiques spéciales

Lorsque vous en serez à décider où établir votre entreprise, vérifiez si les régions qui vous intéressent font partie d'une zone économique particulière. Il s'agit des zones économiques spéciales (ZES) de Shenzhen, Shantou, Zhuhai, Xiamen et Hainan; 14 villes côtières; divers ports francs; des centaines de zones de développement; les zones franches; les technopôles nationaux et de nombreuses villes continentales offrent en effet des avantages économiques aux entreprises étrangères. De plus, pour favoriser le développement économique à l'extérieur de ses riches régions côtières, la Chine encourage les investisseurs étrangers à s'implanter dans les régions du Centre, de l'Ouest et du Nord-Est, qui ne profitent pas autant de la richesse grandissante du pays.

Ces zones offrent moins d'avantages qu'il y a quelques années, mais elles profitent encore des mesures incitatives, qui varient selon le secteur et l'endroit. Les investisseurs devraient se renseigner auprès des autorités du gouvernement central pour vérifier la légitimité de la zone où qui les intéresse, car les fermetures de zones non approuvées sont monnaie courante. À l'heure actuelle, les zones approuvées sont surtout favorables aux industries désignées par le gouvernement : les transports, les communications, l'énergie, la métallurgie, les matériaux de construction, la machinerie, les produits chimiques, les produits pharmaceutiques, le matériel médical, la protection de l'environnement, la conservation de l'énergie et l'électronique. Les mesures incitatives offertes sont nombreuses et peuvent inclure :

- › des droits à l'importation et à l'exportation raisonnables;
- › des droits d'occupation des terres accessibles;
- › un traitement prioritaire pour l'obtention de services d'infrastructure;
- › un processus simplifié pour l'obtention des autorisations gouvernementales;
- › une aide financière aux nouvelles entreprises;
- › des allègements fiscaux limités.

4 EN ROUTE VERS LA CHINE

Si vous décidez d'exporter en Chine, il est clair que vous y passerez du temps. Si vous n'êtes pas prêt à vous rendre régulièrement au pays pour y nouer des relations et mieux comprendre l'environnement commercial, il est possible que le marché chinois ne soit pas pour vous. Si vous êtes disposé à prendre un tel engagement, vous trouverez dans les sections suivantes des renseignements indispensables pour tirer le maximum de vos séjours en territoire chinois.

Pour accéder à de l'information actualisée, notamment dans les domaines de la santé et de la sécurité, destinée à faciliter votre séjour en Chine, consultez la page [Conseils aux voyageurs et avertissements](#) de la section des Affaires consulaires du site Web d'Affaires étrangères Canada.



4.1 Conditions d'entrée

Vous devez avoir un passeport canadien qui sera valide encore au moins six mois après votre date de retour. Vous devez en outre détenir un visa d'affaires, qu'on appelle aussi un « visa F ». Il en existe trois types : pour entrée unique, pour deux entrées et pour entrées multiples (valide pendant 24 mois). Les visas pour la Chine sont généralement délivrés pour une entrée unique. Il est très difficile d'obtenir un visa pour deux entrées ou pour des entrées multiples à moins d'avoir un motif sérieux à l'appui de la demande et d'avoir déjà obtenu de tels visas. Jusqu'à tout récemment, il fallait joindre une lettre d'invitation d'une entité chinoise autorisée à la demande de visa, mais cette exigence a été supprimée.

Les Canadiens se rendant à Hong Kong par une liaison directe n'ont pas besoin de visa si leur séjour est de moins de trois mois. Cependant, si vous prévoyez par la suite retourner sur le continent, vous devez demander un visa autorisant deux entrées ou modifier le déroulement de votre voyage : un visa pour entrée unique ne permet d'entrer en Chine qu'une seule fois.

On peut se procurer les formulaires de demande de visa auprès des ambassades et des bureaux consulaires de la Chine.

Ambassade de la République populaire de Chine

515, rue St-Patrick
Ottawa ON
K1N 5H3
Tél. : 613-789-3434
Téléc. : 613-789-1911

Consulat général de la République populaire de Chine à Toronto

240, rue St. George
Toronto ON
M5R 2P4
Tél. : 416-964-7260
Téléc. : 416-324-9010
Il dessert l'Ontario et le Manitoba.

Consulat général de la République populaire de Chine à Vancouver

3380, rue Granville
Vancouver BC
V6H 3K3
Tél. : 604-736-5188
Téléc. : 604-737-0154
Il dessert la Colombie-Britannique et le Yukon.

Consulat général de la République populaire de Chine à Calgary

1011, 6^e av. S.-O., bureau 100
Calgary AB
T2P 0W1
Tél. : 403-264-3322
Téléc. : 403-264-6656
Il dessert l'Alberta, la Saskatchewan, les Territoires du Nord-Ouest et le Nunavut.

4.2 Ce qu'il faut savoir sur la Chine

Vous aurez beau lire et faire plein de recherches sur la Chine, rien ne vous préparera vraiment au choc culturel qui vous attend. L'information générale concernant le pays est par contre assez simple. Voici quelques éléments qu'il est important de savoir.

4.2.1 Climat

Le climat est extrêmement varié. Beijing, située dans la partie Nord du pays, compte quatre saisons, comme le Canada. L'hiver, les températures peuvent descendre jusqu'à -4,6 °C tandis qu'elles atteignent en moyenne 26 °C en été. À Harbin, qui est plus au Nord que Beijing, les températures hivernales les plus basses tournent autour de -25 °C et les températures estivales les plus hautes avoisinent les 28 °C.

Par comparaison, Hong Kong offre plutôt un climat subtropical : le thermomètre peut descendre jusqu'à 10 °C en février et atteindre 31 °C en août, et le taux d'humidité y est très élevé. À Chongqing, l'une des principales villes continentales du Sud-Ouest du pays, les températures vont de 6 °C, en janvier, à 34 °C, en août. Et à Shanghai, les températures les plus froides de janvier oscillent autour du point de congélation tandis qu'au mois d'août, elles remontent jusqu'à 33 °C et sont accompagnées d'un taux élevé d'humidité.

4.2.2 Langues

Les langues parlées en Chine relèvent de sept grands groupes linguistiques, mais chaque région a ses propres dialectes. Le mandarin (chinois standard) est la langue nationale. À Hong Kong, le cantonais domine, mais beaucoup de personnes parlent aussi l'anglais.

4.2.3 Fuseaux horaires

Le territoire de la Chine étant vaste, il s'étend sur plusieurs fuseaux horaires. Le pays utilise cependant la même heure partout; quand il est 9 h sur la côte Est, il est aussi 9 h à l'extrémité Ouest. L'heure nationale est établie selon le temps moyen de Greenwich plus huit heures (TMG+8). La Chine ne vit pas à l'heure avancée.

4.2.4 Heures d'ouverture

- › Les entreprises et les bureaux gouvernementaux sont ouverts du lundi au vendredi, de 8 h à 17 h, et fermés pendant une heure le midi pour la pause-repas.
- › Dans la plupart des grandes villes, les banques sont ouvertes tous les jours de 8 h à 17 h. Certaines ferment entre midi et 14 h.
- › Les commerces de détail sont ouverts tous les jours.

4.2.5 Jours fériés

Fin janvier-début février se tient la fête du Printemps. Les entreprises fonctionnent alors au ralenti et beaucoup de gens prennent congé. Voici les autres jours fériés :

- › le jour de l'An (1^{er} janvier)
- › la Fête internationale du travail (du 1^{er} au 7 mai)
- › la Journée internationale de la femme (le 8 mars – observée uniquement par les femmes)

- › Le festival lunaire d'automne : La date de ce festival varie d'une année à l'autre. Au cours des quatre prochaines années, le festival tombera aux dates suivantes. Vous pouvez vous attendre à ce que les bureaux soient fermés quelques jours avant et quelques jours après la date du festival.
 - › 2011 : le 12 septembre
 - › 2012 : le 30 septembre
 - › 2013 : le 19 septembre
 - › 2014 : le 8 septembre
- › la fête nationale (du 1^{er} au 3 octobre)
- › le Nouvel An chinois : Comme la date du Nouvel An est basée sur le calendrier lunaire, elle change d'une année à l'autre. Les festivités peuvent s'étendre sur 15 jours.

4.2.6 Unité monétaire

La monnaie de la Chine est le renminbi (RMB). Le RMB se divise en fen, en jiao et en yuan (¥). Un yuan équivaut à 10 jiao et 1 jiao équivaut à 10 fen. Les termes yuan et renminbi sont souvent interchangeable. À la fin de 2010, un dollar canadien valait environ 6,3 yuans.

Comme la Chine n'accepte pas les devises étrangères, vous devez faire convertir votre argent canadien en yuans (RMB). Vous pouvez encaisser des chèques de voyage et changer des devises dans la plupart des banques ainsi que dans les comptoirs de change des hôtels. Soyez prêt à montrer votre passeport pour effectuer des opérations de change et ne demandez que le montant dont vous avez besoin, car il peut par la suite se révéler difficile de convertir des yuans en dollars canadiens ou en dollars américains. Toutefois, si vous devez le faire, voyez-y avant de quitter la Chine, car vous ne pourrez pas convertir vos yuans restants au Canada.

Les cartes de crédit, American Express, MasterCard et Visa sont acceptées presque partout dans les grands centres, mais pas dans les petites villes ou les villages. Les guichets automatiques sont rares en dehors des aéroports, des grandes villes, des grands hôtels touristiques et des grands centres commerciaux.

4.2.7 Déplacements

Oubliez l'idée de conduire en Chine. Votre permis de conduire canadien ou international n'y est pas valide et pour obtenir un permis de conduire chinois, vous devez avoir un permis de séjour et vous conformer à la réglementation locale. Même si, légalement, vous pourriez conduire, il serait dangereux de vous y risquer, vu la façon dont conduisent les Chinois et la mauvaise qualité des routes dans certaines régions.

Pour vous déplacer à l'intérieur d'une même ville, la meilleure option est le taxi. Cependant, comme peu de chauffeurs de taxi parlent anglais, il est recommandé d'avoir l'adresse de destination écrite en chinois sur un bout de papier afin que vous puissiez la montrer au chauffeur. Les chauffeurs ne s'attendent pas à recevoir de pourboire, mais ils l'apprécieront même s'il ne s'agit que de quelques yuans. Dans certains grands centres, vous pouvez louer une voiture avec chauffeur. Dans ce cas, il est normal de donner un pourboire.

Le réseau ferroviaire est bien structuré et très fiable. Sur les itinéraires achalandés, les trains express sont rapides, mais sur les itinéraires moins fréquentés, le service peut être assez lent. Les voyages en train vous donneront certainement un point de vue différent de la vie en dehors des villes et, si vous avez le temps, profitez de cette expérience qui en vaut la peine. Vous pouvez vous procurer des billets dans les gares et les grands hôtels.

Un aéroport dessert la plupart des grands centres. Pour réserver un vol, adressez-vous simplement au service d'information touristique de votre hôtel.

4.2.8 Utilisation du téléphone

Il est assez facile de faire des appels locaux et interurbains, surtout à partir des hôtels des grandes villes. Si vous avez un cellulaire, sachez qu'il ne fonctionnera pas, à moins qu'il puisse le faire sur les bandes 900 MHz ou 1 800 MHz que la Chine utilise. Par contre, vous pourrez vous servir de votre BlackBerry sans problème.

Vous pouvez envisager la location d'un cellulaire qui vous permettra d'appeler à l'intérieur de la Chine et ailleurs dans le monde. Du coup, vous aurez un numéro local où les gens pourront vous joindre. Plusieurs entreprises internationales offrent le service de location, mais il serait peut-être bon que vous demandiez à vos contacts en Chine de vous en recommander un. Les téléphones virtuels qui fonctionnent sur Internet sont également une solution pratique et bon marché lorsque vous avez accès à Internet, comme dans les hôtels.

4.3 Pratiques commerciales et culture

Beaucoup d'entreprises chinoises ont du personnel qui parle anglais, mais il se peut que ces gens ne soient pas ceux avec lesquels vous négocierez. Si tel est le cas, toutefois, il risque d'y avoir des erreurs de traduction ou d'interprétation qui peuvent causer des malentendus et nuire aux négociations.

Il est fort probable que les négociations et les communications officielles soient facilitées par un interprète (sauf peut-être à Hong Kong). Son rôle se ne limite pas à vous relayer l'information. En effet, un interprète avec lequel vous avez une bonne relation et qui connaît bien vos activités peut s'avérer un atout précieux dans vos négociations.

Pour trouver un interprète ou un traducteur qualifié, consultez la [liste des services de traduction et d'interprétariat](#) affichée sur le site Web du Service des délégués commerciaux.

4.3.1 Généralités

Les Chinois apprécient que les étrangers se conforment à certaines de leurs pratiques. En voici quelques-unes qu'il est bon de connaître.

- Lorsque vous vous adressez à une personne, utilisez le titre de civilité approprié (monsieur, madame ou mademoiselle) et son nom de famille, généralement celui qui figure en premier sur la carte professionnelle, ou utilisez son titre professionnel. Les femmes mariées conservent leur nom de jeune fille.
- Lorsque vous rencontrez un groupe de personnes, saluez d'abord la personne la plus âgée ou celle qui occupe le poste le plus élevé. Souvent, les Chinois vous salueront en inclinant la tête, mais de nos jours, la poignée de mains est également d'usage. Les saluts par inclinaison du buste sont généralement réservés aux cérémonies.
- L'honneur est un concept capital en Chine. C'est en partie ce qui détermine le statut d'une personne au sein de la société et l'estime qu'elle obtient de son entourage. Faire perdre la face à quelqu'un, même accidentellement, est une grave offense et peut causer des dommages irréparables, tant aux relations professionnelles que personnelles. Même une plaisanterie lancée sans arrière-pensée peut faire perdre la face à son destinataire si le moment est mal choisi.

- À l'opposé, vous pouvez subtilement contribuer à rehausser l'honneur de votre partenaire chinois dans son milieu de travail, entre autres en vantant son efficacité auprès de ses collègues et de ses supérieurs.
- Ne parlez pas politique, à moins de très, très bien connaître votre interlocuteur, et ne critiquez pas le gouvernement chinois.
- Souvenez-vous que, comme bien d'autres peuples, les Chinois éviteront, autant que possible, d'exprimer leur refus de façon directe; ils essaieront plutôt de vous faire comprendre leur position par des moyens détournés. Soyez à l'affût de ces faux-fuyants. Des réponses telles que « ce sera difficile » ou « nous devons en discuter plus longuement » expriment souvent un refus.

Bien sûr, ces quelques observations sont loin de couvrir toutes les particularités de la culture chinoise, mais il existe de nombreux sites Web qui peuvent vous renseigner sur les coutumes et les pratiques commerciales de la Chine et d'autres pays. Cependant, la meilleure source de renseignements demeure sans contredit une personne native de la Chine.

4.3.2 Négociations

En règle générale, les Occidentaux négocient et, ensuite seulement, ils bâtissent une relation d'affaires. Les Chinois font l'inverse : ils commencent par nouer une relation, et une fois celle-ci bien établie, ils sont prêts à parler affaires.

Voici d'autres renseignements qui vous aideront à naviguer dans les milieux d'affaires chinois.

- Les réunions commencent à l'heure; être en retard est considéré comme une grave insulte. Si vous pensez arriver en retard, téléphonez à votre homologue pour le prévenir. La circulation peut souvent être un défi lorsqu'on se déplace d'un endroit à un autre; planifiez donc votre temps en conséquence et téléphonez si vous avez des difficultés.
- Hommes et femmes s'habillent de façon conservatrice; les couleurs vives ne sont pas de mise.
- Ayez votre propre interprète; ne vous fiez pas à un interprète que fournirait l'autre partie.
- Les négociateurs chinois sont très stratégiques et feront tout ce qu'ils peuvent pour connaître vos forces et vos faiblesses. Agissez de même avec eux.
- Soyez patient. Les Chinois peuvent négocier indéfiniment, ou du moins c'est l'impression qu'ils donnent. Parfois, ils attendront que vous soyez sur le point de repartir pour aborder une question importante. Ils espèrent ainsi que vous serez plus enclin à faire des concessions. Vous pouvez alors tenter de provoquer un revirement de situation en prolongeant votre séjour.
- Il peut arriver que la partie chinoise retarde le processus dans l'espoir de vous avoir à l'usure. En prévoyant ces retards, vous pourrez éviter de faire des concessions que vous n'aviez pas prévues.
- Comme les Chinois n'aiment pas exprimer leur refus de façon directe, vous devez être conscient qu'un « peut-être » peut en réalité vouloir dire « non ». De même, ils n'aiment pas recevoir un « non » catégorique. Ainsi, si vous devez refuser une demande ou une proposition, faites-le en donnant une réponse vague mais polie. Dites, par exemple, « il faudrait évaluer la question plus en profondeur » ou « ce serait très difficile ».
- À chaque réunion, résumez par écrit les points importants abordés et confirmez ceux sur lesquels les deux parties se sont entendues.
- Les sinophones comprennent souvent mieux l'anglais écrit que l'anglais parlé; par conséquent, il est important de vous assurer qu'ils ont bien compris ce qu'ils viennent d'accepter.

- › Faites vous-même vérifier la traduction de tous les contrats et celle d'autres documents afin de vous assurer qu'ils disent bien la même chose dans les deux langues.
- › Ne présumez de rien : vérifiez tout.
- › Soyez prêt à laisser tomber l'affaire s'il le faut.
- › Ne faites jamais perdre la face à qui que ce soit.

Cela dit, gardez à l'esprit que même s'ils sont des maîtres dans l'art de la négociation, les Chinois ont à cœur de comprendre qui vous êtes et ce que vous faites afin de bâtir une relation à long terme avec vous.

Pour en savoir plus au sujet de l'établissement de relations d'affaires en Chine, consultez le [magazine *Business Forum*](#), accessible à partir du site Web du [Conseil commercial Canada-Chine](#).

5 DÉBOUCHÉS POUR LES EXPORTATEURS CANADIENS

Les sections qui suivent présentent les secteurs du marché chinois les plus prometteurs pour les entreprises canadiennes. Il est à noter que ces secteurs ne sont pas nécessairement les marchés les plus rentables pour le Canada à l'heure actuelle, mais bien ceux qui offrent le plus grand potentiel aux PME canadiennes.



5.1 Agriculture et agroalimentaire

La Chine devrait occuper le rang de premier importateur de produits alimentaires et agricoles d'ici 10 ou 20 ans. Le fait que sa classe moyenne prenne rapidement de l'expansion offre d'excellentes possibilités aux exportateurs canadiens de produits agroalimentaires.

Le secteur de l'agriculture contribue à environ 13 % du PIB chinois, et sa croissance suit à peu près celle du PIB. Cependant, il n'y a qu'environ un hectare de terre arable par ménage en Chine, ce qui est nettement moins qu'en Amérique du Nord. Le pays s'intéresse donc tout particulièrement aux technologies qui lui permettront d'atteindre une exploitation optimale des terres disponibles et des cultures ainsi que de développer de nouvelles souches de blé, de maïs, de céréales et de soja à rendement élevé.

La génomique des animaux d'élevage et autres est également un sous-secteur clé. La Chine consomme presque tout le porc qu'elle peut produire et en importe de grandes quantités. Le Canada figure parmi les principaux fournisseurs de porc à la Chine. Cependant, en raison d'une interdiction d'importation de porcs provenant de fermes utilisant de la ractopamine, seuls les fournisseurs qui ont une attestation de production exempte de ce produit peuvent exporter vers le marché chinois. Notons que la demande de bœuf canadien devrait également reprendre en Chine à la suite de la levée de l'interdiction d'importation, motivée par les craintes relatives à la maladie de la vache folle, qui a longtemps frappé le bœuf en provenance du Canada.

Les exportations canadiennes de fruits de mer et de poissons (dont le homard, la morue charbonnière, le crabe des neiges, la panope et le pétoncle) viennent en tête de liste. Bien que certaines espèces nécessitent un entreposage spécial et un transport frigorifique qui en font augmenter les prix, les fruits de mer canadiens sont considérés comme des produits sains voire des produits de luxe qui plaisent à la classe grandissante de Chinois mieux nantis.

EDC : une mine d'information

EDC diffuse plusieurs documents qui peuvent vous aider à rester au fait de l'actualité en matière de commerce international. Visitez la section [Abonnements](#) de notre site Web pour obtenir l'une des publications suivantes :

- › ExportActions : bulletin électronique d'EDC
- › Avis de nouveau communiqué : communiqués d'EDC expédiés par courriel à tous les abonnés
- › Propos de la semaine : éditorial sur les tendances économiques mondiales expédié sans frais par courriel
- › *Exportateurs avertis* : magazine trimestriel lié à l'exportation (profil d'exportateurs canadiens, tendances des industries et du marché, analyses économiques, ressources pour les exportateurs, etc.)



Selon Agriculture et Agroalimentaire Canada, les consommateurs chinois se tournent de plus en plus vers les aliments biologiques et santé ainsi que vers les produits emballés, transformés, prêts à manger et à emporter. Les marchés les plus prometteurs pour les exportateurs de produits agroalimentaires sont les villes à forte croissance suivantes.

- › Qingdao – Elle possède l'un des plus gros ports du pays, ce qui facilite l'accès pour les exportateurs.
- › Dalian – Ses habitants ont un revenu personnel disponible élevé. Ils aiment dépenser et ont un penchant pour la nourriture américaine, ce qui peut être favorable à l'exportation des produits canadiens.
- › Chengdu – Elle est l'une des villes les plus riches de l'Ouest du pays, mais les produits alimentaires non chinois y sont peu connus. Ce marché est inexploité à cause de son emplacement.
- › Shenzhen et Shanghai – Les habitants de ces deux villes sont très riches et ont développé un goût pour les aliments étrangers, qu'ils considèrent plus sûrs, plus nutritifs et de meilleure qualité que les produits chinois.

En 2009, la Chine a adopté une nouvelle loi sur la sécurité des aliments, qui s'applique tant aux entreprises chinoises qu'étrangères. Cette loi vise à améliorer la sécurité des produits alimentaires en Chine en imposant un contrôle et une supervision plus stricts, des normes plus sévères, des rappels et des sanctions aux contrevenants. La nouvelle loi couvre :

- › la préparation, le commerce et la gestion de la sécurité des aliments et des additifs alimentaires;
- › les matériaux d'emballage, le transport et l'équipement utilisé dans la préparation des aliments;
- › les additifs alimentaires et les produits liés aux aliments utilisés par les producteurs et les commerçants.

Pour obtenir d'autres renseignements sur le secteur, consultez les [rapports sur l'agroalimentaire](#) publiés sur le site du Service des délégués commerciaux. La section consacrée à la Chine se trouve sur le site du [Service d'exportation agroalimentaire](#) d'Agriculture et Agroalimentaire Canada.

5.2 Pièces d'automobile

En 2009, la Chine est devenue le premier marché de l'automobile, ses ventes atteignant près de 13,6 millions de véhicules contre 10,4 millions aux États-Unis. L'émergence rapide de la classe moyenne a fait grimper les ventes de voitures et stimulé le marché. Ainsi, les ventes de nouvelles automobiles et les premiers achats d'automobiles sont maintenant plus nombreux dans les villes secondaires et tertiaires que dans les grands centres urbains, auparavant le marché de prédilection des constructeurs. La concurrence s'est intensifiée, ce qui a exercé une pression à la baisse sur le prix des véhicules et des pièces et, du coup, favorisé la croissance. On dénombre environ 100 véhicules par 1 000 habitants dans les régions de l'Ouest et du Centre de la Chine, une proportion qui passe à 300 véhicules dans les régions les plus fortement urbanisées de la côte Est. Même si on est encore loin du ratio de 500 véhicules observé dans les pays occidentaux les plus développés, on ne peut que constater le potentiel de croissance du secteur chinois de l'automobile.

Plus de 100 constructeurs automobiles et près de 2 000 fabricants de pièces sont implantés au pays, surtout dans le Sud, l'Est et le Nord-Est. Les dix principaux fabricants, dont sept coentreprises, se partagent plus de 80 % des parts du marché, mais celui-ci est en fait dominé par trois sociétés : Shanghai Automotive Industry Corporation, First Auto Works et Dong Feng Auto. Les ventes de pièces et de composants d'automobile fabriqués en Chine ont augmenté progressivement d'une année à l'autre si bien que les entreprises étrangères et les coentreprises sino-étrangères deviennent plus présentes sur le marché.

Fort d'un réseau d'approvisionnement bien développé, le secteur de l'automobile chinois est hautement concurrentiel. Les importations de voitures et de camions continueront à diminuer à mesure que les équipementiers étrangers intensifient leurs activités en Chine et que les constructeurs chinois améliorent la qualité de leurs produits. Les entreprises canadiennes désireuses de se tailler une place dans le secteur de l'automobile chinois doivent être conscientes que l'obtention de contrats d'approvisionnement peut dépendre de leur capacité à exercer leurs activités au pays afin de respecter les exigences de livraison « juste-à-temps » et de contrôle des coûts. Le transfert de technologies propres est également encouragé. Il se peut qu'une coentreprise avec un associé chinois soit incontournable : assurez-vous alors de vérifier la réglementation chinoise relative à la classification de votre produit.

L'industrie offre une foule de possibilités aux fournisseurs canadiens de pièces originales et de pièces de rechange. De nombreux produits sont en demande : boîtes de vitesse, pièces de carrosserie, composants associés au système de direction, garnitures de freins montées, pièces électroniques et autres composants sophistiqués. Les produits pour l'entretien des véhicules sont aussi en demande : filtres, lubrifiants, fluides, accumulateurs et balais d'essuie-glace. Comme la Chine s'est récemment engagée à réduire ses émissions de polluants atmosphériques et de gaz à effet de serre, elle aura très bientôt grand besoin de systèmes et de matériel connexe pour mesurer les émissions et arriver à les réduire.

Les principaux fournisseurs de pièces d'automobile en Chine sont le Wanxiang Group, Weichai Power, le Yuchai Group, Dongfeng Honda Automobile, Norstar Automobile Industrial Holdings et le Torch Automotive Group. Les fournisseurs étrangers les plus connus sont le Bosch Group (Allemagne), Delphi Corporation et Visteon Corporation (États-Unis), Magna International Inc. (Canada) et Denso Corporation (Japon).

5.3 Matériaux et technologies de construction

La Chine réussit assez bien à répondre à la demande nationale de matériaux de construction de base (tel le ciment), mais il y a des marchés potentiels énormes pour les matériaux plus spécialisés mis à l'honneur dans les technologies de construction vertes. Par ailleurs, les avantages des habitations à ossature de bois sont de plus en plus appréciés depuis le tremblement de terre particulièrement dévastateur de 2008. Les changements apportés au Code du bâtiment de certaines municipalités comme Shanghai ouvrent également des débouchés pour les fournisseurs canadiens de produits de construction en bois. Ce nouveau type de construction et les matériaux connexes qu'il nécessite, dont l'utilisation est souvent mal comprise, est en voie de devenir un créneau de plus en plus porteur auprès de certains urbanistes chinois.

5.4 Technologies de l'environnement

La croissance spectaculaire de la Chine s'est faite au détriment de l'environnement. La plupart de ses cours d'eau sont extrêmement pollués, l'air en milieu urbain y est nocif pour la santé et son industrie est très peu éconergétique. Toutefois, le gouvernement a promis de prendre des mesures pour résoudre chacun de ces problèmes, en particulier ceux des émissions de gaz à effet de serre (GES) et de la réduction de sa dépendance aux énergies fossiles. On s'attend à ce que le marché des technologies propres passe d'environ 1,3 billion de RMB (195 milliards de dollars) en 2010 à 4 billions de RMB (600 milliards de dollars) en 2020.

Les principaux besoins résident dans les secteurs suivants.

- › **Contrôle de la pollution atmosphérique et des GES :** Les régions industrielles chinoises pourraient devenir un marché en or pour les technologies canadiennes comme les systèmes de traitement de l'air, les dépoussiéreurs et les systèmes de récupération chimique, les incinérateurs et les épurateurs-laveurs ainsi que les technologies de filtration et de contrôle des émissions.
- › **Gestion de l'eau et des eaux usées :** La Chine n'a pas les capacités requises pour traiter adéquatement ses eaux usées. Il y a donc une demande pour le matériel et les technologies liés à ce domaine : fabrication de membranes, réacteurs, d'épuration anaérobie, traitement des eaux usées organiques, microfiltration, production sans eau, agents de traitement des eaux et surveillance de la qualité de l'eau.
- › **Gestion des déchets :** Les populations urbaines extrêmement denses de la Chine ont besoin de technologies de pointe pour gérer leurs déchets. Il y a par conséquent des débouchés intéressants pour les entreprises offrant des systèmes abordables de récupération des ressources et de manutention des déchets.
- › **Sources d'énergie renouvelable et de remplacement :** La Chine a l'intention d'ici 2020 de porter à 15 % sa production énergétique à partir de sources non fossiles en rehaussant la contribution des secteurs de l'énergie par la biomasse (à 100 GW), de l'énergie éolienne (à 20 GW) et de l'énergie solaire (à 30 GW).

5.5 Équipement médical

La Chine compte une population nombreuse mais vieillissante. La situation démographique, l'accroissement de la richesse personnelle, les préoccupations en matière de santé et de sécurité de même que la volonté du gouvernement d'améliorer les services sociaux pour tous les citoyens d'ici 2012 stimulent l'essor du secteur des soins de santé. Les entreprises étrangères peuvent y trouver de nombreux débouchés : vente et production de dispositifs médicaux, collaboration dans la R-D pharmaceutique, installation de systèmes de cybersanté adaptés à l'industrie chinoise des soins de santé et développement des centres d'incubation technologique de la Chine en vue d'harmoniser les efforts en recherche et en biotechnologie. La modernisation de l'équipement médical des hôpitaux présente des également des occasions aux sociétés spécialisées dans les technologies et les dispositifs médicaux de pointe.

Les consommateurs chinois connaissent mieux les nutraceutiques et recherchent des produits dont la qualité est assurée, principalement parmi les produits d'importation. Les entreprises canadiennes prêtes à investir les ressources financières et le temps nécessaires pour respecter les exigences réglementaires du pays pourraient trouver un marché accueillant pour leurs produits nutraceutiques.

Toutefois, la prudence est de mise. Le marché chinois pour les produits de santé est extrêmement concurrentiel, et les nombreuses entreprises locales et étrangères contribuent à la fragmentation du secteur. Il est fortement recommandé que les sociétés canadiennes se renseignent sur la protection de la propriété intellectuelle, les exigences d'étiquetage ainsi que sur la réglementation rigoureuse mais changeante susceptible d'être une source de grande incertitude dans certains sous-secteurs de l'industrie. Avant de tenter vendre des produits de santé en Chine, vous devriez consulter des avocats, des spécialistes du secteur et des représentants du Service des délégués commerciaux du Canada.

5.6 Infrastructures

La construction de routes, de ports maritimes, d'aéroports et de chemins de fer continue d'être en retard sur le développement du pays, ce qui crée des engorgements dans la croissance économique. Le réseau routier est en voie d'expansion, mais il est loin d'être assez développé pour satisfaire aux besoins croissants de l'économie. Les ports maritimes doivent être agrandis et modernisés afin de pouvoir accueillir le volume toujours grandissant de trafic côtier et hauturier.

Le gouvernement a fait de l'amélioration des infrastructures ferroviaires une priorité, et, en 2009, on estime qu'il a investi 100 milliards de dollars dans l'expansion de son réseau de chemin de fer et la remise à neuf du matériel ferroviaire. Des niveaux semblables d'investissement sont prévus pour les deux ou trois prochaines années. La Chine prévoit ajouter 20 000 km de voies ferrées à son réseau, qui atteindra ainsi 110 000 km en 2012 et 120 000 km en 2020. Le chemin de fer électrique et les trains à grande vitesse reliant les grands centres urbains font également partie des projets prioritaires. Là où l'approvisionnement local de composants est limité et là où la technologie fait défaut, il y aura des débouchés pour les fournisseurs canadiens dans toute la chaîne d'approvisionnement ferroviaire du secteur urbain et extra-urbain.

Les projets d'infrastructure se faisant à très grande échelle, les compagnies canadiennes pourraient se tailler une place dans bon nombre de sous-secteurs, tels que les systèmes de sécurité et de surveillance, les systèmes de signalisation et de billetterie, les infrastructures logistiques et les technologies propres. Par ailleurs, nombre de grandes entreprises de construction transnationales aiment engager des sous-traitants capables d'assurer l'efficacité et la rentabilité des projets et de fournir des services de qualité supérieure. Certaines de ces entreprises sont réceptives à l'idée de former des partenariats dans le cadre de projets donnés, ce qui peut être une façon, pour les entreprises canadiennes, de percer le marché. Les fabricants canadiens peuvent également agir à titre de fournisseurs de machines et d'équipement auprès de ces grandes entreprises.

5.7 Logistique et distribution

En règle générale, les compagnies chinoises de logistique sont de petits commerces locaux qui gèrent une poignée de camions et les services logistiques sont très fragmentés et inefficaces. La plupart des fabricants chinois reconnaissent que de meilleurs services les aideraient à réduire leurs coûts et à rehausser leur compétitivité. Les compagnies de transport canadiennes pourraient donc fournir des services intégrés de gestion de la chaîne d'approvisionnement, des systèmes logistiques pour gérer les activités de fabrication à l'étranger et des systèmes de distribution pour le commerce de détail.

5.8 Matériel d'exploitation pétrolière, gazière et minière

Malgré la privatisation partielle du secteur pétrolier, le gouvernement chinois en conserve une participation majoritaire par l'intermédiaire de la China National Petroleum Corporation (CNPC), de la China Petroleum and Chemical Corporation (Sinopec), de China Gas Holdings Ltd. (CGH) et de la China National Offshore Oil Corporation (CNOOC). La Chine a engagé de nombreuses entreprises étrangères pour faire de l'exploration minière et effectuer diverses activités d'exploitation sur son territoire. Cependant, les sociétés pétrolières nationales ont droit à une participation pouvant s'élever jusqu'à 51 % de toute découverte commerciale.

Le gaz naturel a rapidement gagné des parts de marché si bien que sa consommation devrait tripler pour atteindre 300 milliards de mètres cubes d'ici 2020. Les sociétés pétrolières appartenant à l'État mentionnées précédemment sont les principaux acteurs de ce secteur et Xinao Gas, China Gas, Towngas et Beijing Gas figurent parmi les principaux fournisseurs du pays.

Les plus importantes réserves de gaz naturel se trouvent dans l'Ouest et dans le Centre-Nord, et plusieurs découvertes récentes devraient permettre d'augmenter la production de cette ressource. Les entreprises qui vendent des systèmes complets de distribution ou des postes de ravitaillement en carburant ou bien des systèmes de surveillance, de maintenance et de sécurité peuvent trouver des débouchés dans ce segment de l'industrie.

L'industrie minière connaît plusieurs difficultés : par exemple, elle est peu efficace, nocive pour l'environnement et peu concurrentielle sur les marchés mondiaux. Inquiet de la diminution des réserves connues de minerai, le gouvernement s'est donné comme priorité d'attirer des investisseurs étrangers intéressés par la localisation et la mise en valeur de nouvelles ressources. Investir dans ce secteur peut toutefois s'avérer très risqué pour les entreprises étrangères, en particulier en ce qui concerne les questions de sécurité et de responsabilité sociale.

De toute l'industrie, c'est le secteur du charbon qui doit relever les défis les plus importants. Cette ressource produit près de 70 % de l'énergie primaire de la Chine. Plusieurs mines sont publiques, mais des milliers d'autres appartiennent aux villes et aux villages qui les exploitent. Cette fragmentation, conjuguée à la mollesse de l'investissement, à l'obsolescence du matériel et aux problèmes de sécurité, a poussé le gouvernement à prendre des mesures pour consolider le secteur.

Les entreprises canadiennes spécialisées dans l'exploitation du pétrole, du gaz naturel et de mines possèdent des années d'expérience dans les secteurs où la Chine a le plus besoin d'aide. Elles ont non seulement le savoir-faire, mais aussi les technologies et le matériel nécessaires pour soutenir les industries. Les possibilités sont donc très réelles. Les entrepreneurs canadiens doivent toutefois savoir que les règles sur le transfert des droits relatifs aux stades d'exploration et d'exploitation des ressources sont loin d'être claires; théoriquement, une compagnie canadienne pourrait être obligée de céder à un entrepreneur chinois le droit d'exploiter un gisement important qu'elle aurait découvert même si elle en avait financé l'exploration.

5.9 Télécommunications

La Chine est déjà un acteur de premier plan sur la scène mondiale des télécommunications et l'on s'attend à ce qu'elle soit le plus important moteur de croissance de la région Asie-Pacifique dans les années à venir. Elle n'est pas seulement le chef de file mondial en exportations et importations de produits de TIC, mais elle est aussi le plus imposant marché de téléphonie mobile et sans fil du monde et continuera d'assurer sa croissance en grande partie grâce à cette industrie.

Le développement de jeux et d'applications pour les communications sans fil est également un segment en croissance de cette industrie. Cependant, les entreprises canadiennes désireuses de profiter des occasions dans le secteur des TIC en Chine doivent être disposées à affronter la concurrence féroce du marché intérieur, une forte réglementation gouvernementale, des marges de profit très minces et des problèmes constants de protection de la propriété intellectuelle. Pour assurer votre réussite, vous devez accepter un certain transfert de votre technologie et avoir des représentants au pays capables de collaborer avec des associés locaux. Notez que le secteur chinois des TIC favorise nettement les produits et les services développés en Chine à l'intention des consommateurs chinois.

5.10 Services

Bien que la Chine constitue un marché quelque peu compliqué pour les entreprises de services en raison des barrières linguistiques et culturelles, elle recèle de nombreux marchés potentiellement lucratifs.

- › **Services d'architecture** : Le marché chinois compte parmi les marchés mondiaux qui présentent le plus de potentiel. Les secteurs florissants de l'infrastructure et de la construction offrent de bonnes possibilités aux firmes d'architectes.
- › **Services bancaires et assurances** : La Chine a aboli bon nombre de ses restrictions dans ces deux secteurs. Les entreprises qui offrent des services bancaires aux particuliers et des services de gestion de patrimoine pourraient y trouver un marché intéressant.
- › **Services d'ingénierie et de planification urbaine** : Vu le boum que connaît la Chine dans le secteur de la construction, les services de gestion de projets et autres services d'ingénierie pourraient trouver preneurs.
- › **Services environnementaux** : Les problèmes environnementaux de la Chine doivent être traités de toute urgence. Sa population pourrait bénéficier du savoir-faire canadien dans nombre de domaines : contrôle de la pollution atmosphérique et des GES, gestion de l'eau et des eaux usées, de celle des déchets ainsi que développement de sources d'énergie renouvelable et de sources d'énergie de remplacement.
- › **Formation linguistique** : En 2010, le marché de la formation linguistique en anglais était évalué à environ 4,3 milliards de dollars. La Chine compte déjà plus de 50 000 écoles de langue anglaise et il y a une forte demande pour de la formation avancée en anglais parlé.
- › **Services de consultation en sécurité** : Les services de consultation en sécurité sont en train de devenir un secteur de croissance; le marché de la sécurité s'étend maintenant au-delà des secteurs traditionnels (services financiers, d'assurances, douaniers, services policiers, aéroports et TI) et englobe ceux de la construction, des transports et de l'éducation.
- › **Service lié à la vente d'équipement** : Bien souvent, les entreprises qui vendent de la machinerie et de l'équipement en Chine peuvent conclure des contrats visant la formation et le service liés à leurs produits.

6 FINANCES ET FISCALITÉ

Les aspects financiers et fiscaux du commerce avec la Chine sont trop complexes pour être traités en profondeur dans le présent guide. Par contre, les concepts de base sont assez simples et ont été condensés dans le présent chapitre, qui traite en outre des types d'aide financière offerts aux exportateurs canadiens.



6.1 Le système financier de la Chine

Le système financier de la Chine repose sur les institutions suivantes.

- › La Banque populaire de Chine (PBOC) est la banque centrale. C'est elle qui prend les décisions concernant la politique monétaire. Elle jouit d'une certaine indépendance mais doit rendre des comptes au Conseil d'État, qui est responsable des affaires administratives du pays.
- › La Commission chinoise de réglementation du système bancaire régit les banques étrangères et locales. La Commission chinoise de réglementation des valeurs mobilières régit les firmes de courtage et de valeurs mobilières, tandis que la Commission chinoise de réglementation des assurances régit les compagnies d'assurances.
- › Le ministère des Finances, supervisé par le Conseil d'État, déploie les stratégies économiques, veille à l'application des politiques financières et gère les revenus et dépenses de l'État.
- › Les banques commerciales spécialisées, qui comptent la Banque du commerce et de l'industrie de Chine, la Banque de Chine, la Banque du crédit agricole de Chine et la Banque de construction de Chine, fournissent une gamme complète de services bancaires commerciaux. Un certain nombre de banques commerciales régionales ont en outre vu le jour au cours des dix dernières années.
- › Trois banques d'intervention traitent les prêts à long terme et à faible taux d'intérêt accordés aux entreprises de secteurs stratégiques. Il s'agit de la Banque de développement de Chine, de la Banque d'import-export de Chine et de la Banque de développement agricole.

6.1.1 Banques étrangères

Grâce aux mesures réglementaires entrées en vigueur en 2006, les banques étrangères peuvent obtenir le statut juridique de banque d'affaires. Toutefois, elles doivent quand même se constituer en société à l'échelle locale afin d'avoir pleinement accès au marché de détail. Elles ont alors le même statut que les banques d'affaires chinoises et peuvent accepter des dépôts du public; accorder des prêts à court, à moyen et à long termes; accepter des effets de commerce; négocier des obligations d'État et autres portefeuilles de devises (sauf les actions) et procéder à des règlements locaux ou étrangers.

6.1.2 Normes comptables

En règle générale, les principes comptables de la Chine respectent les Normes internationales d'information financière (IFRS). Les plus récentes mesures réglementaires dans ce domaine sont les Normes comptables pour les sociétés (ASE), qui sont entrées en vigueur au début de 2007. La Chine a fait des progrès considérables en harmonisant l'ensemble de son système avec les IFRS, mais elle ne rend pas obligatoire ces normes pour toutes les sociétés. L'intervention du gouvernement chinois dans les entreprises à l'échelle municipale, provinciale et nationale fait qu'il est difficile de garantir la transparence et la manière dont la réglementation des normes comptables est adoptée à l'ensemble du système. Les différents niveaux de formation et d'expérience relativement aux IFRS peuvent influencer sur les décisions prises à l'égard des pratiques et des rapports comptables, ce qui peut entraîner des erreurs.

6.2 Taxes et impôts

La présente section vous donne un aperçu du régime fiscal de la Chine. Comme la fiscalité chinoise évolue constamment, il est important de consulter des spécialistes du droit et de la fiscalité pour déterminer l'incidence de l'impôt chinois sur vos activités d'exportation.

6.2.1 Régime fiscal

Les autorités fiscales de la Chine perçoivent les divers taxes et impôts directs et indirects suivants à l'échelle nationale, provinciale et municipale :

- l'impôt des sociétés (les taux d'imposition des sociétés sont en train de changer – voir la section 6.2.2);
- l'impôt des particuliers (taux progressif, de 5 % à 45 %);
- la TVA (17 % sur la plupart des produits et un taux réduit de 13 % sur certaines marchandises telles que les aliments, les services publics et les livres);
- la taxe professionnelle (de 3% à 5 % sur la plupart des services, l'industrie du divertissement étant imposée à 20 %);
- les retenues d'impôt à la source (taux variables);
- les taxes à la consommation qui touchent la production ou l'importation de produits de luxe (les exportations en sont exemptées);
- divers droits (construction, consommation, utilisation des terres, biens immobiliers urbains et droits de douane).

Toutes les entreprises étrangères paient de l'impôt : les compagnies résidentes sont imposées sur leur revenu mondial mais ont droit à un crédit pour impôt étranger, tandis que les compagnies non résidentes sont imposées uniquement sur le revenu qu'elles tirent de sources chinoises.

L'année d'imposition correspond à l'année civile et les trimestres utilisés aux fins de l'impôt correspondent aux trimestres civils. Les derniers paiements d'impôt doivent être versés dans les quatre mois suivant la fin de l'année.

6.2.2 Modifications à l'impôt des sociétés

Au début de 2007, le Congrès national populaire a approuvé une loi sur l'impôt des sociétés qui unifie les taux d'imposition des sociétés étrangères et des sociétés locales. Sous l'ancien régime fiscal, les sociétés étrangères pouvaient bénéficier d'un taux d'imposition aussi faible que 15 %, selon la région où elles se trouvaient, tandis que les sociétés locales pouvaient payer jusqu'à 33 %.

Le nouveau régime, qui est entré en vigueur en 2008, ajuste le taux d'imposition des sociétés locales et étrangères à un taux unifié de 25 %, lequel se compare au taux moyen payé par les sociétés partout dans le monde. Cette modification équilibrera les règles du jeu entre les sociétés chinoises et les sociétés étrangères. Le changement de taux est introduit graduellement sur une période de cinq ans, qui a commencé en 2008; ainsi, le taux d'imposition des sociétés étrangères augmentera de 2 % chaque année jusqu'à ce qu'il atteigne la cible de 25 %.

Cela dit, il se peut que le taux d'imposition soit réduit à 15 % pour les secteurs de haute technologie. Cet incitatif vise à encourager certains secteurs stratégiques déterminés par le gouvernement chinois.

6.3 Financement des exportations

N'importe quel petit ou moyen exportateur sait qu'il peut être difficile de financer un projet à l'étranger en comptant uniquement sur ses propres ressources. Heureusement, les entrepreneurs canadiens ont accès à une foule de ressources financières pour les soutenir dans leur aventure chinoise.

6.3.1 Types d'aide financière

En tant qu'exportateur, vous pourriez avoir besoin d'un ou de plusieurs des trois types d'aide financière suivants.

- › **Financement préexpédition** : Ce type de financement vous donne les moyens de fournir les produits ou les services commandés par votre client. Le prêteur exigera de voir votre contrat de vente, lequel devra être acceptable sur le plan du risque de non-remboursement, des modalités de paiement, des délais de production et des conditions de recours.
- › **Financement postexpédition** : Le financement postexpédition couvre vos besoins financiers entre le moment où vous expédiez les marchandises et celui où vous en recevez le paiement.
- › **Financement à l'exportation à moyen terme** : Ce type de financement est souvent utilisé pour les exportations de biens d'équipement. Il peut être assorti d'échéances variant de 180 jours à deux ans ou même plus.

6.3.2 Sources d'aide financière

Les sources les plus courantes de financement à l'exportation sont les institutions financières et gouvernementales, dont les organismes de crédit à l'exportation.

- › **Exportation et développement Canada** : Exportation et développement Canada (EDC) est l'organisme de crédit à l'exportation du gouvernement canadien. La société d'État fournit une vaste gamme d'outils financiers aux exportateurs et aux investisseurs canadiens, en particulier aux PME. En voici quelques-uns.
- › *Programme de garanties d'exportations* : Par ce programme, EDC encourage les institutions financières canadiennes à consentir des prêts préexpédition aux entreprises canadiennes qui exportent des marchandises ou des services. Ce programme peut vous fournir le soutien financier dont vous avez besoin pour conclure et remplir un contrat en Chine. Ce produit peut également être utilisé à l'appui de l'investissement direct canadien à l'étranger (IDCE).
- › *Crédit EXPORT Express* : EDC et Mercantile Finance Services Ltd. se sont alliées pour créer un nouveau programme de prêt non garanti d'un maximum de 50 000 \$ visant à aider les petites entreprises dont le chiffre d'affaires annuel est de moins de 5 millions de dollars et qui souhaitent augmenter leur volume d'exportations mais qui ne possèdent pas les ressources financières nécessaires.

- › *Crédit acheteur* : EDC offre une vaste gamme de solutions de financement aux acheteurs étrangers de biens d'équipement et de services connexes. Ces solutions peuvent vous aider à accroître votre volume d'affaires puisqu'elles permettent à vos clients de bénéficier de modalités de financement et de paiement avantageuses.
- › *Investissement direct canadien à l'étranger* (IDCE) : Si vous souhaitez prendre de l'expansion en Chine ou y faire de nouveaux investissements, vous pouvez avoir recours aux solutions d'investissement direct à l'étranger d'EDC. Vous pourrez ainsi obtenir du financement direct pour appuyer vos investissements outre-mer ou encore obtenir un financement de projets ou de trésorerie pour une société affiliée ou une filiale en Chine.

Pour obtenir des précisions, consultez la section de notre site Web consacré aux [Solutions en matière de financement](#).

- › [Banque de développement du Canada](#) (BDC) : BDC offre des solutions de financement souples pour le développement de marchés internationaux, la R-D, l'adaptation de produits et l'acquisition d'équipements ou de technologies de production.
- › [Corporation commerciale canadienne](#) (CCC) : Elle agit comme maître d'œuvre dans les transactions de vente entre les fournisseurs canadiens et les gouvernements d'autres pays, les organismes internationaux et autres acheteurs étrangers. La CCC peut vous soutenir dans votre projet d'exportation en vous offrant une garantie d'exécution de contrat. Son aide peut en outre s'étendre aux activités entourant le projet : préparation et transmission d'une soumission, évaluation des risques ainsi que négociation, exécution et gestion de contrats.

EDC et la Chine

EDC est présente en Chine depuis 1979. Elle est l'un des premiers organismes de crédit à l'exportation à avoir établi des relations d'affaires avec ce pays.

La Chine est l'un des pays stratégiques des plans de développement d'EDC. Au cours des cinq dernières années, EDC a appuyé plus de 11 milliards de dollars d'exportations canadiennes dans des secteurs névralgiques de la Chine, dont les technologies de pointe, les produits de base et semi-finis, la foresterie, les mines, les services et le développement d'infrastructures. En 2010 seulement, EDC a facilité 2 milliards de dollars en transactions d'exportation et d'investissement en Chine continentale. Ces transactions ont été effectuées par plus de 270 entreprises canadiennes.



- » **Banques canadiennes en Chine :** Toutes les grandes banques commerciales canadiennes sont actives en Chine, particulièrement dans le domaine du commerce extérieur. Elles acceptent et confirment les lettres de crédit des banques chinoises et peuvent accorder des prêts d'exploitation ou des prêts à terme pour des projets donnés. EDC participe souvent à ce type de transactions.
- » **Banques chinoises :** Beaucoup de banques chinoises ont des arrangements avec des institutions financières canadiennes visant les opérations par correspondants bancaires et l'émission de lettres de crédit. Les exportateurs canadiens font surtout affaire avec quatre d'entre elles, soit la Banque de Chine, la Banque de construction de Chine, la Banque du commerce et de l'industrie de Chine et la Banque des communications. En plus de ces banques, il y a beaucoup de petites banques régionales qui fournissent des services de financement du commerce extérieur.

6.3.3 Crédit acheteur

L'Administration nationale du contrôle des changes (SAFE) exerce un contrôle rigoureux sur la capacité d'emprunt des entreprises qui y sont installées. Si l'entreprise à laquelle l'exportateur vend ses produits ou services est une entreprise chinoise de propriété entièrement chinoise, celle-ci doit obtenir l'autorisation de l'Administration avant de pouvoir faire un emprunt en devises. En pratique, une telle autorisation est quasi impossible à obtenir. Par conséquent, la plupart des entreprises chinoises qui veulent souscrire un prêt n'ont d'autre choix que de traiter avec une banque locale.

Les coentreprises et les entreprises entièrement sous contrôle étranger n'ont pas besoin d'une autorisation pour souscrire un prêt en devises à l'étranger, mais elles doivent quand même inscrire la dette auprès de la SAFE. De plus, le montant du prêt doit être sous le plafond d'emprunt que la SAFE a imposé à l'emprunteur.

Si un client vous fait une demande concernant un crédit acheteur, déterminez d'abord le type d'entreprise dont il est question. Si elle est chinoise à 100 %, demandez à l'acheteur de vous fournir une preuve que la SAFE a autorisé l'emprunt. La plupart des compagnies chinoises savent pertinemment qu'elles ne sont pas autorisées à souscrire un prêt; souvent, leur demande est un moyen détourné de vous faire savoir qu'elles ont besoin de modalités de paiement plus souples : délai de paiement plus long sur la lettre de crédit, compte ouvert, entre autres.

Si l'acheteur est une entreprise entièrement sous contrôle étranger, EDC pourra envisager d'accorder un soutien financier. Cependant, comme les banques chinoises ont des devises étrangères pleines leurs coffres, la plupart des entreprises installées en Chine peuvent facilement obtenir du financement sur place. EDC est néanmoins disposée à étudier la possibilité de soutenir financièrement ces entreprises, soit de façon autonome, soit en partenariat avec leur banque en Chine. Il faut toutefois savoir que, si une entreprise est incapable d'emprunter des banques locales (nationales ou étrangères), c'est peut-être qu'elle présente un risque sur le plan du crédit ou qu'elle a déjà atteint sa limite d'emprunt et qu'elle essaie de contourner la réglementation chinoise.

EDC et Sinosure

Sinosure, la Société d'assurance crédit et d'assurance à l'exportation de la Chine, offre une gamme de services d'assurance et de garantie pour favoriser les exportations chinoises. En 2005, EDC et Sinosure ont signé une convention de partage des risques qui permet aux clients d'EDC d'avoir accès à une assurance comptes clients pour leurs sociétés affiliées exportant en Chine. Cette convention pourrait également aider les clients d'EDC à obtenir du financement auprès de banques en Chine.



6.4 Paiements

Le gouvernement chinois, par l'entremise de l'Administration nationale du contrôle des changes (SAFE), régit tous les paiements internationaux. Avant de pouvoir virer des fonds à l'extérieur du pays, les importateurs chinois doivent soumettre à leur banque les documents d'expédition, formulaires de déclaration en douane et autres documents requis par la SAFE. Lorsque vous effectuez votre contrôle préalable, assurez-vous que votre client potentiel a les licences requises et qu'il lui sera possible de produire tous les documents exigés. Vous aurez sans doute besoin d'une aide juridique professionnelle pour réaliser cette vérification.

6.4.1 Modifications à la réglementation sur les devises

En août 2010, les autorités chinoises ont élargi leur programme pilote prévoyant la négociation des contrats commerciaux et leurs modalités de paiement en RMB. Il s'agit là d'un changement important puisque vous pouvez maintenant accepter le paiement de marchandises exportées du Canada en monnaie locale. Vous pouvez également accumuler des RMB à l'étranger, dans des comptes en banque désignés, et les utiliser pour payer les biens que vous importez de Chine dans le cadre des activités de votre chaîne d'approvisionnement.

Même si ces changements vous permettent de négocier des contrats commerciaux et de faire des paiements en RMB, vous devriez toujours effectuer un contrôle préalable et faire preuve de vigilance à l'égard de vos partenaires chinois. En outre, si vous accumulez des RMB dans des comptes à l'étranger et qu'ensuite vous apportez ces fonds en Chine dans le but d'accorder un prêt à une entreprise ou à une société affiliée chinoise, il vous faut savoir que la réglementation visant les prêts étrangers de la SAFE s'appliquera et le prêt modifiera le plafond d'emprunt de la société qui le recevra.

La SAFE détermine si une créance est un crédit commercial à court terme ou un emprunt en devises à moyen ou à long terme. Lorsqu'une transaction est supérieure à 200 000 USD ou qu'elle est assortie d'un délai de paiement différé de plus de 180 jours, la SAFE considère qu'il s'agit d'une obligation d'emprunt à moyen ou à long terme qui doit être soumise à la même réglementation qu'un prêt en devises nécessitant son approbation. Il peut toutefois y avoir quelques variations dans ce scénario selon la participation de l'acheteur qui se trouve en Chine.

Par conséquent, les délais de paiement en Chine sont généralement de moins de 180 jours. En fait, la plupart varient entre 30 et 90 jours. Lorsque vous négociez des modalités de paiement avec des acheteurs chinois, vous devez garder à l'esprit le seuil de la SAFE afin d'éviter de contrevenir à la réglementation chinoise sur les prêts en devises.

6.4.2 Lettre de crédit

Si vous exportez aux États-Unis, vous êtes peut-être habitué à recevoir vos paiements par l'entremise d'un compte ouvert. Les choses se font différemment en Chine, où l'on privilégie la lettre de crédit. Celle-ci constitue le mode de paiement le plus sûr qui soit car elle transite par les banques, qui reçoivent et vérifient les documents d'expédition et garantissent les paiements. C'est pourquoi, lorsque vous négociez avec un acheteur en Chine, vous devriez demander d'être payé par lettre de crédit.

Il y a deux grandes catégories de lettres de crédit : confirmée et non confirmée. On dit d'une lettre de crédit qu'elle est confirmée lorsque sa validité l'est par la banque de l'exportateur. Par exemple, une lettre de crédit émise au nom du client par la banque de ce dernier serait confirmée par votre banque au Canada. Lorsque vous avez une lettre de crédit confirmée, vous avez une assurance raisonnable que la banque canadienne vous paiera même si le client ou la banque étrangère ne le fait pas.

La lettre de crédit non confirmée est moins sûre étant donné qu'elle est garantie uniquement par la banque émettrice; elle n'est pas confirmée par une banque au Canada. La banque émettrice vous envoie simplement un avis vous informant de l'émission de la lettre de crédit et de ses conditions.

Une lettre de crédit peut être irrévocable, c'est-à-dire qu'elle ne pourra être annulée ou modifiée sans votre approbation. La garantie de paiement la plus sûre est une lettre de crédit qui est à la fois confirmée et irrévocable.

Demandez une lettre de crédit confirmée et irrévocable, même si les compagnies chinoises utilisent généralement des lettres de crédit non confirmées. Si vous ne pouvez pas le faire, essayez de faire en sorte que la lettre de crédit soit émise par une banque chinoise que votre banque canadienne trouve acceptable et qui a de bons antécédents. Vous pouvez toutefois vous attendre à ce que de nombreuses banques canadiennes exigent que vous souscriviez l'Assurance comptes clients d'EDC ou demandent une assurance elles-mêmes afin de réduire les risques perçus.

6.4.3 Conseils sur l'utilisation des lettres de crédit

Lorsque vous utilisez une lettre de crédit, gardez à l'esprit les conseils suivants.

- › Si votre client compte vous payer au moyen d'une lettre de crédit émise par une banque chinoise, vérifiez si votre banque au Canada l'acceptera.
- › Assurez-vous que la lettre de crédit vous autorise à faire des expéditions partielles et des transbordements.
- › Conservez une preuve que vous avez expédié les marchandises à la date indiquée dans la lettre de crédit.
- › Vérifiez les conditions d'expédition auprès de votre transitaire pour vous assurer que rien ne pourra causer un retard de livraison.
- › Produisez tous les documents aux dates indiquées.

Notez que la plupart des lettres de crédit sont assujetties aux Règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires (UCP), qui constituent l'ensemble des règles régissant l'utilisation de crédits documentaires à l'échelle internationale.

6.4.4 Compte ouvert

Dans certains secteurs, les acheteurs chinois bien établis peuvent insister pour disposer d'un compte ouvert. Utilisant ce type de compte, l'acheteur commande les marchandises, vous les lui expédiez et il vous paie à un moment prédéterminé, après avoir reçu sa commande. Ce mode de paiement vous offre très peu de sécurité et les recours sont très limités si l'acheteur ne vous paie pas. Ce type de compte n'est pas recommandé, sauf si vous avez déjà fait affaire avec l'acheteur en question et qu'il a toujours respecté ses lettres de crédit. Et même si c'est le cas, effectuez une vérification de solvabilité et faites preuve de prudence. Il serait sage d'acheter une assurance comptes clients d'EDC; vous serez ainsi protégé si jamais le client ne vous paie pas.

6.4.5 Retenue de garantie

Votre client chinois peut demander que soit prévue au contrat une retenue de garantie de l'ordre de 5 % à 10 % du paiement total. En principe, cette retenue doit être libérée à la réception définitive des marchandises ou des services, mais il y a un risque que le client retarde ce dernier paiement ou, pire, ne le verse jamais.

Si votre client insiste sur cette condition, protégez-vous en exigeant qu'elle fasse l'objet d'une lettre de crédit distincte. Celle-ci doit indiquer la date à laquelle le client doit confirmer la réception définitive des marchandises ou des services et libérer la retenue. Veillez à inclure dans le contrat une clause d'« acquiescement tacite » basée sur les étapes du contrat afin de limiter la période pendant laquelle le client conservera la retenue. Autrement dit, imposez une date limite pour le versement de la retenue.

Si vous n'avez pas de lettre de crédit visant la retenue et que l'acheteur n'a pas libéré le montant dû après un délai raisonnable, vous aurez peut-être à prendre des mesures. Reportez-vous à la section 7.5, Actions en justice et arbitrage, pour un complément d'information.

6.4.6 Opérations au comptant

Il peut arriver que votre client refuse de vous payer par lettre de crédit pour éviter que sa banque n'immobilise temporairement les fonds nécessaires au règlement, ce qui aurait une incidence sur son flux de trésorerie. Il vous suggérera sans doute de procéder par avance de fonds ou contre remboursement. Cette situation est courante surtout dans les secteurs où le flux des liquidités est important.

Alerte à la fraude

Des exportateurs ont récemment déclaré avoir reçu, de la part de prospects chinois, des demandes non sollicitées qui se sont avérées frauduleuses. Bon nombre de ces demandes se font par courriel et par le truchement d'Internet. Certaines de ces demandes sont légitimes, mais vous devriez faire preuve de vigilance, vous méfier des escroqueries et être à l'affût des indices de fraude suivants : une petite commande se transformera en grosse commande si vous consentez à l'envoi d'échantillons ou de prototypes; une demande de frais pour la participation à un banquet dépassant de loin ce qui est exigé pour ce genre d'événement au moment de la négociation d'un contrat et une demande de fonds visant à régler les frais d'un voyage devant permettre une rencontre essentielle. Le Service des délégués commerciaux peut vous aider à détecter les demandes suspectes.



7 LES SUBTILITÉS

Le système juridique chinois étant très différent du nôtre, vous aurez besoin d'un avocat-conseil si vous voulez éviter d'avoir des problèmes. Voici quelques-unes des situations que vous pourriez rencontrer.

- › En Chine, les autorités et les tribunaux disposent d'une grande latitude dans l'application des lois et des règlements. La législation chinoise est beaucoup moins précise que celle du Canada et peut, de ce fait, être interprétée de multiples façons qui ne sont pas forcément cohérentes.
- › Dans certains cas, il peut être difficile de déterminer si vos activités sont conformes à la réglementation, surtout si celle-ci est interprétée différemment par les diverses organisations concernées.
- › Plusieurs paliers de gouvernement sont habilités à instaurer des règlements et il peut arriver que les règlements adoptés à un palier soient en contradiction avec ceux qui ont été édictés à un autre.
- › Porter en appel une décision ou une interprétation officielle peut être difficile parce que la Chine n'a aucune procédure d'appel clairement établie.
- › Ce n'est pas parce qu'une loi ou une réglementation existe qu'elle est nécessairement appliquée de façon systématique (elle peut même ne pas être appliquée du tout).



7.1 Obtenir des services juridiques en Chine

Les cabinets d'avocats étrangers ne peuvent exercer en Chine que sous certaines conditions, plutôt strictes, comme l'illustre l'extrait de la publication du MAECI intitulé [*La Chine à votre portée : Guide pour les gens d'affaires 2010*](#).

Lorsqu'on fait des affaires en Chine, il est indispensable de bénéficier de conseils juridiques fiables. Les cabinets d'avocats étrangers et internationaux peuvent ouvrir des bureaux de représentation, mais ils ne sont pas officiellement autorisés à exercer le droit en Chine. Par conséquent, les cabinets internationaux ne peuvent pas représenter des clients devant un tribunal chinois, donner des avis juridiques sur le droit chinois ou employer des avocats chinois agréés.

Les poursuites judiciaires devant un tribunal populaire peuvent s'avérer très longues et coûteuses, certains cas prenant des années avant d'être réglés. De plus en plus, les entreprises se tournent vers d'autres moyens de règlement des litiges. L'arbitrage est devenu une option en vogue, en particulier dans les secteurs du bâtiment, du transport des marchandises, de l'assurance et des valeurs mobilières.

Le Service des délégués commerciaux possède une liste de [cabinets juridiques](#) que vous pourriez trouver utile. Prière de lire l'avis de non-responsabilité.

7.2 Contrôle préalable

À titre d'exportateur, vous savez déjà qu'il est essentiel d'exercer un contrôle préalable lorsqu'on fait affaire avec des clients étrangers. Cette précaution est encore plus importante en Chine, un marché risqué pour qui est mal préparé ou trop confiant. La plupart des sociétés chinoises sont dignes de confiance, mais il y a des exceptions. Par ailleurs, les différences entre nos deux cultures et nos comportements en affaires peuvent mener à des malentendus qui risquent de mettre en péril une entente prometteuse ou de faire tourner au vinaigre une relation jusque-là harmonieuse. De tels malentendus peuvent être exacerbés par le manque de transparence et d'uniformité de la réglementation et des systèmes juridiques chinois.

L'aspect le plus important d'un contrôle préalable réside dans la vérification de l'identité du client et du type d'entreprise. Pour savoir comment procéder dans le cas d'une entreprise chinoise, consultez la section 7.6.1, Risques liés au client. Lorsque vous effectuez un contrôle préalable, vous devez, au minimum :

- bien comprendre le marché où vous comptez exercer vos activités;
- vérifier que vos acheteurs ont les licences requises et voir à bien comprendre la réglementation applicable aux opérations de change (si vous omettez ces vérifications, vous risquez de ne pas être payé);
- vous assurer que les distributeurs ou agents que vous comptez engager ont bonne réputation et sont en mesure de fournir les services dont vous avez besoin;
- savoir quels documents douaniers sont nécessaires à l'importation de vos produits et connaître les mesures réglementaires qui peuvent s'appliquer à vos activités.

Enfin, rendez-vous régulièrement sur place : aucun agent n'est mieux placé que vous pour témoigner de votre intérêt et de votre engagement à l'égard de vos activités en Chine.

7.3 Contrats

Il y a plusieurs règles à suivre lorsque vous voulez conclure un marché en Chine. La première : vous devez absolument avoir un contrat écrit. Ne vous fiez pas à des documents tels les bons de commande, car ils n'ont aucune valeur juridique. La seconde : ne signez jamais un contrat qui n'aura pas été soigneusement examiné par un avocat-conseil; cette règle est particulièrement importante pour les contrats avec la Chine, d'une part parce que les Chinois et les Canadiens ne voient pas le droit commercial de la même manière, et d'autre part parce que les systèmes juridiques des deux pays sont très différents. Cette étape pourrait vous éviter un conflit, voire un procès, concernant un défaut de paiement, une rupture de contrat ou de garantie, un titre de propriété intellectuelle, les droits des créanciers ou une kyrielle d'autres problèmes trop nombreux pour être énumérés ici.

Voici une liste de questions à vous poser lorsque vous négociez avec un client chinois. Ces quelques conseils ne remplacent pas un avis juridique éclairé.

- › Le contrat établit-il clairement les attentes envers chacune des parties? Ce point est primordial, car les Chinois s'en remettent surtout au contrat pour éviter les malentendus avec leurs partenaires. Un tribunal chinois peut juger un contrat invalide si l'une des parties n'en a pas compris clairement toutes les dispositions. Le libellé doit être clair et simple afin de réduire les risques de malentendu et les erreurs de traduction.
- › Le contrat est-il suffisamment détaillé? Il est capital de couvrir tous les détails, quitte à produire un document très long. Si votre contrat ne compte que quelques pages, c'est peut-être parce qu'il est incomplet. Les points omis risquent de vous causer de sérieux problèmes plus tard.
- › Le contrat identifie-t-il clairement les parties contractantes? Est-il signé par les personnes autorisées? Votre contrat ne sera pas valide s'il n'est pas signé par les bonnes personnes. Il est à noter que l'agent de votre acheteur pourrait ne pas être un signataire autorisé.
- › Le contrat doit-il être approuvé par le gouvernement? Nécessite-t-il une licence d'exportation ou d'importation? Si oui, qui doit se charger d'obtenir la licence requise?
- › Quelles sont les conditions de paiement (délai, lieu, monnaie), d'inspection et de livraison des marchandises?
- › Quelle est la date d'achèvement du marché?
- › Quelles sont les conditions de garantie ou de maintenance?
- › Le contrat est-il assorti d'exigences en matière de garanties d'exécution et, le cas échéant, quelle forme prennent-elles : une lettre de garantie de la banque, un cautionnement d'assurance ou autre?
- › Quels sont les recours possibles si le client ne respecte pas le contrat ou annule le marché?
- › Quelles lois régiront les conditions du contrat et s'appliqueront? Celles de la Chine? Celles du Canada? S'appliqueront-elles advenant un conflit concernant ces conditions? Dans le jargon juridique, on parle de la « loi compétente » ou de la « loi applicable » au contrat. La juridiction chinoise est de plus en plus acceptée, mais cela ne veut pas dire que vous n'avez pas d'autre choix. Choisir une juridiction autre que celle de votre province peut augmenter les coûts des conseils juridiques et de la mise en œuvre de votre contrat. Vous avez donc intérêt à vous renseigner auprès de votre avocat.
- › Y a-t-il des dispositions prévoyant une médiation ou un arbitrage indépendant en cas de différend? Le cas échéant, dans quel pays les procédures auront-elles lieu? Si le contrat ne le précise pas, tout différend sera porté devant un tribunal chinois. Le contrat doit stipuler que les procédures de médiation ou d'arbitrage se tiendront dans un pays autre que la Chine, mais l'arbitrage de Beijing est de plus en plus acceptable de nos jours. De toute façon, il faudra probablement un tribunal chinois pour faire respecter une sentence arbitrale.

- › Le contrat précise-t-il la monnaie de paiement? Celle qui est prévue est-elle appropriée, compte tenu du type de présence que vous avez en Chine?
- › Les gens d'affaires chinois préfèrent nettement les contrats types chinois aux contrats étrangers, qu'ils s'efforcent d'éviter. En règle générale, faire ajouter des clauses à un contrat chinois ne pose pas de problème. Assurez-vous toutefois que les clauses ajoutées sont bien comprises par toutes les parties contractantes.

7.4 Garanties d'exécution et cautionnements

Votre client exigera sans doute une forme quelconque de garantie d'exécution pour s'assurer que vous respecterez votre part du marché. Cette sûreté, qu'on appelle généralement un « cautionnement », peut prendre la forme d'une lettre de crédit irrévocable de soutien, d'une lettre de garantie ou d'un cautionnement d'assurance.

Un cautionnement donne à votre acheteur la garantie que vous exécuterez votre part du marché selon les termes du contrat. Avant de signer un cautionnement, la banque gèlera un montant dans votre compte en guise de garantie. Ce montant servira de protection à la banque si vous manquez à vos obligations et que le client exige le cautionnement.

Le problème, c'est que le montant immobilisé ne vous est pas accessible. Vous pouvez toutefois éviter cet inconvénient en faisant appel à EDC. EDC garantira à la banque qu'elle sera remboursée si jamais votre client réclame le cautionnement. Ainsi, la banque n'a pas besoin de geler vos fonds et vous conservez vos liquidités.

EDC fournit les produits de cautionnement suivants.

Marge pour garanties de cautionnements bancaires

La marge pour garanties de cautionnements bancaires couvre la totalité des pertes subies par votre banque lorsqu'un client étranger exige le cautionnement, qu'il s'agisse d'une lettre de crédit irrévocable ou d'une lettre de garantie.

Assurance et réassurance cautionnement

Par l'assurance et la réassurance cautionnement, EDC offre à votre société de cautionnement une capacité de réassurance de la totalité du passif lié au cautionnement, vous procurant ainsi l'appui nécessaire pour conclure votre contrat.

Garantie de facilité de change

La garantie de facilité de change vous aide à vous prémunir contre les fluctuations lorsque vous achetez un contrat de change de votre institution financière. Cette garantie vous permet, entre autres, de libérer des liquidités.

Pour obtenir d'autres renseignements sur ces garanties, consultez la section [Solutions de cautionnement](#) du site Web d'EDC.

Lorsque vous achetez l'une ou l'autre de ces garanties, il est important que votre contrat stipule clairement vos obligations d'exécution ainsi que les conditions justifiant un appel pour non-respect de contrat. Le principal risque associé à un cautionnement est l'appel injustifié. Voir la section 7.6.3, Appels injustifiés.

7.5 Actions en justice et arbitrage

Le plus souvent, les différends entre les parties chinoises et canadiennes concernent :

- › le non-respect des obligations contractuelles;
- › des irrégularités dans les pratiques comptables;
- › une mauvaise gestion financière;
- › une dette non déclarée;
- › le contrôle de la coentreprise.

Si vous êtes confronté à l'un de ces problèmes ou à d'autres complications d'ordre juridique, réfléchissez bien avant d'intenter une poursuite. Cette procédure nécessite beaucoup de temps et d'argent, et même si votre cause est parfaitement fondée, il ne sera peut-être pas dans votre intérêt d'aller de l'avant. Qui plus est, il y a peu de chance que votre adversaire accepte que la cause soit entendue devant un tribunal non chinois.

Il pourrait s'avérer plus avantageux de vous tourner vers l'arbitrage. L'arbitrage fait appel à un tribunal, qui étudie le point en litige et décide du meilleur moyen de le régler. La Chine est signataire de la Convention pour la reconnaissance et l'exécution des sentences arbitrales étrangères, conclue à New York, ce qui signifie que les sentences arbitrales peuvent être exécutées sur son territoire.

7.6 Gestion des risques

Faire des affaires à l'étranger est, en soi, plus risqué que faire des affaires au Canada. Pour réduire les risques et bien les gérer, il faut d'abord en comprendre la nature et être conscient de la menace qu'ils représentent. En Chine, les principaux risques incluent :

- › la situation financière du client (crédit faible, insolvabilité, etc.);
- › un client qui ne paie pas;
- › un appel injustifié d'un cautionnement;
- › le vol de propriété intellectuelle;
- › la fraude par Internet;
- › la corruption.

7.6.1 Risques liés au client

On ne peut trop être renseigné sur un client ou un partenaire potentiel. Vous devez connaître les antécédents de l'entreprise, sa solvabilité, son dossier financier, l'efficacité de son style de gestion ainsi que sa réputation sur les marchés chinois et internationaux. Vous devez en outre savoir qui contrôle l'entreprise et qui a la compétence nécessaire pour négocier des accords juridiques exécutoires.

Toutes les entreprises chinoises et étrangères qui exercent des activités en Chine doivent détenir une licence commerciale du Bureau administratif de l'industrie et du commerce (SAIC). Les licences commerciales peuvent être vérifiées par le public; elles indiquent le nom du mandataire et le capital social de l'entreprise ainsi que l'étendue de ses activités.

Beaucoup d'entreprises chinoises donnent l'impression d'être privées mais sont en réalité d'anciennes entités gouvernementales qui ont toujours un lien avec l'État. En fait, certaines sont maintenant des filiales de ministères gérées sous un régime privé. Si vous traitez avec l'une de ces filiales, vérifiez la validité de sa licence commerciale auprès du ministère responsable.

Vous devez cependant savoir que la licence commerciale ne vous indiquera pas nécessairement à qui l'entreprise appartient vraiment : dissimuler des actifs et utiliser des prête-noms est monnaie courante en Chine. Découvrir qui est le véritable propriétaire d'une entreprise ne sera peut-être pas chose facile, mais vous devez vous y résoudre; cette information peut être capitale pour vous faire payer.

La vérification de solvabilité peut également être difficile. En Chine, la démarche est compliquée, étant donné que le pays n'a aucune source d'information centralisée sur le crédit. Vous devriez quand même vous efforcer d'obtenir des références bancaires et le plus de renseignements possible sur l'historique bancaire de l'entreprise. Vous pourriez communiquer avec d'anciens fournisseurs du client, même s'il y a un risque qu'on refuse de vous répondre vu le caractère confidentiel des renseignements demandés.

Le Service des délégués commerciaux énumère plusieurs types de ressources que vous pouvez utiliser dans votre contrôle préalable, notamment des [services juridiques](#), des [services de vérification de la solvabilité](#) et des [services d'enquête](#). Prière de lire les avis de non-responsabilité.

7.6.2 Défaut de paiement

Un client qui ne vous paie pas peut mettre en péril la survie même de votre entreprise. Même si vous connaissez bien le client et qu'il vous a toujours payé rapidement, il pourrait déclarer faillite sans prévenir. Vous vous retrouveriez alors dans l'impossibilité de payer vos propres factures. EDC propose divers produits pour vous protéger non seulement contre l'insolvabilité du client, mais aussi contre l'annulation d'une licence d'exportation ou d'importation, l'annulation d'un contrat, le refus du client d'accepter les marchandises ou encore des événements politiques tragiques (comme la guerre, la révolution et l'insurrection).

L'Assurance comptes clients

L'Assurance comptes clients d'EDC couvre jusqu'à 90 % de vos pertes si votre client fait faillite ou refuse de vous payer sans raison valable. Cette assurance s'applique aussi lorsque le client refuse la commande ou que le permis d'importation est annulé. Et bien qu'il n'y ait aucune menace de révolution ou de guerre sur le territoire chinois, l'Assurance comptes clients vous protège également contre ces risques. Pour en savoir plus ou obtenir une estimation gratuite, consultez la section [Solutions d'assurance](#) du site Web d'EDC.

L'Assurance acheteur unique

Elle couvre un nombre illimité de ventes faites au même client pendant une période de six mois. L'assurance, qui s'applique à des contrats pouvant valoir jusqu'à 250 000 \$, couvre jusqu'à 90 % des pertes que vous avez subies si le client ne vous a pas payé après avoir pris livraison des marchandises. Pour en savoir davantage, consultez la section [Assurance acheteur unique](#) du site Web d'EDC.

L'Assurance frustration de contrat

Elle couvre jusqu'à 90 % des pertes liées à un contrat d'exportation concernant des services, des biens d'équipement ou un projet. Pour un complément d'information, visitez la section [Assurance frustration de contrat](#) de notre site Web.

7.6.3 Appels injustifiés

Prenons un exemple : vous avez fait appel à une banque pour obtenir un cautionnement d'exécution, que ce soit une lettre de crédit irrévocable standby ou une lettre de garantie. Votre client chinois étant satisfait de cette sûreté, il signe le contrat, puis vous remplissez vos obligations en bonne et due forme. (Pour connaître les différentes formes de sûreté, consultez la section 7.4, Garanties d'exécution et cautionnements.)

Toutefois, au lieu de vous payer, le client exige le cautionnement; en d'autres termes, il prétend que vous n'avez pas respecté les conditions du contrat et exige que votre banque lui verse la valeur du cautionnement. La banque acquiesce, puis se tourne vers vous pour recouvrer sa perte. Certes, l'appel est injustifié, puisque vous aviez respecté votre part du marché, mais cela n'empêche pas qu'il peut vous causer de gros problèmes financiers.

Sachez que vous pouvez vous protéger contre ce risque en souscrivant l'Assurance pour cautionnement bancaire d'EDC. Cette assurance couvre jusqu'à 95 % des pertes occasionnées lorsqu'un client étranger fait un appel qui s'avère injustifié. Pour des précisions, consultez la section [Assurance pour cautionnement bancaire](#) de notre site Web.

7.6.4 Vol de la propriété intellectuelle

Beaucoup d'entreprises reposent sur des procédés industriels, des concepts brevetés d'appareils, des codes informatiques ou d'autres créations relevant de la propriété intellectuelle. Ces actifs sont parfois ce que la compagnie possède de plus précieux et en perdre l'exclusivité peut avoir de graves conséquences.

Le dossier de la Chine en matière de protection de la propriété intellectuelle s'est amélioré au cours des dernières années. Le pays a signé en 2001 l'accord de l'OMC sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce et a maintenant des lois conformes aux normes internationales qui protègent pratiquement toutes les formes de propriété intellectuelle, dont les brevets, les marques de commerce, les secrets professionnels et les droits d'auteur. Ces lois ne sont toutefois pas appliquées avec autant de rigueur qu'elles le pourraient; par conséquent, c'est à vous de veiller à ce que vos droits de propriété intellectuelle soient protégés de façon adéquate.

Voici quelques conseils réglementaires pour protéger vos droits dans ce domaine.

- Consultez un avocat au fait de la loi chinoise du droit de la propriété intellectuelle afin de déterminer les éléments que vous devez protéger, puis prenez les mesures appropriées; faites une demande de brevet, par exemple.
- Si vous accordez une licence de propriété intellectuelle à une société chinoise, assurez-vous que le contrat indique avec précision les droits du licencié ainsi que les lieux où ces droits sont valides. Un manque de précision à ce chapitre peut causer de graves problèmes. Ainsi, si le licencié utilise votre technologie pour en créer d'autres semblables, cela peut sérieusement miner la valeur de la technologie originale.
- Veillez à ce que tous les employés, partenaires et distributeurs signent une entente exécutoire de non-divulgaration et de confidentialité concernant l'appartenance et l'utilisation de vos éléments de propriété intellectuelle.
- Déposez vous-même tous les enregistrements de propriété intellectuelle. Ne vous fiez pas à un associé de coentreprise ou à un agent pour mener à bien cette tâche puisque vous pourriez leur donner, par inadvertance, les droits de votre propriété intellectuelle.

- › Faites enregistrer vos brevets et marques de commerce en Chine même si vous l'avez fait au Canada; les marques de commerce et les brevets canadiens n'ont aucun statut juridique en Chine.
- › *Enregistrement d'un brevet ou d'un design* : À l'instar du Canada, la Chine est signataire du Traité de coopération en matière de brevets. Par conséquent, lorsque vous faites une demande de brevet au Canada, vous pouvez demander en même temps un brevet pour la Chine en vous adressant au Bureau des brevets du Canada. Sinon, vous pouvez soumettre votre demande au bureau des brevets en Chine.

Si vous déposez votre demande de brevet en dehors de la Chine avant de la déposer en Chine, vous devrez encore présenter au bureau des brevets chinois une demande d'examen et d'approbation pour protéger vos droits en Chine. Si vous n'obtenez pas l'approbation préalable du bureau de l'administration des brevets du Conseil d'État, le processus d'enregistrement du brevet en Chine sera entravé par la suite.

L'enregistrement de brevets en Chine se fait selon le principe du « premier déposant ». De plus, vous devez utiliser vos droits de brevet en Chine dans un délai de trois ans après l'enregistrement, sinon vous risquez de voir vos droits révoqués. Pour d'autres renseignements, consultez les sites suivants : [Office de la propriété intellectuelle du Canada](#), [Organisation mondiale de la propriété intellectuelle](#) et [Office de la propriété intellectuelle de l'État chinois](#) (en anglais).

- › *Enregistrement d'une marque de commerce* : Comme les brevets, les marques de commerce sont protégées en fonction du principe du « premier déposant », à l'exception des marques pour lesquelles on peut prouver qu'elles sont déjà bien connues (il est généralement plutôt difficile de justifier qu'une marque est « bien connue » devant un tribunal chinois). Pour enregistrer une marque de commerce en Chine, vous vous adressez au Bureau administratif de l'industrie et du commerce. La Section commerciale de l'ambassade du Canada en Chine pourra vous fournir les coordonnées d'une agence approuvée par le Bureau d'État de la propriété intellectuelle.
- › *Enregistrement de droits d'auteur* : Les droits d'auteur enregistrés au Canada sont protégés en vertu d'une loi internationale sur les droits d'auteur; vous n'avez donc pas à les enregistrer en Chine. Cependant, si vous le désirez, vous pouvez les enregistrer en vous rendant sur le site Web de l'[Administration chinoise des droits d'auteur](#) (en chinois).
- › *Protection des logiciels* : Vous pouvez enregistrer un logiciel auprès de l'administration chinoise des droits d'auteur, mais vous devrez alors divulguer votre code source. Il n'est pas surprenant que, pour cette raison, de nombreuses entreprises n'enregistrent pas leurs logiciels en Chine.

Il est clair que vous ne pourrez tenter une poursuite en Chine pour violation de droits de propriété intellectuelle si vous n'avez pas fait les enregistrements nécessaires au préalable. Le hic, c'est qu'en règle générale, pour faire les divers enregistrements, vous devez fournir de l'information détaillée sur les créations que vous essayez justement de protéger.

7.6.5 Corruption

Conscient des problèmes de corruption sur son territoire, le gouvernement chinois a introduit diverses mesures pour la refréner, dont une loi pour contrer le blanchiment d'argent. Des mesures ont également été prises contre les fonctionnaires corrompus.

La corruption en Chine prend surtout le visage de fonctionnaires qui exigent des « cadeaux » en retour de décisions favorables. La plupart des entreprises canadiennes ne seront jamais confrontées à ce problème, mais il y a toujours des exceptions. Votre meilleure protection est de tout vérifier soigneusement avant de conclure un marché.

De toute évidence, vous devriez vous tenir loin de toute affaire qui paraît le moins louché. Aucun exportateur ne devrait faire affaire avec une compagnie aux mœurs douteuses; vous engager dans cette voie pourrait vous coûter cher et vous nuire pendant longtemps.



Lutte contre la corruption

Le Canada a des lois contre la corruption, dont une qui vise les fonctionnaires étrangers. Les dispositions en sont énoncées dans la *Loi sur la corruption d'agents publics étrangers*, en vertu de laquelle des Canadiens peuvent faire l'objet de poursuites au Canada s'ils enfreignent les dispositions de lutte contre la corruption ou incitent d'autres personnes à le faire. EDC explique clairement ces dispositions dans sa publication [Faites échec à la corruption](#).

7.6.6 Autres risques

Les risques associés à la responsabilité sociale des entreprises (RSE) peuvent être particulièrement élevés lorsque l'on traite avec certaines entreprises chinoises et même parfois avec des entreprises étrangères présentes en Chine. Les compagnies canadiennes doivent faire preuve de vigilance en vérifiant les dossiers de responsabilité sociale de leurs fournisseurs, distributeurs et autres partenaires d'affaires dans leur chaîne d'approvisionnement. Ne pas effectuer de contrôle préalable peut être lourd de conséquences pour la société canadienne. On peut citer des exemples récents de multinationales qui n'ont pas fait les vérifications requises pour l'assurance de la qualité et de la sécurité dans leurs chaînes d'approvisionnement de fabrication et qui se sont retrouvées avec des produits contenant du plomb et d'autres substances toxiques par la suite achetés par les consommateurs. Par conséquent, ces sociétés sont exposées à d'importants risques de réputation et de litige.

Parmi les autres risques, mentionnons le risque de change, qui concerne les fluctuations du dollar canadien, un facteur dont vous devez tenir compte dans votre stratégie et votre tarification. Un conseiller financier peut vous renseigner sur les divers outils permettant de gérer ce risque, notamment les contrats de change à terme et les accords de compensation.

Un autre risque évident réside dans la perte ou l'endommagement de marchandises pendant le transport. L'assurance relative à l'expédition est expliquée à la section 8.9, Assurances.

8 LIVRAISON DES MARCHANDISES EN CHINE

La réglementation de la Chine en matière d'importation est d'autant plus complexe qu'elle évolue rapidement. La présente section vous donne un aperçu de tout ce que vous devrez prendre en considération avant d'exporter vos marchandises. Cela dit, lorsque vous déciderez de faire le saut, vous aurez besoin d'aide et de conseils professionnels. Si vous avez déjà exporté, vous savez sans doute que les courtiers en douane et les transitaires sont des spécialistes en la matière. Pour en savoir plus, reportez-vous à la section 8.10, Courtiers en douane et transitaires.

Pour obtenir d'autres renseignements sur la réglementation, les licences requises, les droits de douane et tout autre sujet relatif à l'exportation en Chine, communiquez avec l'un des **bureaux chinois** du Service des délégués commerciaux du Canada.



8.1 Réglementation en matière d'importation

Comme la Chine favorise la libéralisation du commerce, la plupart des marchandises sont importées sans aucune restriction. Certaines sont toutefois assujetties à des contingents tarifaires et d'autres nécessitent une licence d'importation du ministère du Commerce (MOFCOM).

Cependant, ne présumez de rien. Vérifiez toujours les conditions d'importation auprès de votre acheteur et validez le tout auprès du MOFCOM.

Les autorités chinoises répartissent les importations en trois catégories :

- › les marchandises de contrebande dont l'importation est interdite et qui comprennent, entre autres, les armes, les poisons et les toxines;
- › les marchandises qui font l'objet de restrictions et nécessitent une licence d'importation ou qui sont soumises à des contingents;
- › les marchandises permises (la plupart des produits tombent actuellement dans cette catégorie).

Le MOFCOM publie un avis en cas de changement actuel ou imminent à une politique modifiant la catégorie de biens importés. Bien que la plupart de ces avis ne soient publiés que dans la langue du pays, on peut les consulter à partir du [site Web du MOFCOM](#).

8.2 Normes et certification

La Chine compte sur trois organismes gouvernementaux pour établir et superviser les normes applicables aux marchandises. Ces organismes veillent également à ce que les biens chinois et importés respectent les normes édictées.

- › [L'Administration générale de la supervision de la qualité, de l'inspection et de la quarantaine](#) de la République populaire de Chine (AQSIQ), qui est l'organisme-cadre qui supervise diverses fonctions dans ce domaine.
- › [L'Administration de la normalisation](#) de la République populaire de Chine relève de l'AQSIQ et est responsable de la normalisation des biens.
- › [L'Administration de la certification et de l'accréditation](#) de la République populaire de Chine, également chapeauté par l'AQSIQ, est l'organisme responsable de la certification des biens.

8.2.1 Certification et label COC

La Certification obligatoire de la Chine (COC), qui atteste la qualité et la sécurité d'un produit, est exigée en Chine pour environ 159 catégories de produits. Les produits visés comprennent, entre autres, la plupart des appareils et des moteurs électriques, le matériel audio et vidéo, le matériel médical, les machines agricoles, les véhicules automobiles et les appareils ménagers. En 2009, la Chine a ajouté aux catégories de produits nécessitant la certification COC 13 types de produits de TIC liés notamment à la sécurité des données, aux pare-feu et aux technologies de cryptage.

Tous ces produits doivent avoir la certification COC avant de pouvoir être importés dans le pays. Les produits d'importation qui ne portent pas le label COC seront refusés par les autorités douanières chinoises.

8.2.2 Obtention du label COC

Le label COC est régi par l'Administration de la certification et de l'accréditation, laquelle a confié la gestion des demandes de label au [Centre de certification de qualité de la Chine](#).

Le Service des délégués commerciaux fournit aussi beaucoup de renseignements sur le label COC et sur la façon de l'obtenir dans le document [Règlement relatif à la certification pour les exportateurs canadiens – Chine](#).

Pour obtenir le label COC, vous devrez fournir à un laboratoire chinois dûment autorisé un échantillon de vos produits ainsi que toute la documentation technique pertinente. Vous devrez également faire inspecter votre usine (à vos frais) par les autorités chinoises afin qu'elles puissent déterminer si les produits que vous y fabriquez correspondent à l'échantillon que vous avez fourni. Prévoyez au moins de 60 à 90 jours avant d'obtenir votre certification. Le coût total de la procédure pourrait dépasser les 5 000 \$.

8.3 Tarifs douaniers

Les droits de douane sont perçus par les autorités douanières chinoises et varient en fonction de la catégorie des marchandises. Ils sont généralement *ad valorem*, c'est-à-dire calculés au prorata de la valeur totale des marchandises (coût, assurance et fret).

Les taux tarifaires sont classés en six catégories : taux général, taux de la nation la plus favorisée (NPF), taux des accords, taux préférentiel, taux contingentaire et taux intérimaire. Comme le Canada est membre de l'OMC, nos exportations vers la Chine sont évaluées au taux de la nation la plus favorisée. Il est à noter que les cinq zones économiques spéciales offrent diverses réductions ou exemptions visant les droits de douane.

Assurez-vous de vérifier les prescriptions douanières auprès de votre importateur chinois, puis de confirmer l'information reçue auprès des [autorités douanières chinoises](#).

8.4 Admission temporaire de matériel

Si vous devez apporter du matériel à des salons professionnels ou à des expositions en Chine, vous pouvez le faire sans avoir à payer de droits de douane, mais il vous faut respecter une série de règles plutôt complexes. Pour vous faciliter la tâche, il vaut mieux utiliser le Carnet ATA.

Le Carnet ATA est un document douanier international reconnu par la plupart des pays, dont la Chine. Il vous suffit de le présenter avec votre matériel ou vos marchandises pour faire admettre celles-ci temporairement au pays sans avoir à payer de droits ou de taxes. Ce « passeport pour marchandises » est valide pendant 12 mois. Pour obtenir des renseignements sur l'obtention d'un carnet ATA, consultez le site [ATA Carnet](#).

8.5 Barrières non tarifaires

Les barrières non tarifaires sont des mesures ou des politiques gouvernementales – autres que les tarifs – qui limitent ou faussent les échanges internationaux. En Chine, les barrières les plus courantes sont énumérées ci-dessous. Avant de conclure une vente, vérifiez lesquelles touchent votre entreprise.

- › Les pays imposent des normes, des tests, des certifications et des critères d'étiquetage pour s'assurer que les marchandises importées respectent leurs normes en matière de qualité, de santé et de sécurité. La Chine, comme la plupart des autres pays, exige des documents attestant que des vérifications ont été faites et que les produits sont conformes sur le plan de la qualité, de la sécurité, des aspects sanitaires ou phytosanitaires et de l'étiquetage. Il est important de savoir que les normes sont parfois appliquées de façon plus rigoureuse aux produits d'importation qu'aux produits locaux. Les producteurs locaux disposent ainsi d'un avantage indéniable face aux sociétés canadiennes.
- › La Chine n'hésite pas à imposer des mesures antidumping pour protéger son industrie contre des produits étrangers. Ces mesures visent une quantité de produits, dont les produits chimiques, agricoles et pharmaceutiques ainsi que les produits du papier.
- › La Chine applique des contingents tarifaires sur les importations de blé, d'orge, de maïs, de riz, de laine, de coton, de sucre et d'engrais. Ce système lui permet de limiter l'importation de produits bénéficiant de faibles droits de douane. Les importations dépassant le contingent fixé sont frappées de droits beaucoup plus élevés.
- › La libéralisation du marché chinois a ouvert la porte aux sociétés étrangères qui offrent des services, notamment dans les domaines des finances, des assurances, des télécommunications, de la distribution et des services professionnels. Cependant, certaines des nouvelles structures réglementaires mises en place dans le cadre de cette libéralisation compliquent l'accès des sociétés étrangères au marché chinois en exigeant de celles-ci d'importants engagements financiers tout en limitant leur capacité d'expansion.

8.6 Étiquetage et marquage

Comme il est expliqué à la section 8.2, Normes et certification, les produits visés par la certification doivent porter la marque COC avant leur entrée en Chine. Les produits importés doivent respecter à la lettre les exigences relatives au COC ainsi que toute autre directive liée à l'étiquetage et au marquage, sans quoi ils risquent d'être bloqués aux douanes pour ne jamais en sortir.

La réglementation et les exigences relatives à l'étiquetage varient en fonction des produits. Les aliments prêts à servir, par exemple, doivent porter une étiquette en chinois qui indique la marque de commerce, le nom de l'aliment, la liste des ingrédients, la teneur nette, le nom et l'adresse du producteur et du distributeur, la date de production, la date d'expiration ainsi que le pays d'origine. En règle générale, il est recommandé de consulter les spécialistes du secteur et les représentants du [Service des délégués commerciaux](#) pour qu'ils vous renseignent sur les exigences d'étiquetage de votre produit. Vous devriez également demandé à votre client chinois de vous préciser ce qui doit être affiché sur les étiquettes. Votre contrat devrait comporter un modèle d'étiquette préalablement approuvé.

8.7 Documents requis

En règle générale, l'importateur chinois se charge d'obtenir la documentation requise et de la transmettre aux autorités chinoises. Suivant le produit dont il est question, la documentation peut comprendre :

- › un connaissance;
- › une facture;
- › un bordereau d'expédition;
- › une déclaration en douane;
- › une police d'assurance;
- › un contrat d'achat-vente;
- › un certificat de quota à l'importation;
- › une licence d'importation;
- › des certificats d'inspection.

Pour obtenir des renseignements sur la réglementation et la documentation canadiennes relatives à l'exportation, vous pouvez consulter le guide [L'exportation de marchandises du Canada](#) de l'Agence des services frontaliers du Canada.

8.8 Contrôles à l'exportation

Certains pays exigent une licence d'exportation pour des marchandises et technologies, entre autres, le matériel et les technologies militaires, les matériaux et les technologies nucléaires, les munitions, les armes à feu, les capteurs et les lasers. Qui plus est, vous devez savoir que des technologies à double usage peuvent nécessiter l'obtention de permis d'exportation.

L'exportation de ces marchandises et technologies est supervisée par la [Direction générale des contrôles à l'exportation et à l'importation](#), qui délivre les permis d'exportation nécessaires. Pour de plus amples renseignements, vous pouvez télécharger le [Guide des contrôles à l'exportation du Canada](#).

8.9 Assurances

L'entreprise d'expédition n'assume qu'une responsabilité limitée à l'égard des marchandises en transit. Vous en serez donc responsable jusqu'à ce qu'elles arrivent au port d'entrée en Chine. Il est souvent préférable d'obtenir une assurance par l'intermédiaire d'un transitaire (voir la section suivante) que de la souscrire soi-même.

8.10 Courtiers en douane et transitaires

La plupart des exportateurs canadiens qui font affaire avec la Chine préfèrent laisser à un courtier en douane et à un transitaire le soin d'expédier les marchandises et de traiter avec les douanes chinoises. Certains courtiers en douane sont également transitaires et peuvent ainsi constituer un guichet unique pratique.

En règle générale, les exportateurs canadiens font appel à un courtier en douane agréé établi au Canada, qui, lui, travaille en collaboration avec un courtier en Chine. C'est ce dernier qui s'occupe de la préparation des documents et des formalités de dédouanement.

Les transitaires s'occupent surtout de l'expédition des marchandises, mais beaucoup offrent également des services de courtage en douane. Libre à vous de confier à votre transitaire uniquement certaines tâches ou de lui déléguer la gestion de tout le processus, depuis le quai de chargement jusqu'à la porte du client.

Avant de choisir votre transitaire, prenez le temps de bien vous renseigner. Vous devez d'abord savoir s'il a de l'expérience dans le dédouanement de marchandises en Chine. Si oui, poursuivez votre contrôle préalable en vérifiant ensuite les éléments suivants :

- la satisfaction de ses clients (demandez-lui des références);
- sa cote de crédit;
- son expérience à l'égard de produits semblables au vôtre;
- sa capacité à traiter le volume de marchandises que vous prévoyez expédier.

Pour obtenir d'autres renseignements sur les transitaires, consultez le site Web de l'Association des transitaires internationaux canadiens ([CITFA](#)) (en anglais). La section [Transportation Information Tools](#) vous permet d'accéder à une foule d'outils et de renseignements utiles au sujet de l'expédition des marchandises à l'étranger.

9 ANNEXES

A. Principaux bureaux du Canada en Chine

Ambassade du Canada, Beijing

19 Dongzhimenwai Street
Chaoyang District
Beijing 100600, Chine
Tél. : 86-10-6532-3536
Téléc. : 86-10-6532-4311

Consulat général du Canada, Shanghai

Shanghai Centre, tour 4, bureau 604
1376 Nanjing Xi Lu
Shanghai 200040, Chine
Tél. : 86-21-6279-8400
Téléc. : 86-21-6279-8401

Consulat général du Canada, Guangzhou

China Hotel Office Tower, bureau 801, Liu Hua Road
Guangzhou 510015, Chine
Tél. : 86-20-8666-0569
Téléc. : 86-20-8667-2401

Consulat du Canada, Chongqing

Metropolitan Tower, bureau 1705
68 Zou Rong Lu Yu Zhong District
Chongqing 400010, Chine
Tél. : 86-23-6373-8007
Téléc. : 86-23-6373-8026

Consulat général du Canada, Hong Kong

Tour 1, Exchange Square, 13^e étage
Central, Hong Kong
Tél. : 852-2847-7414
Téléc. : 852-2847-7441

B. Bureaux d'EDC au Canada et en Chine

Prière de consulter notre page Web [À propos de nous](#).

C. Principaux ministères chinois

- › [Ministère du Commerce](#)
- › [Ministère des Affaires étrangères](#)
- › [Conseil d'État pour l'industrie et le commerce](#)
- › [Administration fiscale de l'État](#)
- › [Administration générale des douanes](#)

D. Principales organisations commerciales associées à la Chine

- › [Fondation Asie-Pacifique du Canada](#)
- › [Conseil commercial Canada-Chine](#)
- › [Conseil chinois de promotion du commerce international : Chambre de commerce international de la Chine](#)
- › [Association commerciale Hong Kong-Canada](#)
- › [Hong Kong Trade Development Council](#)

VOUS VOULEZ EN SAVOIR PLUS?

Pour un complément d'information visitez
www.edc.ca

This document is also available in English.