

Latitude internationale

accompagner votre entreprise sur les marchés extérieurs

— **Crédit Mutuel** —

à l'essentiel

n°32 - mars 2016



Éditorial

Près de 15 ans se sont écoulés depuis l'adhésion de la Chine à l'OMC en 2001 et quel chemin parcouru depuis lors ! La Chine est en effet devenue la première puissance commerciale mondiale (11 % des échanges mondiaux) et son PIB a été multiplié par huit.

Le modèle d'une économie « atelier du monde » reposant principalement sur l'industrie lourde, préjudiciable à l'environnement, et tournée vers les exportations est toutefois remis en cause. La Chine est entrée dans une période de profonde mutation qui se manifeste notamment par le ralentissement de la croissance annuelle en dessous de 7 % et les fortes turbulences boursières qui perdurent depuis l'été dernier.

Dès sa prise de fonctions, le Président Xi Jinping a initié un programme réformiste et des mesures anti-corruption de grande ampleur. L'objectif du gouvernement chinois est de trouver de nouveaux moteurs de croissance par le développement des services et le lancement de réformes structurelles dans de nombreux domaines dont les infrastructures, la santé, l'agriculture ou l'environnement. La banque

asiatique d'investissement pour les infrastructures, la convertibilité du Yuan et le projet ferroviaire de nouvelle route de la soie avec l'Europe « One Belt, One Road » marquent les nouvelles ambitions de « l'Empire du Milieu ».

L'intégration de la Chine dans l'économie globalisée et les évolutions en cours ouvrent ainsi de réelles opportunités, dans des secteurs variés, pour les entreprises françaises dont le savoir-faire est reconnu et apprécié par les acteurs économiques de cet immense pays.

Nos équipes à l'international, en France et en Chine, à Pékin, Shanghai et Hong Kong, pourront accompagner vos projets, assurer le traitement de vos flux en Yuan et vous aider à affronter la réalité d'un marché chinois, certes attrayant, mais dont la complexité nécessite une stratégie adaptée, avec une vision de long terme.

N'hésitez donc pas à contacter votre chargé d'affaires et à vous inscrire à une prochaine journée pays.

Thierry Delarue
Directeur des Activités Internationales
Président de CM-CIC Aidexport

indicateur

Croissance 2015 :

6,9 %

Source : IHS Global Insight



DOSSIER

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

REPÈRES ÉCONOMIQUES

- 2^e puissance économique mondiale
- 1^{er} pays du monde sur le E-commerce (estimation 2015: 1800 milliards de CNY)
- 1^{er} producteur automobile (23,72 millions)

CHIFFRES 2015 (ESTIMATIONS)

6,9 % Taux de croissance

\$10 778 Mds PIB nominal

\$7 842 PIB par habitant

49 969 ¥ salaire moyen annuel (environ 7 000 €/an) (2014)

1,4 % taux d'inflation

4,1 % taux de chômage

Source: IHS Global Insight

La Chine

Le retour de la Chine sur la scène mondiale

La Chine, l'Empire du Milieu, berceau de l'une des plus anciennes et brillantes civilisations du monde, a une histoire de plus de 5 000 ans. Sa culture est très influencée par les philosophies de Confucius (la philosophie du Juste-Milieu) et du Taoïsme représenté par Lao Zi et Zhuang Zi (la philosophie de l'harmonie avec la nature). Elles sont très présentes dans le raisonnement des Chinois et impactent donc directement les négociations des hommes d'affaires chinois.

Après presque 30 ans de réformes économiques, le géant de l'Orient joue un rôle de plus en plus important sur la scène mondiale, économique ou politique.

Les mots clés pour la Chine actuelle sont : ouverture, réforme et stabilité.

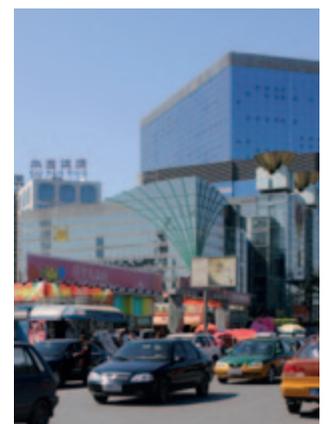
La Chine poursuit l'ouverture du pays, cherche et crée des opportunités de coopération avec les pays voisins via sa nouvelle stratégie « Une Ceinture, Une Route ». En 2013, le président Xi Jinping a proposé son initiative stratégique de « construction de la zone économique de la Route de la Soie » et de la « Route de la Soie

maritime du XXI^e siècle » pour renforcer les politiques de communication, les connexions routières et les flux commerciaux avec les pays eurasiens.

Bien qu'ils existent depuis 50 ans, les échanges commerciaux entre la France et la Chine restent déséquilibrés. La Chine est le 2^e fournisseur de la France et détient une part de marché en France de 8,5 %, avec des positions de leader sur les marchés de l'habillement et du cuir, où elle se place au premier rang avec une part de 29,3 %, et de l'électronique (21,9 %).

Les entreprises françaises ont connu de nombreux succès en Chine et trouvent encourageantes les perspectives données par les nouveaux secteurs de coopération économique tels que l'environnement, le développement durable, le secteur financier, l'agro-alimentaire, etc.

La présence économique et commerciale dans le pays s'appuie sur près de 1400 entreprises françaises. Ces bonnes performances participent au rééquilibrage des relations économiques et commerciales bilatérales et pourraient être dynamisées par une plus grande ouverture de la Chine, particulièrement au niveau de l'accès aux marchés, notamment publics. ■





Yumin Liu, 45 ans
Expérience

- **Depuis 2015** : Responsable du bureau de représentation du Groupe à Pékin
- **1995 – 2014** : Responsable adjointe du bureau de représentation du Groupe à Pékin
- **1993 – 1994** : Conseiller en commerce international/ Beijing Junefield International Consulting Service Co., Ltd.

Formation

- Diplômée de l'Université de Pékin BLCU, spécialisée en langue et civilisation françaises



Shan HU, 54 ans
Expérience

- **Depuis 1998** : Responsable du bureau de représentation du Groupe à Shanghai
- **1986 – 1998** : Responsable commerciale en Chine de diverses sociétés françaises dans les secteurs du matériel agro-alimentaire et de fabrication d'emballages

Formation

- Diplômée de langue française de l'Université de Nankin

Le **Crédit Mutuel** pour vous en Chine

Afin de couvrir efficacement le territoire chinois et ses spécificités régionales, notre Groupe dispose de trois bureaux ouverts depuis une trentaine d'années : à Pékin pour le Nord de la Chine, à Shanghai pour l'Est ainsi qu'à Hong Kong pour Hong Kong, Macao et le Sud de la Chine.

La coopération entre les trois bureaux permet d'apporter des solutions pratiques aux entreprises dans leurs démarches de prospection et d'implantation, sur la plupart des secteurs d'activité.

Les principales missions des bureaux de représentation sont d'accompagner les clients de notre Groupe dans leurs projets de développement en Chine :

- Sur le plan bancaire : en relation avec les établissements bancaires présents en Chine, et plus précisément la Bank of East Asia, partenaire bancaire privilégié du Groupe sur ce territoire, les bureaux peuvent recommander les clients auprès de ces banques locales qui disposent d'un réseau d'agences entreprises dans toute la Chine et qui proposent l'ensemble des services bancaires nécessaires (ouverture de comptes bancaires et mise en place de financements locaux).
- Grâce à sa filiale spécialisée CM-CIC Aidexport et sa gamme de prestations de conseil, le Groupe propose également, avec l'appui de ses spécialistes et de ses bureaux de représentation, les services suivants :
 - ➔ Identification de distributeurs dans les secteurs des produits alimentaires, des biens de consommation et d'équipement ;
 - ➔ Diagnostic par entretien auprès d'acteurs clefs des secteurs d'activité des clients, afin d'établir une approche des marchés hongkongais et chinois : accords de distribution, implantations, *joint-ventures* ;
 - ➔ Identification de partenaires industriels ou commerciaux ;
 - ➔ Supervision des démarches de création d'entreprises en Chine continentale et à Hong Kong depuis l'élaboration de l'étude de faisabilité jusqu'à l'ouverture des comptes bancaires et la recherche de sites industriels ou de bureaux ;
 - ➔ Organisation de missions commerciales individuelles ou collectives personnalisées afin de détecter des opportunités d'affaires ou de partenariats capitalistiques.



Pierre Garnier, 36 ans
Expérience

- **Depuis 2012** : Responsable du bureau de représentation de Hong Kong
- **2007 – 2012** : Responsable des activités d'accompagnement et de conseil fiscal (MAZARS, Guangzhou)

- **2005 – 2007** : Directeur (SINOPSIS - Conseil en implantation et fiscalité)
- **2004** : Manager zone Chine du Sud (FACOM - Outillage)
- **2002 – 2003** : Auditeur senior, département des Institutions Financières (DELOITTE Paris)

Formation

- Master in Management Sciences (Université Paris I Panthéon-Sorbonne)
- Magistère gestion et finance (Université Paris I Panthéon-Sorbonne)



► contacts

Si vous êtes intéressé, contactez votre chargé d'affaires en agence.



Échanges commerciaux

- ▶ Les importations françaises concernent en premier lieu les produits informatiques, électroniques et optiques (31 % du total des importations), les secteurs du textile, de l'habillement, du cuir et des chaussures (23 %) et des équipements électriques et ménagers (10 %).
- ▶ La France est au 17^{ème} rang des fournisseurs de la Chine, avec une part de marché de seulement 1,4 %. Les exportations françaises sont tirées par le secteur aéronautique, les équipements mécaniques et les matériels électrique, électronique et informatique, la chimie, les produits pharmaceutiques, les parfums et cosmétiques ainsi que les produits agricoles et agroalimentaires.
- ▶ 60 % des exportations françaises vers la Chine proviennent de trois régions françaises: la région Midi-Pyrénées, l'Île-de-France et la région Rhône-Alpes.

La relation d'affaires

- ▶ Une bonne connaissance de l'entreprise et des produits du partenaire local ainsi qu'une présentation attractive de sa propre société et de ses activités sont primordiales pour convaincre son interlocuteur de travailler ensemble.
- ▶ En Chine, les affaires se basent fortement sur les relations personnelles et sont souvent menées pendant les repas à la fin desquels des cadeaux sont fréquemment remis. Le suivi des premiers contacts personnels est indispensable pour établir des relations durables et fructueuses.
- ▶ Le respect des aînés et du rang de l'interlocuteur local (notamment chez les fonctionnaires) ainsi que la ponctualité, la politesse et le sens de l'honneur représentent des qualités particulièrement appréciées.
- ▶ Il est important de tenir compte du calendrier local pour fixer des réunions avec des partenaires: la période des congés nationaux (nouvel an chinois, vacances du 1^{er} mai et du 1^{er} octobre) est à exclure, l'activité économique étant presque totalement arrêtée.
- ▶ Il est prudent de connaître à l'avance les capacités linguistiques des interlocuteurs locaux afin de prévoir, le cas échéant, un interprète pour les rendez-vous prévus.

Secteurs porteurs

Chine du Nord :

- ▶ Industrie de haute technologie
- ▶ Produits de consommation courante
- ▶ Services à l'environnement
- ▶ Produits et/ou technologies agro-alimentaires
- ▶ Santé.

Chine de l'Est :

- ▶ Services aux entreprises et technologies de l'information
- ▶ Électroménager, outillage
- ▶ Automobile, robotique et machines-outils

- ▶ Cosmétiques, industrie pharmaceutique
- ▶ Restauration, commerce de détail.

Chine du Sud :

- ▶ Équipements de télécommunication, informatique et autres produits électroniques
- ▶ Automobile
- ▶ Matériaux de construction
- ▶ Jouets, objets de décoration, jardin
- ▶ Les services en général et le commerce international (Hong Kong).



- Superficie : 9,60 millions km²
- Population : 1374,82 millions d'habitants
- Capitale : Pékin (Beijing en transcription phonétique chinoise)
- Villes principales : Shanghai, Tianjin, Chongqing, Canton, Shenzhen.
- Monnaie : Renminbi (RMB) (1 euro = 7.14 RMB au 19.01.2016)
- Langue nationale : mandarin

Indicateurs

Les points forts

- ▶ Volonté affichée des autorités chinoises de poursuivre des réformes structurelles
- ▶ Croissance de la consommation locale
- ▶ Investissements étrangers importants
- ▶ Nombreuses manifestations commerciales, salons professionnels
- ▶ Économie toujours plus ouverte vers l'extérieur.

Les points faibles

- ▶ Marché peu structuré
- ▶ Environnement juridique complexe et en pleine évolution, manque de transparence
- ▶ Système bancaire en évolution constante
- ▶ Barrière linguistique
- ▶ Freins administratifs et douaniers encore importants.

Le système bancaire et les moyens de paiement

Système bancaire :

- ▶ Le système bancaire chinois est dominé par cinq grandes banques publiques qui représentent près de la moitié des actifs bancaires du pays : Bank of China, Industrial & Commercial Bank of China, Agricultural Bank of China, China Construction Bank et Bank of communications.
- ▶ Les banques étrangères sont également nombreuses à être présentes en Chine, sous forme de succursales ou de filiales. Bank of East Asia, première banque privée de Hong Kong, dotée d'un important réseau d'agences en Chine continentale, est un partenaire privilégié du Groupe sur le marché chinois.

Moyens de paiement :

- ▶ Le RMB (ou Yuan) est devenu la deuxième devise utilisée dans les opérations de crédits documentaires.
- ▶ Crédit documentaire : moyen de paiement souvent utilisé car le plus sécurisant et bien maîtrisé par les entreprises chinoises.
- ▶ Règlements par transferts directs : à utiliser dans le cas de flux d'affaires réguliers avec des partenaires fiables.
- ▶ Système de règlement CNAPS et depuis peu CIPS propres à la Chine continentale, eux-mêmes reliés à SWIFT.
- ▶ Les délais de paiement : de 30 jours à 120 jours à négocier entre les partenaires.

POUR EN SAVOIR PLUS

Vous souhaitez conquérir et développer des marchés, le Crédit Mutuel vous accompagne dans votre stratégie commerciale sur un ou plusieurs pays et trouve des partenaires industriels et commerciaux. Renseignez-vous auprès de votre chargé d'affaires.

NOS CLIENTS TÉMOIGNENT...

LA PROSPECTION DU MARCHÉ CHINOIS
DANS UNE ACTIVITÉ DE NICHE...

La société **XL France**, créée en 1999, est à la croisée de l'industrie et de l'ingénierie. Elle invente des équipements de levage motorisé pour les personnes et le matériel lourd sur de grandes hauteurs, pour faciliter la construction de structures ou de bâtiments ayant de fortes contraintes techniques

Romain Lombard, directeur général, témoigne :

« Seul constructeur français dans ce secteur, nos solutions et produits clés-en-main sont majoritairement des ascenseurs, des plates-formes élévatrices et des monte-charges. Ces équipements trouvent leur application dans de nombreux secteurs tels que le bâtiment, l'industrie maritime, le nucléaire, les ponts et barrages et les grands ouvrages industriels. Cherchant en permanence à améliorer la sécurité, XL France développe des techniques et des procédés innovants qui sont régulièrement brevetés, avec des projets atypiques à l'international, comme actuellement la construction de l'enceinte des nouveaux réacteurs nucléaires à Saint-Pétersbourg en Russie.

Souhaitant apporter nos solutions innovantes aux acteurs de la construction et de l'industrie dans les grandes capitales mondiales, nous nous sommes intéressés à la Chine et à Singapour. Nous nous sommes adressés à notre banque qui, par l'intermédiaire de sa filiale spécialisée CM-CIC Aidexport et de ses bureaux de représentation locaux, a réalisé une analyse du marché dans les pays ciblés. En Chine, l'étude a été menée dans chaque région pour connaître le fonctionnement et le potentiel de ces marchés et vérifier la pertinence de notre *business-model*. Des clients potentiels, acteurs ou partenaires, ont été ensuite identifiés.



Cette analyse a confirmé le potentiel de la Chine en raison notamment de la forte augmentation du coût de la main-d'œuvre, ce qui incite au développement de la mécanisation. Par ailleurs, nous avons été convaincus que pour réussir dans ce pays, une présence sur le terrain avec du personnel local était indispensable.

Il nous semble un peu tôt à ce jour pour envisager une implantation locale en Chine continentale mais le ciblage des bons acteurs sur ces marchés, réalisé par CM-CIC Aidexport et les bureaux de représentation locaux, nous a permis de rencontrer des partenaires ayant un réel savoir-faire avec des coûts de production compétitifs.

XL

DOSSIER

► FICHE D'IDENTITÉ

XL FRANCE

- **Création : 1999**
- **Effectif : 50 personnes**
- **CA : 6 millions d'euros en 2014**
- **Activité : fabrication, solutions clés-en-main R&D. Ascenseurs, plates-formes, monte-charges.**
- **Site internet : www.groupe-xl.com**

SOLUTIONS

Crédit Mutuel

- Éclairage marché
- Liste travaillée
- Recherche de contacts
- **Approche commerciale**
- Ciblage export multi-pays
- Recherche d'un agent commercial
- Assistance à l'implantation

► contactez-nous

Contactez votre chargé d'affaires en agence.

NOS CLIENTS TÉMOIGNENT...

ACCOMPAGNEMENT DANS LE DÉVELOPPEMENT D'OFFRES TOURISTIQUES PAR DES SPÉCIALISTES DU MARCHÉ CHINOIS

Avec ses trois métiers de tour opérateur, d'agent de voyages et de DMC (Destination Management Company), **Island Consulting** propose à ses clients particuliers et professionnels des activités touristiques. Depuis sa création en 2004, elle cherche à développer ses solutions « clé en main » grâce à son expertise des voyages.

Sébastien Dellenbach, gérant, témoigne :

« Notre cœur de métier est de promouvoir les voyages vers les Îles des Caraïbes, de l'Océan Indien et de la Polynésie, en partenariat avec les tour-opérateurs européens. Nous intervenons principalement sur le marché des groupes : MICE (Meeting, Incentive, Congress & Events), comités d'entreprises, associations, etc. Forts de nos volumes (4 000 passagers par an), nous proposons désormais une véritable centrale d'achats groupes sur une vaste sélection d'hôtels, de transferts et d'excursions, de soirées ou de circuits.



Le second métier est celui d'agent de voyage, plus classique, sous la marque l'Atelier des Voyages. Ce modèle est indispensable dans notre stratégie de distribution multicanale.

Notre troisième activité est celle de DMC (Destination Management Company), commercialisée sous la marque Castle & Wine French DMC. Nous proposons des offres variées sur la destination France à une clientèle étrangère haut de gamme, toujours en B2B.

C'est pour cette activité naissante que nous avons fait appel à notre banque. Si le potentiel du marché chinois est conséquent, il est essentiel de le comprendre et d'être bien entouré. La barrière de la langue est importante et les codes locaux sont très différents des nôtres.

J'ai pu présenter notre projet de DMC à des spécialistes des marchés asiatiques.

La collaboration s'est établie assez naturellement et nous avons confié une première mission au bureau de représentation du Groupe à Pékin. L'équipe nous a accompagnés lors de notre participation à un salon professionnel, a organisé des rendez-vous de prospection et nous a proposé un service de traduction bien utile. Cette première étape nous a permis d'appréhender le marché et d'adapter notre stratégie de production.

Depuis avril 2015, nous avons considérablement développé nos produits et nos services. Nous sommes prêts à accueillir nos premiers clients pour l'été 2016. Nous avons désormais confié au Groupe et à sa filiale CM-CIC Aidexport, la tâche de nous trouver un représentant commercial en Chine et travaillons en parallèle au développement de partenariats sur l'Indonésie, l'Afrique du Sud, la Russie ou encore le Brésil.



► FICHE D'IDENTITÉ

ISLAND CONSULTING

- **Création :** 2004
- **Effectif :** 5 personnes
- **CA :** 3 millions d'euros
- **Activité :**
Island Consulting & Management (tour opérateur spécialisé sur les Îles), l'Atelier des Voyages (activité plus traditionnelle) et Castle & Wine French DMC (marque dédiée au DMC)
- **Site internet :**
www.islandconsulting.fr
www.castle-wine-french-dmc.com

SOLUTIONS

Crédit Mutuel

- Éclairage marché
- Liste travaillée
- **Recherche de contacts**
- **Mission commerciale**
- **Recherche de partenaires**
- Recherche d'un agent commercial
- Assistance à l'implantation

► contactez-nous

Contactez votre chargé d'affaires en agence.

La Chine

FIDOC : une solution simple, souple et efficace pour une gestion optimale des délais de paiement et de votre trésorerie

Vous êtes importateur et souhaitez obtenir des délais de paiement de votre fournisseur pour financer votre cycle d'exploitation. Votre fournisseur, lui, souhaite être réglé le plus rapidement possible. Grâce au FIDOC - Financement lié à vos crédits Documentaires import - vous bénéficiez d'un atout dans la négociation des délais de règlement.

FIDOC est un financement par votre banque, en faveur de votre fournisseur étranger, du délai de règlement qu'il vous a consenti. La proposition de financement (la « négociation » du crédit par la banque) est incluse, à votre demande, dans l'ouverture du crédit documentaire import ; le crédit documentaire doit être payable à 30 jours ou plus de la présentation des documents d'expédition.

- Si le fournisseur le désire, après expédition de sa marchandise et présentation des documents prévus, il pourra encaisser le paiement immédiatement. Les agios du financement seront déduits du montant réglé au fournisseur. Vous pouvez également convenir avec votre fournisseur que vous prenez en charge les agios ; ils seront payables lors du règlement anticipé du crédit documentaire, le principal sera payé à l'échéance convenue.

- Si le fournisseur n'a pas besoin de trésorerie, il ne demande pas le paiement anticipé : il sera payé alors à l'échéance normale, convenue dans le crédit documentaire.

Dans tous les cas, la banque ne procédera au paiement demandé que si les documents présentés sont conformes à ce qui est prévu dans le texte du crédit documentaire.

Un atout dans la négociation

Vous apportez une solution de financement à votre fournisseur à moindre coût, tout en réglant le crédit documentaire à l'échéance convenue. Vous pouvez ainsi facilement négocier des délais de paiement ou des prix moins élevés.

FIDOC va intéresser différents types d'exportateurs :

- ceux dont les taux de financements locaux sont supérieurs aux taux en France ; c'est le cas par exemple de la Chine ;
- ceux dont le pays traverse une crise de liquidités ;
- ceux qui ne souhaitent pas ou ne peuvent pas mobiliser de lignes supplémentaires auprès de leurs banques.

Vos opérations en yuan

Vous achetez en Chine. Bénéficiez de leviers efficaces pour négocier vos contrats commerciaux et obtenir de meilleurs prix d'achat :

- effectuez vos paiements en Yuan,
- utilisez FIDOC pour vos crédits documentaires en Yuan.

Votre chargé d'affaires, en concertation avec le chargé d'affaires internationales en région, convient avec vous des modalités du paiement anticipé (taux, minimum de perception ou de tirage, partie supportant les agios).

Sur ces bases, nos services préparent le modèle à utiliser, fournisseur par fournisseur, et le mettent à disposition dans votre bibliothèque de modèles Trade Services, notre logiciel d'ouverture des crédits documentaires sous internet accessible via www.creditmutuel.fr.



n° 32 - mars 2016

Directeur de la publication : Thierry Delarue - Rédacteur en chef : Eric Rozuel

Pilotage éditorial : Paul Gibert, Sophie de Moulins

Crédits photos : © Thinkstock

Réalisation : Mistigris communication

Impression : GRLI - Dépôt légal : mars 2016.

Crédit Mutuel

► contactez-nous

Pour en savoir plus, contactez votre chargé d'affaires en agence.

Caisse Fédérale de Crédit Mutuel et Caisses affiliées, société coopérative à forme de société anonyme au capital de 4 335 204 160 euros, 34 rue du Wacken, 67913 Strasbourg Cedex 9, immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés B 588 505 354, contrôlée par l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR), 61 rue Taitbout, 75436 Paris Cedex 09, intermédiaire en opérations d'assurances sous le n° Orias 07 003 758 consultable sous www.orias.fr. Contrats d'assurances souscrits auprès d'ACM IARD

S.A., ACM VIE S.A. régies par le Code des Assurances ; MTRL, Mutuelle Nationale régie par le livre II du Code de la Mutualité.

CM-CIC Aidexport - Société anonyme au capital de 152 000,00 euros - 4 Rue Gaillon 75002 Paris - RCS Paris 322 696 709