

Echanges

Internationaux

Revue du Comité Français de la Chambre de Commerce Internationale



Bruno Durieux,
Président du CNCCEF

Gérard Worms,
Président d'ICC France

**Signature d'une convention de partenariat entre
les Conseillers du Commerce Extérieur de la France
et ICC France**

STRATÉGIE ET MARCHÉS INTERNATIONAUX

AFRIQUE



Une résilience à toute épreuve
après la crise mondiale

TURQUIE



Opportunités d'affaires pour les
entreprises françaises en Turquie

ROUMANIE

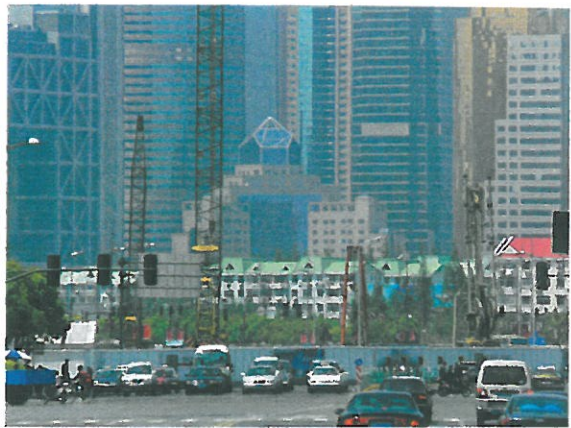


Une reprise est attendue
en 2011

ITALIE De nouveaux investissements croisés



ICC France



©DR

→ En Chine, éviter l'éthnocentrisme

Hong Kong, tête de pont vers la Chine



©DR

Maître Eric-Jean THOMAS, fondateur du cabinet Thomas, Mayer et Associés et Avocat-Conseil du Consulat Général de France à Hong Kong.

«Hong Kong est la base idéale vers la Chine : 45 % des investissements étrangers en Chine y transitent, c'est la meilleure porte d'entrée» explique Maître Eric-Jean Thomas, fondateur du cabinet Thomas, Mayer et Associés et Avocat-Conseil du Consulat Général de France à Hong Kong.

La pénétration directe du marché chinois reste difficile ; en quoi Hong Kong constitue-t-elle dans ce cadre, une plate-forme idéale ?

Hong Kong a conservé depuis la rétrocession du 1^{er} juillet 1997, un statut différent de celui de la Chine. C'est aujourd'hui une Région Administrative Spéciale (RAS). Le système libéral occidental restera en place jusqu'en 2047. Le large degré d'autonomie (politique, judiciaire, douanière, budgétaire et monétaire) reconnu par la loi fondamentale de Hong Kong n'a pas été remis en cause et garantit les conditions de développement d'une économie de marché. C'est donc un territoire plus facile à appréhender pour les Occidentaux.

Le droit des sociétés à Hong Kong repose sur des règles pragmatiques et efficaces ; comment grâce à cela aidez-vous les investisseurs internationaux intéressés par la Chine ?

Sur le marché chinois, la réglementation des investissements est extrêmement complexe tout comme les règles à respecter en matière de droit des sociétés. Notre cabinet conseille les entreprises sur le plan juridique en structurant les investissements à partir de Hong Kong en bénéficiant d'une réglementation souple et efficace disposer d'une tête de pont, avant de créer la filiale en Chine. C'est une façon de circonscrire le risque de l'investissement.

La force de notre cabinet vient de ce que nous disposons d'un réseau construit depuis quinze ans que nous sommes implantés à Hong Kong. La notion de réseau (guanxi en chinois) est essentielle en Chine pour intervenir et évoluer dans un territoire immense divisé en 22 provinces, soit autant de sites qui peuvent analyser et appliquer les lois et les règles juridiques normatives de façon différente.

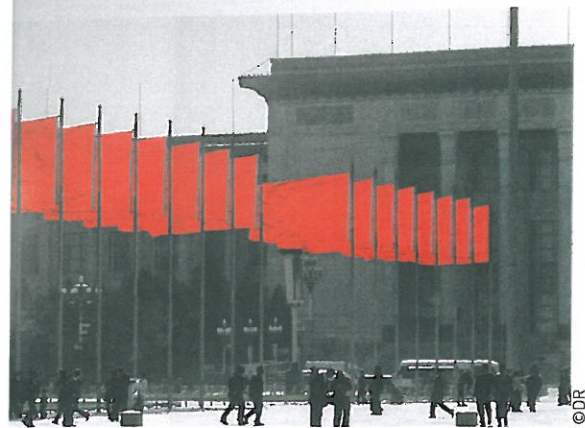
Aujourd'hui, pourquoi miser sur la Chine ?

Il y a essentiellement deux raisons. En premier lieu, bien sûr, les moindres coûts de production attirent les entreprises qui viennent délocaliser en Chine. En second lieu, les entrepreneurs souhaitent être présents sur ce marché gigantesque.

Depuis quatre ans, le marché chinois du commerce de détail est ouvert aux investisseurs étrangers, plus d'1,3 milliard de consommateurs dont 200 millions ont un niveau de vie comparable à celui des Occidentaux.

Ces Chinois recherchent des produits de luxe importés, souvent de France, et changent progressivement leurs habitudes de consommation ; ainsi par exemple, ils consomment de plus en plus de vin et les grands crus français se taillent la part du lion.

CHINE - HONG KONG



Comment appréhender les risques liés au pays ?

La fabrication en Chine nécessite un contrôle de qualité poussé. La pression sur les coûts de production, la distance, le décalage horaire et les différences culturelles le rendent indispensable.

Quant à la contrefaçon, une évolution attendue modifie les données du

problème : les marques chinoises sont devenues elles-mêmes la cible de contrefacteurs chinois. Cela constitue une vraie menace pour l'équilibre économique de la République Populaire et les progrès en matière de protection de la propriété intellectuelle sont réels.

Enfin, il faut souligner que les hommes d'affaires chinois n'ont pas nécessairement les mêmes priorités que leurs homologues français et que le projet industriel d'un partenaire chinois peut avoir du mal à coïncider avec les analyses et les prévisions d'un investisseur occidental.

Quels conseils donneriez-vous à un dirigeant français qui fait ses premiers pas en Chine compte tenu de votre connaissance du marché chinois ?

Il faut proscrire l'improvisation, entreprendre une préparation méticuleuse et s'entourer de conseils.

La mise en place d'une structure tenant lieu de relais à Hong Kong

permet de circonscrire le risque de l'investissement. Il est intéressant d'y localiser juridiquement l'association avec son partenaire chinois, plutôt que de la situer en République Populaire de Chine, avec les aléas que peuvent entraîner des règles juridiques complexes et évolutives.

La structure hongkongaise servira de tête de pont et bénéficiera de tous les atouts de la région administrative spéciale (RAS) en matière juridique, fiscale, financière et logistique. Il ne faut pas oublier que Hong Kong est certainement la plate-forme logistique la plus importante au monde.

Enfin il faut garder à l'esprit que lorsqu'on travaille avec la Chine, il faut apprendre à «donner du temps au temps» et ne jamais montrer qu'on est pressé, sinon la négociation risque de se faire en notre défaveur. Enfin et surtout il faut éviter l'ethnocentrisme et rester toujours extrêmement modeste face à un pays d'une complexité surprenante. ■

