

Latitude internationale

accompagner votre entreprise sur les marchés extérieurs



Parce que le monde bouge

à l'essentiel

n°4 - sept/oct 2006

à l'essentiel

Éditorial

L'une des plus anciennes et des plus brillantes civilisations du monde, la Chine est entrée à partir de 1979 dans une ère de réformes et d'ouverture qui l'ont conduite à adhérer à l'organisation mondiale du commerce. Cet immense pays est ainsi devenu pour les entreprises occidentales un marché dont le potentiel de croissance est considérable mais également une source d'approvisionnement à moindre coût.

Toutefois, l'approche de ce marché s'avère particulièrement complexe à maints égards tels que les arcanes de l'organisation administrative et réglementaire du pays, la fragilité structurelle du système bancaire, le choix de partenaires fiables et la difficulté à pérenniser une activité rentable. Ainsi, certaines entreprises ont été contraintes à renoncer à leurs investissements en Chine après plusieurs années d'efforts.

Conscient des difficultés que vous aurez à surmonter, mais aussi des opportunités indéniables qu'offre ce pays, le CIC met à votre disposition ses spécialistes en France et dans ses bureaux de représentation à Pékin, Shanghai et Hong Kong pour vous accompagner dans une première approche du marché, organiser une mission commerciale ou rechercher vos partenaires chinois.

Si votre stratégie vous conduit à envisager une implantation en Chine, notre filiale spécialisée **Aidexport** et le bureau CIC de Shanghai vous apporteront leurs conseils et leur savoir-faire résultant d'une expérience acquise de longue date au service des entreprises françaises de tous secteurs d'activité.

Le CIC est également votre partenaire pour étudier l'ensemble de vos besoins de financement. Pour vos filiales implantées en Chine, le CIC a ainsi conclu un accord de coopération avec la « **Bank of East Asia** » qui dispose d'un réseau bancaire étendu tant à Hong Kong, où se situe son siège, que dans les principales régions du pays.

À l'importation, vos fournisseurs chinois souhaiteront sécuriser le règlement de leurs expéditions par l'utilisation du **crédit documentaire**. Vous trouverez donc dans ce numéro toutes informations utiles concernant ce moyen de paiement.

Sans aucun doute, vous aurez de nombreux sujets à traiter pour assurer la réussite du développement de vos activités en Chine. N'hésitez pas à consulter votre chargé d'affaires CIC : il vous accompagnera dans vos projets et vous présentera les spécialistes du groupe CIC qui vous aideront à les réaliser.

Thierry Delarue

Directeur des activités internationales du groupe CIC

Chine

DOSSIER

indicateurs

9,9%

Taux de croissance en 2005



DOSSIER

- Indicateurs
- Échanges commerciaux
- Secteurs porteurs
- Homme d'affaires
- Système bancaire

REPÈRES

3^{ème} puissance commerciale mondiale

UE : 1^{er} partenaire commercial de la Chine

France : 14^{ème} client et 16^{ème} fournisseur de la Chine

CHIFFRES

9,9 % de croissance économique

1,8 % d'inflation

Exportations : 34 % du PIB

Importations : 28 % du PIB

20 % de croissance export.

18 % de croissance import.



Chine

s'implanter en Chine

Les PME françaises commencent à marquer de plus en plus leur présence en Chine, sous forme, entre autres, d'implantations commerciales ou industrielles. Quelles sont les différentes possibilités en la matière ?

Différentes formes juridiques d'implantation

- Société mixte ou joint venture « EJV »
Il s'agit d'une société de droit chinois constituée par au moins deux associés, un chinois et un étranger. La responsabilité des associés est limitée à leurs apports et la répartition des bénéfices est fonction du pourcentage de la participation au capital. Les décisions les plus importantes sont prises par un conseil d'administration dont la composition reflète généralement la répartition du capital.
- Société mixte ou joint-venture coopérative « CJV »
Outre la forme classique de société mixte de capitaux (ou equity joint venture), il existe une variante dénommée société mixte coopérative (ou coopérative joint venture), qui offre certaines souplesses en ce qui concerne la répartition des bénéfices, les modes de gestion, le retour de l'investissement et la durée du contrat de société.

Selon la loi chinoise en la matière, la participation étrangère dans le capital devrait en général être supérieure à 25% dans une société mixte. Depuis 2003, elle peut être inférieure à 25% mais, dans ce cas de figure, cette société ne pourra pas bénéficier des avantages fiscaux les plus classiques.

« Un grand marché potentiel et complexe »

- Société à capitaux exclusivement étrangers « WFOE »
C'est une société à responsabilité limitée. De droit chinois, elle est constituée par un (ou plusieurs) investisseur(s) étranger(s). Comme dans une société mixte, la responsabilité des associés est limitée au montant de leur apport. Il faut rappeler que la constitution de sociétés à capitaux exclusivement étrangers reste interdite dans certains secteurs comme les médias, l'édition (contrôle de l'État sur les médias) ou l'assurance, etc..

Atouts et Inconvénients de l'implantation en Chine ?

Les atouts

- L'intégration de la Chine à l'OMC,
 - L'amélioration générale du niveau de vie des Chinois,
 - Le coût de la main-d'œuvre,
 - Les moyens de production,
- sont autant d'atouts qui permettent aux investisseurs étrangers de tirer profit d'une implantation et de rester compétitifs sur le marché mondial.

Les inconvénients

- De nombreuses entreprises déjà présentes sur le marché,
- L'instauration d'un nouveau système de taxe unifié supprimera les réductions appliquées actuellement,
- Toujours quelques difficultés à protéger la propriété intellectuelle.

En conclusion, structurez bien votre démarche et n'hésitez pas à nous consulter ■

parcours



Wen Long BIAN

Diplômé de la Beijing International Study University
Séminaires de formation à l'école Nationale d'Administration

1977 : Professeur d'université

1982 : Fonctionnaire à l'UNESCO, Paris

1990 : Chef de bureau au Ministère de la Fonction Publique

Depuis 1993 : Représentant du CIC à Pékin



David T. C. TING

Ingénieur en micro-mécanique et MBA

Divers postes commerciaux dans l'industrie horlogère, les moteurs de précision, la fibre optique etc...

Depuis 1998 : Représentant du CIC pour la Chine du sud (basé à Hong Kong)

Activité sociale :

Vice-Président de l'Association des PME de Hong-Kong

Le CIC pour vous en Chine

missions

● Le CIC accompagne les PME en CHINE

➔ Le CIC, grâce à ses trois bureaux de représentation en Chine (voir parcours de nos représentants), offre une gamme complète de conseils :

Recherche de contacts, missions commerciales individuelles, permettant aux PME françaises une première approche du marché chinois, le plus souvent en sourcing.

➔ Nos trois bureaux se répartissent la prospection du marché selon les préférences géographiques de nos clients (Chine du Nord, de l'Est ou du Sud) et selon leur spécificité sectorielle.

➔ A Shanghai, compte tenu de la forte demande, le CIC a constitué une équipe spécifique dédiée à l'implantation des entreprises françaises en Chine.

Ces études d'implantation sont pilotées par la filiale du CIC, Aidexport, mais sont réalisées sur le terrain par le bureau de représentation.

➔ Dans le domaine des financements, le CIC dispose des lignes nécessaires sur les grandes banques chinoises permettant la confirmation des crédits exports ouverts par elles et l'escompte sans recours (forfait) de traites avalisées par elles. Le CIC offre aussi la palette des crédits à moyen terme cofacés pour le financement des ventes de biens d'équipement.

« Confiez-nous vos projets ! »

● Le CIC partenaire de la Bank of East Asia

➔ La Bank of East Asia dispose à Hong Kong de 115 succursales et en Chine Continentale d'une vingtaine d'implantations.

➔ Le CIC a noué avec cette banque un partenariat destiné à accompagner l'installation de nos clients entreprises.

Les services offerts couvrent l'ouverture d'un compte de filiale, la mise en place de concours à court ou moyen terme en devise locale, la mise en place d'un système de rapatriement de fonds efficace et rapide etc. ... ■

► contacts

Pour rencontrer notre représentant, contactez votre chargé d'affaires en agence ou le responsable international de votre région.



Shan HU

Formation :

diplômée de langue française de l'Université de Nankin

De 1986 à 1998 :

Responsable commerciale en Chine de diverses sociétés françaises dans les secteurs :
- matériel agro-alimentaire

- matériel de fabrication d'emballage

Depuis 1998 : Représentante du CIC pour la Chine de l'Est Shanghai



échanges commerciaux

► **La Chine conforte en 2005 sa place de troisième puissance commerciale**, atteignant 7% de parts de marché mondial à l'exportation.

► **L'excédent commercial de la Chine en 2005 a été multiplié par 3**, soit 102 Mds USD.

► **L'UE demeure le premier partenaire commercial** de la Chine avec un total de 217 Mds USD d'échanges dans les deux sens.

► **Ses 4 premiers clients sont** : États-Unis, Hongkong, Japon et Corée du Sud. Ses 4 premiers fournisseurs sont : Japon, Corée, Taiwan et États-Unis.

► **La France est le quatorzième client** et seizième fournisseur de la Chine en 2005. Ses exportations ont progressé en ligne avec les importations chinoises (soit +18%).

indicateurs

Les points forts

- Avec une volonté affichée des autorités de poursuivre des réformes structurelles, l'ouverture économique se poursuit, notamment dans le secteur bancaire.
- Les comptes extérieurs demeurent excédentaires, grâce au dynamisme à l'exportation de secteurs spécialisés.
- L'afflux des investissements directs étrangers reste important.
- L'endettement extérieur est faible et les réserves de change ne cessent d'augmenter.
- Les taux d'épargne et d'investissement sont élevés.

Les points faibles

- Les tensions sociales, liées notamment à la dégradation des conditions de vie du monde rural, sont de plus en plus importantes.
- Plusieurs secteurs (sidérurgie, immobilier) sont menacés par des surcapacités.
- Le système bancaire reste fragilisé par l'importance des créances douteuses, principalement sur les entreprises publiques.

secteurs porteurs

► **Les produits à fort contenu technologique** que les entreprises chinoises ne parviennent pas encore à produire.

► **Les produits haut de gamme** avec un rapport qualité / prix concurrentiel.

► **Les produits favorables à la protection de l'environnement.**

► **Les technologies de pointe** liées à l'agriculture, telles que les variétés de culture de bonne qualité, les techniques d'agriculture sur terre

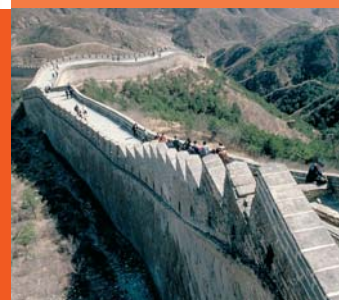
sèche et à faible consommation d'eau, les systèmes d'élevage à haut rendement, etc...

► **Les produits alimentaires spécifiques français.**

► **L'automobile et les accessoires** (équipementiers, etc. ...).

► **L'immobilier et les accessoires** comme l'aménagement de maison.

► **les services liés aux personnes âgées** (maisons de retraite).



l'homme d'affaires Chinois

► L'homme d'affaires chinois est désormais habitué à travailler avec les partenaires étrangers.

► Les entrepreneurs privés sont plus dynamiques que les entrepreneurs publics.

► Ils sont bien cultivés et disposent de toutes les facilités de contact avec l'extérieur.

► Ils sont très actifs dans la création des relations

commerciales avec les partenaires étrangers.

► Les hommes d'affaires chinois sont ponctuels, réactifs et très hospitaliers.

► Il arrive souvent qu'ils invitent les partenaires étrangers dans les restaurants et que les discussions se passent autour d'une table. Plus les relations sont amicales, moins les négociations sont difficiles.

► Dans la négociation, l'homme d'affaires chinois se montre habile tacticien et paraît passif. Il est manipulateur, privilégie les relations de longue durée fondées sur la loyauté et adopte un rythme de négociation « stop and go » assez déroutant pour les occidentaux. Il alterne périodes d'effervescence et de calme.

le système bancaire et les moyens de paiement

Les importateurs français doivent privilégier le paiement par crédit documentaire, qui est plus cher que le paiement par acompte, mais plus sécurisant.

Certaines entreprises chinoises souhaitent régler ou être réglées par transfert. Cependant, le paiement d'acompte est à éviter car il n'y a pas de garantie de recevoir la marchandise commandée aux conditions souhaitées. Le taux important de créances douteuses comptabilisées par les banques chinoises doit inciter les importateurs et exportateurs occidentaux à la prudence.

La **monnaie de règlement** est en général l'USD, mais l'EURO est de plus en plus accepté.

Les **principaux groupes bancaires** chinois sont : Industrial & Commercial Bank of China, Agricultural Bank of China, China Construction Bank, Bank of China.

- Population : 1,3 milliard d'habitants.
- Superficie : 9,60 millions km².
- Capitale : Pékin (Beijing en transcription phonétique chinoise).
- Fête Nationale : le 1er octobre.
- Monnaie : Renminbi (signification : monnaie du peuple).
- Langue nationale : mandarin
- Climat : typiquement continental.

POUR EN SAVOIR PLUS

Vous souhaitez conquérir et développer des marchés, le CIC vous accompagne dans votre stratégie commerciale sur un ou plusieurs pays et trouve des partenaires industriels et commerciaux. Renseignez-vous auprès de votre **chargé d'affaires** en agence ou de votre responsable international en région. Vous pouvez également consulter notre site : www.cic.fr

NOS CLIENTS TÉMOIGNENT...

Un pied en CHINE les bons tuyaux ...

Témoignage de Etienne MALHER et Sylvain SIEGEL, co-fondateurs de MS TECHNIQUES, basée à NANCY (54) et spécialisée dans les tubes à usage médical complexe et client de CIC Banque SNVB.

« Comment prendre pied sur l'immense et complexe marché chinois ? Grâce à un produit innovant, une stratégie de long terme... et les Bureaux du Groupe CIC à PEKIN et SHANGHAI.

Patience et anticipation

« Nous étions «en veille» sur le marché chinois depuis un premier déplacement en 1994. La fabrication de matériel médical n'était pas encore développée et nous avons commencé nos premières approches en 2004 avec CIC Banque SNVB.

Nos rencontres en France lors des Journées Pays avec Wen Long BIAN (PEKIN) et Shan HU (SHANGHAI) ont été le déclencheur de deux "recherches de contacts" qui ont permis de valider l'adéquation de notre produit au marché. La quinzaine de contacts ciblés puis approchés par les Bureaux de Représentation CIC nous a confirmé que nous arrivions au bon moment ! Cette phase d'approche est essentielle. »

« Le marché chinois deviendra l'un de nos 3 premiers marchés à l'export dans les prochaines années ».

Contacts personnels et suivi professionnel

« Nous nous sommes alors déplacés à PEKIN d'abord, puis à SHANGHAI (à 2 reprises), en couplant ces missions avec des visites de salons spécialisés. Les contacts organisés dans les Bureaux du CIC (terrain neutre idéal pour une mise en relation), nous ont permis de démarrer des relations d'affaires avec nos premiers clients, fabricants de matériel médical, au nombre de 10 aujourd'hui. Notre prospection se poursuit et nous prévoyons que le marché chinois -qui représente à ce jour 5% de notre Chiffre d'Affaires total- deviendra l'un de nos 3 premiers marchés à l'export dans les prochaines années.

Il est certain que l'assistance des représentants CIC a été essentielle dans le démarrage de notre implantation : ciblage des contacts, accompagnement local, organisation logistique et interprétariat ... pour un coût raisonnable !

Nous retournons à SHANGHAI en Juin puis à ZHENGZHOU en Novembre de cette année pour entretenir nos contacts et assurer le suivi, facteurs essentiels de réussite à l'export et particulièrement en CHINE.

Notre stratégie est de poursuivre par étapes notre implantation sur ce marché avant de nous tourner vers de nouveaux horizons. Lesquels ? L'INDE, vraisemblablement avec l'assistance de CIC Banque SNVB ... ■



FICHE D'IDENTITÉ MS TECHNIQUES

- Effectif : 47 collaborateurs
- Activité : conception et fabrication de tubes à usage médical
- Secteur : médical
- Chiffre d'affaires 2005 : 2 500 000 euros
Dont export 50 % vers : Allemagne, Suisse, Italie, GB, USA, Chine ...
- Site Internet : www.ms-techniques.com



MM MALHER et SIEGEL au Bureau de Représentation de Shanghai en compagnie de Shan HU (représentante CIC) et Isabelle ZHUANG (assistante et interprète)
De gauche à droite : MM Malher et Siegel, Mmes Zhuang et Hu

chine

contactez-nous

Pour bénéficier d'une mission commerciale de prospection, contactez votre chargé d'affaires en agence ou votre responsable international en région. Vous pouvez également consulter notre site : www.cic.fr

NOS CLIENTS TÉMOIGNENT...

Une approche Qualité et Rapidité

Témoignage de **Alain Noblet**, responsable commercial et l'un des 3 co-dirigeants de **AP Industrie**, basée à Ploërmel (56) et client de **CIC Banque CIO**

« Cette Scop est spécialisée dans « la fourniture de pièces de fonderie d'acier pour équiper les boggies de TGV, tramways (Citadis), Locofret, etc... Elle propose des produits de haute technicité sans négliger les grandes séries.

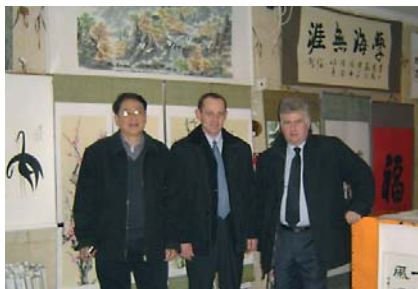
Parmi ses clients, la Sncf, Alstom sur tous ses sites européens, et des donneurs d'ordre équivalents dans de nombreux pays.

La Qualité, c'est le maître-mot de cette entreprise de 80 collaborateurs (dont 43 actionnaires). « Outre les produits techniques à haute valeur ajoutée, notre clientèle (BTP, poids lourds, remorques) a des besoins énormes en pièces de fonderie, en grandes séries et à bas prix, mais respectant toujours une charte de qualité.

En septembre 2005, nous avons rencontré vos représentants de Pékin et Shanghai qui ont très vite perçu notre exigence de qualité. En 6 semaines, ils nous ont fourni un premier panel d'une vingtaine de fondeurs. Après un examen de chaque dossier, nous avons sélectionné une dizaine d'entreprises et une Mission Commerciale de 5 jours intensifs démarrait sur plusieurs sites.

Suite aux visites de ces entreprises, nous avons pu sélectionner 3 fournisseurs potentiels après un audit d'évaluation, tout en recherchant la cohérence dans la taille des entreprises qui deviendraient nos partenaires.

C'est la première fois que nous faisons appel au CIC pour notre développement à l'international. Bien nous en a pris,



De gauche à droite:
M.ZUO (Interprète
CIC Shanghai),
M.MOUSSET
(Responsable
Production API) et
M.NOBLET
(Responsable
Commercial API)

car cette démarche était vitale pour notre entreprise. Avec le CIO, nous poursuivons sur l'Inde et l'Europe Centrale pour diversifier nos sources d'approvisionnement.

Qu'ajouter ? Nous aurions dû accepter la journée supplémentaire qui se justifiait car nos journées furent denses, nous avons apprécié la qualité de l'interprète spécialisé dans notre métier, sachant qu'il est utopique là-bas d'envisager de traiter toutes les affaires en anglais.

« Cette démarche
était vitale pour
notre entreprise »

En conclusion, des contacts pertinents permettant d'avoir une vision large du marché, une sélection des meilleurs au final et une organisation du séjour remarquable, nous ont totalement libérés pour le travail de fond, pour un budget défiant toute concurrence. ■



FICHE D'IDENTITÉ
AP INDUSTRIE

- **Création** : existe depuis 1939, reprise sous forme de Scop le 01-07-2005
- **Effectif** : 80 collaborateurs
- **Activité** : équipementier ferroviaire pour les locomotives de fret et de voyageurs
- **Spécialiste du tampon, de la traction, du porte-semelle et des pièces de boggies**
- **Secteur** : fonderie
- **Chiffre d'affaires 2005** : 8 000 000 euros dont 30 % à l'export
- **R&D** : École Centrale Nantes / APIndustries

SOLUTIONS



- Éclairage marché
- Liste travaillée
- **Recherche de contacts**
- **Mission commerciale de prospection**
- Ciblage export multipays
- Approche commerciale
- Recherche de partenaires commerciaux ou industriels
- Assistance à l'implantation

► **contactez-nous**

Pour bénéficier d'une mission commerciale de prospection, contactez votre chargé d'affaires en agence ou votre responsable international en région. Vous pouvez également consulter notre site : www.cic.fr

Le crédit documentaire import

Vous achetez à l'étranger des marchandises ou des services,
 Vous concluez un contrat commercial ou acceptez une facture pro forma,
 Vous ne voulez payer que si le contrat est pleinement respecté
 par votre vendeur (délais de livraison, matériel conforme...),
 Votre fournisseur veut être sûr d'être payé et exige une garantie de paiement :

Le crédit documentaire : le moyen de paiement qui respecte les exigences des deux parties.

► Définition

Le crédit documentaire (ou « crédoc ») est un engagement irrévocable, émis par une banque (banque émettrice), à la demande de son client (donneur d'ordre), de payer une somme d'argent à une échéance convenue en faveur d'un bénéficiaire notifié généralement par une banque de son pays (banque notificatrice) contre remise de documents requis strictement conformes.

Il est régi par les Règles et Usances relatives aux crédits documentaires (RUU 500), éditées par la Chambre de Commerce Internationale et en vigueur dans pratiquement tous les pays.

► Caractéristiques

Le crédit documentaire import revêt plusieurs formes :

- **Crédit irrévocable :**
Engagement ferme de notre banque de régler le bénéficiaire contre présentation de documents conformes à nos caisses ou aux caisses de la banque notificatrice ou confirmatrice.
- **Crédit irrévocable et confirmé :**
A l'engagement de la banque émettrice s'ajoute celui de la banque notificatrice.
- **Crédit négociable :**
Permet à une tierce banque dénommée ou à toute banque de payer les documents après les avoir vérifiés, et se faire rembourser par la banque du Groupe CIC.

- **Crédit transférable :** Il peut être transféré, pour tout ou partie, à un second bénéficiaire (fournisseur réel de la prestation vendue).
- **Crédit adossé ou back to back :** Permet de garantir l'émission d'un crédit documentaire import par un crédit documentaire export reçu se rapportant à la même transaction.

► Les avantages

- Il couvre tous les types de transactions à l'international (biens ou services - contrat payable au comptant ou à terme).
- C'est un instrument qui sécurise à la fois le vendeur (garanti de la solvabilité de l'acheteur) et l'acheteur (assuré du respect des conditions).
- Il permet à l'acheteur de négocier des délais de règlement contre la garantie du paiement.

► Les atouts du Groupe CIC

- Une excellente notation de notre groupe sur les marchés financiers internationaux auprès des agences de rating.
- 38 bureaux de représentation à l'étranger et 2500 banques correspondantes dans le monde.

- Nos Centres de Métiers Internationaux ouvrent les crédits documentaires dans les délais et avec les technologies les plus rapides.
- Un savoir-faire décentralisé : Des conseils judicieux en région pour que l'ouverture des crédits documentaires émis par le Groupe CIC reflète pleinement votre contrat commercial.
- **NETIMEX :** c'est un outil performant de gestion des crédits documentaires par Internet, qui permet à nos clients de :
 - saisir et envoyer leurs instructions d'ouverture de crédits-documentaires importation ;
 - dialoguer avec leur banque par messagerie spécialisée ;
 - donner leurs instructions de paiement ou de non-paiement ;
 - recevoir en temps réel les documents que la banque a produits ;
 - consulter les dossiers en cours et l'historique des dossiers archivés, encours, textes, facturations... et effectuer des requêtes statistiques...

► contactez-nous

Pour en savoir plus, contactez votre chargé d'affaires en agence ou votre responsable international en région.

Les étapes du crédit documentaire

1. Signature du contrat commercial ou acceptation de la facture pro forma ;
2. Demande d'ouverture du crédit documentaire auprès de notre banque (banque émettrice) ;
3. Ouverture du crédit documentaire par notre banque chez notre correspondant (banque notificatrice) dans le pays du bénéficiaire (si possible sa banque) ;
4. Notification du crédit documentaire au bénéficiaire avec ajout éventuel de la confirmation du crédoc (banque confirmatrice) ;
5. Étude des termes du « crédoc » par le bénéficiaire (avec possibilité de modifications formulées auprès de la banque notificatrice) ;
6. Expédition des marchandises ou exécution de la prestation et présentation de tous les documents à la banque notificatrice ou confirmatrice qui les analyse ;
7. Si les documents sont conformes, paiement au bénéficiaire (ou engagement de payer à l'échéance) par la banque confirmatrice (si crédoc confirmé) ou notificatrice, après remboursement par notre banque ;
8. Envoi des documents à notre banque qui les contrôle à nouveau ;
9. Le compte du donneur d'ordre est débité immédiatement ou à l'échéance convenue.



n°4 - sept/oct 2006

Crédit Industriel et Commercial – 6, avenue de Provence, 75009 Paris - Tél. : 01 45 96 96 96. Direction Commerciale Marketing et Communication - Directeur de la publication : Thierry Delarue – Rédactrice en chef : Danièle Luczak. Comité éditorial : Jean Lhermite, Nadège De Cauwer. Crédits photos : CIC, DR.

Réalisation : Mistigris Impression : Opale Istra – Dépôt légal : sept. 2006.