



Le succès de vos relations commerciales avec la Chine

Dix principes clés pour réussir

Dix conseils à retenir pour développer vos relations commerciales avec la Chine

“Ouvrir un magasin est facile, le garder ouvert est tout un art”

Proverbe chinois

Depuis son ouverture au commerce extérieur et aux investissements étrangers en 1979, la Chine est devenue l'une des économies les plus dynamiques au monde, elle s'est hissée au rang de puissance économique et commerciale de premier plan.

Comme le notait Atradius dans un des derniers numéros de son « Economic Outlook » (avril 2012), la Chine a enregistré des taux de croissance enviables ces dernières années 10,4% en 2010 et 9,2% en 2011. Même si ces taux sont destinés à se stabiliser autour de 8,5 % en 2012 et 2013 en raison d'une contraction

de la demande de produits chinois dans la zone euro, d'innombrables opportunités se présentent aux sociétés étrangères qui souhaitent exporter en Chine, où la hausse des salaires et le boom du marché de l'emploi stimulent encore fortement la consommation privée.

Lorsqu'elle a rejoint l'Organisation mondiale du commerce en 2001, après une longue absence, la Chine a modifié ses règlements nationaux relatifs au commerce pour les rendre conformes aux exigences de l'OMC et pris des mesures majeures pour promouvoir les échanges avec le reste de la communauté mondiale, elle a notamment assoupli ses droits de douane, ses quotas ainsi que d'autres obstacles au commerce.

Généralement, les relations commerciales avec le marché chinois ne requièrent pas plus de travail préparatoire qu'avec un autre marché. Les fournisseurs étrangers doivent cependant comprendre les particularités de la législation chinoise – ainsi que les détails pratiques liés à la

fourniture de produits aux consommateurs chinois – et en tenir compte lorsqu'ils planifient leurs activités. Dans ce guide pratique, nous présentons 10 règles simples pour vous aider à tisser des relations commerciales durables et rentables avec la Chine.



1: Prenez garde aux restrictions à l'importation

Toutes les marchandises ne peuvent pas être importées en Chine. La Chine les classe en 3 catégories: importation interdite, importation réglementée et importation autorisée. Certains produits (les déchets ou les matériaux toxiques) ne peuvent pas être importés pour des raisons d'intérêt public ou de protection de l'environnement, d'autres font l'objet d'une réglementation très stricte et sont soumis à des quotas ou requièrent des autorisations (équipement électrique, machines pour fonderies, etc.). Le ministère du Commerce (MOFCOM), chargé du commerce extérieur en Chine, publie et révisé régulièrement les listes des marchandises réglementées ou interdites. Dans la pratique, seule la seconde (celle

des marchandises réglementées) présente un intérêt pour les fournisseurs européens. Soulignons que la plupart des produits relèvent de la catégorie des marchandises autorisées, les fournisseurs étrangers et leurs clients chinois peuvent dès lors décider en quelles quantités ils souhaitent les livrer ou les acheter. Le MOFCOM supervise un système de licence pour certains produits autorisés (qui vont du bétail aux appareils électriques) afin de contrôler leur importation en Chine. Il faut également rappeler que même si toutes les sociétés ont le droit d'importer la plupart de ces produits, seules les entreprises étatiques ont le droit de faire venir certaines marchandises comme le pétrole brut et l'engrais.

Les fournisseurs étrangers qui souhaitent proposer leurs marchandises à une clientèle chinoise ont dès lors tout intérêt à s'informer de la catégorie à laquelle appartiennent ces marchandises – et à demander si elles sont soumises à des quotas ou requièrent une autorisation – mais aussi à vérifier si l'acheteur chinois est autorisé à les importer. Dans le cas contraire, le fournisseur court le risque que ses marchandises ne soient pas autorisées à pénétrer dans le pays ou soient contestées par les autorités douanières chinoises.

2: Vérifiez les pouvoirs de votre partenaire

Comme dans toute relation de fournisseur à acheteur, il convient de vérifier les pouvoirs de l'autre partie, chinoise en l'occurrence. Vous devez notamment demander les documents suivants à toute société chinoise avec laquelle vous voulez nouer un partenariat afin de vérifier que le contrat pourra être rempli:

- ses statuts
- sa licence d'exploitation
- son certificat d'agrément et sa lettre d'agrément (valable si la partie chinoise est une entreprise à capitaux étrangers)

- la décision du conseil d'administration ou des actionnaires approuvant le contrat de livraison et autorisant une ou des personnes spécifiques à gérer ce contrat pour le compte de l'entreprise (si cette disposition figure dans les statuts)
- une copie du nom et de la signature des signataires autorisés ainsi que du cachet de l'entreprise

Sauf mention contraire dans les statuts de la société, la législation chinoise stipule que le mandataire d'une société entreprend des actions et signe des documents pour le compte de la société.



3: Tout se ramène à une question d'argent

La devise chinoise, le Renminbi (RMB), n'est pas entièrement convertible. Toute transaction obligeant des sociétés chinoises à faire ou à recevoir des paiements dans une devise étrangère est soumise à l'administration du commerce extérieur gérée par la State Administration of Foreign Exchange (SAFE – Administration nationale des changes) et ses agences.

En 2010, la SAFE a instauré un nouveau système obligeant tous les importateurs chinois à s'enregistrer auprès d'elle afin qu'ils paient des taxes sur leurs importations. Depuis, tous les importateurs figurent sur la Liste des noms des sociétés procédant à des paiements en devise (Liste des noms) et sont classés en 3 catégories (A, B et C) sur la base notamment des résultats de contrôles effectués sur site par la SAFE et du respect par l'importateur des règlements de l'administration du commerce extérieur.

Ceux qui ont enfreint les lois sur le commerce extérieur – et ont peut-être écopé d'amendes imposées par la SAFE ou fait l'objet d'enquêtes pour avoir obtenu des devises au moyen de fausses déclarations – sont classés dans la catégorie C. Ceux qui n'ont pas toujours été en totale conformité avec

la législation sur le commerce extérieur – ceux qui ont par exemple oublié de signaler leurs paiements de marchandises importées à la SAFE – sont classés dans la catégorie B. Tous les autres appartiennent automatiquement à la catégorie A. Les fournisseurs étrangers ont dès lors intérêt à prendre bonne note des exigences administratives que la SAFE impose à chacune de ces catégories pour les paiements en devise.

Les importateurs de la catégorie C qui ne se sont pas enregistrés sur la Liste de noms doivent le faire avant de pouvoir effectuer des paiements hors de Chine. Les banques n'autoriseront les importateurs chinois à payer leurs fournisseurs étrangers qu'après avoir vu le formulaire d'enregistrement à la SAFE et autres documents exigés par la loi. De nombreuses autres restrictions s'appliquent encore aux importateurs de la catégorie C pour leurs paiements en devise: par exemple, ils n'ont pas le droit de faire des paiements anticipés ou de payer par lettre de crédit.

Les importateurs de la catégorie B doivent signaler tout paiement sortant à la SAFE. Ils ne peuvent pas ouvrir de lettres de crédit à terme (définissant un délai avant que le paiement ne soit exigible) à plus de 90 jours. Si le montant d'un paiement

anticipé unique dépasse 500.000 USD (ou son équivalent dans une autre devise), la banque de la partie étrangère doit fournir une confirmation de paiement anticipé. Les importateurs de la catégorie A sont soumis à une réglementation plus souple. Ils ne doivent pas s'enregistrer de manière anticipée ni faire de rapports par la suite. Les règles de base mentionnées ci-dessus s'accompagnent de nombreuses autres exigences. Par exemple, tous les importateurs – y compris ceux de la catégorie A – doivent signaler leurs paiements à la SAFE si la valeur des marchandises et le montant payé par l'importateur chinois diffèrent de plus de 10.000 USD (ou un montant équivalent dans une autre devise) pour un seul contrat.

Bien que l'obligation de se conformer aux lois relatives au commerce extérieur incombe à l'importateur chinois, les fournisseurs étrangers doivent tenir compte des risques induits par le système chinois de surveillance du commerce extérieur car il peut avoir un impact significatif sur la capacité du fournisseur à se faire payer. Ceux-ci ont intérêt à traiter uniquement avec des importateurs de la catégorie A lorsqu'ils en ont la possibilité.

4: Respectez le droit chinois de la concurrence

Les parties peuvent choisir le droit applicable au contrat de vente, mais tout contrat impliquant des livraisons en Chine est soumis au droit chinois de la concurrence, celui-ci englobe principalement des réglementations de lutte contre les monopoles, la concurrence déloyale, le dumping et le protectionnisme (droits compensateurs). Comme dans la plupart des autres juridictions, les concurrents ne peuvent pas passer d'accords en vue de fixer les prix, de

réduire leurs volumes de vente et de production, de se répartir les marchés, de restreindre l'achat ou le développement de nouvelles technologies ou encore de boycotter des fournisseurs. Dans le cadre des relations verticales entre fournisseurs et acheteurs, les parties ne peuvent pas fixer des prix de revente ou s'accorder sur un prix de revente minimum.

Dans leurs activités liées au commerce extérieur, les entreprises sont soumises

à une interdiction de concurrence déloyale: elles ne peuvent donc pas faire de la publicité mensongère, agir en collusion lorsqu'elles déposent des offres ni pratiquer la corruption commerciale ou des prix abusifs. Les organismes gouvernementaux sont en outre habilités à prendre des mesures antidumping ou protectionnistes pour protéger l'industrie domestique.

5: Garantissez vos paiements

Les sociétés chinoises importent d'énormes quantités de marchandises qu'elles commandent aux quatre coins de la planète; il n'y a aucune raison de craindre un non-paiement simplement parce que ces marchandises sont envoyées en Chine. Respectez pourtant un principe qui s'applique à toute relation entre fournisseurs et acheteurs: vérifiez la solvabilité de l'acheteur chinois avant de conclure un contrat de vente. En cas de doute, le fournisseur doit s'assurer une certaine forme de sécurité: les instruments les plus répandus pour ce faire en Chine sont présentés ci-dessous.

Des garanties sont prévues par la législation chinoise et s'utilisent couramment. Leurs caractéristiques ou garanties légales sont similaires à celles qui existent dans d'autres juridictions. Mais quel que soit le cas de figure, il convient de signer un contrat de garantie.

Les hypothèques peuvent constituer un bon instrument de sécurisation en cas de paiements élevés, un bien immobilier étant alors hypothéqué en faveur du fournisseur. Les hypothèques sur les biens immobiliers sont soumises à une obligation d'enregistrement. Les hypothèques grevant d'autres types de biens comme des équipements de production ou des véhicules entrent en vigueur à la signature du contrat. Il faut cependant enregistrer ces hypothèques auprès des autorités compétentes en la matière afin de garantir

que la demande du créancier aura la priorité sur tout autre tiers de bonne foi.

Les gages sont généralement plus faciles à convenir dans le cadre de contrats de vente dans le sens où ils exigent moins de vérifications. Ils sont également soumis à moins de règles que les hypothèques. Les biens et les droits comme des chèques, des actions librement transmissibles, des obligations, et des portions de droits de propriété intellectuelle peuvent être mis en gage au bénéfice du fournisseur afin de couvrir les demandes de paiement. Les gages ont un inconvénient dans la loi chinoise: la possession du bien mobilier mis en gage doit généralement être transférée au créancier gagiste, ce qui n'est généralement pas réalisable dans le cadre d'une relation commerciale.

Lorsqu'une hypothèque ou un gage doit être réclamé parce que la partie chinoise n'a pas rempli ses obligations, le fournisseur étranger bénéficie d'un droit de priorité de paiement soit de la valeur du bien, soit en recevant le produit de la vente (aux enchères ou autre) du bien mis en gage ou hypothéqué. La loi empêche les parties de convenir que le créancier hypothécaire ou gagiste conserve la propriété du bien.

Notons encore qu'une garantie offerte par un partenaire domestique à un fournisseur étranger constitue une « garantie étrangère » soumise au régime

de surveillance du commerce extérieur et qu'elle peut faire l'objet d'une obligation d'enregistrement à la SAFE ainsi que d'une obligation de validation par la SAFE au cas par cas. Des exceptions à l'exigence de validation sont possibles lorsque la garantie se situe dans le quota de garantie étrangère validé à l'avance dont bénéficie le pourvoyeur de garantie domestique ou lorsqu'une hypothèque ou un gage est créé pour les créances personnelles du débiteur hypothécaire ou gagiste. Si ces exigences ne sont pas respectées, le pourvoyeur de garantie risque de ne pas être autorisé à effectuer un paiement en devise hors de Chine si le fournisseur décide de réclamer sa garantie. Lorsqu'une garantie est constituée, le fournisseur doit dès lors exiger une preuve que la procédure SAFE de validation et/ou d'enregistrement a été suivie.



6: Protégez votre propriété intellectuelle (PI)

Le droit chinois offre une protection multiforme à la PI, comprenant les droits d'auteur, les brevets et les marques déposées. Les droits d'auteur sont protégés pendant 50 ans à compter du décès de l'auteur (à l'exception du droit d'un « auteur » à apposer son nom à l'œuvre, du droit de réviser une œuvre et de la protection de l'intégrité d'une œuvre qui sont protégés sur une durée illimitée). Les brevets et marques déposées sont quant à eux protégés selon la règle du premier dossier déposé. La période de validité du dépôt d'une marque est de 10 ans et peut être renouvelée. La durée des brevets varie en fonction de leur type, défini par le droit correspondant – 20 ans pour les brevets d'invention et 10 ans pour les modèles d'utilité ou dessins.

À la protection offerte par les systèmes d'enregistrement de la PI s'ajoutent des mesures administratives que les divers organismes gouvernementaux peuvent prendre à l'encontre de contrevenants à la loi sur la PI. Par exemple, un détenteur

de droits peut demander à « valider » son inscription (présentation pour évaluation de la documentation relative à la cession, à la licence ou au brevet de droits sur une marque ou sur des dessins) auprès des autorités douanières chinoises. L'importation ou l'exportation de marchandises suspectées d'enfreindre un droit déposé peut alors être gelée par ces mêmes autorités à la demande du détenteur de droits. Généralement, cette requête doit s'accompagner d'une garantie d'un montant au moins équivalent à la valeur des marchandises concernées afin de couvrir toute responsabilité au cas où il s'avérerait par la suite que les marchandises frappées par l'interdiction d'import ou d'export ne violaient aucun droit de PI.

La Chine a considérablement renforcé son cadre législatif ainsi que la protection de la PI, mais dans la pratique, les droits en la matière y sont encore violés. Selon des analystes du marché, près de 20 % des produits de consommation vendus sur le

marché chinois sont des contrefaçons. Tout envoi de marchandises en Chine implique un risque de reproduction illégale dans le pays. Les fournisseurs doivent dès lors veiller à enregistrer localement leurs droits de PI avant toute exportation. Ils bénéficieront ainsi de la protection de la PI aux termes du système appliqué en Chine et augmenteront sensiblement leurs chances en cas d'actions à l'encontre des contrevenants.



7: Choisissez le droit applicable à votre contrat et le tribunal compétent en cas de litige

À de rares exceptions près, les parties qui signent un contrat de vente transfrontalier peuvent choisir la loi, chinoise ou étrangère, qui régit leurs relations. Dans la pratique, les fournisseurs européens choisissent généralement le droit de leur pays d'origine. Il faut cependant garder à l'esprit que les dispositions obligatoires du droit chinois comme la réglementation fiscale mais aussi la réglementation des changes et de la concurrence s'appliquent même si les parties conviennent de se placer sous un droit étranger.

Lors du choix du forum juridique pour résoudre un éventuel conflit entre les parties, il faut savoir que 4 types de forums sont généralement compétents pour les contrats de vente transfrontalier: les tribunaux chinois, les institutions chinoises d'arbitrage (et notamment la China International Economic and Trade Arbitration Commission – CIETAC), les tribunaux étrangers et les tribunaux d'arbitrage étrangers. Le choix du forum le

plus approprié doit s'effectuer au cas par cas et tenir compte des éléments exposés ci-après.

- Les services du contentieux et commissions d'arbitrage étrangers sont compétents uniquement pour les contrats impliquant des éléments étrangers, ce qui est normalement le cas lorsque des fournisseurs étrangers vendent des produits en Chine.
- L'arbitrage étranger peut s'appliquer en Chine (et s'y applique fréquemment) aux termes de la Convention de New York alors que les cours de justice étrangères n'y sont généralement pas reconnues.
- Les services du contentieux et des commissions d'arbitrage locaux constituent une bonne option lorsqu'une mesure provisoire (une injonction par exemple) en Chine est le principal objectif des parties. Des ordonnances de préservation des biens et des preuves peuvent être rendues pour soutenir les

services du contentieux et de l'arbitrage de la RPC, et une injonction ne peut s'obtenir qu'en faveur d'un service du contentieux de la RPC dans le cadre d'une infraction à la législation sur les droits d'auteur, les marques déposées et les brevets.

En tout état de cause, une préparation minutieuse du contrat de vente est indispensable lorsque les parties décident de combiner le droit étranger avec un service du contentieux devant les tribunaux chinois. La plupart des tribunaux locaux manquent d'expérience dans l'application des lois étrangères, si un tribunal estime que le droit étranger d'application sur le contrat concerné ne peut pas être vérifié correctement, il est habilité à appliquer le droit chinois malgré le choix contractuel des parties.

8: Un marché peut vous passer sous le nez à cause des droits de douane

Comme dans toutes les autres juridictions, l'importation de marchandises en Chine est soumise aux systèmes douanier et fiscal chinois. Plusieurs éléments influencent les obligations de déclaration en douane et le temps requis pour ce dédouanement, notamment la valeur des marchandises, le code des produits et leur description. Les deux parties ont intérêt à conserver tous les documents relatifs à la transaction: les autorités douanières sont susceptibles de demander toute la documentation concernant l'importation et elles font généralement preuve d'une grande minutie et d'un formalisme très poussé avant de laisser entrer des marchandises sur le territoire national.

Outre des droits d'entrée, une taxe sur la valeur ajoutée (TVA) et des droits de douane sont généralement prélevés sur les marchandises importées. Le taux de TVA habituel pour la majeure partie des marchandises est de 17 %, un taux réduit de 13 % s'applique sur les machines agricoles, les livres, les objets utilitaires et certains autres types de marchandises. Une taxe à la consommation est prélevée sur certaines marchandises, notamment les cigarettes, les bijoux et les voitures.

Le taux des droits de douane varie en fonction des marchandises et du pays d'origine. Il peut monter jusqu'à 270 %, l'achat de marchandises importées peut

dès lors s'avérer hors de prix, ce qui risque de provoquer l'annulation du marché.

Le paiement des taxes et droits de douane incombe généralement à l'importateur, c'est-à-dire à la partie chinoise du contrat de vente. Néanmoins, il est fortement conseillé d'ajouter des dispositions relatives à l'indemnisation et à la majoration fiscale dans les contrats de vente afin de protéger le fournisseur étranger.

9: Une présence locale peut pousser vos ventes à la hausse

Au lieu de vendre des marchandises aux consommateurs chinois à partir de l'étranger, les fournisseurs peuvent décider d'ouvrir une succursale en Chine afin d'y distribuer leurs produits et de s'étendre sur le marché local. Voici quelques-unes des formes d'investissement les plus communes:

- société à responsabilité limitée (WFOE) détenue à 100 % par des actionnaires étrangers
- société à responsabilité limitée à capitaux mixtes (EJV) détenue par des actionnaires chinois et étrangers
- joint-venture (CJV) détenue par des actionnaires chinois et étrangers

Les fournisseurs étrangers qui possèdent déjà une bonne expérience du marché chinois créent plus souvent une WFOE sans l'aide d'un partenaire chinois, ce qui leur permet de garder le contrôle total de leur technologie, de leur savoir-faire et de leurs secrets commerciaux. Il arrive fréquemment que les WFOE soient des entreprises coupoles chapeautant divers investissements en Chine. Dans certains secteurs, la création de WFOE n'est pas autorisée et celle-ci ne serait pas pertinente quand des producteurs

étrangers mettent sur pied des vecteurs d'investissement au niveau local pour faciliter la distribution de leurs marchandises.

Les investisseurs étrangers possédant moins d'expérience du marché chinois préfèrent généralement créer une coentreprise avec un partenaire local. Les fournisseurs étrangers y gagnent un partenaire chinois qui jouit d'un meilleur accès aux clients locaux et qui est en mesure de les aider à accroître leurs ventes dans le pays. L'EJV est le vecteur d'investissement le plus recommandé dans ce cas. Le fournisseur étranger doit généralement posséder au moins 25 % des parts de l'EJV. Les bénéfices sont distribués proportionnellement à la contribution de chaque partie au capital social.

D'un point de vue juridique, la CJV offre davantage de flexibilité que l'EJV. Plus important, les parties peuvent passer un accord d'intéressement aux bénéficiaires non proportionnel à l'investissement. Il peut s'agir d'un aspect important pour un vecteur de vente qui jouit probablement d'un meilleur accès au marché s'il est formellement contrôlé par le partenaire chinois alors que les marchandises et les investissements sont majoritairement

apportés par le fournisseur étranger. La CJV peut être constituée en personne morale ou non et bénéficie donc d'un régime de gestion extrêmement souple. Cependant, le recours à une CJV n'est possible qu'en cas d'investissements dans certains domaines spécialisés, ce qui freine le recours à ce type de société

Les fournisseurs étrangers doivent tenir compte d'un grand nombre d'autres aspects juridiques et commerciaux lorsqu'ils créent un vecteur d'investissement: envergure du marché local, avantages d'un vecteur local au-delà d'une vente ponctuelle, complexité du marché du travail local, obligations administratives et fiscales, etc. Mais un nombre croissant de fournisseurs étrangers estiment que ce fardeau administratif en vaut la peine s'il permet ensuite de disposer d'un accès plus direct à la clientèle locale, de mieux contrôler les canaux de distribution et de renforcer leur flexibilité pour proposer des services de maintenance et un service après-vente au niveau local au lieu de les organiser de l'étranger ou des les confier à des agents chinois.

10: Sécurisez vos ventes à crédit

Comme dans tout contrat de vente à crédit conclu dans n'importe quel pays, et même si les règles précitées sont strictement respectées, il est impossible d'éliminer totalement le risque de non-paiement et les imprévus, notamment en raison de l'inflation ou des modifications de la politique de commerce extérieur menée par la Chine.

Le fournisseur a donc intérêt à prendre une assurance-crédit pour se prémunir contre le risque potentiel qu'aucune précaution ne pourra jamais éliminer. De plus, l'assurance-crédit vous offre non seulement une protection mais aussi une garantie sur l'identité et la solvabilité de vos clients potentiels. Dans un pays aussi vaste que la Chine, il est aisé de

confondre deux sociétés dont les noms se ressemblent. En conjuguant protection, garantie et connaissance du marché, les entreprises étrangères à la recherche de débouchés en Chine pour leurs services et marchandises peuvent se permettre de proposer des conditions de paiement très concurrentielles.

“Ne partez pas du principe que les techniques commerciales qui ont eu du succès sur votre marché domestique fonctionneront également en Chine.”

En résumé, à condition de prendre quelques mesures judicieuses lors de la planification des ventes à des acheteurs chinois, la Chine est un marché dynamique qui présente un énorme potentiel, surtout en ce moment où de nombreux marchés matures et traditionnels sont en proie à une vague de problèmes causés par un mauvais climat commercial, la méfiance des consommateurs et une contraction de la demande. Même la récente décision du gouvernement chinois d'augmenter les taxes à l'importation n'a pas eu beaucoup d'impact sur la consommation de produits étrangers, et notamment les marchandises haut de gamme: l'année dernière, les consommateurs de Chine continentale ont dépensé 100 milliards de yuans renminbi (12 milliards de USD) en produits de luxe. Autre élément révélateur, la chaîne

d'information Chinadaily.com a signalé une explosion du nombre de sociétés étrangères venues exposer leur savoir-faire à la Canton Import and Export Fair, l'année dernière, 530 entreprises de 49 pays y ont participé.

Malcolm Terry, Senior Manager d'Atradius et expert de l'Asie, a synthétisé les éléments requis pour tisser de bonnes relations commerciales avec la Chine dans une récente publication d'Atradius, « Leading Edge – what businesses can learn from emerging market success ».

« Ne partez pas du principe que les techniques commerciales qui ont eu du succès sur votre marché domestique fonctionneront également en Chine. Vous avez peut-être l'habitude de réunions informelles, franchises et expéditives –

voire même un peu agressives – durant lesquelles une proposition est mise sur la table et le contrat conclu dans la foulée. Il en va tout autrement en Chine. Les Chinois commencent par établir une relation, ne vous attendez donc pas à signer un contrat à la première réunion, ni même à la deuxième ou à la troisième d'ailleurs. Les Chinois ont un mot – “Guanxi” – pour décrire le lien personnel, le respect et la confiance qui doivent s'instaurer avant qu'une relation commerciale puisse progresser. La présence – ou l'absence – de “Guanxi” influence le degré de facilité avec lequel un accord peut être conclu. »

Atradius souhaite remercier le cabinet d'avocats international Clifford Chance pour sa contribution, considérable à la présente publication. Ses représentants nous ont demandé de souligner que les 10 principes présentés ici constituent un ensemble de conseils généraux destinés à clarifier le cadre juridique entourant les relations commerciales avec la clientèle chinoise; il ne s'agit en aucun cas de conseils juridiques et ces 10 principes ne remplaceront jamais une analyse approfondie des contrats de vente spécifiques.

Les publications d'Atradius, notamment « Economic Outlook » et « Leading Edge – what businesses can learn from emerging market success », peuvent être téléchargées sur www.atradius.com

Suivez Atradius sur les médias sociaux:



Copyright Atradius NV 2012

Clause de non-responsabilité d'Atradius

Ce rapport fournit des informations à titre indicatif uniquement, et ne cherche pas à énoncer de recommandation au lecteur concernant des transactions, investissements ou stratégies particuliers d'aucune façon. Les lecteurs formeront leur propre opinion et pourront prendre leurs décisions de façon indépendante, de nature commerciale ou autre, en fonction des informations fournies. Même si nous avons fait notre possible pour garantir que les informations présentées dans ce rapport ont bien été obtenues auprès de sources fiables, Atradius ne pourra être tenu pour responsable de toute erreur, omission ou des résultats de l'utilisation des informations. Toutes les informations de ce rapport sont présentées « telles quelles », sans garantir qu'elles sont complètes, exactes, opportunes ou les résultats obtenus par leur utilisation, ni sans garantie d'aucune sorte, explicite ou implicite. En aucun cas Atradius, ni ses partenaires ou sociétés associées, filiales, agents ou employés ne pourront être tenus pour responsables de décisions ou d'actions entreprises en fonction des informations fournies par ce rapport ou de tout dommage indirect, particulier ou similaire, même en ayant été consultés sur la possibilité de tels dommages.