

LA LOGISTIQUE  
2

SE DÉVELOPPER À  
L'INTERNATIONAL 17

LA GESTION DES  
DONNÉES 30

LA PERFORMANCE  
FINANCIÈRE 38

LA PERFORMANCE  
COMMERCIALE 42

COMMUNIQUÉ DU 19 SEPTEMBRE 2018

**l'express**



**CAHIER SPÉCIAL ENTREPRISES**



## THOMAS, MAYER & ASSOCIÉS

# Hong Kong, un hub stratégique pour conquérir les marchés asiatiques

Depuis 23 ans à Hong Kong, le cabinet d'avocats Thomas, Mayer & Associés permet aux PME dynamiques et grands groupes souhaitant s'ouvrir à la Chine et aux pays d'Asie du sud-est de structurer leurs projets de développement.



Eric-Jean Thomas, fondateur de Thomas, Mayer & Associés

Pour ouvrir un site de production, une filiale ou une joint-venture à l'étranger, les sociétés ont besoin des services d'avocats pour rendre opérationnels leurs projets car pour pénétrer ces marchés d'avenir, une expertise juridique, fiscale et culturelle spécifique est nécessaire. À Hong Kong c'est justement le rôle que joue le cabinet Thomas, Mayer & Associés. Installé sur place depuis 23 ans, son fondateur Eric-Jean Thomas a choisi ce lieu pour sa situation stratégique. « Hong Kong c'est le hub d'entrée sur la Chine. Et c'est aussi une plateforme très opportune pour gagner les marchés d'Asie du sud-est comme la Malaisie, la Thaïlande, le Vietnam, le Cambodge ou l'Indonésie », assure-t-il. « Car ses systèmes financier et juridique sont très efficaces, c'est une plateforme idéale pour y monter une société et nouer des contacts relais qui permettront d'avoir accès à des États fermés comme la Chine, par exemple », poursuit l'avocat.

Hong Kong est donc une position de choix pour s'établir et développer son activité en Asie du sud-est. Mais son système juridique et fiscal est très différent de l'Europe et les procédures à suivre pour optimiser son implantation imposent de recourir aux services d'un cabinet d'avocats compétent et ayant une connaissance approfondie du contexte régional.

« Même lorsqu'une entreprise dispose d'un service juridique et de collaborateurs déjà bien rodés à l'international, la connaissance de ce terrain d'action très spécifique n'est pas évidente, explique Eric-Jean Thomas. Nous intervenons donc comme un relais. Nous allons structurer leurs investissements en termes juridiques et fiscaux ». Évidemment, rappelle-t-il, le travail de



prospéction est l'œuvre du chef d'entreprise ou de collaborateurs de confiance. Cette phase demande d'avoir mûri un projet pour exporter certains de ses produits, produire sur place ou y développer son offre de services. À cet égard, les grands axes de développement en Chine sont les nouvelles technologies, le commerce de détail, comme les produits de luxe, les vins et spiritueux, et les services. « On ne va plus en Chine avec pour projet d'y produire des tee-shirts à bas coût. Votre plus-value sur un marché de consommation intérieure en pleine croissance sera étudiée à la loupe par les autorités avant qu'elles ne vous autorisent à vous installer », insiste le fondateur du cabinet Thomas, Mayer & Associés.

### Disposer d'un relais juridique expérimenté

Pendant cette phase de prospection nécessaire et surtout, une fois le projet défini, « une visite chez l'avocat sera obligatoire, poursuit-il. Nous prenons en charge tous les éléments de la « migration » de l'entreprise : la structure juridique, les contrats avec les partenaires, la location des bureaux, la constitution des filiales dans la région, mais aussi la venue du personnel expatrié et l'obtention de leur visa. Pour obtenir un visa de travail pour un collaborateur expatrié ainsi que pour sa famille, il faut monter un dossier solide. Voilà les dimensions sur lesquelles nous sommes amenés à intervenir. »

Ce processus demande donc une implication assez forte des entreprises mais aussi d'être dans un rapport de confiance avec le

cabinet d'avocats retenu pour rendre opérationnels leurs projets. « À cet égard, après plus de 20 ans dans la région, mon cabinet connaît les pièges à éviter, comment se présenter aux autorités et dispose d'un réseau d'experts comptables, juridiques et industriels dans la région, souligne Eric-Jean Thomas. Surtout, le cabinet c'est une équipe d'une trentaine de personnes dont une douzaine de juristes et avocats français. Une vraie valeur ajoutée quand d'autres dans la région n'embauchent qu'un ou deux avocats français pour chapeauter une équipe d'avocats locaux et ne parlant guère le français. Il est rassurant me semble-t-il de pouvoir échanger dans sa langue et suivre de très près son projet sans risque d'incompréhension ».

En 23 ans, le cabinet Thomas, Mayer & Associés a ainsi contribué à la création, à Hong Kong, de près d'un millier de sociétés pour le compte d'entrepreneurs français.



#### Hong Kong :

tma@tmahk.com  
Tél. [852]3710-5000

#### Paris :

tma@tmahk.com  
Tél. +33 [0]1 47 55 73 90

www.tmahk.com