

# Connaître vos partenaires en Chine

*Are you ready for China? - Report 4*

Updated in 2015 = Dernière mise à jour: 2015

Are you ready for China? - Report 4  
Êtes-vous prêt pour la Chine ? - Dossier n° 4

**Publié par:**

EU SME Centre

Room 910, Sunflower Tower

37 Maizidian West Street

Chaoyang District, Beijing 100125

P.R. China

Tél. +86.10.8527.5300

Site internet : [www.eusmecentre.org.cn](http://www.eusmecentre.org.cn)

**Mis à jour en juin 2015 avec la collaboration de :**

R&P China Lawyers

[www.rplawyers.com](http://www.rplawyers.com)



|   |           |
|---|-----------|
| <b>1. L'importance de trouver le bon partenaire en Chine.....</b>               | <b>4</b>  |
| 1.1. Qu'est-ce que la due diligence et quel est son intérêt ?.....              | 5         |
| 1.2. Les types de due diligences.....   | 6         |
| 1.3. Les sept règles d'or des due diligences.....                               | 6         |
| <b>2. Vérifier la situation administrative et légale d'une entreprise.....</b>  | <b>8</b>  |
| 2.1. Patente.....   | 8         |
| 2.2. Cachet de l'entreprise.....  | 11        |
| 2.3. Permis et licences.....  | 14        |
| 2.4. Locaux et terrains.....  | 15        |
| 2.5. Droits de propriété intellectuelle.....                                    | 16        |
| 2.6. Vérifier l'identité d'une personne.....                                    | 16        |
| <b>3. Vérifier la situation financière d'une entreprise.....</b>                | <b>18</b> |
| 3.1. Capital social et responsabilité.....                                      | 18        |
| 3.2. État financier et bilan de l'audit.....                                    | 18        |
| <b>4. Vérifier la situation opérationnelle d'une entreprise.....</b>            | <b>19</b> |
| 4.1. Visiter les locaux du partenaire.....                                      | 19        |
| 4.2. Vérifier la structure organisationnelle de l'entreprise.....               | 21        |
| <b>5. Conseils pratiques sur le devoir de diligence.....</b>                    | <b>22</b> |
| 5.1. Étude de cas.....  | 23        |
| <b>6. Escroqueries et erreurs fréquentes.....</b>                               | <b>24</b> |
| 6.1. L'imposteur.....   | 25        |
| 6.2. L'arrangeur.....   | 26        |
| 6.3. Le compte en banque.....   | 27        |
| <b>7. Bonnes pratiques de diligence.....</b>                                    | <b>28</b> |
| <b>8. Institutions publiques.....</b>   | <b>29</b> |
| <b>9. Annexes.....</b>  | <b>30</b> |
| 9.1. Liste des points à vérifier.....   | 30        |
| 9.2. Questions extraites du quiz en ligne <i>Êtes-vous bien préparé ?</i> ..... | 32        |

## 1. L'importance de trouver le bon partenaire en Chine

Au moment de décider ou non de faire des affaires avec la Chine, vous avez le choix, en tant que PME de l'UE, entre de nombreuses options : exporter depuis l'Europe, faire appel à un distributeur en Chine, y installer vos propres bureaux/usines de fabrication sur place, ou combiner ces options. Cependant, quelle que soit votre décision, vous serez probablement amené à envisager de collaborer avec un partenaire local.

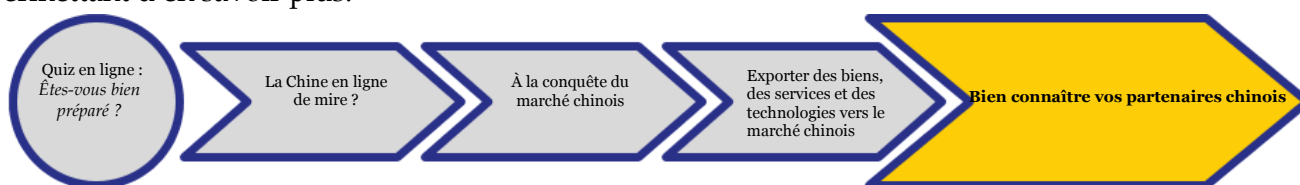
Travailler avec un partenaire local présente plusieurs avantages, mais des inconvénients peuvent également exister si vous manquez de vigilance. Il est important de souligner que l'immense majorité des entreprises chinoises sont honnêtes et souhaitent travailler de façon viable. Mais, il est une question tout aussi importante que la décision ou non de chercher un partenaire : comment trouver (et évaluer) le bon partenaire ?

Ce dossier se propose de contribuer à répondre à cette question.

### Introduction au Kit de démarrage du Centre pour les PME

Afin d'aider les PME européennes à faire des choix éclairés au moment d'entrer sur le marché chinois, le EU SME Centre publie « Êtes-vous prêt pour la Chine ? », une série d'outils d'analyse du marché. Ces quatre dossiers présentent différents aspects de la conquête d'un marché. Ces outils sont accompagnés d'un quiz en ligne, conçu spécialement pour permettre aux entreprises de vérifier leur niveau de préparation, et pour les diriger vers des ressources complémentaires pour une meilleure compréhension des secteurs les moins connus. Cette série de dossiers propose une présentation étape par étape du contexte commercial chinois qui permettra aux PME de savoir si elles sont bien préparées à faire des affaires dans ce pays.

*Bien connaître ses partenaires chinois* est le dernier de cette série de quatre dossiers dont l'objectif est d'aider les PME de l'UE à comprendre puis pénétrer le marché chinois. Ce dossier est un guide concis du devoir de diligence en Chine. De la vérification du statut administratif et juridique d'une entreprise à l'organisation de vos visites dans les locaux de votre partenaire, ce dossier couvre tous les domaines de base dans lesquels peuvent intervenir les due diligences (ou devoir de diligence raisonnable). Il propose également des études de cas, des conseils pratiques et des références bibliographiques permettant d'en savoir plus.



**Quiz en ligne - Êtes-vous bien préparé ?** Ce module en ligne vous aidera à évaluer vos connaissances sur le contexte commercial de la Chine.

**Dossier n° 1 - La Chine en ligne de mire ?** Présentation générale du cadre macroéconomique de la Chine et les implications pour les PME européennes, dont les opportunités spécifiques par secteur.

**Dossier n° 2 - À la conquête du marché chinois.** Panorama des différentes manières d'entrer sur le marché chinois, de l'exportation à l'investissement en passant par les joint-ventures et les WOFE.

**Dossier n° 3 - Exporter des biens, des services et des technologies vers le marché chinois.** Présentation plus détaillée (avec astuces et bonnes pratiques) des régulations et procédures liées à l'importation.

**Dossier n° 4 - Bien connaître vos partenaires chinois.** Guide concis du devoir de due diligence en Chine. De la vérification du statut administratif et juridique d'une entreprise aux listes nécessaires lors de vos visites dans les locaux de votre partenaire, ce dossier couvre tous les domaines de base dans lesquels peuvent intervenir les due diligences.

Pour plus d'informations, rendez-vous sur [www.eusmecentre.org.cn/diagnostic](http://www.eusmecentre.org.cn/diagnostic)

## 1.1. Qu'est-ce que le devoir de due diligence et quel est son intérêt ?

La meilleure façon de faire le bon choix pour votre entreprise est de procéder à ce qu'on appelle les due diligences ou dans un terme plus français : les diligences raisonnables. La diligence raisonnable, dans sa forme la plus simple, consiste en l'évaluation d'une potentielle décision de l'entreprise en se renseignant sur la situation financière, légale, et opérationnelle ainsi que la réputation d'une autre partie.

Bien documentée et menée avec sérieux, cette vérification de la situation d'un partenaire potentiel peut vous éviter un certain nombre de pièges fréquents en Chine, tels que :

### Les Fausses entreprises

- Un partenaire potentiel peut ne pas exister du tout.

### Les Tigres de papier

- Un partenaire potentiel peut se vanter d'être une entreprise de premier plan dans son secteur mais être, en réalité, un imposteur, ou ne pas vraiment exister.

### Les Sociétés-écrans

- Un partenaire potentiel peut posséder toutes les informations relatives à son immatriculation, mais n'avoir aucun actif ou documents professionnels significatifs.

### Les Sociétés parasites

- Un partenaire potentiel peut être extrêmement dépendant de sa relation avec les fonctionnaires locaux. L'entreprise peut avoir des activités sur le marché gris, vulnérable aux changements de fonctionnaires.

### Les Entreprises opportunistes

- Un partenaire potentiel peut, malgré ses bonnes intentions, manquer d'expérience et être excessivement optimiste quant à ses capacités, tout en croyant à tort, bien souvent, que rogner sur les coûts et travailler le marché gris est possible. Dans presque tous les cas, le partenaire est incapable de respecter son obligation contractuelle.

## 1.2. Les différents types de due diligences

Différents types de due diligences interviennent dans la sélection d'un partenaire commercial en Chine. Tous ont la même importance et doivent être menés de manière effective afin de vous assurer que votre arrivée sur le marché chinois ne soit pas gâchée par de mauvaises surprises.

Le devoir de due diligence implique de :

1. Vérifier la situation administrative et légale de l'entreprise ;
2. Vérifier la situation financière de l'entreprise ;
3. Vérifier les activités et le passé de l'entreprise.

Les sections 2, 3 et 4 de ce dossier s'intéressent en détail à ces catégories. Voyons d'abord les **sept règles d'or du devoir de due diligence** qu'une entreprise devrait toujours garder à l'esprit.

## 1.3. Les sept règles d'or du devoir de due diligence

### Règle 1 : Cherchez à savoir comment les entreprises chinoises traitent leurs partenaires

- Il est plus difficile pour une entreprise chinoise de tromper d'autres entreprises chinoises, et la tentation est moins grande.
- Efforcez-vous de déterminer comment les autres entreprises chinoises traitent (et sont traitées par) votre partenaire potentiel.

### Règle 2 : Ne vous fiez pas aux présentations que peut vous faire l'entreprise

- Il est recommandé de faire vos présentations via vos propres réseaux et conseillers, dont vous avez la confiance, plutôt qu'à travers votre partenaire potentiel.
- Les fournisseurs, concurrents, salariés ou clients qui ont affaire avec l'entreprise partenaire ont peut-être des intentions cachées qui profitent au partenaire (et pourraient même faire partie d'un plan bien précis)

### Règle 3 : Dites-vous toujours : « C'est trop beau pour être vrai ? »

- Restez vigilant tout au long de vos due diligences.
- Soyez toujours préparé à d'éventuelles fraudes.

### Règle 4 : Surveillez les agissements de l'entreprise

- Elle peut vous envoyer des documents inexacts (au mieux) voire frauduleux (au pire).
- La meilleure manière de connaître la véritable identité est d'évaluer son activité commerciale (étape 3 du devoir de due diligence).

### Règle 5 : Examinez les documents envoyés par l'entreprise

- Restez à l'affût de la moindre erreur : noms de banques, lieux, clients, fournisseurs, logistique, quantités produites (étapes 1 et 2 du devoir de diligence).
- Vérifiez les informations les plus importantes auprès de sources multiples (il est difficile de manipuler toutes les sources).
- Si une erreur peut sembler honnête, elle peut également représenter un indice crucial sur sa légitimité.

**Règle 6 : Parlez avec les autres parties impliquées**

- Faites une vérification à tous les niveaux : la concurrence, les fournisseurs, les régulateurs, les clients potentiels et les médias du secteur ont-ils déjà entendu parler de cette entreprise ? Si oui, quelle est sa réputation ?

**Règle 7 : Ne délégez pas**

- Vos subordonnés peuvent avoir intérêt à comploter avec le partenaire potentiel (voir étape 2).
- Veillez à prendre des décisions basées sur **vos propres conclusions**, que vous avez tirées après consultation de différentes sources indépendantes.

## 2. Vérifier la situation administrative et légale d'une entreprise

Avant de collaborer avec une entreprise en Chine, commencez par vous poser les questions suivantes :

- L'entreprise a-t-elle été régulièrement constituée ?
- La personne avec laquelle je négocie est-elle autorisée à représenter l'entreprise ?
- L'entreprise a-t-elle obtenu tous les permis et licences dont elle a besoin pour son activité ? Sont-ils valables ?
- L'entreprise est-elle habilitée à utiliser les locaux ou le terrain qu'elle occupe ?
- L'entreprise est-elle légalement propriétaire des droits de propriété intellectuelle – marques déposées et brevets – qu'elle dit posséder ?

Cette section se propose de vous apprendre à trouver les réponses à ces questions initiales.

### 2.1. Licence commerciale

Toute société légalement déclarée en Chine possède une *business licence* (licence commerciale). Délivré par l'**Administration d'État de l'industrie et du commerce** (SAIC) (国家工商行政管理总局), ce document officiel sert à l'identification de l'entreprise.

#### 2.1.1. Vérification sur le service en ligne de la SAIC

La manière la plus simple de s'assurer qu'un partenaire potentiel possède une patente est de se connecter au service en ligne d'immatriculation des entreprises de la SAIC (<http://gsxt.saic.gov.cn/>). Disponible uniquement en chinois, le site s'affiche comme suit :



Pour rechercher une entreprise, sélectionnez d'abord la province où elle est située, puis tapez dans la barre de recherche le nom de l'entreprise en chinois (ou son numéro d'identification). Il est important d'obtenir le nom chinois complet de votre partenaire potentiel : si l'entreprise prétend n'avoir qu'un nom en anglais, par définition, elle n'est pas immatriculée en Chine.



Le service en ligne de la SAIC fournit les informations suivantes :

### 1. Raison sociale

- La raison sociale indiquée sur le site doit correspondre exactement à celle de l'entreprise partenaire.
- Tous les documents vérifiés doivent comporter la même raison sociale **chinoise** ; cela concerne également la patente, le cachet et le compte bancaire de la société.
- La raison sociale est généralement composée de quatre parties : « nom commercial + secteur d'activité + (ville) + Co., Ltd. » ou « ville + nom commercial + secteur d'activité + Co., Ltd. »

### 2. Adresse de l'entreprise

- L'adresse doit correspondre à un lieu d'activité réel.
- Une visite à l'improviste des locaux est recommandée.

### 3. Représentant légal

- Le représentant légal est la personne autorisée à représenter l'entreprise auprès de tiers (par exemple, signer des contrats au nom de l'entreprise et apposer le cachet).
- Vous êtes en droit de demander une pièce d'identité de la personne qui prétend être le représentant légal.

### 4. Capital social

- Le capital social détermine la limite de responsabilité des actionnaires d'une entreprise.
- Si le capital social est peu élevé, cela signifie peut-être que vous avez affaire à une société-écran.
- Depuis l'entrée en vigueur, en mars 2014, de la nouvelle loi sur les entreprises, les investisseurs bénéficient d'une plus grande flexibilité vis-à-vis du capital : le capital minimum obligatoire et le paiement du capital social avant un certain délai ont été abolis (sauf pour certains secteurs).

### 5. Capital d'apport

- L'apport en capital est la partie du capital social qui est réellement payée par les actionnaires.
- Cependant, rien ne garantit que ces fonds soient encore sur le compte de l'entreprise.

### 6. Durée d'activité et date de création

- Notez la durée d'activité/ date d'expiration de la Licence commerciale
- Si le partenaire potentiel est installé depuis peu, il risque de manquer d'expérience.
- Les informations disponibles sont limitées si l'entreprise existe depuis moins de six mois.

### 7. Forme juridique

- Généralement, société à responsabilité limitée.

### 8. Cadre des opérations

- Vérifiez que le secteur et les activités dans lesquels vous souhaitez collaborer avec l'entreprise font partie du cadre de ses opérations (la loi interdit aux entreprises de mener des activités en dehors de ce cadre).
- Cela peut vous permettre d'identifier les permis et licences requis et ceux qui n'ont pas encore fait l'objet d'une demande.

### 9. Actionnaires

- Vérifiez que les personnes qui se disent propriétaires de l'entreprise figurent bien dans la liste des actionnaires.

### 10. Direction

- L'entreprise doit fournir les noms des administrateurs, des superviseurs et du directeur général.
- Servez-vous de ces informations pour vérifier que vous avez bien affaire aux responsables de l'entreprise.

### 11. Statut de l'entreprise

- Le statut d'une entreprise peut être : « existante » (*existing*), « radiée » (*deregistered*) ou « Licence commerciale suspendue » (*business licence suspended*).
- Une entreprise radiée n'existe plus, mais une suspension signifie généralement que la société a enfreint certaines lois ou réglementations.

### 12. Liste des anomalies/Liste noire

- Le site indique si une entreprise figure sur la liste des anomalies (*abnormal list*) ou sur la liste noire (*blacklist*) de la SAIC. Pour autant faites attention, les listes ne sont pas toujours à jour !
- Les entreprises de la liste des anomalies sont celles qui ne se sont pas inscrites, qui ont fourni des informations incomplètes/incorrectes ou ont été injoignables ; celles qui figurent sur la liste noire sont celles qui ont présenté ces défauts pendant trois années consécutives.
- Ces irrégularités administratives ne rendent pas automatiquement une entreprise suspecte mais invitent à la vigilance (en particulier si l'entreprise est sur la liste noire).

## 2.1.2. Vérification de la Licence Commerciale

Bien que le service en ligne de la SAIC soit généralement à jour, rien ne peut être garanti. C'est pourquoi ces informations doivent **toujours** être confirmées par les documents officiels.

Le document incontournable pour ces vérifications est la Licence commerciale du partenaire potentiel. Demandez toujours à l'entreprise la copie d'un duplicata officiel de sa Licence commerciale avec son cachet officiel (également appelé *chop*) apposé. Notez que l'original de la patente est souvent accroché à un mur dans les locaux de l'entreprise pour que tout le monde puisse le photographier, alors que le duplicata est généralement placé en lieu sûr. la potenziale società partner. È sempre bene esigere una copia del duplicato ufficiale della licenza commerciale di una società riportante il timbro ufficiale della società (altrimenti noto come "chop"). Notare bene che la licenza commerciale originale.

Les informations suivantes, une fois trouvées sur Internet (comme expliqué précédemment), peuvent et doivent être comparées à la Licence commerciale de l'entreprise :

- |                            |   |
|----------------------------|---|
| 1. Raison sociale          | 6. Durée d'activité et date de création |
| 2. Adresse de l'entreprise | 7. Forme juridique                      |
| 3. Représentant légal      | 8. Cadre des opérations                 |
| 4. Capital social          |   |

**Exemple d'un duplicata de patente**



**2.2. Cachet de l'entreprise**

En Chine, pour être considéré comme officiel, tout document doit être doté du cachet de l'entreprise ou *chop*. Le cachet est la « signature officielle » d'une entreprise et doit être apposé sur tous les documents importants que vous recevez. L'importance et l'utilisation du cachet en Chine sont équivalentes à la signature du PDG ou du directeur général en Europe. Sans sa présence, le document peut facilement être soupçonné de ne pas être officiel.

Il est important de se poser deux questions à propos du cachet d'un potentiel partenaire en Chine :

- Ce cachet est-il authentique ?
- Est-il utilisé par le représentant de l'entreprise ?

### 2.2.1. Confirmer la validité du cachet d'une entreprise

1. Allez à la SAIC et au bureau de sécurité publique (公安局) de la région de l'entreprise

2. Demandez si le cachet de l'entreprise est enregistré

- L'enregistrement du cachet d'une entreprise au bureau de sécurité publique est obligatoire.

3. Inspectez plusieurs documents déposés par l'entreprise auprès des autorités locales

- Vérifiez que le même cachet a été apposé sur tous les documents.

4. Si et seulement si le cachet est enregistré ou utilisé sur tous les documents, vous pouvez être certain qu'il est valable

Il est primordial de confirmer la validité du cachet afin de vous assurer que votre partenaire potentiel est une entreprise légitime, seuls des avocats locaux peuvent s'en charger de manière efficace (même pour eux, la mission peut être difficile). Dans certaines villes, le bureau de sécurité publique met à disposition un site internet sur lequel il est possible de rechercher les images des cachets enregistrés, mais une vérification sur place vous apportera bien sûr plus de certitude.

Dans plusieurs villes, le bureau de sécurité publique a la réputation de ne pas se montrer coopératif pour ce type de requête. Si c'est le cas, l'**autre solution** est de comparer le cachet avec celui que l'entreprise a apposé sur des documents officiels déposés à la SAIC locale (voir 2.2.4 pour savoir comment obtenir ces documents).

### 2.2.2. Confirmer l'utilisation légitime du cachet

1. Allez au siège social de l'entreprise

2. Demandez : « La personne qui a cacheté ce document est-elle salariée de votre entreprise ? »

3. Demandez : « Ce salarié est-il habilité à le faire ? »

4. Si les deux réponses sont affirmatives, l'utilisation du cachet de l'entreprise est bien autorisée

Une **méthode alternative** consiste à demander au **représentant légal** de l'entreprise de signer à côté du cachet. Le représentant légal étant autorisé par la loi à représenter l'entreprise, la légitimité de l'utilisation du cachet ne fera dans ce cas presque aucun doute.

Pour vérifier que la signature est bien celle du représentant légal, demandez à la personne qui a signé de s'identifier et comparez le nom de la carte d'identité à celui qui figure dans la base de données de la SAIC (gardez à l'esprit qu'en Chine, il n'est pas rare que deux personnes aient exactement le même nom). Une autre solution est de comparer la signature à celle du représentant légal qui figure sur les documents officiels déposés par l'entreprise auprès de la SAIC (voir 2.2.4 pour savoir comment obtenir ces documents).

### 2.2.3. Aspect du cachet

Sur les documents cachetés par l'entreprise, vérifiez que le cachet est :

- De forme circulaire (parfois ovale) ;
- À l'encre rouge (il existe de très rares exceptions) ;
- Le nom de l'entreprise est uniquement en caractères chinois (il arrive qu'il soit à la fois en anglais et en chinois) ;
- Parfaitement lisible.

Exemples de cachets officiels d'entreprises :



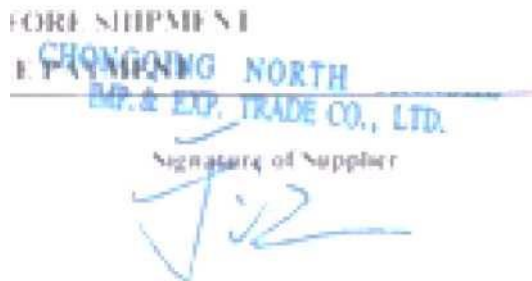
Quelques exemples de **faux** cachets officiels d'entreprises chinoises :

*In nome e per conto di*  
COMMON SEAL CO., LTD;

*Firma(e) autorizzata(e)*

Holding Co., Ltd  
 Hong Kong

Autres exemples de **faux** cachets officiels d'entreprises chinoises :



#### 2.2.4. Recherches à la SAIC et dans ses agences

Accéder au dossier d'une entreprise à la SAIC ou dans ses agences locales n'est pas toujours chose facile, mais les informations sont plus fiables et précises que celles que vous obtiendriez via des bases de données de recherche d'entreprises spécialisées.

Pour obtenir le dossier d'une entreprise à la SAIC :

##### 1. Faites appel à un avocat chinois

- La SAIC a la réputation de ne laisser l'accès à ses archives qu'à des avocats chinois habilités (même ces derniers peuvent avoir des difficultés à obtenir l'accès à des dossiers dans certaines villes).

##### 2. L'avocat doit se rendre en personne à la SAIC

##### 3. Examinez le dossier et faites-en des photocopies à la SAIC

- Tous les documents seront en chinois. Il est conseillé de faire appel à un traducteur, généralement à travers le cabinet d'avocats.

Bien qu'en général, la SAIC prête le dossier sur demande, il peut arriver qu'une agence bloque l'accès au dossier d'un partenaire puissant.

#### 2.3. Permis et licences

Certaines activités sont sujettes à des **permis spéciaux** délivrés par différentes institutions de l'État, généralement responsables de la supervision du secteur d'activité correspondant.

Si vous regardez le cadre des opérations sur la Licence commerciale, vous aurez une meilleure idée des permis à exiger de votre partenaire potentiel. Examinez-les aussi attentivement (raison sociale, date, cachet, etc.) que pour la Licence commerciale.

Gardez à l'esprit que pour les investissements dans certains secteurs/activités, il est obligatoire de créer une joint-venture (JV) avec un partenaire chinois, sans excéder une certaine limite d'investissement étranger.

Voici quelques permis parfois exigés.

- Pour un **importateur** ou **exportateur** : licence d'importation ou d'exportation ;
- Pour un **fournisseur** : licence spéciale de fabrication du produit ;
- Pour un **distributeur** : licence de distribution (une licence spéciale est exigée pour certains produits, comme les produits alimentaires) ;
- Pour un **prestataire de services** : permis de fournir un service spécifique (souvent inclus dans le cadre des opérations indiqué sur la patente) ;
- Pour un **fabricant** : documentation relative au site de production (rapport d'analyse d'impact environnemental, licence d'exploitation, etc.).

Outre la Licence commerciale, il est recommandé d'obtenir des copies de l'**Enterprise Code Certificate** (certificat de numéro d'identification) et du **Tax Registration Certificate** (certificat d'enregistrement par les organismes fiscaux). Si votre partenaire potentiel n'est pas en mesure de les fournir, commencez à vous poser des questions.

L'Enterprise Code Certificate est la carte d'identité de l'entreprise et contient un numéro d'identification unique ; il est nécessaire pour ouvrir un compte bancaire ou pour gérer la sécurité sociale des salariés. Sur [www.nacao.org.cn](http://www.nacao.org.cn) (uniquement en chinois), vous pouvez vérifier si une entreprise a obtenu son Enterprise Code Certificate.

Le Tax Registration Certificate, délivré par les services des impôts, atteste que l'entreprise a commencé à payer des impôts.

Dans certains endroits du pays, la Licence commerciale, l'Enterprise Code Certificate et le Tax Registration Certificate sont délivrés en un seul document.

Vérifiez en ligne l'enregistrement d'une société d'import-export auprès des services douaniers : <http://www.customs.gov.cn/publish/portal0/tab9408/> (uniquement en chinois).

Pour de plus amples renseignements ou des questions spécifiques concernant les permis et les licences, veuillez contacter le EU SME Centre.

## 2.4. Locaux et terrains

Vous devez vous poser les questions suivantes sur l'entreprise :

- A-t-elle le droit d'utiliser le terrain ?
- Quels sont ses droits sur ce terrain ?
- À quelles fins le terrain peut-il être utilisé ?

### 2.4.1. Droits fonciers

Pour vous renseigner sur les droits fonciers et leur application, vous pouvez vous rendre au **bureau foncier local**. Toutefois, les entreprises publiques (SEO) n'ont pas toujours d'attestation liée à leurs droits fonciers, auquel cas vous devrez leur demander d'en obtenir un et de vous le montrer.

Il existe deux catégories de droits fonciers en Chine :

- **Droits attribués** : droit d'utiliser le terrain pour une période établie. Cela signifie que les installations ou extensions du terrain ne profitent pas à l'utilisateur mais au propriétaire. Par ailleurs, si le bail n'est signé que par le partenaire chinois et le propriétaire, il est plus prudent de mettre en place des accords – comme des lettres d'intention – qui prévoient que vous pouvez rester sur le terrain en cas de défaut de paiement de la part du partenaire chinois.



Attestation de droit d'utilisation d'un terrain appartenant à l'État

- **Droits concédés** : titre de propriété permettant d'utiliser le terrain pour une durée limitée. Les droits concédés sont plus sûrs que les droits attribués, en particulier si vous investissez une somme considérable dans le terrain. Les droits concédés peuvent permettre d'obtenir un prêt d'une banque chinoise, et un bénéfice peut être réalisé sur la vente finale.



Certificat de propriété foncière

## 2.4.2. Locaux

Vous devez demander le **contrat de location** (vérifiez les locaux spécifiés et les clauses sur la durée de la location), le **contrat d'achat de la propriété**, le **certificat de propriété foncière** (valables) ainsi que la documentation qui lui donne le **droit d'utiliser** le terrain. Assurez-vous que l'utilisation déclarée du terrain est compatible avec l'utilisation que vous prévoyez d'en faire (par exemple, commerciale ou industrielle).

## 2.5. Droits de propriété intellectuelle

Votre partenaire potentiel est peut-être propriétaire de marques déposées, de brevets et/ou de droits d'auteur. La nature exacte de ces droits doit être vérifiée ; assurez-vous également qu'ils sont correctement protégés et légitimes en demandant les **certificats de propriété intellectuelle** de l'entreprise.

Les informations des marques déposées sont également disponibles sur le site officiel du Bureau des marques de la SAIC (<http://sbj.saic.gov.cn/sbcx/>) (uniquement en chinois).

Pour plus d'informations ou des questions spécifiques concernant la propriété industrielle en Chine, veuillez contacter l'IPR SME Helpdesk : [www.china-iprhelpdesk.eu](http://www.china-iprhelpdesk.eu).

## 2.6. Vérifier l'identité d'une personne

Si vous avez besoin de confirmer l'**identité d'une personne** (en tant que représentant de l'entreprise ou non), le mieux est de lui demander sa carte d'identité chinoise (tout citoyen chinois majeur est censé en avoir une ; gardez à l'esprit que de nombreux Chinois ne possèdent pas de passeport).



Si vous avez besoin de vérifier qu'un certain nom correspond à une certaine carte d'identité, consultez la base de données du ministère de la Sécurité publique (中华人民共和国公安部): <http://www.nciic.com.cn/framework/gongzuo/index.jsp> (uniquement en chinois). Le principal objectif d'une telle vérification est de déterminer si une carte d'identité est fausse. Ce site n'est accessible que pour une liste d'entreprises ayant un besoin légitime d'effectuer ces vérifications (par exemple, les cabinets d'avocats chinois).

### 3. Vérifier la situation financière d'une entreprise

Les rapports financiers inexacts sont monnaie courante en Chine, à tel point que de nombreuses firmes possèdent deux voire trois livres de comptes : un pour les impôts, un pour les investisseurs et un pour les cadres supérieurs. L'objectif principal est d'éviter les impôts, mais de telles pratiques peuvent jeter une ombre sur la véritable santé financière d'une entreprise partenaire potentielle. Il est donc difficile (mais crucial) de connaître avec précision la situation financière d'un partenaire potentiel.

Deux questions importantes :

- Le capital/responsabilité de l'entreprise partenaire est-il suffisant ?
- Quelle est sa situation financière actuelle ?

#### 3.1. Capital et responsabilité

La responsabilité d'une entreprise est déterminée par le montant du capital social indiqué sur la Licence commerciale. Il est important que vous soyez satisfait de la limite de responsabilité et qu'elle couvre vos activités commerciales.

Le capital social n'est pas nécessairement versé au moment de la délivrance de la Licence commerciale. Pour vérifier le capital d'apport, demandez le **bilan du dernier audit**. Si l'entreprise a été créée avant la loi sur les entreprises de mars 2014, elle est également censée pouvoir fournir des **rapports de vérification de capital**. Cependant, comme on l'a vu précédemment, une telle vérification ne veut pas dire que le capital est encore dans l'entreprise.

#### 3.2. État financier et bilan de l'audit

Pour vérifier la situation financière d'un partenaire potentiel, il est courant de demander une **référence de la banque** de votre partenaire en matière de solvabilité. Cette référence vous permet d'avoir une idée de la situation financière actuelle de l'entreprise. Cependant, cette divulgation d'informations nécessite de la part de votre partenaire, son consentement préalable recueilli par écrit. Si votre partenaire est sérieux, il devrait comprendre et même s'attendre à une telle demande de votre part.

Les références au nom des actionnaires de la société sont également recommandées.

Les **bilans d'audits** et les **états financiers** sont rarement partagés au début d'une relation professionnelle mais peuvent être demandés si la situation l'exige, ou obtenus directement de l'AIC (notez que dans ces agences locales de la SAIC, les informations ne sont pas mises à jour régulièrement). Si vous n'avez pas accès à ces documents via l'AIC et que l'entreprise n'a pas été auditée, soyez vigilant : il se peut qu'elle mente sur sa situation financière réelle.

Un **rapport de solvabilité** peut être fourni par le **centre des références de la Banque populaire de Chine**, su demande de l'entreprise partenaire.

Obtenir des informations financières sur votre partenaire sans son consentement légal écrit est assez difficile, mais il existe plusieurs **agences de détectives privés** qui pourraient vous être utiles. Sachez cependant que certaines utilisent des méthodes à la limite de la légalité ; assurez-vous qu'elles n'enfreignent aucune loi au cours de leur enquête.

Il est important de vérifier que le compte en banque déclaré par l'entreprise est un compte professionnel et non personnel, qui a exactement le même nom que la raison sociale de l'entreprise.

Il est recommandé de faire appel à un cabinet comptable privé, professionnel et qui a de l'expérience en Chine. Vous pouvez consulter notre base de données de prestataires de services : <http://www.eusmecentre.org.cn/service-providers>.

La Cour populaire suprême met à disposition une base de données qui liste les personnes et les entreprises n'ayant pas respecté certaines décisions de justice : <http://zhixing.court.gov.cn/search/> (uniquement en chinois) ; la recherche peut être effectuée par nom ou par numéro de carte d'identité. Dans cette liste (incomplète), il peut également être indiqué qu'il est possible que votre contrepartie ait enfreint des décisions de justice, et qu'elle ne serait donc peut-être pas encline à respecter des obligations contractuelles.

## 4. Vérifier la situation opérationnelle d'une entreprise

Si vous n'enquêtez pas sur son mode de fonctionnement, vous ne pourrez pas savoir si l'entreprise est vraiment ce qu'elle prétend être et si elle est en mesure de vous fournir des informations essentielles.

Voici les grandes questions à poser :

- Les locaux et le matériel sont-ils appropriés aux activités de l'entreprise ?
- Que pensent les fournisseurs, les concurrents et les clients de l'entreprise ?
- Qu'est-ce qui est vérifiable dans son passé ? Quelle est son expérience dans ce domaine ?
- Quelle est la structure organisationnelle de l'entreprise ?
- Combien y a-t-il d'employés ? de membres de la direction ? Quelles sont leurs qualifications ?

### 4.1. Visiter les locaux du partenaire

Il est important de vous rendre dans chacun des locaux de votre partenaire potentiel (usines, bureaux, entrepôts, etc.) un certain nombre de fois, parfois en prévenant à l'avance, parfois à l'improviste, afin d'analyser les processus quotidiens de l'entreprise.

Cela vous aidera à déterminer si l'entreprise :

- Est légitime.
- Respecte le cadre d'opérations indiqué sur la Licence commerciale.
- Est en mesure de satisfaire vos conditions.

#### 4.1.1. Programme de la visite

Lorsque vous visitez les locaux d'une entreprise partenaire, soyez attentif aux points suivants :

##### 1. Organisation

- Comprendre la totalité du flux de travail.
- Quelle est votre impression ? L'entreprise peut-elle faire ce qu'elle dit pouvoir faire ?
- Y a-t-il des goulets d'étranglement dans les processus ?
- Posez des questions. Si les réponses sont laconiques, c'est mauvais signe.

##### 2. Contrôle qualité

- Nombre et emplacement des contrôles.
- Comment sont gérés les rebuts ?
- Comprenez-vous les motifs de ces rebuts ?

### 3. Propreté

- La propreté en dit long sur l'attitude de l'entreprise en termes de qualité, de réputation et de relations professionnelles.

### 4. Conditions de travail

- Si les salariés de l'entreprise sont traités équitablement et avec respect, ses partenaires commerciaux le seront probablement aussi.
- Cela permet également de juger la qualité des activités commerciales.

### 5. Machinerie

- Posez des questions détaillées : à quoi sert chaque machine, provenance, âge, etc.

### 6. Emplacement

- Les locaux sont-ils situés à proximité des fournisseurs, des entrepôts, des distributeurs ?
- Les locaux se trouvent-ils près d'un port, d'une infrastructure logistique ?
- Vérifiez les quotas d'électricité : ils peuvent affecter la production.

#### 4.1.2. Parler avec les autres parties prenantes

Juste avant, pendant et après votre visite, il est important de parler avec :

- **Salariés** - à tous les niveaux (débutants, cadres intermédiaires...).
- **Voisins** - ils ont peut-être remarqué des activités suspectes, ou connaissent peut-être l'histoire de l'entreprise.
- **Concurrents** - ils en sauront beaucoup sur le fonctionnement de l'entreprise. S'ils n'en ont même pas entendu parler, c'est mauvais signe. Veillez toutefois à ne pas prendre au pied de la lettre des informations venant d'un concurrent.
- **Fournisseurs** - ils connaîtront la chaîne logistique de l'entreprise et ses faiblesses.
- **Clients** - en tant que payeurs, ils constituent l'une des sources les plus fiables pour avoir une idée de la perception réelle des produits ou services de l'entreprise.
- **Régulateurs** - allez au bureau local de l'environnement, de l'AIC et d'organisations gouvernementales similaires pour obtenir plus de renseignements.
- **Regroupements industriels et associations professionnelles** - ils peuvent vous renseigner sur le statut de l'entreprise au sein de la communauté et du secteur d'activité.
- **Médias** - la couverture médiatique de l'entreprise et des discussions avec des journalistes peuvent également vous apporter des informations pertinentes.

Si vous n'avez pas le temps de vous entretenir avec toutes ces personnes, des prestataires professionnels peuvent s'en charger pour vous.

## 4.2. Vérifier la structure organisationnelle de l'entreprise

Pour mieux vous rendre compte du succès opérationnel ou non de votre partenaire potentiel, il vous faut une bonne compréhension de sa structure organisationnelle.

Pour cela, vérifiez les points suivants :

### Tous les investisseurs et actionnaires sont mandatés

#### Structure organisationnelle externe

- Filiales en Chine et à l'étranger, bureaux de représentation, centres de distribution, activité de recherche et autres entités associées.
- Documents appropriés prouvant une installation et des activités en règle.

#### Structure organisationnelle interne

- Nom complet, âge et coordonnées (si possible) des membres de tout conseil de surveillance, du conseil d'administration, de la direction générale, et autres postes-clefs.

### Manuels, règlements et politiques de l'entreprise

#### Détails des réunions

- Comptes rendus de réunions du conseil d'administration, de l'assemblée générale des actionnaires, de tout conseil de surveillance et de tout comité, organisées au cours des trois dernières années.

#### Documents constitutifs

- Conventions d'actionnaires, contrats de JV, statuts, autorisations gouvernementales et documents d'immatriculation.

## 5. Conseils pratiques sur le devoir de diligence

### Refusez un partenaire si :

- L'entreprise vous demande de vous décider trop vite.
- L'offre de l'entreprise est considérablement plus alléchante que la moyenne du marché.

### Compte bancaire

- Avant d'effectuer un virement, vérifiez plusieurs fois les coordonnées bancaires sur plusieurs sources.
- Le nom est-il le même que dans le contrat ?
- Le numéro de compte est-il identique sur toutes les factures ?
- N'envoyez de l'argent sur un autre/nouveau compte seulement après confirmation écrite portant le cachet de l'entreprise.

### Coordonnées

- Site internet : vérifiez qu'il est disponible et chinois et en anglais. Les coordonnées sont-elles cohérentes ?
- Le courriel de l'entreprise ne doit pas être public, par exemple : Yahoo163.com.
- Essayez plusieurs fois d'appeler le numéro de téléphone fixe.

### Attitude

- Est-elle cohérente ?
- Ont-ils l'air préoccupé ou sur la défensive ?
- Si l'ensemble de votre correspondance est liée à des actions dont *vous* devez avoir l'initiative, c'est mauvais signe.

### Contact

- Votre contact au sein de l'entreprise a-t-il été changé ?
- Cette personne est-elle serviable ou récalcitrante ?

### Conversations professionnelles

- Connaissent-ils bien leur métier ?
- Par le passé, ont-ils eu de bons résultats vérifiables ?
- Leurs affirmations sont-elles cohérentes ?

## 5.1. Étude de cas

### Santé : Étude de cas sur le devoir de diligence

L'entreprise pharmaceutique française Santé envisageait une JV avec Henhao, une entreprise pharmaceutique de Wuhan, pour fabriquer et commercialiser ses produits en Chine. Henhao prétendait être un des leaders du secteur en Chine.

Avec l'aide d'un prestataire professionnel, Santé a voulu vérifier les prétentions de Henhao en enquêtant sur son administration, ses finances, ses activités et sa réputation globale. Ils ont suivi les étapes suivantes :

- Enquête primaire : contact direct et entretiens avec les parties prenantes de Henhao (voir section 4)
- Enquête secondaire : documentation de l'entreprise, couverture médiatique, documents et réglementations du gouvernement, sites internet d'entreprises, rapports sur le secteur, etc. (voir sections 2 et 3)

Grâce à cette enquête, Santé a amassé de nombreuses informations sur Henhao :

- La Licence commerciale de Henhao était valable, son adresse, le cadre de son activité ainsi que son représentant légal étaient exacts. Santé avait rencontré le représentant légal de l'entreprise au préalable.
- Les revenus déclarés de Henhao étaient environ 30 % plus élevés que la réalité : une vérification dans des publications des médias locaux et à l'AIC a clairement révélé des différences.
- La capacité de production de Henhao était trois fois moins élevée que ce qu'elle prétendait : un visiteur sous couverture, qui connaît bien l'industrie pharmaceutique, s'est rendu à l'usine. Il a remarqué qu'une bonne partie des machines n'étaient pas utilisées et que l'usine était en sous-effectif. Des conversations confidentielles avec des salariés ont confirmé que la capacité était moins importante que ce qu'affirmait l'entreprise.
- De nombreux salariés n'avaient pas de contrat de travail et faisaient fréquemment des heures supplémentaires. Cependant, ils avaient une opinion positive de l'équipe de direction et considéraient que l'entreprise avait du succès. Ils lui étaient également très reconnaissants d'avoir fait construire une école pour leurs enfants et d'être ponctuelle pour le paiement de leurs salaires.
- Tous les membres du conseil d'administration avaient de bonnes connexions au niveau local et avaient reçu de nombreuses récompenses.
- L'association nationale de l'industrie pharmaceutique estimait que Henhao n'était pas une entreprise majeure du marché, et que l'excentricité de son PDG était l'unique raison pour laquelle elle attirait l'attention.
- Les produits de l'entreprise avaient une grande présence dans les hôpitaux et pharmacies de la province du Hubei, mais étaient introuvables dans certains des hôpitaux les plus importants de Pékin et de Shanghai.
- Au cours des cinq dernières années, Henhao n'a enfreint qu'une seule fois la réglementation environnementale.
- Henhao avait un bail de 20 ans, qui devait expirer en 2022.

Après une enquête minutieuse, Santé est arrivé à la conclusion que Henhao était une entreprise légitime et prospère au niveau local, en dépit de certaines pratiques et affirmations contestables. L'ambition du PDG, ses contacts locaux et les perspectives commerciales de l'entreprise ont impressionné Santé, qui a décidé de ne pas immédiatement établir de JV avec Henhao mais a signé un contrat de distribution pour les ventes régionales.

## 6. Escroqueries et erreurs fréquentes

Les escroqueries ne sont pas propres à la Chine, mais la distance qui la sépare de votre pays, la difficulté de la langue et sa culture fondamentalement différente peuvent rendre vulnérable le plus avisé des entrepreneurs.

Voici les principaux signes qui peuvent trahir une escroquerie :

- Proposition spontanée.
- Produits vendus très en dessous de leur valeur marchande.
- Paiement sur un compte bancaire inconnu/pas au nom de l'entreprise.
- Paiement de frais d'assistance, d'impôts inconnus, de cadeaux, etc.
- Sommes entièrement payables à l'avance

Dans les pages suivantes, nous présentons les escroqueries que subissent fréquemment les entreprises.

**Souvent, une fois que l'escroquerie est faite, on ne peut plus faire grand-chose.** Votre contrepartie sait d'entrée de jeu que vous essayerez de les poursuivre en justice, c'est pourquoi ils font attention à effacer leurs traces et à faire en sorte que vous ne puissiez rien faire contre eux.

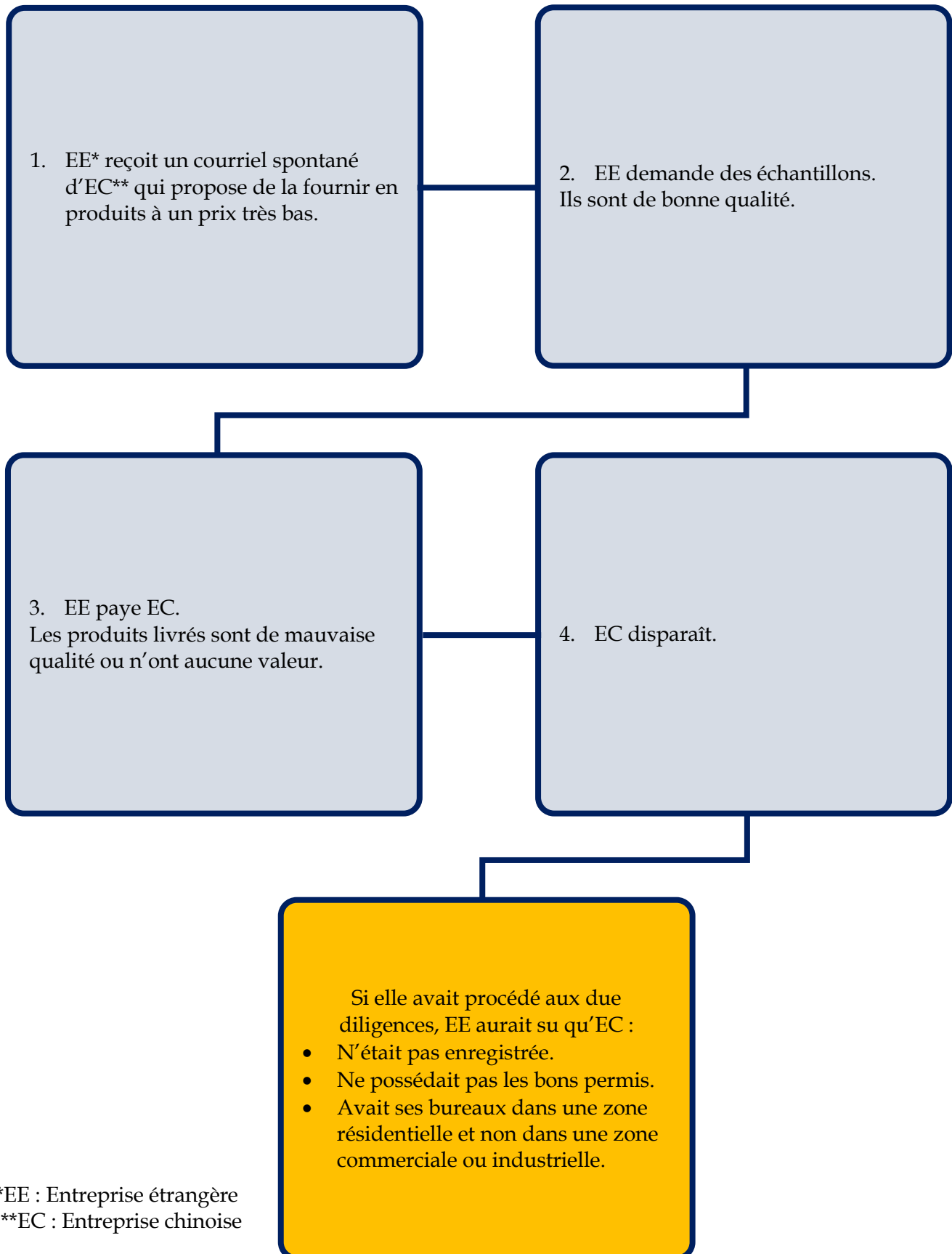
Le meilleur endroit pour **dénoncer une escroquerie** est souvent le bureau de sécurité publique le plus proche de l'adresse de la partie ou, si l'entreprise n'existe pas, la banque où est enregistré son compte. Cependant, ne vous attendez pas à ce que les autorités locales mènent une enquête active. Certaines ambassades et consulats ont des listes d'entreprises chinoises frauduleuses, signaler une escroquerie à la délégation de votre pays en Chine peut donc être une option.

En cas de **véritable litige entre les partenaires** ou de défaut de paiement soudain de la part d'un client régulier, la situation est bien sûr différente. Votre partenaire n'avait probablement aucune intention de manquer à ses engagements et de disparaître, saisir la justice est donc possible.

Il est important d'agir rapidement et avec détermination, car votre partenaire peut essayer de s'échapper. Dans certains cas, les avocats chinois peuvent vous aider à **bloquer des comptes bancaires** et autres actifs, afin de faire pression sur votre partenaire pour qu'il revienne en vue de régler le litige. Dans tous les cas, soyez sûr qu'il y aura un recours une fois qu'une décision de justice est rendue en votre faveur.



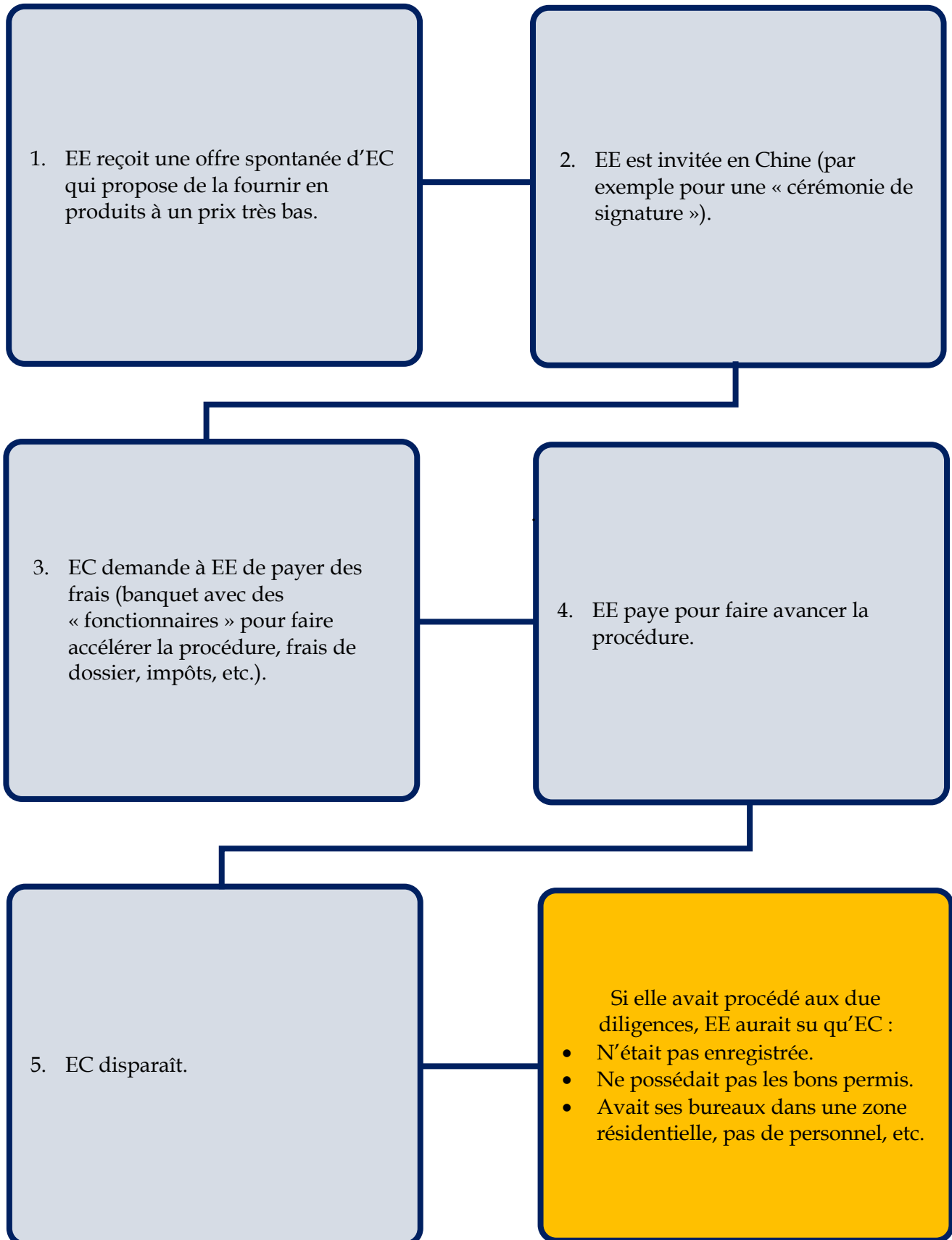
## 6.1. L'imposteur



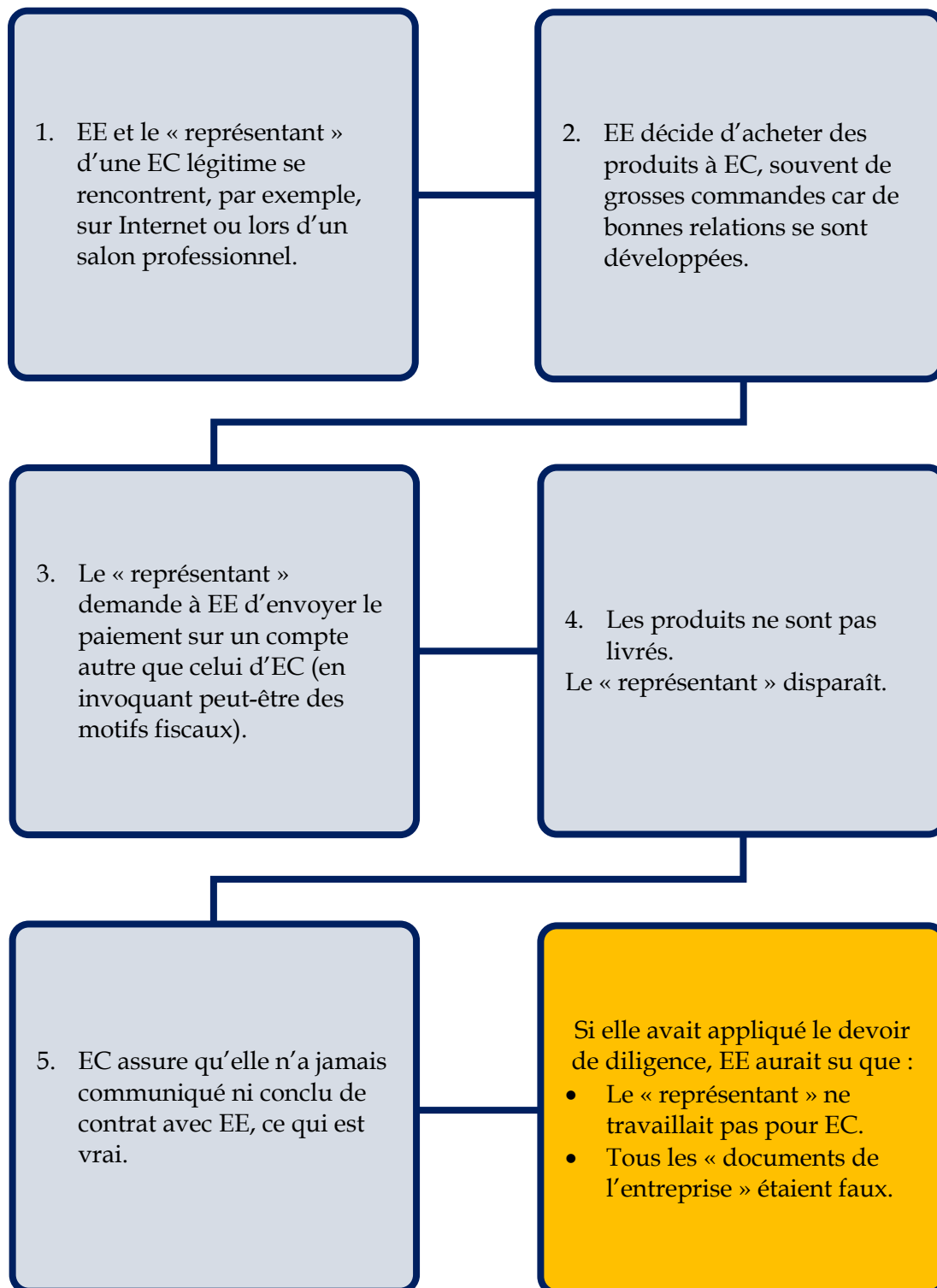
\*EE : Entreprise étrangère

\*\*EC : Entreprise chinoise

## 6.2. L'arrangeur



### 6.3. Le compte en banque



**Variante fréquente :** un contact régulier, salarié d'un fournisseur existant, envoie un courriel pour réclamer qu'un règlement soit effectué sur un autre compte. L'envoi de cette demande à cette date n'a rien d'étrange (il y a effectivement un paiement en attente), le ton et le contenu du courriel non plus. Le montant dû est payé, mais le fournisseur assure plus tard qu'il n'a jamais reçu le paiement. Soit il s'agit d'un coup de l'employé, soit le courriel a été piraté. Une stratégie de diligence aurait révélé que le nouveau compte n'était pas enregistré au nom du fournisseur et l'autorisation de modifier le compte manquait.

## 7. Bonnes pratiques de diligence

### Ne jamais se fier aux apparences

- Les suppositions peuvent mettre votre entreprise en danger.
- Dans tous les cas, les vérifications effectuées peuvent vous apporter des informations qui vous seront utiles stratégiquement et lors de négociations.

### Diligences ultérieures

- Nous vous recommandons de procéder à ces vérifications tout au long de vos affaires en Chine.
- L'application continue de votre devoir de diligence doit être un instinct naturel au sein de votre entreprise : le partenaire honnête d'aujourd'hui peut être le procès de demain.

### Sites et courriels peu professionnels

- Les entrepreneurs chinois et même les fonctionnaires de l'État utilisent parfois des courriels du domaine publics (comme sina.com ou 163.com) au lieu d'avoir une adresse d'entreprise plus professionnelle.
- N'en tirez pas trop rapidement des conclusions, mais il convient de chercher à en savoir plus sur ce partenaire.
- Méfiez-vous également des sites internet disponibles uniquement en anglais.

### Payez maintenant pour être serein plus tard

- Étant donné la complexité du marché chinois et la nature labyrinthique de la collecte des informations, se tourner vers un prestataire professionnel pour effectuer les vérifications nécessaires représente un coût très raisonnable, comparé aux pertes que vous risquez si vous ne vous en occupez pas.

### Contrôle qualité et assurance qualité

- Les locaux sont-ils situés à proximité des fournisseurs, des entrepôts, des distributeurs ?
- Les locaux se trouvent-ils près d'un port, d'une infrastructure logistique ?
- Les quotas d'électricité peuvent affecter la production.

## 8. Institutions publiques

Plusieurs institutions, évoquées dans ce dossier, peuvent vous être utiles lors des recherches que vous effectuerez dans le cadre des due diligences.

Vous trouverez ci-dessous une brève description des principales organisations citées tout au long de ce dossier, et d'autres organismes qui constituent de bonnes sources d'informations :

### **Administration d'État de l'industrie et du commerce (SAIC)**

La SAIC est un organisme gouvernemental central responsable de la protection des marques, de l'application des lois antitrusts et des affaires administratives générales, dont l'immatriculation des entreprises (y compris pour les sociétés à capitaux étrangers [FIE]) ainsi que la délivrance d'enseignes commerciales et de Licences commerciales. Le **Bureau for Registration of Foreign-Invested Enterprises** (国家工商总局外商投资企业注册局, Bureau d'immatriculation des sociétés à capitaux étrangers) rédige les mesures concernant les procédures d'immatriculation des sociétés à capitaux étrangers et est chargée de cette même immatriculation (pour les sociétés à capitaux étrangers et les bureaux de représentation d'entreprises étrangères).

### **Ministère du Commerce (MOFCOM)**

Le MOFCOM (中华人民共和国商务部) est un ministère national chargé de superviser le commerce national et international, de réguler et de promouvoir les investissements étrangers, et de soutenir les entreprises chinoises qui se développent à l'étranger. Il examine et approuve les investissements étrangers en Chine, développe les politiques commerciales, gère les licences d'importation et d'exportation, met en place les systèmes de quotas, et formule les catalogues sur les investissements étrangers et les produits et technologies importés/exportés.

### **Conseil chinois pour le développement du commerce international (CCPIT)**

Le CCPIT (中国国际贸易促进委员会) gère et développe le commerce extérieur, utilise les investissements étrangers, introduit sur le marché chinois des technologies étrangères avancées, met en place diverses activités de coopération économique et technologique entre la Chine et l'étranger, promeut le développement des relations économiques et commerciales entre la Chine et d'autres pays, régions du monde, et encourage à la compréhension mutuelle et à l'amitié entre la Chine et les peuples, les milieux économiques et commerciaux de toutes les nations, dans le respect des lois et politiques gouvernementales de la République populaire de Chine.

### **Ambassades des États membres**

Chacun des États membres propose divers services commerciaux aux entreprises de son pays. Il est conseillé aux entreprises d'informer la section commerciale de leur ambassade dans le pays en question.

### **Délégation de l'Union européenne en Chine**

La délégation est en charge du développement de relations officielles entre la Chine et l'Union européenne. Dans tous les domaines relevant de la compétence de l'Union européenne, la délégation collabore étroitement avec les missions diplomatiques des États membres. En revanche, elle ne prend pas en charge la promotion commerciale, les questions consulaires et autres domaines traditionnellement gérés par les ambassades, consulats et offices nationaux de tourisme des États membres. La délégation tient l'Union européenne au courant des événements politiques, économiques et autres développements significatifs survenus en Chine.

## 9. Annexes

### 9.1. Liste des points à vérifier

#### Situation administrative et légale (section 2)

- Vérifier l'**immatriculation sur le site de la SAIC** (section 2.1.1)
  - Raison sociale
  - Adresse de l'entreprise
  - Représentant légal
  - Capital social
  - Capital d'apport
  - Durée d'activité/ date de création
  - Forme juridique
  - Cadre des opérations
  - Actionnaires
  - Direction
  - Statut de l'entreprise
- Vérifier le duplicata de la **Licence commerciale** (section 2.1.2)
  - Raison sociale
  - Adresse de l'entreprise
  - Représentant légal
  - Capital social
  - Forme juridique
  - Cadre des opérations
  - Durée d'activité/ date de création
  - Trouver et vérifier le cachet officiel de l'AIC
- Confirmer la validité du **cachet de l'entreprise** (section 2.2)
  - Aller au bureau de sécurité publique et à l'agence AIC de la région de l'entreprise
  - Demander si le cachet est enregistré
  - Inspecter divers documents déposés auprès des autorités locales
  - Le cachet est-il apposé sur tous les documents ?
- Confirmer l'utilisation légitime du cachet de l'entreprise (section 2.2.2)
  - Aller au siège social de l'entreprise
  - La personne qui a cacheté le document est-elle salariée de l'entreprise ?
  - Ce salarié est-il habilité à le faire ?
- Faire des recherches sur l'entreprise à l'AIC (section 2.2.4). Faire appel à un avocat chinois
  - L'avocat se rend à l'AIC
  - Examiner le document et faire des photocopies à l'AIC
- Confirmer que l'entreprise possède tous les permis et licences obligatoires (section 2.3)
- Vérifier que l'entreprise a des droits de propriété et des droits fonciers satisfaisants (section 2.4)
  - Contrat de location
  - Contrat d'achat de propriété
  - Certificat de propriété foncière
  - Certificat de droit d'utiliser le terrain
- Confirmer la nature des droits de propriété intellectuelle de l'entreprise (section 2.5)

---

**Situation financière (section 3)**

- Référence de la banque
- Bilans d'audits
- État financier
- Rapport de solvabilité
- Rapport de vérification du capital (si l'entreprise a été créée avant mars 2014)

**Situation opérationnelle (section 4)**

- Visiter les locaux de l'entreprise (section 4.1.1)
- Organisation
- Contrôle qualité
- Propreté
- Conditions de travail du personnel
- Machinerie
- Emplacement
- Parler avec les autres parties prenantes (section 4.1.2)
  - Salariés
  - Voisins
  - Concurrents
  - Fournisseur
- Vérifier la structure organisationnelle de l'entreprise (section 4.2)
  - Tous les investisseurs et actionnaires sont mandatés
  - Structure externe
  - Structure interne
  - Manuels, règlements et politiques
  - Détails de toutes les réunions
  - Documents constitutifs

### 3.1. Questions extraites du quiz en ligne *Êtes-vous bien préparé ?*

Le quiz en ligne *Êtes-vous bien préparé ?*, qui accompagne les quatre dossiers du Kit de démarrage du Centre pour les PME, vous aidera à évaluer votre connaissance du contexte commercial chinois. En voici quelques extraits :

- Disposez-vous d'éléments qui vous indiquent une hausse de la demande de votre produit en Chine ?
- Que savez-vous de vos concurrents sur le marché chinois ?
- Savez-vous dans quelles villes vous devrez vendre votre produit ?
- Savez-vous quels canaux de distribution utiliser ?
- Connaissez-vous vos clients ?
- Avez-vous la confirmation que votre produit peut être vendu en Chine ?
- Savez-vous où trouver une liste des critères juridiques/techniques qui s'appliquent à votre produit ?
- Avez-vous déjà déterminé quelle serait la meilleure façon d'accéder au marché chinois ?
- Combien êtes-vous prêt à payer pour l'investissement de départ ?
- Comprenez-vous le fonctionnement des différentes structures juridiques chinoises ?
- Que savez-vous de la disponibilité des ressources humaines dont vous aurez besoin en Chine ?
- Avez-vous trouvé un partenaire chinois pour distribuer vos produits ?
- Savez-vous comment fonctionne les due diligences en Chine ?
- En combien de temps pensez-vous atteindre vos objectifs ?
- Avez-vous déjà réussi à pénétrer d'autres marchés ?
- Quelle sera votre stratégie concernant la protection de votre propriété intellectuelle en Chine ?

Pour en savoir plus sur le quiz en ligne *Êtes-vous bien préparé ?*, rendez-vous sur :

[www.eusmecentre.org.cn/quiz](http://www.eusmecentre.org.cn/quiz)





Le EU SME Centre à Pékin propose une gamme complète de services de terrain, afin de préparer les petites et moyennes entreprises (PME) européennes qui souhaitent s’implanter en Chine.

Notre équipe d’experts conseille et soutient les PME dans quatre domaines : développement commercial, droit, normes et conformité, et ressources humaines. En collaboration avec des spécialistes du monde entier, le Centre transforme des expériences et des savoirs précieux en des outils pratiques et des services professionnels, aisément accessibles en ligne. De nos excellents conseils à nos solutions techniques détaillées, nous proposons des services via :

- **Le Centre de ressources** – Plus de 100 rapports de marchés exhaustifs, des guides et des études de cas, téléchargeables depuis notre site internet
- **Le Centre de conseil** – Gagnez du temps et de l’argent et obtenez les bonnes informations pour vos décisions commerciales
- **Le Centre de formation** – Qui propose des programmes de formation en face-à-face ou en ligne pour apporter aux PME les connaissances et les compétences dont elles ont besoin pour accéder au marché chinois
- **La Plateforme de soutien aux PME** – Une voix cohérente, constante et puissante pour les petites entreprises européennes
- **Les Bureaux partagés et salles de réunion** – Un espace de travail à votre disposition dans le centre-ville de Pékin

Pour en savoir plus sur nos services, rendez-vous sur le site du EU SME Centre : [www.eusmecentre.org.cn](http://www.eusmecentre.org.cn)

Pour télécharger des rapports de marchés, guides et études de cas pratiques et qui sont mis à jour, cliquez sur : [www.eusmecentre.org.cn/knowledge-centre](http://www.eusmecentre.org.cn/knowledge-centre)

Pour poser vos questions à nos experts et recevoir une réponse dans les sept jours, rendez-vous sur cette page :

[www.eusmecentre.org.cn/expert](http://www.eusmecentre.org.cn/expert)

### Avertissement

Le présent document est proposé à titre informatif et ne fournit aucun conseil juridique, d'investissement ou autre recommandation professionnelle sur un quelconque thème. Bien que tous les efforts aient été faits afin de fournir des informations précises, la responsabilité du EU SME Centre ne pourra en aucun cas être engagée en cas d'erreur, d'omission ou d'information erronée ; la situation des individus, sociétés ou organisations évoqués dans le présent document ne peut faire l'objet d'aucune garantie ou responsabilité. Toute utilisation commerciale ou transmission à des tiers est interdite, sauf accord préalable du Centre pour les PME. Les points de vue exprimés dans la présente publication ne reflètent pas nécessairement ceux de la Commission européenne.

**Publié par :**

EU SME Centre

Room 910, Sunflower Tower

37 Maizidian West Street

Chaoyang District, Beijing 100125

P.R. China

Tél. +86.10.8527.5300

Courriel : [info@eusmecentre.org.cn](mailto:info@eusmecentre.org.cn)

Site internet : [www.eusmecentre.org.cn](http://www.eusmecentre.org.cn)

