

- Vous devez être prêt à renoncer à certains gains à court terme. Votre investissement ne rapportera sans doute pas aussi rapidement que vous le voudriez. Il se peut que vous ayez fait tout le nécessaire mais que vous deviez néanmoins composer avec certains retards inattendus. Il se peut aussi que vous traitiez avec d'excellents agents mais que vos partenaires éventuels n'aient aucune expérience commerciale et qu'ils exigent des conditions inacceptables. Il vous faudra un certain temps pour aplanir ces difficultés, et c'est pourquoi il est important de ne pas avoir d'attentes exagérées.

L'atout des PME

- Certaines de ces difficultés semblent rendre le marché chinois inaccessible, mais en réalité, beaucoup de PME (« petites et moyennes entreprises ») y obtiennent énormément de succès. Les petites sociétés peuvent exploiter des créneaux et elles jouissent d'une liberté de manoeuvre que n'ont pas les grandes sociétés dotées d'une vaste bureaucratie. Les PME peuvent offrir un accès direct à leurs véritables décisionnaires. Cet accès est important pour vos homologues chinois.
- En se préparant attentivement à exporter en Chine, les PME peuvent surmonter les désavantages liés à leur taille. Même si vous ne disposez pas des ressources d'une grande société, prenez le temps de vous préparer, d'effectuer des études de marché, de trouver des sources de soutien financier et de solliciter l'avis d'experts ayant une expérience du marché chinois.
- Les PME peuvent former des alliances stratégiques avec de grandes multinationales ou des sociétés chinoises.
- Elles peuvent exporter de la technologie et assurer un soutien de gestion aux termes d'un contrat de licence ou d'exploitation contre redevances.
- Les PME sont mieux placées pour négocier et peuvent se contenter d'une marge de bénéfice inférieure étant donné que leurs frais généraux sont généralement plus faibles que ceux des grandes sociétés.

Le défi pour les PME

- Il faut du temps, de l'argent et de l'énergie pour faire des affaires en Chine. Les dirigeants et les membres clés du personnel technique doivent aussi s'engager à se rendre en Chine quelques fois par année pour s'occuper de la promotion de l'entreprise, de l'établissement de relations et de la recherche de débouchés précis. Cela signifie que des ressources productives doivent être détournées d'autres activités et consacrées à des objectifs dont la réalisation peut prendre un certain temps et qui ne produiront pas un rendement immédiat.