

La Chine vaut-elle le risque?

Les petites entreprises canadiennes peuvent faire de bonnes affaires en Chine, mais elles ne doivent pas être amenées à croire qu'il n'y a pas de risques, selon une experte canadienne en commerce.

En effet, d'après Erin Wilkinson, coordonnatrice aux exportations à *Liaison Entreprise*, en Alberta, on parle beaucoup ces temps-ci des débouchés qu'offre l'impartition en Chine, mais il arrive souvent que les risques y soient plus grands que les avantages. Elle souligne que les compagnies ne devraient pas oublier les débouchés semblables qu'offrent d'autres grands marchés comme le Mexique.

« Lorsque vous ne payez pas cher, il y a souvent une bonne raison », a-t-elle prévenu lors de la conférence nationale du Forum pour la formation en commerce international à Vancouver.

Elle a cité à cette occasion le récent rappel d'aliments pour animaux familiers au Canada et aux États-Unis après la découverte d'ingrédients contaminés. La source de la contamination se trouvait en Chine où, a-t-elle ajouté, les normes de fabrication et de contrôle de la qualité diffèrent souvent de celles qui sont en vigueur ailleurs.

Lorsqu'elles se tournent vers la Chine, les petites entreprises doivent avoir les yeux grands ouverts et être bien renseignées. Elles doivent avoir un bon plan d'affaires soigneusement adapté aux besoins de partenaires éventuels. Elles doivent aussi évaluer la pratique des affaires en Chine afin d'être sûres que les économies de coûts seront supérieures aux risques.

« Les entrepreneurs sont habituellement très enthousiastes à propos de leurs produits et de leurs services, mais ne consacrent pas toujours assez de temps à la communication et à la planification. »

Lorsqu'elles s'approvisionnent en Chine, les PME doivent faire connaître leurs exigences et leurs normes et veiller à ce que les méthodes de contrôle de qualité locales soient adéquates. Mais ce n'est pas tout : elles doivent aussi penser à protéger leurs idées et leurs brevets.



Préparez-vous avant de vous lancer sur le marché chinois, conseille une experte commerciale.

« Chaque fois que vous vous tournez vers l'étranger, il y a des risques liés à la propriété intellectuelle, a expliqué Erin Wilkinson. Cela peut se produire lorsque vous exportez ou confiez votre produit à un sous-traitant ou même lorsque vous partagez des idées ou des échantillons avec des partenaires potentiels. Il ne faut jamais oublier ce risque, où qu'on soit dans le monde. »

Elle a indiqué que les entreprises protègent leur propriété intellectuelle en ne confiant pas tous les travaux à un même sous-traitant, de sorte que personne à l'extérieur de l'entreprise n'a une vue de l'ensemble du processus. Bien sûr, cette façon de procéder peut augmenter les coûts et les problèmes logistiques.

Malgré les risques, il y a bien des moyens de faire de bonnes affaires en Chine, selon Erin Wilkinson. Et les agents de commerce du gouvernement du Canada et des gouvernements provinciaux sont toujours là pour prêter main-forte.

Renseignements : www.exportlink.ca et www.infoexport.gc.ca.

RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

CanadExport est un bulletin électronique bimensuel publié par Affaires étrangères et Commerce international Canada.

Also available in English.

ISSN 0823-3349

On peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication aux fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de *CanadExport*.

ÉQUIPE DE CANADEXPORT

Michael Mancini, Yen Le, Françoise Bergès

ABONNEMENT

Site Web : www.canadexport.gc.ca
Courriel : canad.export@international.gc.ca
Tél. : 613-992-7114
Fax : 613-992-5791

Adresse postale :
Affaires étrangères et Commerce international
Canada
CanadExport (CMS)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2

Échec d'une entente? Solution : l'arbitrage!

De plus en plus d'entreprises internationales choisissent d'avoir recours à l'arbitrage pour résoudre leurs différends.

Les gens d'affaires n'ignorent pas qu'en matière de commerce les choses ne se déroulent pas toujours comme prévu. Pour les entreprises qui exercent des activités à l'étranger, les problèmes qui surviennent donnent lieu à des conséquences encore plus complexes. Outre l'incertitude liée aux affaires menées à l'étranger, elles doivent affronter les problèmes de communication, la mauvaise volonté ou la simple malchance et peuvent devoir composer avec des produits non livrés, des technologies obtenues illicitement et des contrats annulés.

« Qui dit transactions internationales dit souvent ententes complexes qui peuvent engager de nombreuses parties, dont des gouvernements étrangers ou des entreprises », explique John Lorn McDougall, partenaire au sein de Fraser Milner Casgrain LLP (Ottawa) et président du comité d'arbitrage de la Chambre de commerce du Canada. « Une multitude de problèmes peuvent survenir. On n'a qu'à penser aux allégations de rupture de contrat ou de conduite illégale ou transgressive. »

Comment les entreprises peuvent-elles se prémunir contre cette incertitude?

De plus en plus d'entreprises ont recours à l'arbitrage commercial international ou à d'autres mécanismes de règlement des différends hors cour. La demande de solutions de rechange aux procédures judiciaires s'est intensifiée de concert avec l'investissement étranger et le commerce international.



Des experts disent que lorsque les affaires sont difficiles, il vaut mieux éviter le litige et opter pour l'arbitrage.

Depuis quelque temps, l'arbitrage commercial international connaît un véritable essor. Selon un article récemment publié dans la *Financial Times of London*, 75 % des conseillers juridiques d'entreprises multinationales préfèrent avoir recours à l'arbitrage pour résoudre les différends commerciaux internationaux.

Il n'est donc pas étonnant que la Chambre de commerce internationale (CCI), dont la Cour internationale d'arbitrage compte parmi les plus importants et les plus anciens organismes du genre dans le monde, reçoive plus de 500 nouvelles demandes d'arbitrage par année depuis quelques années. Nombre d'entreprises de partout dans le monde prévoient maintenant une clause d'arbitrage devant la CCI dans leurs contrats.

L'arbitrage - voir page 11

COMMERCER. INVESTIR. PROSPÉRER.



www.canadexport.gc.ca
Abonnez-vous gratuitement