

EXPORTER VERS

# LA CHINE



GUIDE À L'INTENTION DES  
ENTREPRISES CANADIENNES

Canada

 **EDC**  
Exportation et  
développement  
Canada | Export  
Development  
Canada

# Avant-propos

Le guide *Exporter vers la Chine* a été conçu pour vous renseigner sur le marché chinois et 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 établir 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 les modes de paiement usuels en Chine? Voilà autant de questions auxquelles ce guide vous aidera à 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. 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, vous pourriez gagner beaucoup à tenter l'aventure chinoise.

Veuillez aussi noter que Hong Kong et Macao sont des régions administratives spéciales (RAS) de la Chine qui ont chacune leur propre système politique et leurs propres lois. Sauf pour ce qui est de la section qui porte précisément sur Hong Kong, les renseignements dans le présent guide ne se rapportent qu'à la Chine continentale et, souvent, ne seront pas pertinents pour les RAS.

## Remerciements

EDC et les auteurs remercient le Conseil commercial Canada-Chine de son aide dans la préparation du présent guide et, surtout, d'avoir permis l'adaptation de certains extraits de son site Web ([www.ccbc.com/home/french.php](http://www.ccbc.com/home/french.php)).

## Pour joindre EDC

La liste des bureaux d'EDC au Canada et en Chine est présentée dans l'annexe.

Le présent guide est une compilation de renseignements 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 ni décision ne devrait être prise sans faire une recherche approfondie indépendante et sans obtenir des conseils d'un professionnel sur le sujet 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 document étaient exacts en novembre 2007, EDC n'offre aucune garantie quant à leur exactitude, à leur actualité ou à 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 qu'il contient avant de s'en servir. EDC n'est aucunement responsable des pertes ou des 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.

Photo en couverture : ©Liu Liqun/Corbis

# LA CHINE

## GUIDE À L'INTENTION DES ENTREPRISES CANADIENNES

### TABLE DES MATIÈRES

<b>1 Comprendre le marché chinois</b> . . . . .	2	<b>6 Finances et fiscalité</b> . . . . .	38
1.1 L'environnement économique . . . . .	3	6.1 Le système financier de la Chine . . . . .	39
1.2 Les relations commerciales canado-chinoises . . . . .	7	6.2 Taxes et impôts . . . . .	39
1.3 Sources de référence sur la Chine . . . . .	8	6.3 Financement des exportations . . . . .	40
<b>2 Approivoiser le marché chinois</b> . . . . .	10	6.4 Paiements . . . . .	44
2.1 La Chine : une multitude de marchés . . . . .	11	<b>7 Les subtilités</b> . . . . .	47
2.2 Travail de préparation . . . . .	15	7.1 Obtenir des services juridiques en Chine . . . . .	48
<b>3 S'installer en Chine</b> . . . . .	18	7.2 Contrôle préalable . . . . .	49
3.1 Investissements directs canadiens . . . . .	19	7.3 Contrats . . . . .	49
3.2 Sociétés de portefeuille chinoises . . . . .	21	7.4 Garantie d'exécution et cautionnements . . . . .	51
3.3 Bureaux de représentation . . . . .	22	7.5 Actions en justice et arbitrage . . . . .	52
3.4 Sous-traitance . . . . .	22	7.6 Gestion des risques . . . . .	53
3.5 Impartition . . . . .	22	<b>8 Livraison des marchandises en Chine</b> . . . . .	58
3.6 Agents et distributeurs . . . . .	23	8.1 Réglementation en matière d'importation . . . . .	59
3.7 Avantages des zones économiques spéciales . . . . .	23	8.2 Normes et certification . . . . .	59
<b>4 En route vers la Chine</b> . . . . .	24	8.3 Tarifs douaniers . . . . .	60
4.1 Conditions d'entrée . . . . .	25	8.4 Admission temporaire de matériel . . . . .	61
4.2 Ce qu'il faut savoir sur la Chine . . . . .	26	8.5 Barrières non tarifaires . . . . .	61
4.3 Pratiques commerciales et culture . . . . .	28	8.6 Étiquetage et marquage . . . . .	62
<b>5 Débouchés pour les exportateurs canadiens</b> . . . . .	31	8.7 Documents requis . . . . .	62
5.1 Agriculture et agroalimentaire . . . . .	32	8.8 Contrôles à l'exportation . . . . .	62
5.2 Pièces d'automobile . . . . .	33	8.9 Emballage . . . . .	63
5.3 Matériaux et technologies de construction . . . . .	33	8.10 Assurances . . . . .	63
5.4 Technologies de l'environnement . . . . .	34	8.11 Courtiers en douane et transitaires . . . . .	63
5.5 Équipement médical . . . . .	34	<b>Annexe</b> . . . . .	64
5.6 Infrastructures . . . . .	35	Bureaux d'EDC au Canada . . . . .	64
5.7 Logistique et distribution . . . . .	35	Bureaux d'EDC en Chine . . . . .	65
5.8 Matériel d'exploitation pétrolière, gazière et minière . . . . .	35	Principaux bureaux du Canada en Chine . . . . .	65
5.9 Télécommunications . . . . .	36	Principaux ministères chinois . . . . .	65
5.10 Services . . . . .	37	Principales organisations commerciales associées à la Chine . . . . .	65

## 1

La Chine est la plus vieille civilisation du monde. Elle est omniprésente dans l'histoire de l'humanité depuis au moins 2800 avant notre ère. Sous le règne de grandes dynasties comme les Tang, les Song et les Ming, les Chinois ont créé l'une des cultures les plus riches du monde. Parmi leurs inventions et leurs découvertes figurent la fonte des métaux, la charrue en fer, le fourneau à eau, le papier, la poudre à canon, l'imprimerie, la boussole, la distribution du gaz naturel par canalisation, l'horloge astronomique et le sismographe.

## COMPRENDRE LE MARCHÉ CHINOIS



La Chine a la réputation de produire des entrepreneurs rusés et des marchands ingénieux. Aujourd'hui, après une absence de plusieurs décennies, elle fait un retour en force sur les marchés du monde entier.

## 1.1 L'environnement économique

Quand la Chine a commencé à libéraliser son économie, en 1978, peu de gens auraient pu prédire l'ampleur que prendrait son évolution. La transformation a stimulé tous les secteurs de l'économie, ce qui a favorisé une croissance rapide et stable. Depuis 1993, le pays enregistre un taux moyen de croissance d'environ 10 % par année.

### 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 interne est extraordinairement vigoureuse, mais les échanges commerciaux avec le reste du monde se multiplient. La Chine importe aujourd'hui de vastes quantités de marchandises : pétrole, produits chimiques, machinerie, engrais, produits agroalimentaires et véhicules, en plus de matières premières pour alimenter ses industries, dont les suivantes :

- ▶ exploitation minière (surtout le charbon) et traitement de minerai;
- ▶ production de fer, d'acier et d'aluminium;
- ▶ pétrole et énergie électrique;
- ▶ ciment, produits chimiques et engrais;
- ▶ machinerie;
- ▶ matériel de transport (automobiles, wagons ferroviaires, locomotives, navires et aéronefs);
- ▶ textiles et vêtements;
- ▶ biens de consommation;
- ▶ matériel électronique et de télécommunications.

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. En ce qui concerne l'exportation, la Chine expédie aux quatre coins du

#### 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 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 pertinentes, reportez-vous à l'annexe.

Photo : LMA/Getty Images



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. Selon un rapport de la Banque mondiale, le PIB de la Chine a augmenté de 10,2 % en 2005 et de 11,1 % en 2006. Tout porte à croire que, d'ici à la fin de 2007, la Chine dépassera le pion à l'Allemagne et deviendra la deuxième économie du monde.

La croissance économique du pays a également été stimulée par la stratégie de mondialisation lancée par le gouvernement en 2000. La stratégie vise à transformer de grandes compagnies chinoises en multinationales par le moyen d'investissements étrangers, de fusions et d'acquisitions.

# 1

## 1.1.2 Perspectives économiques

L'expansion des dernières années est presque trop rapide au goût du gouvernement. Souhaitant modérer la croissance, les autorités ont décidé, en 2006, d'augmenter les taux d'intérêt, d'accroître les coefficients de couverture exigés des banques et de prendre d'autres mesures afin de ralentir l'investissement et de réduire les pressions inflationnistes. Ces stratégies ont connu un certain succès, mais l'économie intérieure et l'exportation ont tout de même continué de croître en force.

Bien que cette réponse du gouvernement à l'apparente surchauffe de l'économie ait réussi à diminuer quelque peu le taux de croissance, il est très probable que la Chine poursuive sur son élan à moyen terme et peut-être pendant encore longtemps. Fait à signaler, le gouvernement n'a pas modifié les principales stratégies d'urbanisation, d'industrialisation et d'ouverture au commerce étranger et aux flux de capitaux. Cette position laisse clairement entendre qu'il n'a pas l'intention de freiner l'expansion économique du pays par des mesures radicales et que la croissance continuera d'aller bon train, même s'il surveille la situation de près.

## 1.1.3 Situation démographique

La Chine est la nation la plus peuplée du globe. Sa population, en 2007, était évaluée à 1,3 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 cependant une cinquantaine d'autres groupes ethniques, dont la plupart vivent dans la partie occidentale du pays. Plus de la moitié de la population habite en milieu rural, mais les gens commencent à migrer vers les villes, à la recherche d'emplois et de meilleures conditions de vie. Selon l'Organisation de coopération économique Asie-Pacifique, la population urbaine de la Chine devrait atteindre les 750 millions d'habitants d'ici à 2020.

La croissance économique du pays 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. Le revenu moyen par habitant se situe maintenant à plus de 1 700 dollars américains par année, selon les chiffres publiés par le gouvernement chinois et confirmés par la Banque mondiale. Ce revenu est nettement plus élevé dans les riches régions urbanisées, le long de la côte et dans la partie sud du pays.

Cette richesse accrue a donné lieu à l'une des forces majeures du développement national de la Chine : la montée d'une nouvelle classe moyenne, librement définie comme étant les ménages dont le revenu annuel se situe entre 25 000 et 100 000 yuan. En 2005, la Chine ne comptait que 40 millions de ménages dans cette fourchette. On s'attend à ce que ce nombre soit au moins cinq fois plus élevé d'ici à 2015.

L'espérance de vie est de 72 ans et, selon les données actuelles, environ 200 millions de Chinois seront âgés d'au moins 65 ans d'ici à 2025. Les enjeux seront de taille pour le gouvernement, car cette conjoncture démographique se répercutera sur tous les aspects de la société chinoise, depuis la taille de la population active jusqu'aux besoins en soins de santé.

#### 1.1.4 Climat d'investissement

Les statistiques du ministère du Commerce indiquent que l'investissement direct étranger (IDE) en Chine s'est chiffré, en 2006, à 69,5 milliards de dollars américains, ce qui constitue une baisse d'environ 4 % par rapport à 2005. Malgré ce fléchissement, la Chine figurait, en 2006, au troisième rang des plus grands bénéficiaires d'IDE. Le plus gros des fonds étrangers est investi dans les régions côtières, notamment dans les provinces de Guangdong, Jiangsu, Fujian et Shandong, ainsi qu'à Shanghai.

L'investissement étranger est plus faible dans le secteur des services que dans celui de la fabrication, même si la Chine s'efforce d'éliminer progressivement les barrières entourant les industries de services. Par exemple, les autorités délivrent maintenant plus de permis aux banques étrangères, qui peuvent ainsi exercer leurs activités dans un plus grand nombre de villes. Conséquence : l'IDE dans les services bancaires augmente rapidement. Certains secteurs, dont les assurances, l'architecture, l'ingénierie, la planification urbaine et les télécommunications, s'ouvrent à la participation étrangère, alors que d'autres, ouverts depuis peu à l'IDE – tels l'éducation, la culture, les arts, la radio, le cinéma et la télédiffusion –, continuent d'être assujettis à une réglementation stricte.

Autre fait important, le gouvernement a annoncé son intention de privilégier l'investissement dans les secteurs à haute valeur ajoutée plutôt que dans la fabrication de base. La Chine ciblera donc la fabrication de pointe, l'efficacité énergétique, l'agriculture et les services modernes ainsi que la R-D en haute technologie.

Selon les Prévisions à l'exportation publiées par EDC au printemps 2007, l'expansion économique de la Chine au cours de la dernière année est le fruit de la croissance de l'investissement et de l'exportation. De 2001 à 2005, l'investissement fixe en Chine a tourné autour de 39 % du PIB, un pourcentage qui est presque le double de celui d'autres marchés émergents.

Au milieu de 2006, les autorités ont voulu ralentir l'économie en tempérant l'investissement. Leur stratégie était centrée autour de quatre grandes mesures : l'augmentation des taux d'intérêt, celle des taux créditeurs et des taux débiteurs, la hausse des coefficients de couverture exigés des banques et l'instauration de mesures administratives pour ralentir certains secteurs qui, de l'avis des autorités, étaient en surchauffe. Ces mesures ont sans doute contribué à ralentir l'investissement fixe réel, atténuant du coup certaines pressions inflationnistes. L'exportation, par contre, est demeurée vigoureuse. Sa croissance, en 2006, a atteint 27 %.

Même si le resserrement découlant des mesures gouvernementales a provoqué un ralentissement de la croissance économique actuelle du pays, selon toute vraisemblance, celle-ci demeurera solide à moyen terme, ce qui soutiendra l'élan initial. De plus, le fait que les autorités ne modifient pas les trois piliers de la stratégie de développement – l'urbanisation, l'industrialisation et l'ouverture accrue au commerce extérieur et aux flux de capitaux – indique que les mesures prises pour atténuer la surchauffe sont sélectionnées et calibrées de manière à ne pas miner l'expansion. Bref, la croissance de la Chine devrait rester relativement forte pendant les 12 à 18 prochains mois.

Malgré la vigueur de son économie, la Chine n'offre 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.

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 clarifié la réglementation sur les fusions et les acquisitions. Il faut cependant s'attendre à une période de transition pendant laquelle les nouvelles lois seront probablement 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. Ainsi, dans le cadre d'un projet donné, divers paliers de gouvernement peuvent être propriétaires, fournisseurs, clients ou partenaires. Il peut donc s'avérer difficile, pour les investisseurs étrangers, de savoir qui est responsable des autorisations, de l'émission des permis et de la réglementation s'appliquant au projet, et quels documents ils doivent détenir pour protéger leurs droits.

Autre problème : l'information donnée dans le catalogue de l'investissement étranger de la Chine. Le catalogue, qui définit les objectifs du pays en matière d'investissements étrangers, est mis à jour régulièrement et on y ajoute à mesure les directives édictées par le gouvernement. Malheureusement, les ajouts semblent parfois contredire les annonces officielles et les directives existantes. Il devient donc difficile pour les investisseurs de savoir quelles industries le gouvernement a établi comme cibles d'investissement et combien de temps elles le demeureront.

La Chine offre néanmoins aux investisseurs étrangers beaucoup d'occasions intéressantes, rehaussées par les mesures incitatives en place dans les zones économiques spéciales du pays, les villes côtières et les zones économiques ouvertes et les autres régions désignées. Ces mesures comprennent des taux d'imposition réduits pour les sociétés, des exonérations fiscales temporaires et de faibles droits d'occupation des terres. Des avantages fiscaux sont également offerts aux entreprises qui font affaire avec certaines industries prioritaires ou qui s'installent dans certaines régions économiquement défavorisées. Il est à noter cependant qu'un nouveau régime fiscal entrera en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2008. En vertu de ce nouveau régime, les taux d'imposition appliqués à la fois aux sociétés étrangères et locales seront unifiés à 25 %. La plupart des investisseurs verront donc leur fardeau fiscal s'alourdir en même temps que seront éliminées les mesures de traitement préférentiel.

### 1.1.5 Les relations entre politique et affaires

La Chine étant structurée 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 pendant la dernière décennie. En général, les produits de base et les industries stratégiques demeurent sous le contrôle de l'État, tandis que les secteurs privés et commerciaux suivent les règles du marché.

Cependant, 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, s'il s'agit d'une entreprise privée, que vous déterminiez quelles ficelles tire le gouvernement en coulisses.

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, transport, 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 gérées par lui.

▶ **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 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

Calculées en pourcentage, les exportations canadiennes vers la Chine ont augmenté à un rythme exponentiel au cours des quatre dernières années, si bien que ce pays se classe aujourd'hui au quatrième rang des marchés les plus importants du Canada. En 2006, les entreprises canadiennes y ont exporté des marchandises d'une valeur de 7,2 milliards de dollars, ce qui représente environ le double des exportations de 2002, chiffrées à 3,6 milliards. Le gros des exportations relève de quatre secteurs : les technologies de l'information et des communications, le transport, l'aérospatiale 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 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, 17 pays exporteraient plus de biens et de services en Chine que le Canada. De plus, au milieu de 2007, plusieurs pays 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 **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 entités. Ses membres proviennent de nombreux secteurs de l'économie canadienne : services financiers, services juridiques, technologies de l'information et des communications, éducation, fabrication, construction, transport, exploitation minière et énergie. Consultez [www.ccbc.com/home/french.php](http://www.ccbc.com/home/french.php). On y trouve de l'information en français.
- ▶ 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. Voir <http://french.china.org.cn/>.
- ▶ 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. Voir [www.hkcba.com](http://www.hkcba.com).
- ▶ Le site du **Hong Kong Trade Development Council** constitue une mine de renseignements sur les événements commerciaux, les marchés et l'approvisionnement, et offre des ressources pour les petites entreprises. Voir [www.tdctrade.com](http://www.tdctrade.com).
- ▶ **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). Voir <http://french.mofcom.gov.cn/>.
- ▶ MOFCOM exploite également le site **Doing Business with China**. Le site fournit de l'information sur les organismes professionnels chinois et les procédures à suivre pour établir une présence commerciale dans le pays. Il indique en outre des coordonnées importantes ainsi que des liens menant à des sites sur ses provinces et ses grandes villes. Voir <http://french.mofcom.gov.cn/>.
- ▶ Le site Web de la **Fondation Asie Pacifique du Canada** propose des nouvelles et de l'information concernant la Chine et le reste de la région Asie-Pacifique. Voir [www.asiapacific.ca/francais/index.cfm](http://www.asiapacific.ca/francais/index.cfm).
- ▶ Le **CIA World Factbook** comprend un chapitre instructif sur la Chine. Voir [www.cia.gov/cia/publications/factbook](http://www.cia.gov/cia/publications/factbook).
- ▶ Ernst & Young a publié un guide sur la fiscalité, l'investissement et le commerce en Chine. Le guide, intitulé *Doing Business in China*, est accessible à l'adresse [www.ey.com/global/content.nsf/International/Tax\\_-\\_Doing\\_Business\\_in\\_China](http://www.ey.com/global/content.nsf/International/Tax_-_Doing_Business_in_China).
- ▶ Le **Service des délégués commerciaux du Canada** offre une foule de renseignements sur la Chine. Voir [www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca).

### 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. Voir [www.edc.ca](http://www.edc.ca).  
EDC offre une variété de cours en ligne, conçus expressément pour les petits exportateurs. Pour en savoir davantage, consultez [http://www.edc.ca/french/tools\\_learn.htm](http://www.edc.ca/french/tools_learn.htm).
- ▶ 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. Voir [www.international.gc.ca](http://www.international.gc.ca).
- ▶ **Entreprises Canada** est l'une des premières sources à consulter pour obtenir 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. Voir [www.canadabusiness.gc.ca](http://www.canadabusiness.gc.ca).
- ▶ Le site **Priorités 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. Voir [www.international.gc.ca/tna-nac/cimap.en.asp](http://www.international.gc.ca/tna-nac/cimap.en.asp).
- ▶ **CanadExport** est une publication en ligne, offerte gratuitement par le MAECI (voir ci-dessus). Elle renseigne les entreprises sur les occasions d'affaires, les programmes d'exportation, les foires et les missions commerciales, etc. Voir [canadexport.gc.ca](http://canadexport.gc.ca).
- ▶ Pour obtenir des renseignements sur les marchandises qui nécessitent une licence d'exportation du gouvernement canadien avant d'être expédiées vers la Chine, consultez le site des **Contrôles à l'exportation et à l'importation** du MAECI, [www.international.gc.ca/eicb](http://www.international.gc.ca/eicb).
- ▶ 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. Voir [www.strategis.gc.ca](http://www.strategis.gc.ca).
- ▶ Le site d'**Équipe Canada** est l'un des sites les plus exhaustifs sur l'exportation et les ressources que le Canada offre à ses exportateurs. Consultez son site, [www.exportsource.ca](http://www.exportsource.ca). Pour obtenir d'autres renseignements, composez le 1-888-811-1119.
- ▶ Le site **U.S. Commercial Service** propose divers outils de recherche permettant d'obtenir des rapports et des guides commerciaux sur les marchés internationaux. Voir [www.trade.gov/cs](http://www.trade.gov/cs).

## 2

Pour une PME, se lancer sur le marché chinois constitue un défi de taille. L'aventure nécessite du temps, un engagement financier et des ressources humaines, et les frais de déplacement, de recherche et de marketing 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.

## APPRIVOISER LE MARCHÉ CHINOIS



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 une cinquantaine de 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 l'un des plus grands centres industriels du pays. Ses activités gravitent principalement autour du fer, de l'acier, du charbon, de la machinerie, des produits chimiques, du pétrole, des textiles et des produits électroniques. La capitale, qui est également reconnue dans les domaines de la culture, de l'éducation, des sciences et de la technologie, abrite une trentaine d'universités et une quarantaine de centres de recherche scientifique.

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 : 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 plus grand nombre de conteneurs au pays.

#### 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 l'entreprise offre un produit ou un service qui répond à un besoin de la population chinoise, 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. Voici les titres de deux guides d'Équipe Canada inc (ECI) qui pourraient vous être très utiles.

- ▶ Le **Guide pas-à-pas à l'exportation**, à [www.exportsource.ca/pasapas](http://www.exportsource.ca/pasapas), couvre tout le processus d'exportation.
- ▶ Le **Carnet de route pour l'exportation**, présenté à la même adresse, vous aidera à partir du bon pied. Pour connaître les autres ressources qu'offre ECI, consultez [www.exportsource.ca/carnet](http://www.exportsource.ca/carnet) ou composez le 1-888-811-1119.



### 2.1.2 Shanghai et le delta du Yangtze

La région du delta du Yangtze est une région fortement urbanisée. Outre la mégapole de Shanghai et une partie des provinces de Jiangsu et de Zhejiang, elle englobe plusieurs grandes villes, dont Suzhou, Wuxi, Changzhou, Hangzhou et Ningbo. La région occupe moins de 1 % du territoire chinois et regroupe seulement 5,8 % de la population, mais selon les statistiques officielles de 2005, 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.

Le moteur économique de la région est la ville de Shanghai, aujourd'hui un centre financier et commercial de première importance, en plus d'être un carrefour industriel prolifique : fer, acier, cuivre, plomb, zinc, produits pétrochimiques, fibres, produits pharmaceutiques, automobiles et machinerie électrique. La municipalité comprend la Zone économique spéciale de Pudong qui, elle, renferme la zone commerciale et financière de Lujiazui, futur carrefour financier de la Chine. C'est d'ailleurs dans cette dernière zone que se trouve le plus gros marché boursier du pays.

### 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 traitée séparément ci-dessous). 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. Du côté 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

En considérant le marché de Hong Kong, sachez que son environnement commercial n'est pas celui de la Chine continentale. Hong Kong est une région administrative spéciale et, pour des raisons historiques, possède son propre système politique, ses propres lois et sa propre monnaie. Alors que la présente section traite de Hong Kong, les renseignements fournis dans le reste du *Guide* se rapportent à la Chine continentale et, souvent, ne s'appliqueront pas à Hong Kong.

Hong Kong a toujours été un cas un peu particulier. Avant que la Chine 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. Sans compter que

les gens d'affaires chinois ont tendance à penser 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.

#### ► **Investissements étrangers**

Hong Kong accueille les investissements 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 la propriété des entreprises étrangères ou à leur présence dans un secteur donné. Bien que Hong Kong n'offre pas d'avantages incitatifs particuliers aux étrangers, 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 (17,5 %). De plus, il s'agit d'un excellent endroit pour l'obtention de services financiers et de gestion : Hong Kong abrite des installations bancaires de premier ordre, constitue une source majeure de fonds de capitaux privés 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 de 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 réglementation 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 en tant que marché**

Enfin, Hong Kong est en soi un marché considérable. Ses entreprises et ses consommateurs achètent, entre autres, les biens et les services suivants : matériel périphérique, plastiques et résine, 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.

### 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, de 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, est en voie de devenir une destination populaire pour les multinationales qui souhaitent investir. Elle ouvre la porte sur tout l'Ouest du pays.
- 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, 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. Ces dernières, tout comme bon nombre de zones de développement et de villes désignées, offrent aux investisseurs étrangers diverses mesures incitatives, tels que des taux d'imposition avantageux, des congés fiscaux, de faibles tarifs douaniers et des droits d'occupation des terres peu élevés. Il se pourrait cependant que ces conditions soient moins attrayantes dès 2008, lorsque le nouveau régime fiscal entrera en vigueur. Voir la **section 6.2.2, Modifications à l'impôt des sociétés**.

## 2.2 Travail de préparation

# 2

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 côté.<sup>1</sup>

### 2.2.1 Assurez-vous de bien connaître l'environnement économique

- ▶ Pour être crédible auprès de vos clients potentiels, vous devez avoir une bonne compréhension du marché local. Ne ménagez 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.
- ▶ Renseignez-vous sur les priorités économiques et sociales du gouvernement pour la région et 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, 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 auraient 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 7.6, 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**.

<sup>1</sup> 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.

### 2.2.2 Faites appel à des négociateurs expérimentés

- ▶ Vous aurez besoin de gens qui ont une expérience des deux cultures et qui peuvent apprendre rapidement la façon de négocier avec des gens d'affaires.
- ▶ Soyez conscient que les négociations peuvent prendre du temps et que les Chinois préfèrent traiter avec des cadres supérieurs. 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 options 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 avoir la capacité financière nécessaire pour soutenir les activités durant cette période.
- ▶ 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.

### 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, vos partenaires et vos fournisseurs.
- ▶ Les Chinois sont souvent inquiets à l'idée d'avoir 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.



**INFORMATION SOMMAIRE**

- Population :** 1 322 milliard d'habitants (2007)
- Langue officielle :** Mandarin (et de nombreux dialectes un peu partout au pays)
- Principales importations :** Machinerie et équipement, pétrole et combustibles minéraux, plastique, équipement médical, produits chimiques organiques, fer et acier
- Exportations canadiennes :** Pâtes et papiers, produits chimiques industriels, pièces d'automobile, matériel électrique, produits agroalimentaires
- Principaux partenaires importateurs :** Japon (14,6 %), Corée du Sud (11,3 %), Taiwan (10,9 %), États-Unis (7,5 %), Allemagne (4,6 %) (2006)
- Climat :** Extrêmement diversifié; tropical dans le Sud et subarctique dans le Nord
- Monnaie :** Yuan (CNY), aussi appelé renminbi (RMB)
- Décalage horaire :** +13 heures (heure normale de l'Est) ou +12 heures (heure avancée de l'Est)
- Heures d'ouverture des entreprises :** Du lundi au vendredi, de 8 h 30 à 17 h 30 (une heure pour la pause-repas)
- Heures d'ouverture des services gouvernementaux :** Du lundi au vendredi, de 8 h 30 à 17 h

# 3

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 cabinets d'avocats qui exercent dans ce pays, consultez le site Web des Services des délégués commerciaux du Canada, à [www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca).

## S'INSTALLER EN CHINE



Photo : © Jacobs Stock Photography/Getty Images

Pour connaître les diverses structures d'entreprises présentes en Chine, consultez la publication d'Ernst & Young, *Doing Business in China*, présentée en ligne à [www.ey.com/global/content.nsf/International/Tax\\_-\\_Doing\\_Business\\_in\\_China](http://www.ey.com/global/content.nsf/International/Tax_-_Doing_Business_in_China).

## 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'établir 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 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. Le principal avantage d'une EESCE, c'est que vous en avez la pleine maîtrise; vous seul décidez des stratégies et vous en 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 vous 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 pour une société à responsabilité limitée, et à 500 000 RMB pour une société en commandite par actions. Au moins 30 % de ce capital doit être en espèces. Vous pouvez payer par versements, à condition que le premier versement représente au moins 20 % du capital social exigé et que vous versiez le reste de la somme dans les deux ans suivant la constitution en société.
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. Une fois votre proposition rédigée, soumettez-la à l'approbation des autorités compétentes de la région où vous avez l'intention de vous installer.
3. Si votre projet est approuvé par les autorités – elles ont 90 jours pour rendre leur décision –, vous pouvez 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 du SAIC. Les documents à fournir sont sensiblement les mêmes que pour l'approbation.
2. Le SAIC délivrera votre permis au plus tard 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 terme.
3. Une fois que vous aurez votre permis, votre EESCE sera considérée comme opérationnelle aux yeux de la loi chinoise et vous pourrez l'exploiter conformément aux conditions de votre permis.

► **Enregistrement auprès de l'administration du contrôle des changes et d'autres autorités pertinentes**

1. Vous devez vous enregistrer auprès de l'Administration nationale du contrôle des changes (SAFE) 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 transactions 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 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).

Les processus d'approbation et d'enregistrement des coentreprises sont très semblables à ceux des EESCE (voir ci-dessus).

► **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 partagent les profits et les pertes en proportion de leur contribution respective au capital social.

La participation minimale de l'entreprise étrangère est de 25 % du capital social, mais il n'y a pas de plafond. 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**

Une coentreprise en coopération (CC) vise généralement 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.

Notez que les coentreprises dont la participation étrangère n'excède pas 25 % doivent respecter la réglementation chinoise sur la dette extérieure telle qu'elle s'applique aux entreprises chinoises. Cette obligation peut nuire considérablement aux coentreprises souhaitant emprunter à l'extérieur de la Chine.

## 3.2 Sociétés de portefeuille chinoises

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

La dette extérieure d'une société de portefeuille étrangère est assujettie aux restrictions suivantes :

- Si le capital social de la société est inférieur à 30 millions de dollars américains, le montant global de la dette extérieure (la dette extérieure à court terme, plus la dette extérieure cumulée à moyen et à long terme) 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 de la dette extérieure (la dette extérieure à court terme, plus la dette extérieure cumulée à moyen et à long terme) ne peut totaliser plus de six fois le capital social de la société.

### 3.3 Bureaux de représentation

Si vous avez seulement besoin d'une présence minimale, vous pourriez vous contenter d'un bureau de représentation. Ce serait le cas, par exemple, si vous possédiez une entreprise de service et que vous ayez uniquement besoin d'une personne pour assurer la liaison avec votre siège social au Canada. Un bureau de représentation ne demande pas beaucoup d'investissement; par contre, il vous restreint dans vos activités puisqu'il vous limite aux relations avec les clients, aux études de marché et à la promotion de vos services.

### 3.4 Sous-traitance

La sous-traitance vous permet de confier la fabrication de vos produits à une entreprise chinoise, ce qui vous évite d'avoir à implanter une usine. 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 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 devrez 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.

### 3.5 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.

### 3.6 Agents et distributeurs

Le marché chinois est tellement complexe qu'il y a de fortes chances que vous ayez besoin de l'assistance 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 vos 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 la taille de la Chine, 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 des 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.

### 3.7 Avantages des 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. Les 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 établir leurs opérations dans les régions du Centre, de l'Ouest et du Nord-Est, qui ne profitent pas autant de la richesse croissante du pays.

À l'heure actuelle, ces zones sont surtout favorables aux industries désignées par le gouvernement : le transport, 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 aux exportateurs et aux investisseurs sont nombreuses et varient d'une industrie et d'un endroit à l'autre, 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;
- ▶ un taux d'imposition avantageux. Il est à noter toutefois qu'un nouveau régime fiscal entrera en vigueur en 2008, lequel unifiera le taux d'imposition des entreprises chinoises et étrangères, qui s'établira à 25 %.

# 4

Si vous décidez d'exporter en Chine, il est clair que vous y passerez du temps. Les sections qui suivent vous donnent de l'information utile pour vos séjours sur le territoire chinois.

Le site Web d'Affaires étrangères Canada offre, à sa page des Affaires consulaires, la section « Conseils aux voyageurs », qui traite notamment des questions de santé et de sécurité. Voir [www.voyage.gc.ca](http://www.voyage.gc.ca).

## EN ROUTE VERS LA CHINE



Photo : © Yang Liu/CORBIS

## 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 « visa F ». Il en existe trois types : pour entrée unique, pour deux entrées et pour entrées multiples (valide 24 mois). Pour obtenir un visa F, vous devez joindre à votre demande une lettre d'invitation officielle d'un ministère chinois ou encore d'une entreprise ou d'une institution autorisée installée en Chine.

Les visas pour la Chine sont généralement délivrés pour une entrée unique. Cependant, si vous prévoyez revenir sur le continent après être allé à Hong Kong, vous devez demander un visa autorisant deux entrées. Les Canadiens qui vont à Hong Kong directement n'ont pas besoin de visa si leur séjour est de moins de trois mois. 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 Saint-Patrick  
Ottawa ON  
K1N 5H3  
Tél. : 613-789-3434  
Télec. : 613-789-1911  
[www.chinaembassycanada.org/fra](http://www.chinaembassycanada.org/fra)

Consulat général de la République populaire de Chine à Toronto  
240, rue St. George  
Toronto ON  
M5R 2P4  
Tél. : 416-964-7260  
Télec. : 416-324-6468  
Dessert l'Ontario et le Manitoba.

Consulat général de la République populaire de Chine à Vancouver  
1338, rue Broadway Ouest,  
bureau 288  
Vancouver BC  
V6H 1H2  
Tél. : 604-734-0704  
Télec. : 604-734-0311  
Dessert la Colombie-Britannique et le Yukon.

Consulat général de la République populaire de Chine à Calgary  
1011, 6<sup>e</sup> Avenue S.-O., bureau 100  
Calgary AB  
T2P 0W1  
Tél. : 403-264-3322  
Télec. : 403-264-6656  
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 au choc culturel qui vous attend. L'information générale concernant le pays est par contre assez simple. Voici quelques petites choses qu'il est important de savoir.

### 4.2.1 Climat

Le climat y 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 environ 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, cependant, le cantonais est plus courant.

### 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 n'a pas d'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. Les autres congés publics sont les suivants :

- ▶ le jour de l'An (1<sup>er</sup> janvier);
- ▶ la Fête internationale du travail (du 1<sup>er</sup> au 7 mai);
- ▶ la Journée internationale de la femme, observée uniquement par les femmes, le 8 mars;
- ▶ la fête nationale (du 1<sup>er</sup> 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. Au début de 2007, un dollar canadien valait environ sept yuan.

Comme la Chine n'accepte pas les devises étrangères, vous devez faire convertir votre argent canadien en yuan. Vous pouvez encaisser des chèques de voyage et échanger de l'argent dans la plupart des banques ainsi que dans les comptoirs de change des hôtels. Ne vous étonnez pas si l'on vous demande de présenter votre passeport. Changez uniquement le montant dont vous avez besoin; changer en dollars canadiens ou en dollars américains les yuan que vous aurez en trop pourrait se révéler difficile, mais si vous devez le faire, voyez-y avant de quitter la Chine.

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 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.

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. Dans certains grands centres, vous pouvez louer une voiture avec chauffeur.

Le réseau ferroviaire est bien structuré et très fiable. Sur les itinéraires achalandés, les trains express sont rapides, mais sur les circuits moins fréquentés, le service peut être assez lent. Vous pouvez vous procurer des billets dans les gares et les grands hôtels.

Un service aérien dessert la plupart des grands centres. La façon la plus simple de réserver une place est de passer par le 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 recommander un.

### 4.3 Pratiques commerciales et culture

Beaucoup d'entreprises chinoises ont du personnel qui parle anglais, mais il est peu probable que ces gens soient ceux avec lesquels vous négociez. 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. Avoir un interprète avec lequel vous avez une bonne relation et qui connaît bien vos activités peut être un atout précieux pour vos négociations; c'est plus qu'une simple question de communication.

Vous trouverez une liste des services de traduction et d'interprétariat pour la Chine sur le site du MAECI, à [www.infoexport.gc.ca/ie-fr/DisplayDocument.jsp?did=41239](http://www.infoexport.gc.ca/ie-fr/DisplayDocument.jsp?did=41239).

#### 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. 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 de politique, à moins de très, très bien connaître votre interlocuteur, et ne critiquez pas le gouvernement.
- ▶ 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.

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. Une bonne source à cet égard est le site Executive Planet, à [www.executiveplanet.com](http://www.executiveplanet.com) (le site est en anglais). 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 bâtir 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.
- ▶ 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.

## 4

- ▶ 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.
- ▶ La plupart des Chinois comprennent 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 davantage

La page « Connaître les coutumes commerciales – Chine », du site Web Service des délégués commerciaux du Canada, à [www.infoexport.gc.ca/ie-fr/DisplayDocument.jsp?did=49864](http://www.infoexport.gc.ca/ie-fr/DisplayDocument.jsp?did=49864), vous fournira d'autres conseils sur la façon de négocier en Chine.

Vous trouverez également de l'information pertinente dans le magazine **Canada China Business Forum**, présenté sur le site du Conseil commercial Canada-Chine, à <http://www.ccbc.com/home/french.php>.

# 5

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.

## DÉBOUCHÉS POUR LES EXPORTATEURS CANADIENS



Photo : © Jack Hollingsworth/Getty Images

## 5.1 Agriculture et agroalimentaire

La Chine devrait devenir le plus gros importateur de produits alimentaires et agricoles dans les 10 ou 20 prochaines années. Le fait que sa classe moyenne prenne rapidement de l'expansion offre d'excellentes possibilités aux exportateurs canadiens de produits agroalimentaires.

Selon Agriculture et Agroalimentaire Canada, les consommateurs de la classe moyenne chinoise 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 :

- ▶ 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 de 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.

Pour obtenir d'autres renseignements sur ce secteur, consultez la page « Service d'exportation agroalimentaire d'Agriculture et Agroalimentaire Canada ». La section consacrée à la Chine se trouve à [www.atn-riac.agr.ca/info/asia-f.htm#China](http://www.atn-riac.agr.ca/info/asia-f.htm#China).

### 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. Pour tous les détails, consultez [www.edc.ca/edcsecure/SUB/subscriptions\\_f.asp](http://www.edc.ca/edcsecure/SUB/subscriptions_f.asp).

- ▶ Cyberbulletin : bulletin électronique mensuel
- ▶ Trucs et tendances EXPORT : bulletin mensuel portant sur des questions d'exportation pertinentes pour les petites entreprises canadiennes
- ▶ Avis de nouveau communiqué : communiqués 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 consacré à l'exportation – profils d'exportateurs canadiens, tendances des industries et du marché, analyses économiques, ressources pour les exportateurs, etc.

## 5.2 Pièces d'automobile

Grâce à des ventes de sept millions d'unités, la Chine est devenue, en 2006, le deuxième marché de l'automobile au monde. La montée rapide de la classe moyenne a fait grimper les ventes de voitures et stimulé le marché. 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. La réduction des droits de douane instaurée en 2006 (25 % sur les véhicules importés et 10 % sur les pièces) a également produit un effet positif.

Le fait que la croissance des ventes se situe dans les deux chiffres porte à croire que la Chine sera le plus gros marché de l'automobile du monde d'ici à 2015. Trois compagnies tiennent actuellement le haut du pavé : Shanghai Automotive Industry Corporation (SAIC), First Auto Works (FAW) et Dong Feng Auto (DF). Par ailleurs, les ventes de pièces et de composants fabriqués en Chine augmentent de façon constante d'année en année. Aussi, les entreprises étrangères et les coentreprises sino-étrangères occupent-elles une place de plus en plus grande sur le marché.

Cette croissance de l'industrie offre une foule de possibilités aux fournisseurs canadiens de pièces d'origine et 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 d'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 un grand besoin de systèmes et de matériel connexe pour mesurer les émissions et arriver à les réduire.

Les principaux fournisseurs de pièces d'automobiles en Chine sont le Wanxiang Group, Weichai Power, le Yuchai Group, Dongfeng Honda Automobile, Norstar Automobile Industrial Holdings et le Torch Automotive Group. Les principaux fournisseurs étrangers 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 spécialisés, comme les éléments constituant des murs, les portes, les fenêtres, les dispositifs d'éclairage ainsi que les systèmes de chauffage, de ventilation et d'air conditionné.

Le ministère chinois de la Construction souhaite réduire de 50 % la consommation d'énergie des édifices d'ici à 2010. On peut donc s'attendre à une explosion de la demande de matériaux de construction éconergétiques au cours des prochaines années.

Puisque le secteur de l'immobilier se développe rapidement, les entreprises canadiennes spécialisées dans le bois et ses dérivés pourraient bien trouver en Chine un marché fort intéressant, d'autant plus que le produit est mis en valeur à Shanghai, grâce à l'exposition Dream Home Canada, un projet conjoint d'associations de commercialisation du bois, de compagnies forestières et d'associations gouvernementales canadiennes. L'exposition vise à dissiper les préjugés des Chinois, pour qui le bois est un matériau peu résistant, qui brûle facilement, attire les termites et finit par pourrir. Pour en apprendre davantage sur le projet Dream Home Canada, voir [www.dreamhomechina.com](http://www.dreamhomechina.com).

## 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 celui des émissions de gaz à effet de serre (GES).

Comme le gouvernement avait en outre déjà annoncé son intention d'investir 192 milliards de dollars américains dans l'environnement, entre 2006 et 2010, cela signifie que le pays recèle un potentiel immense pour les technologies et les services environnementaux canadiens.

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.

En 2002, le gouvernement a ouvert tous les services municipaux à l'entreprise privée (locale et étrangère). Depuis, le pays a conclu plus de contrats visant des aménagements hydrauliques que n'importe quel autre pays.

- ▶ **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** : Le fait que la Chine devra réduire sa pollution atmosphérique et ses émissions de GES tout en augmentant son approvisionnement énergétique ouvre la porte aux sources d'énergie renouvelable et aux sources d'énergie de remplacement. Les entreprises canadiennes devraient donc explorer ce marché, en particulier celles qui se spécialisent dans la conversion de la biomasse, les combustibles à base d'hydrogène, la technologie du charbon épuré, la conversion du gaz naturel et les systèmes qui produisent de l'énergie à partir de déchets.

## 5.5 Équipement médical

Vu le vieillissement de la population, les besoins de la Chine en appareils et en soins médicaux augmentent rapidement. Environ 30 % de la population aura plus de 60 ans d'ici à 2050, situation qui préoccupe déjà tous les paliers du gouvernement. De plus, des millions de personnes souffrant d'une maladie physique ou mentale nécessitent des soins médicaux.

L'importance de ce secteur se constate dans la demande accrue de produits technologiques de pointe : appareils orthopédiques, aides fonctionnelles, équipement de rééducation, prothèses auditives, appareils et escaliers pour faciliter l'accessibilité, lits

adaptés, prothèses évoluées et sièges élévateurs de bain. Dans le sous-secteur des instruments cliniques, on s'attend à ce que le marché d'importation des réactifs et du matériel de laboratoire analytique enregistre une croissance annuelle d'environ 20 % pendant les cinq prochaines années. La Chine a également besoin de technologies de diagnostic peu coûteuses et faciles à utiliser, qui pourraient être déployées dans les régions rurales et les milieux défavorisés.

## 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. Du côté du transport aérien, la Chine a annoncé qu'elle investirait massivement dans les aéroports au cours des cinq prochaines années : elle en construira 42 et rénovera ceux qu'elle a déjà. Le train est l'un des principaux moyens de transport du pays depuis longtemps. Il est très fiable, mais l'étendue et la capacité du réseau ont grandement besoin d'être améliorés.

Ces projets se font à très grande échelle et les compagnies canadiennes de construction et d'ingénierie pourraient se tailler une place dans bon nombre de créneaux. Beaucoup de grandes entreprises de construction transnationales aiment engager des sous-traitants qui peuvent assurer l'efficacité et la rentabilité de leurs projets en fournissant des services de qualité supérieure. Certaines de ces entreprises sont ouvertes à l'idée de former des partenariats pour exécuter des projets donnés, ce qui peut être une façon, pour les compagnies canadiennes, de pénétrer le marché. Les fabricants canadiens peuvent également travailler avec ces grandes entreprises à titre de fournisseurs de machinerie et d'équipement.

## 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 sont conscients 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 opérations 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 pétrolières nationales ont droit à une participation pouvant s'élever jusqu'à 51 % de toute découverte commerciale.

Le gaz naturel ne fait pas partie des principaux combustibles utilisés en Chine, mais la part de marché du pays augmente. 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 pétrolières publiques mentionnées précédemment sont les principaux acteurs dans ce secteur. Parmi les principaux fournisseurs de gaz naturel figurent Xinao Gas, China Gas, Towngas et Beijing Gas.

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 l'exploration et le développement de ressources. Pour les investisseurs, l'entreprise peut toutefois s'avérer très risquée, 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 se trouve dans la plus mauvaise posture. 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, combinée 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, ce qui garde la porte ouverte à l'investissement étranger.

Les entreprises canadiennes spécialisées dans l'exploitation du pétrole, du gaz naturel et des mines ont des dizaines d'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. Le pays est déjà 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.

Comme la plupart des marchés émergents, la Chine est davantage axée sur le sans-fil que sur le filaire. Cependant, l'infrastructure filaire est loin d'être complètement développée, si bien que les compagnies canadiennes de téléphonie fixe pourraient y trouver un marché.

Les services de messagerie SMS et autres services sans fil à valeur ajoutée prennent rapidement de l'expansion et les réseaux de troisième génération sont de plus en plus populaires, une tendance qui pourrait se révéler très favorable pour les firmes canadiennes spécialisées dans la 3G.

## 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 des infrastructures 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 boom 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 en ce qui concerne le contrôle de la pollution atmosphérique et des GES, la gestion de l'eau et des eaux usées, celle des déchets et le développement de sources d'énergie renouvelable et de sources d'énergie de remplacement.
- ▶ **Formation financière** : Pour respecter ses engagements envers l'Organisation mondiale du commerce (OMC), la Chine a complètement ouvert son secteur financier à la participation étrangère en 2007. Cette ouverture a changé l'environnement commercial du pays, qui doit, par conséquent, offrir une formation en gestion financière au personnel gouvernemental chargé de la réglementation, aux institutions financières, aux institutions d'enseignement, aux étudiants et aux cadres supérieurs.
- ▶ **Formation linguistique** : Le marché de la formation linguistique en anglais est actuellement évalué à 2,7 milliards de dollars et pourrait atteindre 4,3 milliards d'ici à 2010. 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 liés à l'exploitation du pétrole, du gaz naturel et des mines** : L'expertise canadienne dans les secteurs pétrolier, gazier et minier procure un avantage concurrentiel aux entreprises qui souhaiteraient s'y tailler une place.
- ▶ **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, assurances, douanes, services policiers, aéroports et TI) et englobe ceux de la construction, du transport 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.
- ▶ **Télécommunications** : Les opérateurs chinois de télécommunications ne se concentrent plus uniquement sur la construction d'infrastructures, mais aussi sur la conception de services à valeur ajoutée, qui rehausseront leur compétitivité. Ils sont par conséquent très ouverts à des partenariats avec des fournisseurs étrangers.

# 6

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.

## FINANCES ET FISCALITÉ



## 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 vu le jour au cours des 10 dernières années.
- ▶ Trois banques d'intervention traitent les prêts à long terme et à faible taux d'intérêt accordés aux entreprises de secteurs stratégiques : la Banque de développement de l'État, la Banque d'import-export et la Banque de développement agricole.

### 6.1.1 Banques étrangères

Grâce aux mesures réglementaires entrées en vigueur en 2006, les banques étrangères peuvent maintenant 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 terme, 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 comptables internationales (IAS). 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.

## 6.2 Taxes et impôts

La présente section 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 établir l'incidence de l'impôt chinois sur vos activités d'exportation.**

### 6.2.1 Régime fiscal

Les autorités fiscales de la Chine perçoivent diverses taxes directes et indirectes 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 pouvant atteindre 45 %);
- ▶ TVA (17 % sur la plupart des marchandises);
- ▶ taxe professionnelle (de 3 % à 5 % sur la plupart des services);
- ▶ retenues d'impôt à la source (taux variables);
- ▶ droits divers : construction, consommation, utilisation des terres, biens immobiliers urbains, etc.

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 entrera en vigueur en 2008, ajustera 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. Elle sera introduite graduellement sur une période de cinq ans; ainsi, le taux d'imposition des sociétés étrangères augmentera de 2 points de pourcentage chaque année jusqu'à ce qu'il atteigne la cible de 25 %.

## 6.3 Financement des exportations

Le 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 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.
- ▶ **Soutien à l'investissement étranger** : Les entreprises canadiennes qui souhaitent investir dans un pays étranger peuvent bénéficier des solutions de financement d'EDC pour l'investissement direct canadien à l'étranger (IDCÉ). Pour en savoir plus, voir [www.edc.ca/french/financing\\_CDN\\_direct\\_foreign\\_investment.htm](http://www.edc.ca/french/financing_CDN_direct_foreign_investment.htm).

Si vous exportez des services, vous n'avez pas nécessairement les mêmes besoins financiers que les exportateurs de marchandises, et vice versa. Pour obtenir des renseignements à ce sujet, consultez *le Guide financier de l'exportation* d'Équipe Canada inc, présenté à [www.exportsource.ca/finance](http://www.exportsource.ca/finance).

### 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 pour exportateurs* : Par ce programme, EDC encourage les institutions financières canadiennes à consentir des prêts préexpédition aux entreprises canadiennes qui exportent des marchandises ou des services. Le programme peut vous fournir le soutien financier dont vous avez besoin pour conclure et remplir un contrat en Chine.
  - ▶ *Crédit EXPORT Express* : EDC et Mercantile Finance Services Ltd. se sont alliées pour créer un nouveau programme de prêt non garanti visant à aider les petites entreprises qui souhaitent augmenter leur volume d'exportation, mais n'ont pas les ressources financières pour le faire.
  - ▶ *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.

- ▶ **Garantie générale sur les créances (MARG)** : Elle vous permet d'utiliser vos créances étrangères pour augmenter votre marge de crédit opérationnelle jusqu'à concurrence de 500 000 dollars canadiens. EDC fournit à votre institution financière une garantie qui la protège contre une perte, advenant le cas où vous ne pourriez pas rembourser votre marge de crédit.
- ▶ **Investissement direct canadien à l'étranger (IDCÉ)** : 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 sur ces outils de financement ou les autres formes d'aide financière qu'offre EDC, voir [www.edc.ca/financement](http://www.edc.ca/financement). Toutefois, il faut noter que le territoire de la transaction ou les parties à la transaction peuvent influencer sur la disponibilité et l'attrait des produits d'EDC, selon la région en Chine où se déroule la transaction. Il en est de même pour Hong Kong et Macao.

- ▶ **Banque de développement du Canada (BDC)** : La BDC offre des solutions de financement souples pour le développement de marchés internationaux, la R-D, l'adaptation de produits et l'acquisition d'équipement ou de technologies de production. Pour obtenir d'autres renseignements, voir [www.bdc.ca](http://www.bdc.ca).
- ▶ **La Corporation commerciale canadienne (CCC)** : La CCC 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 corporation 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. Pour obtenir d'autres renseignements, voir [www.ccc.ca](http://www.ccc.ca).
- ▶ **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 : 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.



### Comprendre le financement à l'exportation

Si vous n'avez jamais utilisé de financement à l'exportation, il serait bon de vous familiariser avec le sujet en consultant le guide d'EDC, **SourcesFinancesEXPORT**, présenté en ligne, à [www.edc.ca/french/tools\\_12185.htm](http://www.edc.ca/french/tools_12185.htm).

### 6.3.3 Crédit acheteur

L'Administration nationale du contrôle des changes (SAFE) de la Chine 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 de propriété entièrement chinoise, celle-ci doit obtenir l'autorisation de la SAFE 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.

Par conséquent, 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, etc.

Les banques chinoises ont des devises étrangères pleines leurs coffres. La plupart des coentreprises et des entreprises entièrement sous contrôle étranger peuvent donc facilement y obtenir du financement. 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.

#### EDC et la Chine

EDC est active 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 5 milliards de dollars d'exportations canadiennes dans des secteurs névralgiques de ce pays, dont les technologies de pointe, les produits de base et semi-finis, la foresterie, les mines, les services et le développement d'infrastructures. En 2006 seulement, EDC a facilité 1,8 milliard de dollars en transactions d'exportation et d'investissement en Chine et à Hong Kong. Ces transactions ont été effectuées par plus de 240 entreprises canadiennes.



## 6.4 Paiements

Le gouvernement chinois, par l'entremise de l'Administration nationale du contrôle des changes (SAFE), régit tous les paiements internationaux. À l'heure actuelle, seules les entreprises chinoises qui possèdent une licence d'importation ou d'exportation sont autorisées à virer des fonds à l'extérieur du pays.

Avant de pouvoir procéder à une telle opération, les importateurs chinois doivent soumettre à leur banque les documents d'expédition, les formulaires de déclaration en douane et les autres documents requis par la SAFE. Lorsque vous effectuez votre contrôle préalable, assurez-vous que votre client potentiel a une licence d'importation ou d'exportation valide 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.

Les exportateurs doivent savoir que, s'ils accordent un délai de paiement de plus de 90 jours, ils peuvent être soumis aux dispositions de la SAFE relatives à la gestion de créances étrangères, et leurs acheteurs chinois pourraient avoir à obtenir l'approbation de la SAFE pour effectuer un paiement. Si l'acheteur demande un délai de plus de 90 jours (et certainement si le délai dépasse 180 jours), l'exportateur devrait, avant d'accepter une telle condition, faire un bon contrôle préalable et vérifier que la SAFE a donné les autorisations nécessaires, s'il en est. Un conseiller juridique en Chine pourra facilement aviser l'exportateur si l'acheteur chinois est tenu d'obtenir des autorisations ou permis particuliers.

### 6.4.1 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.

Même si les compagnies chinoises utilisent généralement des lettres de crédit non confirmées, essayez d'en obtenir une qui soit confirmée et irrévocable. Si votre client refuse, demandez-lui s'il peut vous faciliter les choses en faisant émettre la lettre de crédit par l'une des quatre banques chinoises avec lesquelles les exportateurs canadiens font le plus souvent affaire : 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.

#### 6.4.2 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, qui constituent l'ensemble des règles régissant l'utilisation de crédits documentaires à l'échelle internationale.

#### 6.4.3 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.

##### EDC et Sinosure

Sinosure, 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.



#### 6.4.4 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.

#### 6.4.5 Opérations au comptant

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

# 7

Le système juridique chinois étant très différent du nôtre, vous aurez besoin d'un avocat-conseil si vous voulez éviter d'avoir des problèmes.

## LES SUBTILITÉS



Photo : © Jack Hollingsworth/Brand X/Corbis

Voici quelques-unes des réalités auxquelles vous pourriez être confronté.

- ▶ Les autorités et les cours chinoises disposent d'une grande latitude dans l'application des lois et des règlements. De plus, 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. Voici ce qu'en dit le site Web du Service des délégués commerciaux du Canada :

*En théorie, les cabinets étrangers ne sont pas autorisés à effectuer des consultations juridiques sur la loi chinoise; toutefois, ils ont le droit de fournir les conseils juridiques nécessaires pour faire la passerelle entre le droit étranger et international et le droit chinois. De même, la plupart des cabinets d'avocats étrangers effectuent des consultations juridiques d'ordre général sur les lois relatives à l'investissement en Chine.*

*Les cabinets d'avocats étrangers n'ont pas le droit d'employer des avocats chinois. Toutefois, dans la réalité, la plupart des cabinets emploient des avocats chinois qui ont renoncé à leur licence chinoise. La plupart des cabinets d'avocats étrangers entretiennent des relations étroites avec des cabinets chinois, à qui ils confient les affaires juridiques purement chinoises.*

*Les cabinets chinois ne sont pas obligés de souscrire une assurance responsabilité civile professionnelle. Certains en ont une, d'autres pas.*

Le site fournit une liste des cabinets d'avocats qui exercent en Chine. Voir [www.infoexport.gc.ca/ie-fr/DisplayDocument.jsp?did=41197](http://www.infoexport.gc.ca/ie-fr/DisplayDocument.jsp?did=41197).

## 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, Risque lié au client**. Lorsque vous effectuez un contrôle préalable, vous devez, au minimum :

- ▶ bien comprendre le marché dans lequel vous comptez exercer vos activités;
- ▶ vérifier que vos acheteurs ont les licences d'exportation-importation 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. Évidemment, ces quelques conseils ne sauraient remplacer d'aucune façon 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, d'inspection et de livraison?
- ▶ 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? 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.
- ▶ 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.
- ▶ 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? Si vous n'y avez aucune présence et que, de ce fait, la transaction se fait entre une entreprise chinoise et une entreprise non chinoise (la vôtre), la monnaie de paiement *ne peut pas, juridiquement*, être le RMB. Le paiement doit se faire dans une devise forte comme le dollar américain. En d'autres termes, il est illégal, en Chine, de conclure un contrat en RMB, à moins que les deux parties soient des sociétés légalement constituées sur le territoire chinois, par exemple à titre de société entièrement sous contrôle étranger.
- ▶ 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 Garantie 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 standby, 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 lui 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 gelé ne vous est pas accessible. Vous pouvez toutefois éviter cet inconvénient en faisant appel à EDC, qui 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 divers produits de cautionnement.

### ► Garantie pour cautionnement bancaire

La garantie pour cautionnement bancaire 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 sûreté financière

La garantie de sûreté financière remplace le nantissement dont vous avez généralement besoin pour garantir votre marge de crédit opérationnelle auprès des banques étrangères ou pour faire émettre des lettres de garantie en faveur de fournisseurs. Cette garantie, qui est entièrement irrévocable et inconditionnelle, équivaut au montant d'une lettre de garantie pendant une période d'un an.

### ► 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 le site [www.edc.ca/french/bonding.htm](http://www.edc.ca/french/bonding.htm).

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 importe également de savoir qu'il n'existe pas, entre la Chine et le Canada, de traité pour l'exécution réciproque des jugements. En conséquence, il est fort probable qu'un tribunal de Chine ne reconnaitra pas un jugement prononcé dans un autre pays. Ainsi, toute procédure juridique que vous déciderez d'entamer devra s'effectuer en Chine (en supposant que votre adversaire n'a pas d'actifs à l'extérieur de ce pays). Les étrangers qui s'adressent aux tribunaux en Chine connaissent de multiples difficultés suscitées par la corruption, l'accumulation de cas à entendre, le manque d'indépendance dans le système judiciaire, le protectionnisme local, la formation inadéquate des juges et des décisions quelque peu imprévisibles.

L'arbitrage, qui fait appel à un tribunal, est souvent une solution de rechange préférable. Celui-ci 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 celles-ci peuvent être exécutées sur son territoire. Toutefois, dans le cas où il doit y avoir exécution, il demeurera nécessaire d'entamer une poursuite devant un tribunal chinois qui peut entendre la cause de la partie chinoise impliquée.

## 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

### 7.6.1 Risques liés au client

On ne peut être trop 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.

Plusieurs ressources documentaires existent pour vous aider dans vos recherches. Les cabinets d'avocats et les comptables constituent un bon point de départ. Vous trouverez une liste de cabinets d'avocats sur le site Web du Service des délégués commerciaux du Canada, à [www.infoexport.gc.ca/ie-fr/DisplayDocument.jsp?did=41197](http://www.infoexport.gc.ca/ie-fr/DisplayDocument.jsp?did=41197).

En tant qu'exportateur, vous êtes sans doute habitué à vérifier la solvabilité de clients potentiels. En Chine, cependant, la démarche est plus 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 possibles 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.

Cela dit, il existe plusieurs agences d'évaluation du crédit non gouvernementales qui peuvent vous renseigner. Prenez note toutefois qu'EDC ne sanctionne aucune de ces agences; leurs coordonnées ne sont indiquées ici qu'à titre d'information.

- ▶ SinoTrust : [www.sinotrust.cn](http://www.sinotrust.cn)
- ▶ China Chengxin Credit Management Ltd. : [www.ccx.com.cn](http://www.ccx.com.cn)
- ▶ China Company Research Services : [www.ccrs.info](http://www.ccrs.info)
- ▶ Coface Greater China Services Ltd. : [www.coface.com.hk](http://www.coface.com.hk)
- ▶ Coface Services North America Inc. : [www.coface-usa.com](http://www.coface-usa.com)
- ▶ Huaxia International Business Credit Consulting Ltd. : [www.huaxiacredit.com/en](http://www.huaxiacredit.com/en)
- ▶ SinoRating : [www.sinosure.com.cn/English/sinorating.htm](http://www.sinosure.com.cn/English/sinorating.htm)

### 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 : guerre, révolution 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 davantage ou obtenir une estimation gratuite, consultez [www.edc.ca/edcassurance](http://www.edc.ca/edcassurance) ou composez le 1-800-368-6664.

#### ▶ **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. Voir [www.edc.ca/french/insurance\\_single\\_buyer.htm](http://www.edc.ca/french/insurance_single_buyer.htm).

#### ▶ **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. Voir [www.edc.ca/afc](http://www.edc.ca/afc).

### 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 une 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 [www.edc.ca/french/insurance\\_performance\\_security.htm](http://www.edc.ca/french/insurance_performance_security.htm).

### 7.6.4 Vol de 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; 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 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 élémentaires pour protéger vos droits dans ce domaine.

- ▶ Consultez un avocat au fait de la loi chinoise 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-divulgation et de confidentialité concernant l'appartenance et l'utilisation de vos éléments de 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* : 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 canadien. Sinon, vous pouvez soumettre votre demande au bureau des brevets en Chine. Pour des précisions, consultez les sites de l'Office de la propriété intellectuelle du Canada ([www.opic.gc.ca](http://www.opic.gc.ca)), de l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle ([www.wipo.int/portal/index.html.fr](http://www.wipo.int/portal/index.html.fr)) et du Bureau d'État de la propriété intellectuelle de Chine ([www.sipo.gov.cn](http://www.sipo.gov.cn)).
  - ▶ *Enregistrement d'une marque de commerce* : Pour enregistrer une marque de commerce en Chine, vous devez vous adresser à l'Office des marques de commerce du Bureau administratif de l'industrie et du commerce (SAIC). 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, [www.ncac.gov.cn](http://www.ncac.gov.cn) (en chinois seulement).

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. De plus, il peut être coûteux et difficile d'obtenir un jugement contre une entreprise chinoise. 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 Fraude par Internet

Au début de 2007, le Service des délégués commerciaux du Canada en Chine a émis un avis pour mettre les exportateurs canadiens en garde contre des propositions frauduleuses faites par Internet. Selon le scénario type, un « représentant » chinois envoie un courriel non sollicité à une entreprise canadienne pour lui proposer un marché lucratif. Des négociations sont effectuées et aboutissent parfois à la rédaction d'un contrat. Si l'entreprise canadienne se rend en Chine, on lui demande de payer les honoraires du personnel, des commissions, des cadeaux, des banquets et d'autres dépenses. Une fois ces dépenses payées, les « négociateurs » chinois disparaissent. Inutile de dire que le contrat disparaît aussi. Pour savoir comment éviter de tomber dans ce genre de piège, consultez la page <http://infoexport.gc.ca/ie-fr/DisplayDocument.jsp?did=70467>.

### 7.6.6 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. Selon une déclaration du gouvernement, environ 20 000 d'entre eux ont été licenciés ou ont fait l'objet de poursuites en 2006.

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.

Inutile de dire que vous devriez vous tenir loin de toute affaire qui paraît le moins du monde louche. 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.

### 7.6.7 Risques associés aux industries extractives

Les risques associés à la responsabilité sociale des entreprises peuvent être particulièrement élevés dans les secteurs de l'exploitation minière, du pétrole et du gaz naturel. Au moins une grande pétrolière chinoise a été montrée du doigt parce que ses travaux à l'étranger posaient de graves problèmes sur le plan de l'environnement, de la sécurité et des droits de la personne. Par conséquent, si vous envisagez de vous associer à une société extractive chinoise, veillez à passer au peigne fin son dossier en matière de responsabilité sociale. Vous pourriez ainsi vous éviter bien des problèmes.

### 7.6.8 Autres risques

Parmi les autres risques, mentionnons le risque relié au taux de change, qui concerne les fluctuations du dollar canadien, un facteur dont vous devez tenir compte dans votre stratégie et votre tarification. Il existe divers outils pour gérer ce risque, notamment les contrats de change à terme et les accords de compensation. Renseignez-vous auprès d'un conseiller financier.

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 8.10, Assurances**.

#### 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 lois anticorruption ou incitent d'autres personnes à le faire. EDC explique la loi clairement dans son dépliant **Faites échec à la corruption**, présenté à [www.edc.ca/french/docs/anticorruptbrochure\\_june17\\_f.pdf](http://www.edc.ca/french/docs/anticorruptbrochure_june17_f.pdf).



# 8

La réglementation de la Chine en matière d'importation est d'autant plus complexe qu'elle évolue rapidement. La présente section 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. Voir la section 8.11, Courtiers en douane et transitaires.

## LIVRAISON DES MARCHANDISES EN CHINE



Photo : © Liu Jiajun/CORBIS

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. Ces bureaux se trouvent à l'ambassade du Canada à Beijing et aux consulats généraux du Canada à Shanghai, à Guangzhou, à Chongqing et à Hong Kong. Leurs coordonnées sont présentées dans l'annexe.

## 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.

## 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). Comme l'indique son nom, l'organisme-cadre supervise la qualité ainsi que diverses fonctions relatives à l'inspection et à la quarantaine des produits. Site Web (en anglais) : <http://english.aqsic.gov.cn/>.
- ▶ L'Administration de la normalisation de la République populaire de Chine. Cet organisme, chapeauté par l'AQSIQ, est chargé de la normalisation des biens. Site Web (en anglais) : [www.sac.gov.cn/english/home.asp](http://www.sac.gov.cn/english/home.asp).
- ▶ L'Administration de la certification et de l'accréditation de la République populaire de Chine. Également chapeauté par l'AQSIQ, l'organisme est responsable de la certification des biens. Site Web (en anglais) : <http://219.238.178.8/20040420/column/227.htm>.

### 8.2.1 Certification et label COC

En Chine, la certification est obligatoire pour environ 150 catégories de produits. Aucun produit de ces catégories ne peut être importé sans avoir au préalable la « Certification obligatoire de la Chine » (COC). Les produits d'importation qui ne portent pas le label COC seront refusés par les autorités douanières chinoises.

Voici quelques-unes des catégories de produits visées :

- ▶ le matériel électrique, notamment les fils et les câbles, les moteurs et les outils;
- ▶ les appareils ménagers électriques;
- ▶ le matériel audio et vidéo;
- ▶ le matériel de télécommunication et de technologie de l'information;

- ▶ les automobiles et les pièces de rechange;
- ▶ les machines agricoles;
- ▶ le matériel médical.

### 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 site Web anglais du Centre se trouve à [www.cqc.com.cn/english](http://www.cqc.com.cn/english).

Vous pouvez également obtenir de l'information au sujet du label COC sur le site du Centre de service en ligne COC, à [www.ccc-cn.org/cccindex.htm](http://www.ccc-cn.org/cccindex.htm), ainsi que sur le site du ministère canadien des Affaires étrangères et du Commerce international (voir la page intitulée « Réglementation pour les exportateurs canadiens – Chine », à [www.infoexport.gc.ca/ie-fr/DisplayDocument.jsp?did=50167](http://www.infoexport.gc.ca/ie-fr/DisplayDocument.jsp?did=50167)).

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 Douanes 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 Douanes chinoises. Le site Web des douanes chinoises est à [www.customs.gov.cn](http://www.customs.gov.cn).

## 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 en savoir plus au sujet du Carnet ATA, consultez le site [www.atacarnet.com](http://www.atacarnet.com) (en anglais seulement).

8

## 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 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 les 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, le contenu net, le nom et l'adresse du producteur et du distributeur, la date de production, la date d'expiration ainsi que le pays d'origine. Vérifiez auprès de votre client la liste de tous les éléments qui doivent figurer sur les étiquettes et demandez-lui s'il est possible de prévoir, au contrat, l'approbation d'un modèle d'étiquette.

## 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.

## 8.8 Contrôles à l'exportation

Certains pays exigent une licence d'exportation pour des marchandises et des 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.

Au Canada, les licences d'exportation sont délivrées par la Direction générale des contrôles à l'exportation et à l'importation (DGCEI), qui assure le traitement systématique des marchandises d'exportation contrôlée. Consultez le site Web de la DGCEI, à [www.international.gc.ca/eicb](http://www.international.gc.ca/eicb). Pour d'autres renseignements, téléchargez le *Guide des contrôles à l'exportation du Canada* de la DGCEI, à [www.international.gc.ca/eicb/military/documents/exportcontrols2006-fr.pdf](http://www.international.gc.ca/eicb/military/documents/exportcontrols2006-fr.pdf).

## 8.9 Emballage

Pour obtenir de l'information générale et des instructions sur l'emballage et l'arrimage d'expéditions internationales, consultez les guides Arrimage sécuritaire - *Guide pour les exportateurs* et *Emballage à l'exportation - Guide des exportateurs*, que vous pouvez télécharger à partir de la page [www.infoexport.gc.ca/shipping/menu-f.htm](http://www.infoexport.gc.ca/shipping/menu-f.htm).

## 8.10 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. Le site Web du Service des délégués commerciaux du Canada, à [www.infoexport.gc.ca/shipping/insureship-f.htm](http://www.infoexport.gc.ca/shipping/insureship-f.htm), donne un aperçu de l'assurance-fret. Il est souvent préférable d'obtenir une assurance par l'intermédiaire d'un transitaire (voir la section suivante) que de la souscrire soi-même.

## 8.11 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. Pour savoir comment choisir un courtier en douane, consultez le site Web de la Société canadienne des courtiers en douane (SCCD), à [www.cscb.ca](http://www.cscb.ca) (en anglais).

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, à [www.ciffa.com](http://www.ciffa.com) (en anglais).

## Bureaux d'EDC au Canada

### Région de l'Ouest

contactwest@edc.ca  
Tél. : 403-537-9800  
Télec. : 403-537-9811

### Calgary

Home Oil Tower, bureau 606  
324, 8<sup>e</sup> Avenue S. O.  
Calgary AB  
T2P 2Z2  
**1-888-332-3777**  
Tél. : 403-537-9800  
Télec. : 403-537-9811

### Edmonton

10180, 101<sup>e</sup> Rue, bureau 1000  
Edmonton AB  
T5J 3S4  
**1-888-419-5256**  
Tél. : 780-702-5233  
Télec. : 780-702-5235

### Vancouver

One Bentall Centre, bureau 1030  
505, rue Burrard, Boite 58  
Vancouver BC  
V7X 1M5  
**1-877-512-2299**  
Tél. : 604-638-6950  
Télec. : 604-638-6955

### Winnipeg

Commodity Exchange Tower  
360, rue Main, bureau 2075  
Winnipeg MB  
R3C 3Z3  
**1-888-350-0127**  
Tél. : 204-975-5090  
Télec. : 204-975-5094

### Région de l'Ontario

contactontario@edc.ca  
Tél. : 416-640-7600  
Télec. : 1-866-546-0466

### London

148, rue Fullarton,  
bureau 1512  
London ON  
N6A 5P3  
**1-866-278-2300**  
Tél. : 519-963-5400  
Télec. : 1-866-546-0408

### Mississauga

1, City Centre Drive  
bureau 805  
Mississauga ON  
L5B 1M2  
**1-866-735-6993**  
Tél. : 905-366-0300  
Télec. : 905-366-0332

### Ottawa

151, rue O'Connor  
Ottawa ON  
K1A 1K3  
**1-866-278-2300**  
Tél. : 613-597-8688  
Télec. : 613-597-3811

### Toronto

150, rue York  
bureau 810, C. P. 810  
Toronto ON  
M5H 3S5  
**1-866-278-2300**  
Tél. : 416-640-7600  
Télec. : 1-866-546-0466

### Région du Québec

contactquebec@edc.ca  
Tél. : 514-908-9200  
Télec. : 514-878-9891

### Montréal

800, carré Victoria  
bureau 4520  
C. P. 124, succ. Tour de la Bourse  
Montréal QC  
H4Z 1C3  
**1-866-278-2300**  
Tél. : 514-908-9200  
Télec. : 514-878-9891

### Québec

2875, boul. Laurier  
bureau 1340  
Ste-Foy QC  
G1V 2M2  
**1-866-278-2300**  
Tél. : (418) 266-6130  
Télec. : (418) 266-6131

### Région de l'Atlantique

contactatlantic@edc.ca  
Tél. : 902-442-5205  
Télec. : 902-442-5204

### Halifax

1959, rue Upper Water, tour 1  
bureau 1406  
Halifax NS  
B3J 3N2  
**1-866-278-2300**  
Tél. : 902-442-5205  
Télec. : 902-442-5204

### Moncton

735, rue Main, bureau 400  
Moncton NB  
E1C 1E5  
**1-866-278-2300**  
Tél. : 506-851-6066  
Télec. : 506-851-6406

### St. John's

90, avenue O'Leary  
St. John's NL  
A1B 2C7  
**1-866-278-2300**  
Tél. : 709-772-8808  
Télec. : 709-772-8693

## Bureaux d'EDC en Chine

### Bureaux d'EDC en Chine, Shanghai

Shanghai Centre, West Tower, bureau 604  
1376 Nanjing Xi Lu  
Shanghai 20040  
Chine  
Tél. : 011-8621-6279-8432  
Télec. : 011-8621-6279-8437  
Courriel : china@edc.ca

### Ambassade du Canada, Beijing

19, rue Dongzhimenwai  
Chayong District  
Beijing 100600  
Chine  
Tél. : 011-8610-6532-3536 poste 3364  
Télec. : 011-8610-6532-4072  
Courriel : china@edc.ca

## Principaux bureaux du Canada en Chine

### Ambassade du Canada, Beijing

19, rue Dongzhimenwai  
Chaoyang District  
Beijing 100600, Chine  
Tél. : 86-10-6532-3536  
Télec. : 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  
Télec. : 86-21-6279-7456

### Consulat général du Canada, Guangzhou

bureau 801  
China Hotel Office Tower  
Liu Hua Road  
Guangzhou 510015, Chine  
Tél. : 86-20-8666-0569  
Télec. : 86-20-8667-6093

### Consulat du Canada, Chongqing

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

### Consulat général du Canada, Hong Kong

13<sup>e</sup> étage, Tour 1, Exchange Square  
8 Connaught Place  
Central, Hong Kong  
Tél. : 852-2847-7414  
Télec. : 852-2847-7441

## Principaux ministères chinois

### Administration générale des douanes

[www.customs.gov.cn](http://www.customs.gov.cn)

### Ministère du Commerce

[www.mofcom.gov.cn](http://www.mofcom.gov.cn)

### Ministère des Affaires étrangères

[www.mfa.gov.cn](http://www.mfa.gov.cn)

### Commission d'État pour l'industrie et le commerce

<http://gsyj.saic.gov.cn/wcm/WCMData/pub/saic/english/default.htm>

### Administration fiscale de l'État

[www.chinatax.gov.cn](http://www.chinatax.gov.cn)

## Principales organisations commerciales associées à la Chine

### Fondation Asie Pacifique du Canada

[www.asiapacific.ca](http://www.asiapacific.ca)

### Conseil commercial Canada-Chine

[www.ccbc.com/home/french.php](http://www.ccbc.com/home/french.php)

### Conseil chinois de promotion du commerce international

<http://english.ccpit.org>

### Association commerciale Hong Kong-Canada

[www.hkcba.com](http://www.hkcba.com)

### Conseil de développement commercial de Hong Kong

[www.tdctrade.com](http://www.tdctrade.com)

This document is also available in English.

© 2007 Exportation et développement Canada.

[www.edc.ca](http://www.edc.ca)

