

## CHINE : LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS

### Les intermédiaires commerciaux

---

#### Les sociétés de commerce

- **Type d'organisations** Une entreprise étrangère qui veut exporter des produits en Chine doit obtenir des droits de distribution et de commercialisation. L'entreprise étrangère peut avoir recours à une société de commerce chinoise. Ces sociétés de commerce ont en général des autorisations pour commercialiser une vaste gamme de produits. Les grandes sociétés de commerce ont des bureaux un peu partout dans le monde et sur le territoire chinois. Cependant, le transport et la diversité des régions font qu'elles n'agiront pas sur tout le territoire chinois. Les FICEs (Foreign invested commercial entreprises) peuvent également obtenir des licences d'importation et d'exportation depuis 2006.
- **Les principaux acteurs** China Qingdao Hong Jin Trading Company Ltd, Nexfar Ltd, Wenzhou Nanlong import & export trading company Ltd

#### Les grossistes

- **Type d'organisations** En Chine, la distribution comprend les services d'un agent, les services de grossiste et de vente au détail. Il est indispensable pour vendre ses produits de passer par un intermédiaire commercial: un grossiste, une société d'import-export, etc.
- **Les principaux acteurs** Chinese wholesalers

### L'agent commercial

---

#### Les avantages

Le recours à un agent commercial est nécessaire en Chine dans les affaires. La Chine possède de nombreux agents de vente locaux qui gèrent la distribution et la commercialisation interne. La plupart de ces entreprises ne disposent pas d'autorisation import/export. Les agents localisés possèdent les connaissances et les contacts afin de mieux promouvoir les produits et de briser les barrières institutionnelles, linguistiques et culturelles et peuvent aider à suivre les changements en terme de politique et de régulation, à collecter les données du marché et à répondre rapidement aux changements. C'est notamment le cas lors des réponses aux appels d'offre. Il est nécessaire d'avoir recours à plusieurs agents par région, le territoire chinois étant étendu.

#### Les points de vigilance

Employer une personne tierce engendre un coût supplémentaire une certaine perte de contrôle et de visibilité sur les ventes/marketing. Cela augmente également le risque pour le produit d'être copié ou contrefait.

#### Les éléments de motivation

Le montant de la commission est un élément important de motivation.

#### La commission

10 à 20% selon les secteurs.

#### La rupture du contrat

Lors de la fin du contrat d'agence ou si le commissionnaire met fin au contrat, l'agent a droit à une rémunération d'un montant approprié.

#### Trouver un agent commercial

Trouver un agent commercial  
Alibaba

### Créer une unité commerciale

---

#### Les avantages

Être capable de gérer sa propre présence sur place, ses propres équipes et son propre marketing. En d'autres termes, on peut établir des relations commerciales avec la Chine directement au départ de l'Europe. Mais pour obtenir des résultats probants, il faudra investir dans le développement des relations en établissant une présence sur place. Que ce soit au niveau de l'achat ou de la vente les problèmes rencontrés sont essentiellement liés à l'exécution

des prestations.

#### Les points de vigilance

- Différences culturelles, difficultés à gérer des équipes chinoises
- Difficultés administratives
- Absence relative de canevas légal (attention copyright)
- Dissensions avec le partenaire étranger

Lire à ce propos l'ouvrage de Benoit Ams sur les difficultés pour les entreprises étrangères à faire des affaires en Chine.

#### Les différentes formes d'implantation possibles

##### ▪ L'office de représentation

Pour la plupart des entreprises étrangères, la première forme d'implantation en Chine est le bureau de représentation, et il a été pendant longtemps la seule forme de présence avec 100% de capital étranger possible en Chine. Il reste aujourd'hui la forme de présence la plus simple, la plus rapide au niveau de sa constitution, et la moins onéreuse (tant au niveau de sa constitution que de ses charges opérationnelles). Le bureau de représentation ne permet pas de commercer sur le territoire chinois, mais permet: de louer des bureaux (dans certains types de bâtiment uniquement), de recruter du personnel (via FESCO), d'organiser des actions de suivi des opérations sur le marché (étude de marché, information et promotion des produits de la maison mère, contact client et fournisseur, supervision et coordination des opérations locales de la maison mère).

Le bureau de représentation d'une société étrangère est une structure "bâtarde" puisque ne bénéficiant pas de personnalité juridique aux yeux du droit chinois. En d'autres termes, une structure de bureau de représentation ne vous permettra pas, par exemple, d'enregistrer une marque (l'enregistrement devra se faire au nom de la maison mère), ou encore d'intenter une action en justice contre un tiers. Un bureau de représentation ne peut employer plus de quatre représentants étrangers à la fois. En outre, l'existence du bureau de représentation de la société lambda, ne pourra empêcher l'établissement d'une société chinoise lambda dans la même ville. Enfin, le chef du Bureau de Représentation en Chine est légalement responsable en son nom propre des activités de la structure. Le bureau de représentation est toutefois une structure relativement bien adaptée à la gestion de partenaires locaux, fournisseurs ou distributeurs.

Ces dernières années, de nombreuses entreprises ont opté pour une entreprise de service ou de consulting entièrement sous contrôle étranger plutôt que d'un bureau de représentation, car cela offre plus de souplesse et permet la facturation et le recouvrement des paiements en RMB.

##### ▪ La succursale

Pas de possibilité de créer une succursale.

##### ▪ La société

Les sociétés à capitaux 100% étranger (WFOE) : cette structure présente, sur le papier, un nombre important d'avantages, dont celui non négligeable de l'indépendance par rapport au partenaire local, qui peut éventuellement être à l'origine d'un certain nombre de "problèmes".

Aujourd'hui, les entreprises étrangères peuvent créer des WFOE dans le commerce (activités d'import/export avec tolérance pour la vente locale), la production/assemblage (achat local et étranger pour revente locale et/ou export) ou les services (services aux entreprises ou aux particuliers).

Le type d'activité concerné devra être défini de manière extrêmement précis dans votre projet. A titre d'exemple, il est impossible pour une société de distribution de gérer la logistique, y compris entreposage ou livraison (la logistique est un secteur fermé aux étrangers) et il est donc nécessaire de sous-traiter la livraison à une société de logistique spécialisée. Le processus d'établissement d'une WFOE est assez long. Elles doivent généralement enregistrer leur capital, à moins que leur champ d'activité ne concerne le conseil, le trading, la vente au détail, ou la technologie de l'information.

En Chine, les réglementations ne sont pas les mêmes pour tout le monde ; c'est arbitraire, complexe, changeant et opaque. Aussi, les conditions générales qui sont présentées par l'administration centrale ne demeurent qu'une base de référence qu'il s'agira au besoin de négocier au cas par cas avec les autorités en charge de zones industrielles, des provinces ou des districts de municipalités qui bénéficient d'un large pouvoir discrétionnaire dans la négociation d'investissements étrangers. Enfin, les WFOE sont généralement établies pour une durée de 15 à 30 ans.

## La franchise

---

#### L'évolution du secteur

La Chine est l'un des plus grands marchés de franchise au monde et une cible clé pour les franchiseurs internationaux en raison de son importante base de consommateurs de classe moyenne. En janvier 2019, le ministère du commerce (MOFCOM) a indiqué que 4 368 franchiseurs étaient enregistrés auprès de lui, tandis que des statistiques non officielles indiquent que la Chine compte déjà plus de 4 500 franchises et chaînes avec environ 400 000 points de vente en activité, ce qui fait de la Chine l'un des plus grands marchés de franchise au monde. Parmi les franchises enregistrées, beaucoup sont des marques nationales et des petites marques, avec une moyenne d'environ 90 points de vente par système de franchise. Le marché chinois du franchisage est dominé par les opérations de franchise traditionnelles, telles que la restauration et les points de vente au détail. Selon China Chain store et de l'association de franchise en Chine

(CCFA), le secteur chinois de l'alimentation et des boissons a atteint environ 595 milliards de dollars en 2019, soit une augmentation de 7,8 % par rapport à 2018.

Les marques étrangères en franchise se développent de plus en plus dans les villes de second et de troisième rang puisque les villes de Pékin et Shanghai sont saturées. Il est intéressant de noter que certains sites importants qui ont été abandonnés par des multinationales étrangères au cours des dernières années étaient presque tous dans des villes de premier rang où leur activité sur le sol chinois a commencé. Cependant, il y a place pour la croissance dans les régions de l'ouest et de l'intérieur de la Chine qui présentent des avantages tels que des coûts de main-d'œuvre plus bas, des installations immobilières à des prix raisonnables et des dépenses de consommation inexploitées.

De plus, nous constatons une augmentation du nombre d'entreprises de produits alimentaires et de boissons qui entrent sur le marché en tant qu'entreprises détenues à part entière pour gérer leur marque, démontrer leur compétence et s'implanter durablement avant d'étendre le modèle de franchise.

La législation la plus récente adoptée par le ministère du commerce (règlement de 2007 sur l'administration des franchises commerciales) stipule que les entreprises en franchise peuvent démarrer leur activité en Chine à partir du moment où ils possèdent et exploitent deux filiales appartenant à l'entreprise depuis une année n'importe où dans le monde. En outre, les sociétés de franchise doivent s'enregistrer auprès de l'autorité commerciale locale dans les 15 jours après l'exécution du contrat de franchise initial.

Les grandes enseignes  
franchisées

Mc Donald's, restauration rapide  
Subway, restauration rapide  
Century 21, agences immobilières  
The Athlete's Foot (Chaussures de sport)

## Trouver de l'aide

---

Les sociétés de  
commerce spécialisées  
en import-export

Be-long Corporation  
Chambre de commerce pour l'import export de machines et produits électroniques  
Chambre de commerce pour l'import export de produits agricoles

Ressource recommandée NEW STEP INTERNATIONAL LIMITED - INTERNATIONAL BUSINESS CONSULTING

Portail commercial de la Chine  
Portail commercial de l'Asie