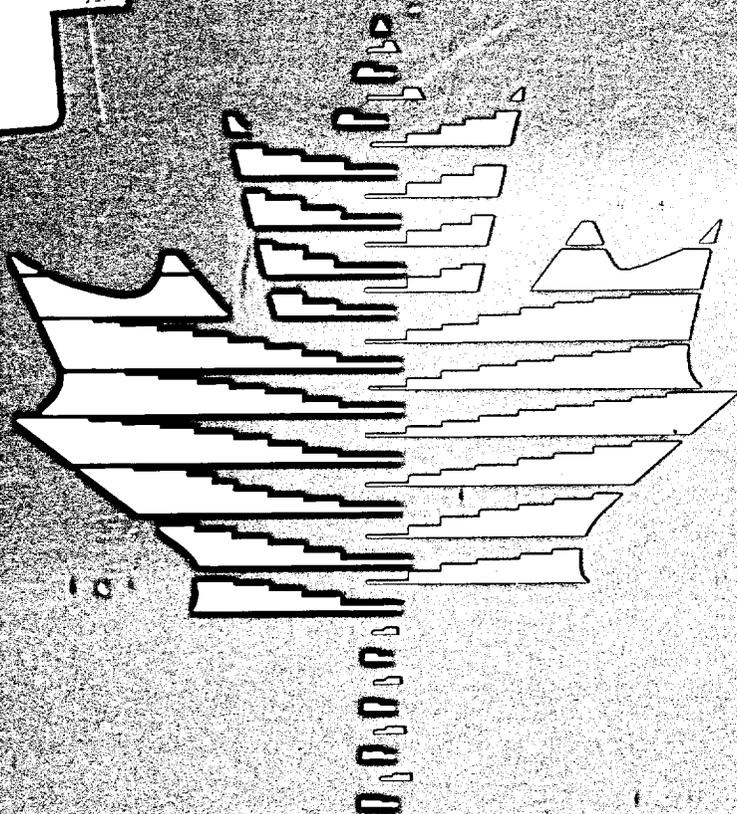


doc  
CA1  
EA  
87J53  
FRE



**Les coentreprises  
avec la  
République populaire de Chine :  
précis à l'usage  
des gens d'affaires  
canadiens**

43.247-876

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1988  
N° de cat. E74-17/1988 F  
ISBN 0-662-94695-2  
IMPRIMERIE BEAUREGARD LIMITÉE

. 6 215657X (F)

**Les coentreprises  
avec la  
République populaire de Chine :  
précis à l'usage  
des gens d'affaires  
canadiens**

43.247-876

Dept. of External Affairs  
Min. des Affaires extérieures

FEB 22 1988

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY  
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE

*(Also available in English)*

Canada 1987

# Table des matières

---

Introduction .....	5
<b>I Qu'entend-on par « coentreprise »?</b>	
Le cadre juridique .....	6
La coentreprise en général .....	6
La coentreprise contractuelle .....	7
La coentreprise en participation au capital social .....	8
Participation ou contribution au capital social .....	9
Le conseil d'administration .....	10
Les relations de travail .....	11
Obtention de la matière première .....	12
Commercialisation des produits .....	12
Changements fondamentaux à la coentreprise .....	13
Le règlement des conflits .....	13
La coentreprise hybride .....	14
<b>II Principales questions à envisager</b>	
Le transfert de technologie .....	15
Le change étranger .....	16
La fiscalité .....	17
L'assurance .....	19
Le choix de l'emplacement géographique .....	19
<b>III Processus d'établissement d'une coentreprise</b>	
Négociations préliminaires .....	21
Signature de la déclaration ou des déclarations d'intention .....	21
Négociations additionnelles .....	21
Accord de principe .....	21
Étude de faisabilité détaillée .....	21
Approbation préliminaire du gouvernement chinois .....	21
Contrat liant les parties .....	21
Approbation additionnelle du gouvernement chinois .....	22
Enregistrement officiel .....	22
<b>IV Principaux problèmes</b>	
Le change étranger .....	24
La contribution au capital social .....	24
Le choix du partenaire .....	24
Le délai d'approbation .....	25
La déclaration d'intention .....	25
L'échéance du contrat .....	25

L'expérience internationale, l'importance de la firme et l'engagement  
envers celle-ci ..... 26

Conclusion ..... 27

Annexes ..... 28

A. Adresses utiles ..... 28

B. Bureaux des gouvernements provinciaux ..... 30

C. Bureaux régionaux du ministère de l'Expansion industrielle régionale ..... 31

D. Carte ..... 33

5

6

6

7

8

9

10

11

12

12

13

13

14

15

16

17

19

19

21

21

21

21

21

21

21

22

22

24

24

24

25

25

25

## Remarque

---

Le présent rapport se fonde sur les informations dont on disposait au 1<sup>er</sup> juillet 1987. Le lecteur n'ignore pas que les systèmes économique et juridique chinois évoluent à un rythme souvent fulgurant, si bien que les données fournies ici pourraient être très vite dépassées. En conséquence, il conviendra toujours de se renseigner sur la situation du moment avant d'entreprendre tout investissement en Chine.

Q  
C  
p  
7  
d  
e  
m  
s

L  
fo  
co

L  
ér  
er  
tr  
tic

N  
pr  
l'  
l'e

Quelque huit années se sont écoulées depuis l'adoption, par la République populaire de Chine (RPC), de la « politique d'ouverture » et la promulgation de la Loi sur les coentreprises utilisant des investissements chinois et étrangers, en juillet 1979. Même si plus de 7000 de ces associations ont été approuvées par la RPC durant cette période, on se demande encore souvent quelle est la procédure à suivre pour en établir une, comment elle fonctionnera une fois fondée, quelles sont les difficultés principales qu'il faudra surmonter, et enfin, quel est le profit auquel on sera en droit de s'attendre sur son investissement, et au prix de quels efforts.

Le présent document s'efforce de répondre à ces questions, en soulève certaines autres et fournit à l'investisseur éventuel un aperçu global des caractéristiques aussi diverses que complexes que revêt cette forme particulière d'investissement.

La présente étude s'inscrit dans une perspective canadienne. Beaucoup de données émanent d'interviews et de correspondance avec des douzaines de firmes canadiennes engagées dans des coentreprises en Chine ou recherchant de telles associations, et l'on trouvera en annexe une liste d'organismes susceptibles de fournir des informations additionnelles à ce sujet au Canada.

Nous espérons que cette brochure aidera l'investisseur éventuel à s'orienter pour entreprendre par lui-même les recherches et les entrevues appropriées. Le meilleur avis que l'on puisse donner est de faire preuve d'assiduité et de patience, d'avoir conscience de l'engagement à long terme qui sera requis, et de savoir ce dans quoi l'on s'aventure.

# I. Qu'entend-on par « coentreprise »?

## Le cadre juridique

Jusqu'en 1979, le système juridique tel que les Canadiens l'entendent était inexistant en Chine. Les lois étaient presque aussi rares que les juristes eux-mêmes. On trouvera les raisons de cet état de choses dans la philosophie de base du régime.

Le système juridique canadien, et, dans une large mesure, le système commercial, sont tout à fait étrangers aux Chinois. Le système chinois se fonde sur « l'égalité et les bénéfices pour tous », expression familière à quiconque a traité avec les Chinois et qui sous-tend le principe de leur législation sur la coentreprise. Négociation, médiation, conciliation : ce sont les moyens par lesquels les disputes doivent se régler, et l'on n'aura recours aux tribunaux que lorsque tout le reste aura échoué.

Mais les choses ont changé. Depuis 1979, la Chine a promulgué plus de 200 lois et règlements, la plupart dans le domaine du droit économique et commercial. Adoptés à la demande expresse des investisseurs occidentaux, qui voulaient être en mesure de compter sur une plus grande sécurité juridique en Chine, ces développements sont extraordinaires si l'on considère qu'ils sont survenus en si peu de temps. À l'heure actuelle, la formation d'avocats constitue une priorité pédagogique absolue en Chine, et le nombre des avocats agréés et des tribunaux croît constamment.

Il n'en reste pas moins qu'il s'agit toujours essentiellement d'un système chinois. La jurisprudence, ou les décisions fondées

sur des précédents, est encore inexistante. Les avocats étrangers — contrairement aux comptables, qui constituent une exception professionnelle notoire — ne sont pas autorisés à exercer leur métier en Chine. Les tribunaux sont toujours considérés comme un dernier recours, et le principe de « l'égalité et des bénéfices pour tous » demeure la maxime suprême régissant les échanges commerciaux effectués en Chine même. La Loi sur les contrats économiques étrangers, adoptée en 1985, assujettit spécifiquement tous les contrats économiques étrangers à la législation chinoise. Et même si beaucoup de lois et de règlements chinois sont basés sur des principes et doctrines juridiques capitalistes, leur législation reste résolument socialiste. Les gens d'affaires canadiens seront bien avisés de ne jamais oublier cette réalité.

## La coentreprise en général

La coentreprise est une forme de coopération entre des entités jusqu'alors séparées qui s'engagent à réaliser un objectif particulier selon des moyens précis. Cela entraîne la formation d'une nouvelle entité, la « coentreprise », qui, entre autres, pourra assumer une personnalité juridique individuelle. Toutes sortes d'accords pourront être conclus quant à l'organisation de la coentreprise, mais, au moins en théorie, l'objectif des bénéfices mutuels (sinon de l'égalité) sera le même dans tous les cas. La coentreprise devra offrir des avantages évidents à chacun des partenaires, ce sur quoi les firmes chinoises ont sans cesse insisté face à leurs partenaires étrangers éventuels.

La coentreprise elle-même est caractérisée, tant au Canada qu'en Chine, par les documents légaux suivants : il y a d'abord

(i) l'accord préliminaire, en vertu duquel la plupart des problèmes ont été résolus et précisés; (ii) le contrat; et (iii) les statuts d'association. En bref, le contrat précise les objectifs et la portée générale des parties envers la coentreprise; les statuts d'association résumant, entre autres, le contexte opérationnel, administratif, structurel. En vertu des règlements régissant la coentreprise, si l'accord entre en conflit avec le contrat, c'est ce dernier qui prévaut.

Nous examinons ci-dessous trois types de coentreprise :

- 1) la coentreprise contractuelle;
- 2) la coentreprise en participation au capital social;
- 3) la coentreprise hybride.

Sur certains points, elles ne diffèrent parfois pratiquement pas, alors que sur d'autres, les divergences pourront être capitales. Seul un examen minutieux des mérites et des désavantages de chaque type de coentreprise vous permettra-t-il de choisir la plus susceptible d'assurer le plus grand succès.

### La coentreprise contractuelle

La coentreprise contractuelle, que l'on appelle aussi entreprise coopérative ou entreprise en cession, consiste en la création d'une entreprise commerciale destinée à accomplir une activité précise sur une période de temps donnée. Tout constitue virtuellement un sujet possible de négociation et d'inclusion dans le contrat, sauf si cela devait contrevenir à la législation. Le document qui en résulte

devrait décrire clairement les droits et obligations respectifs des deux parties.

La souplesse de la coentreprise contractuelle est évidente lorsqu'on la compare à la coentreprise en participation au capital social, qui est régie par une importante législation. Par exemple, dans une coentreprise contractuelle, il n'est pas nécessaire d'évaluer strictement la contribution au capital social de chaque partenaire et de déterminer la répartition correspondante. Cette condition est requise et constitue un problème sérieux dans la coentreprise en participation. Et si un rapport de participation est déterminé en vertu d'une coentreprise contractuelle, les profits ou pertes n'auront pas à être plus tard répartis à l'avenant. Il s'agit là d'un avantage important pour les partenaires étrangers qui cherchent à réaliser un profit disproportionné sur leur contribution en capital au cours des premières années d'existence de la coentreprise. Pour beaucoup de firmes, la période plus courte de recouvrement de leur investissement initial que permet la coentreprise contractuelle leur est essentielle.

La coentreprise contractuelle maintient une séparation bien définie entre les deux entités commerciales, chacune payant ses propres impôts, assurant sa propre responsabilité pour les pertes, etc. La coentreprise ne devient pas une société à responsabilité limitée et n'est pas, en outre, une entité légale distincte en vertu de la loi chinoise. La coentreprise contractuelle se rapproche donc plus du concept occidental traditionnel de la coentreprise, c'est-à-dire un simple accord contractuel du genre d'une association non incorporée.

Étant donné qu'elles ne constituent pas des entités légales séparées en vertu de la

loi chinoise, l'administration des coentreprises contractuelles doit être confiée à un conseil de direction conjoint, par opposition à un conseil d'administration. Chacune des parties est responsable des dettes encourues par la coentreprise au prorata de sa propre participation.

Pour de nombreuses entreprises, la possibilité de négocier un accord très spécifique en vertu d'une coentreprise contractuelle sans enfreindre la loi du pays constitue son principal attrait. Pour d'autres, au contraire, c'est son plus grand désavantage : inquiètes de la faiblesse de la législation économique chinoise, et désireuses d'obtenir la plus grande protection juridique et politique possible, certaines firmes préfèrent la base juridique plus solide de la coentreprise en participation au capital social. Cela dépend toujours de chaque cas particulier.

Une loi traitant précisément des coentreprises contractuelles est à l'étude en Chine depuis plusieurs années, et elle sera probablement bientôt adoptée. Elle doit en principe porter le nom de « Loi de la RPC sur les entreprises étrangères gérées en coopération ». Les compagnies qui sont engagées dans une coentreprise contractuelle ou sur le point de l'être n'ont pas à s'inquiéter, vu que la Loi sur les contrats économiques étrangers adoptée au début de 1985 stipule qu'aucune législation subséquente n'interférera avec les droits des coentreprises contractuelles.

Finalement, une autre différence importante entre la coentreprise contractuelle et la coentreprise en participation est le régime fiscal distinct selon lequel chacune d'elles fonctionne : les coentreprises contractuelles sont imposées en vertu du

régime de l'impôt sur le revenu des entreprises étrangères de la RPC (1982). (*Nous reviendrons plus tard sur cette question.*)

## La coentreprise en participation au capital social

La coentreprise en participation au capital social est le moyen que préfère le gouvernement chinois pour attirer les investissements étrangers. La Loi de la RPC sur les coentreprises, annoncée en juillet 1979, décrivait, dans ses 15 articles, la façon dont les Chinois souhaitent accueillir les investissements étrangers dans leur pays.

En septembre 1983, le gouvernement en promulguait les Règlements d'application. Les 118 articles des « Règlements sur la coentreprise » décrivent d'une manière beaucoup plus détaillée la façon dont la coentreprise doit fonctionner en Chine; en somme, ils facilitent la mise en œuvre des coentreprises.

La coentreprise en participation au capital social comporte quatre caractéristiques principales :

- 1) mise en commun de l'actif, (participation)
- 2) partage des profits et des pertes selon la participation respective, sous réserve de la
- 3) formation d'une société à responsabilité limitée, avec
- 4) gestion conjointe.

Dans une coentreprise en participation, les deux partenaires négocient la création d'une nouvelle entité juridique, à savoir la coentreprise. La personnalité juridique distincte octroie à la coentreprise des attributs spéciaux, dont le droit de prendre des engagements en son propre nom. Très souvent, le nom de la nouvelle société

sera formé de ceux des deux compagnies constituant l'association, mais il n'est pas nécessaire qu'il en soit ainsi.

### Participation ou contribution au capital social

La principale différence entre une coentreprise en participation au capital social et une coentreprise contractuelle est que, dans la première, on précise la participation de chaque partie au capital social. D'après cette contribution, on détermine ensuite le coefficient de participation, par exemple, 49 % pour la firme canadienne et 51 % pour la firme chinoise. En théorie, une coentreprise pourrait posséder un rapport de participation de 99 à 1, bien que cela ne soit généralement pas le cas. Il existe peu d'exceptions à la norme voulant que les partenaires étrangers contribuent *en général* pas moins de 25 % de l'actif total. Les Chinois s'attendent d'habitude à une participation étrangère d'un moins 40 %.

La contribution peut être apportée sous forme de capitaux, d'équipement ou autre matériel, de technologie, de bâtiments, de droits sur l'utilisation des terrains et de droits sur la propriété industrielle. Les services ou la formation du personnel, qui se produit généralement dans la coentreprise et souvent à un coût élevé pour la firme étrangère, ne peuvent pas faire partie de la contribution de celle-ci. Il faudrait alors négocier une compensation adéquate et inclure des dispositions à ce sujet dans le contrat.

Il existe d'autres stipulations concernant la contribution au capital social; par exemple, la machinerie, l'équipement et autre matériel ne pourront être fournis en

tant que contribution par la partie étrangère que si l'on ne peut raisonnablement se les procurer en Chine; toute technologie transférée devra être « réellement avancée et répondre aux besoins de la Chine », et être susceptible de contribuer à l'économie chinoise d'une façon significative; les contributions doivent être évaluées selon une devise uniforme, généralement la devise locale, le *ren min bi* (RMB).

Bien que les contributions en capital et leur évaluation soient souvent l'objet de négociations intensives et de désaccords, cette évaluation peut être déterminée par une tierce partie si les partenaires y consentent. Le tout est finalement assujéti à l'approbation du gouvernement chinois.

Les normes régissant les rapports entre la dette et l'actif annoncées en janvier 1986 résultent des préoccupations du gouvernement chinois envers le fardeau de la dette sans cesse croissant de beaucoup de coentreprises. Elles ont été remplacées, en mars 1987, par les Règlements intérieurs de l'Administration d'État pour l'industrie et le commerce sur le rapport entre le capital enregistré et l'investissement total pour les coentreprises sino-étrangères. Ces nouveaux règlements, qui s'appliquent aux coentreprises contractuelles et aux filiales à part entière, réduisent le niveau de l'actif requis pour les entreprises de moindre envergure et l'augmentent pour les plus grosses. On peut les résumer ainsi :

Valeur des Investissements	Ratio d'endettement maximal autorisé	Capitalisation minimale
(en \$US)	%	(en \$US)
3 millions ou moins	70	—
3 à 10 millions	50	2,1 millions
10 à 30 millions	40	5 millions
30 millions	33,3	12 millions

Décomposer l'actif des coentreprises a un impact déterminant sur :

- 1) la façon dont les profits (ou les pertes) seront répartis entre les partenaires;
- 2) la représentation respective au sein des cadres supérieurs ou du conseil d'administration;
- 3) les considérations fiscales essentielles, particulièrement lors de la dissolution de la coentreprise;
- 4) la division du capital à la dissolution de la coentreprise.

En dépit de l'intensité des négociations relatives à l'évaluation du capital, la coentreprise n'en doit pas moins être concurrentielle en fin de compte, et cela, dans l'intérêt des deux partenaires. C'est encore le concept « bénéfices mutuels et égalité » à l'œuvre.

### Le conseil d'administration

En tant qu'entité juridique distincte selon la loi chinoise, la coentreprise en participation au capital social est gérée par un conseil d'administration d'au moins trois membres. À sa tête se trouve le président du conseil, qui en est le représentant officiel. La Loi sur les coentreprises stipule que le président doit être chinois, et recommande qu'un ou deux étrangers soient nommés à la vice-présidence. C'est ce qui se produit le plus souvent, bien

que la composition du conseil soit matière à négociation entre les parties, et l'on fait généralement preuve d'une grande souplesse à ce sujet. En outre, lorsque la composition du conseil est réglée, chaque partie conserve le droit de nommer ou de retirer ses représentants.

La nomination d'un étranger au poste de directeur général est une pratique assez commune. Il gère les opérations quotidiennes de la compagnie. Dans de nombreux cas, on nomme un directeur général adjoint chinois qui est formé sur place dans le but d'assumer plus tard les fonctions de directeur général.

Le conseil d'administration décide (de préférence par consensus) de toutes les importantes questions intéressant la coentreprise. Certaines décisions requièrent son approbation unanime, notamment, les amendements aux statuts d'association, la dissolution de la coentreprise, les fusions. L'embauche et le congédiement des employés constituent une exception notoire à l'autorité du conseil : cette question est réglementée par la législation chinoise, ainsi que par le contrat de travail détaillé qui doit être rédigé en même temps que le contrat de la coentreprise. Une fois de plus, la Loi sur les coentreprises souligne que les décisions du conseil d'administration doivent être prises dans

un esprit d'« égalité et de bénéfices mutuels ».

### Les relations de travail

Les employés sont recrutés par les autorités locales, ou par l'administration de la coentreprise avec le consentement des autorités locales. Bien que les 22 articles d'octobre 1986 et les dispositions ouvrières émises en novembre 1986 garantissent aux entreprises étrangères le « droit à l'autonomie » dans l'embauche du personnel, la pleine autonomie n'est pas encore devenue réalité. Le principe du mérite est inclus dans la Loi sur les coentreprises en tant que fondement de l'embauche et de la rémunération des employés : les qualifications des employés éventuels doivent être évaluées au moyen d'examens, et les barèmes de salaires et de primes d'encouragement formulés selon le principe « à chacun selon son travail et salaire accru pour travail accru ».

Étant donné qu'il n'existe pas de législation ouvrière en Chine, il est nécessaire d'inclure une foule de détails dans le contrat de travail, notamment les conditions de congédiement, les heures de travail, les salaires, vacances. Des normes particulières existent dans certaines zones économiques spéciales (ZES) en ce qui a trait aux dispositions ouvrières et patronales.

La coentreprise doit assumer divers frais pour les employés chinois, notamment l'assurance, les frais médicaux, le bien-être social, en même temps que les cotisations syndicales et l'institution d'un compte de réserve pour les cas imprévus. À l'exception des très petites coentreprises (terme non défini), toutes les coentreprises doivent traiter avec un syndicat qui signe

le contrat de travail au nom des employés. Le syndicat peut s'opposer au congédiement d'un employé, auquel cas il est en droit d'entamer une procédure de conciliation avec le conseil d'administration.

Des employés peuvent être congédiés lorsqu'il existe un « surplus », ou s'ils sont jugés inaptes après leur formation. Un dédommagement devra alors être versé, la procédure devra respecter le contrat de travail, et les autorités pertinentes devront être avisées. Dans la plupart des cas, l'approbation des autorités est également requise.

Les règlements exigent des compagnies qu'elles s'efforcent d'améliorer les compétences des travailleurs. En fait, cette condition engendre une période de temps indéterminée, à partir de la date d'embauche, durant laquelle tout congédiement est exclus. Le travailleur doit bénéficier d'une période de temps « convenable » durant laquelle une formation « adéquate » lui permettra d'améliorer son efficacité et sa productivité. Certaines firmes étrangères considèrent la formation ouvrière comme un problème majeur dans leur coentreprise chinoise, ayant sous-estimé soit le temps de formation nécessaire, soit le nombre d'ouvriers chinois à former.

Le conseil d'administration doit déterminer les salaires et les fixer à un niveau entre 120 et 150 % de ceux des travailleurs d'une entreprise équivalente administrée par l'État.

En ce qui concerne les règlements ouvriers des ZES, leur application aux coentreprises demeure imprécise. Il semble que les règlements des ZES, qui prévoient une plus grande influence de l'employeur dans

le processus de sélection, doivent l'emporter en cas de conflit.

### Obtention de la matière première

Les autorités chinoises ont indiqué clairement que préférence devrait être accordée aux sources d'approvisionnement locales pour l'achat de « matériaux semi-finis, carburants, équipement auxiliaire, etc. ». La Loi sur les coentreprises énonce en outre certaines normes concernant le prix du matériel et des services au sein de la RPC. À deux exceptions près, le coût de tous les matériaux obtenus en Chine doit être le même, pour les coentreprises, que celui qui est facturé aux agences d'État. Le paiement peut être acquitté en *ren min bi*. Les deux exceptions sont : (1) ce qu'on est convenu d'appeler « les six matières brutes » (or, argent, platine, pétrole, charbon et bois); et (2) les biens importés qui seraient autrement exportés par la Chine. Pour ces deux catégories, ce sont les prix du marché international qui s'appliquent.

Les biens et les services, pas toujours disponibles sur place en quantité suffisante, ni de qualité acceptable, doivent être achetés par l'intermédiaire de l'agence d'État ou du ministère appropriés. Si l'achat porte sur une quantité suffisamment importante, des dispositions devront être prises à ce sujet dans le cadre du plan gouvernemental.

Ces exigences peuvent représenter des avantages et des inconvénients pour les coentreprises. D'un côté, elles doivent s'efforcer d'obtenir toutes les garanties possibles concernant, entre autres, l'approvisionnement, les prix, la quantité, afin de pouvoir mieux prévoir et planifier; et de l'autre, elles pourront se voir obli-

gées d'acheter des biens de qualité inférieure ou médiocre. De toutes façons, les coentreprises devront soumettre un plan annuel et demander les licences d'importation et d'exportation nécessaires tous les six mois pour le matériel, l'équipement, la machinerie, etc., qui dépendent du plan gouvernemental. En vertu des 22 articles d'octobre 1986, toutefois, « les entreprises utilisant des investissements étrangers » n'ont pas à se procurer des licences d'importation si les biens en question sont nécessaires à la réalisation d'un contrat d'exportation. Il est en outre possible de reporter le paiement des taxes sur ces biens et de réduire celles-ci.

### Commercialisation des produits

En ce qui concerne les ventes à l'exportation, les coentreprises sont libres de fixer leurs prix pour leurs biens et de les commercialiser à leur guise. Il en va toutefois autrement pour les ventes en Chine même.

Si les produits sont assujettis au plan gouvernemental, les ventes intérieures se feront à l'agence d'État pertinente, jusqu'à concurrence du niveau d'achat prédéterminé pour les biens en question. Une fois ce quota atteint, tout surplus pourra être vendu indépendamment par la coentreprise. D'une façon générale, les prix payés pour les ventes intérieures seront fixés par l'État et établis en *ren min bi*, avec paiement dans la même devise. On a relevé néanmoins une certaine souplesse dans les négociations, notamment lorsqu'il s'agit de prix différents fondés sur des normes de qualité. Les coentreprises ont même été autorisées à demander un prix intérieur basé sur l'évaluation de leurs biens sur le marché international.

## Changements fondamentaux à la coentreprise

Les coentreprises ne possèdent pas une longévité indéfinie, mais leur durée d'existence est limitée par le contrat lui-même. Les Chinois sont d'avis qu'une limite de ce genre leur permettra d'acquérir une formation et une expérience suffisantes pour assurer la bonne marche des opérations sans engagement étranger, en allouant par ailleurs aux investisseurs étrangers assez de temps pour réaliser des profits adéquats.

La nature des opérations d'une coentreprise permet d'en déterminer la longévité. D'une façon générale, la longévité moyenne est de 15 ans, la répartition selon l'industrie étant la suivante :

Hôtels et services	10 ans
Industrie légère	15 ans
Industrie lourde et industrie des ressources	25 à 30 ans

La durée de vie moyenne des coentreprises semble en accroissement. Au cours des premières années suivant l'adoption de la Loi sur les coentreprises, elle était de 10 à 12 ans, avec un maximum obligatoire de 30 ans. Ce plafond a été supprimé par l'article 100 des Règlements de la Loi sur les coentreprises, qui permet l'extension jusqu'à plus de 50 ans des projets concernant la haute technologie, des projets de grande envergure, ou de ceux qui se consacrent à la fabrication de biens en demande sur le marché international.

Les contrats prévoient habituellement que la coentreprise pourra être renouvelée si les parties le souhaitent. L'approbation du ministère des Relations économiques et du Commerce étrangers est requise à ce sujet.

La Loi sur les coentreprises envisage la possibilité qu'une partie désire transférer ses intérêts à quelqu'un d'autre ou à une troisième partie. La chose est autorisée, si l'autre partenaire y consent.

La loi prévoit aussi la dissolution prématurée d'une coentreprise en fonction de trois circonstances : pertes anormalement élevées, manquement de l'une des parties à respecter ses obligations contractuelles, ou « survenue de l'une ou l'autre des causes de dissolution stipulées dans le contrat ou dans les statuts d'association ». Cette dernière éventualité constitue une autre raison pour les parties de prendre les plus grandes précautions lors de la rédaction du contrat. La dissolution prématurée d'une coentreprise, quelle qu'en soit la cause, est toujours assujettie à l'approbation des autorités chinoises.

Enfin, il n'existe pas de législation sur les faillites en RPC, bien qu'une loi à ce sujet soit en voie d'élaboration. Cette absence de législation pourrait avoir un effet considérable si une coentreprise n'avait pas prévu à l'avance une procédure de liquidation. La Loi sur les coentreprises stipule que ces procédures doivent être déterminées par le conseil d'administration, qui nommera en outre des candidats au comité de liquidation.

## Le règlement des conflits

Si une dispute entre les partenaires d'une coentreprise ne peut être réglée par la négociation, on aura recours à la conciliation avant l'arbitrage. La conciliation peut se faire de deux façons : en Chine même par la Commission d'arbitrage économique et commerciale étrangère (FETAC), ou hors de la Chine en appliquant les règlements de la Commission des Nations

Unies pour le droit commercial international (CNUDCI) ou de la Chambre de commerce internationale. Cette dernière méthode, qui est considérée comme une concession de la part des Chinois, a beaucoup fait pour apaiser les craintes de nombreux investisseurs éventuels concernant la conciliation.

Dans le cas où l'arbitrage se révélera inévitable, il sera habituellement confié à une commission d'arbitrage chinoise, bien qu'on puisse aussi avoir recours à une commission d'arbitrage sur laquelle les parties se seront entendues dans le contrat ou dans les statuts d'association. Cette dernière éventualité offre évidemment la possibilité que l'arbitrage se fasse dans un tiers pays.

En Chine, les tribunaux d'arbitrage sont la FETAC et la Commission d'arbitrage maritime, toutes deux régies par le Conseil chinois pour la promotion du commerce international (CCPIT). Dans la plupart des cas, c'est-à-dire ceux qui ne portent pas sur une dispute purement maritime, l'arbitrage des parties engagées dans une coentreprise sera effectué par la FETAC, dont les décisions sont sans appel et ont force de loi en Chine.

La RPC a signé en 1987 la Convention de l'ONU pour la reconnaissance et l'application des décisions arbitrales. Le Canada est partie de cette convention multilatérale depuis 1986, et par conséquent, les deux pays y ont recours lors de conflits émanant de relations juridiques commerciales en vertu de leurs lois nationales respectives.

Finalement, il semble assez probable que durant l'existence d'une coentreprise, des

conflits surgiront avec une tierce partie. Si les négociations ne donnaient pas alors le résultat voulu, une telle dispute serait de toute évidence réglée par le truchement du vaste système de tribunaux économiques spéciaux établi en Chine en 1979.

Il est très important de prévoir des procédures précises de règlement des conflits pour le plus de circonstances possibles, et de les rédiger dans les termes les plus explicites possibles dans le contrat.

### La coentreprise hybride

Beaucoup moins fréquente que les deux autres types de coentreprise, la coentreprise hybride constitue essentiellement un croisement entre la coentreprise contractuelle et la coentreprise en participation au capital social. À presque tous les égards, elle est analogue à la coentreprise contractuelle; par ailleurs, elle constitue une entité juridique distincte, à l'instar de la coentreprise en participation au capital social.

La coentreprise hybride n'est cependant pas nécessairement une société à responsabilité limitée comme la coentreprise contractuelle. Pour le devenir, les parties n'ont qu'à nommer un conseil d'administration. Les deux types de coentreprise diffèrent également en ce qui a trait à la fiscalité. La coentreprise hybride jouit présentement du même traitement fiscal privilégié que la coentreprise en participation au capital social en vertu de la Loi de 1980 sur l'impôt sur le revenu des coentreprises, mais cet avantage sera probablement éliminé lors de l'adoption prévue de la législation concernant les coentreprises contractuelles. Si cette législation est adoptée, on peut se demander si la coentreprise hybride continuera d'exister sous sa forme actuelle.

## II. Principales questions à envisager

15

La présente section examine cinq des principales questions que devront soigneusement étudier les gens d'affaires qui envisagent d'établir une coentreprise dans ce pays. Nous aborderons tout d'abord le transfert de technologie, avant d'analyser le change étranger, la fiscalité, l'assurance et finalement, le choix de l'emplacement géographique.

### Le transfert de technologie

Quiconque s'intéresse au transfert de technologie devra avant tout déterminer la protection dont il bénéficiera en vertu de l'accord. La dissémination de cette technologie se limitera-t-elle à un secteur pré-déterminé, ou, échappant à tout contrôle, se propagera-t-elle à d'autres endroits et à d'autres utilisateurs? Quel appui devrât-on fournir à la technologie après son transfert? La compensation sera-t-elle adéquate et réellement mesurable? Le statut du propriétaire de la technologie sera-t-il constamment respecté? Le contrat peut généralement fournir l'assurance nécessaire quant à ces questions, et à d'autres tout aussi importantes. En outre, une législation à ce sujet a été élaborée par les autorités chinoises.

Les principaux volets de cette législation sont la Loi sur les marques déposées de 1983 et la Loi sur les brevets de 1985, ainsi que les Règlements de 1985 sur l'administration des contrats d'acquisition de technologie. De plus, la Chine s'est jointe en 1980 à l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle et, ce qui est plus important encore, a signé en 1985 la Convention de Paris pour la protection des droits à la propriété industrielle.

En vertu de la Loi sur les marques déposées, un postulant dont la demande aura été acceptée obtiendra les droits de détention exclusifs sur une marque déposée pour dix ans. Certaines garanties contre la contrefaçon sont également prévues. Pour pouvoir bénéficier d'une telle protection, la compagnie doit avoir son siège social dans un pays qui a conclu un accord de réciprocité avec la Chine concernant ce type d'enregistrement. Le Canada est au nombre de ces pays. Les demandes doivent être effectuées par l'intermédiaire de l'Agence d'enregistrement des marques déposées du CCPIT, et l'on doit s'attendre à un délai de 18 à 24 mois.

La Loi sur les brevets de 1985 accorde une protection de quinze ans pour les inventions appropriées. Pour être considérée comme appropriée, l'invention doit avoir un caractère « nouveau, inventif et pratique » et, comme elle n'est assujettie à aucune restriction géographique, elle doit n'être essentiellement analogue à rien qui n'existe déjà en Chine ou hors du pays. Il existe néanmoins diverses exceptions pour lesquelles on ne peut obtenir de protection, telles « les règlements et méthodes régissant les activités mentales, les substances obtenues au moyen de la transformation nucléaire », et d'autres. Des droits annuels doivent être acquittés dans le cas de l'octroi d'un brevet, le CCPIT étant l'agent de liaison officiel entre le postulant et le Bureau chinois des brevets. Les firmes étrangères peuvent effectuer leurs demandes par l'intermédiaire de la China Patent Agency Co. Ltd. de Hong Kong.

Si l'invention ou le processus pour lesquels le brevet a été octroyé ne sont pas utilisés dans les trois années suivantes, une licence obligatoire pourra être accordée par les autorités chinoises à une autre firme, auquel cas un « droit raisonnable » sera payable au détenteur étranger du brevet.

Malheureusement, même si la législation a été récemment étoffée, la protection des droits à la propriété industrielle ne s'est pas développée en Chine au même degré que dans la plupart des pays occidentaux.

## Le change étranger

Les coentreprises doivent ouvrir un compte auprès de la Banque de Chine, et toutes les transactions entrantes ou sortantes doivent être conclues par son intermédiaire. La Banque de Chine, l'une des nombreuses institutions bancaires spécialisées existant en Chine, est responsable des opérations bancaires concernant le change étranger. Au nombre de ses nombreuses responsabilités, citons le règlement des comptes internationaux commerciaux et non commerciaux en devises étrangères, les dépôts, l'émission d'emprunts, l'octroi de crédits et de prêts bancaires, les opérations relatives au change monétaire international et les versements à l'étranger. En fait, les coentreprises détiendront deux comptes auprès de la Banque de Chine, l'un pour les devises nationales et l'autre pour les devises étrangères. En vertu de la Loi sur les coentreprises, ces deux comptes doivent être équilibrés, et c'est là que surgissent les difficultés. Examinons le système du change étranger en un peu plus de détail.

Lors de la création d'une coentreprise, la contribution en capital d'une firme au

moyen de devises étrangères est traduite en RMB à un taux de change fixé par la Régie d'État sur le contrôle du change (SGAEC) à la date du paiement. La SGAEC est un organisme gouvernemental qui a été institué dans le but précis d'administrer les règlements concernant le change étranger. Pendant toute la durée d'existence de la coentreprise, on devra fournir à la SGAEC des rapports et états de compte périodiques précisant le statut de la coentreprise en ce qui concerne le change étranger. Tout débit du compte de change étranger devra faire l'objet d'une demande auprès de la SGAEC.

Le problème auquel beaucoup de coentreprises se heurtent émane de la difficulté de réaliser l'équilibre requis du change étranger. Il est tout simplement impossible de se procurer suffisamment de devises étrangères, surtout si le produit en question ne bénéficie pas d'un marché d'exportation important ou s'il s'adresse exclusivement au marché intérieur chinois. Et ce problème est encore accru lorsque l'on s'attaque au rapatriement des profits.

En janvier 1986, les Chinois réagirent enfin officiellement aux préoccupations dont les étrangers faisaient état depuis plusieurs années sur la question du change étranger. Les Règlements concernant l'équilibre des rentrées et des déboursés des coentreprises sino-étrangères mentionnaient quatre moyens, pour les coentreprises, de se procurer des devises étrangères :

- 1) vendre le produit à l'exportation;
- 2) obtenir un paiement en devises étrangères de firmes chinoises de commerce extérieur (FTC) pour des biens qui seraient normalement importés, ce qui

revient à une « substitution des importations »;

- 3) se faire payer en biens (ou acheter des produits chinois à l'aide de RMB), puis exporter ces biens;
- 4) si l'on exploite plus d'une coentreprise en Chine, équilibrer le compte de change étranger entre elles en ajustant leurs surplus et leurs déficits respectifs.

Ces « options » n'avaient rien de nouveau : elles s'inscrivaient parmi les nombreux plans mis de l'avant par les financiers étrangers afin d'apporter une solution au problème constant du change étranger. Si l'on considère que les précieuses réserves de devises étrangères de la Chine sont tombées à des niveaux encore plus faibles que prévu en 1985 et 1986, il semble peu probable que ce problème se réglera rapidement.

Les Règlements de 1986 concernant l'équilibre du change étranger font carrément reposer la responsabilité des exigences en change étranger d'une coentreprise (et toute pénurie qui pourrait s'ensuivre) sur les autorités qui approuvent les contrats. Par conséquent, les compagnies devraient être prêtes à engager des négociations encore plus dures et plus longues lors de l'élaboration d'un contrat : il leur faudra prévoir de façon très explicite la façon dont elles se proposent de se procurer ou de dépenser des devises étrangères.

En ce qui concerne la remise des profits lors de la dissolution d'une coentreprise, on exige simplement que la coentreprise respecte toutes les procédures légales, qui doivent être appliquées sous la surveillance du ministère pertinent ou de la SGAEC. Certains experts soulignent qu'il

ne s'agit en fait que d'une « tolérance », c'est-à-dire que le rapatriement pourra se faire si toutes les conditions sont respectées. Néanmoins, aucune difficulté ne semble jamais avoir été signalée par les compagnies à ce propos.

Quant aux salaires payés aux employés, les règlements de la Loi sur les coentreprises stipulent que pas plus de 50 % de leurs gains après-impôts ne pourront leur être envoyés ou sortis du pays. Ceci est très important pour la planification des salaires et des primes d'encouragement des expatriés, même si l'on a relevé de nombreuses exceptions quant à l'application de ce règlement.

Le point capital demeure qu'indépendamment de la gravité du problème du change étranger que connaissent les Chinois, il leur faut avant tout satisfaire leur besoin d'investissements étrangers. Plus que quiconque, ils sont conscients de leur dépendance envers un afflux financier de ce genre pour réaliser leurs objectifs courants, tout comme de la situation très sérieuse qui prendrait forme s'ils tentaient de trop soutirer aux éléments dont dépend actuellement leur croissance économique.

### La fiscalité

En ce qui concerne les coentreprises, il convient d'examiner deux régimes fiscaux tout à fait distincts d'un de l'autre. Les coentreprises contractuelles sont assujetties à la Loi sur l'impôt sur le revenu des entreprises étrangères, entrée en vigueur au début de 1982. De leur côté, les coentreprises en participation au capital social et les coentreprises hybrides sont imposées, depuis septembre 1980, en vertu de

la Loi sur l'impôt sur le revenu des coentreprises exploitées à l'aide d'investissements chinois et étrangers. La « Loi sur l'impôt sur le revenu des coentreprises », comme on l'appelle communément, devait être, trois mois plus tard, étayée par une série de Règlements.

Au nombre des dispositions principales de la Loi sur l'impôt sur le revenu des coentreprises relatives aux coentreprises en participation au capital social, mentionnons un taux de fiscalité de base de 30 % à payer sur les profits ou le revenu net après paiement de toutes les dépenses et des frais d'exploitation. Une nouvelle tranche de 10 % de ces 30 % est ensuite due en taxes locales, ce qui donne un taux fiscal effectif d'environ 33 %. Enfin, il y a une retenue fiscale de 10 % sur tout profit rapatrié, bien que les « 22 articles » de 1986 exemptent les investisseurs étrangers exploitant des « entreprises d'exportation » enregistrées et des « entreprises technologiquement avancées » de l'impôt sur les envois de fonds.

La loi offre un certain nombre de stimulants fiscaux, notamment :

- 1) Une nouvelle coentreprise censée fonctionner pendant dix ans ou plus pourra être exemptée de l'impôt sur le revenu au cours des deux premières années où elle réalisera un profit, et bénéficier d'une réduction d'impôts de 50 % pour les trois années subséquentes durant lesquelles elle réalisera un profit.
- 2) Si un investisseur étranger réinvestit ses profits en Chine même pendant cinq ans ou plus, il pourra bénéficier d'un remboursement fiscal pouvant aller jusqu'à 40 % de l'impôt sur le

- 3) Si la coentreprise est classée comme une opération à faible marge de profit, comme par exemple celles qui s'occupent d'agriculture ou d'exploitation forestière ou qui sont situées dans des régions isolées, elle pourra revendiquer une réduction fiscale de 15 à 30 % pour une période de 10 à 15 ans en sus des exemptions initiales autorisées.

L'interprétation de la Loi sur l'impôt sur le revenu et de la Loi sur l'impôt sur le revenu des coentreprises a été confiée au ministère des Finances et non aux tribunaux.

Le régime fiscal concernant les coentreprises contractuelles est sensiblement différent. Les firmes étrangères possédant des « établissements » en Chine sont imposées selon des taux progressifs allant de 20 à 40 %, mais l'impôt local au taux de 10 % sur le revenu imposable net établit en réalité l'échelle fiscale entre 30 et 50 %. Aucun impôt n'est retenu sur les profits rapatriés.

Beaucoup des stimulants fiscaux offerts aux coentreprises en participation au capital social s'appliquent également aux coentreprises contractuelles. Il est bon de souligner que les impôts s'appliquent aux opérations internationales de la coentreprise, et qu'ils ne visent pas seulement le revenu réalisé en Chine même.

Au nombre des autres impôts existant en Chine qu'il convient d'examiner soigneusement, mentionnons la taxe commerciale et industrielle consolidée, instituée en 1958. On peut la décrire comme une forme de taxe de vente levée aux différentes étapes de la production et de la

fabri  
porte  
un c  
spéc  
mes  
jours  
pôt  
dont  
s'ap  
le re  
taux  
dépe  
depu  
gine  
d'ex  
qui  
exer  
exer  
son  
orig

Une  
légi  
qu'e  
vau  
pro  
écon  
côti  
form  
entr  
sur  
sou  
des  
Can  
198  
dou

En  
bal  
fisc  
rait  
de  
imp

fabrication. Elle est très complexe, comporte beaucoup d'exceptions et possède un certain nombre d'applications touchant spécifiquement les coentreprises. Autre mesure relativement ancienne mais toujours en vigueur, la Loi de 1950 sur l'impôt sur le revenu industriel et commercial, dont on n'est toutefois pas certain qu'elle s'applique à la coentreprise. L'impôt sur le revenu des particuliers se base sur un taux progressif allant de 5 à 45 %, et dépend à des degrés divers du temps depuis lequel on vit en Chine et de l'origine de son revenu. Enfin, il conviendra d'examiner les divers droits de douane, qui prévoient dans certains cas des exemptions ou des remises, comme par exemple lorsque des produits importés sont jugés nécessaires à l'investissement original.

Une certaine confusion existe lorsqu'une législation n'annule pas expressément celle qu'elle remplace, ou dans le cas du chevauchement de deux juridictions. Cela se produit parfois dans le cas des « Zones économiques spéciales » et des « Villes côtières », où un taux d'imposition uniforme de 15 % s'applique à toutes les entreprises, il n'y a pas de retenue fiscale sur les profits rapatriés, et l'on peut se soustraire aux taxes locales dans le cadre des stimulants fiscaux offerts. De plus, le Canada et la Chine ont signé en mai 1986 un accord permettant d'éviter la double imposition.

En définitive, il sera prudent de mettre en balance les avantages d'une planification fiscale minutieuse et l'irritation qui pourrait en résulter pour les Chinois : le fait de se montrer disposé à payer certains impôts pourra grandement favoriser une

entreprise étrangère. Soulignons la nécessité d'avoir recours à l'opinion d'experts si l'on veut bien comprendre la question complexe et en constante évolution de la fiscalité.

## L'assurance

La Loi sur les coentreprises stipule que l'assurance doit être fournie par la Compagnie d'assurance de Chine populaire. Celle-ci offre un vaste éventail de protection contre le risque de guerre, grèves, émeutes et perturbations civiles, ainsi qu'une certaine forme d'assurance contre les risques de nature politique pour protéger les investissements étrangers.

En janvier 1984, le Canada a conclu avec la Chine, par l'intermédiaire de la Société pour l'expansion des exportations (SEE), un accord sur l'assurance des investissements étrangers. La SEE offre une assurance contre les pertes qui pourraient être encourues pour non-convertibilité ou par suite d'une expropriation, d'une guerre, d'une révolution ou d'une insurrection. Pour pouvoir être assuré, l'investissement envisagé doit présenter certains avantages économiques pour le Canada et la Chine. Cette protection ne dépend pas de l'existence d'une assurance en Chine même.

## Le choix de l'emplacement géographique

Il conviendra de choisir entre les ZES, les « Villes côtières », ou peut-être certaines régions moins facilement accessibles mais qui offrent de meilleurs avantages fiscaux. Le transport et les communications revêtent une importance capitale pour certaines entreprises, tandis qu'ils constituent une préoccupation secondaire pour d'autres.

La province de Guangdong est située à proximité de Hong Kong, ce qui est évidemment très intéressant : en fait, 80 % des investissements étrangers effectués en Chine aboutissent dans cette province. Shanghai et Beijing sont rapidement en voie de devenir des métropoles modernes, et sont depuis longtemps reconnues comme d'importants centres commerciaux et industriels chinois. Il faudra par ailleurs considérer la proximité des matières premières et l'existence d'une source d'énergie adéquate. Enfin, l'emplacement et la valeur de l'investissement permettront de déterminer quelles seront les autorités avec lesquelles il faudra traiter. On ne saurait sous-estimer l'importance capitale de cette décision initiale.

Le  
en  
po  
do

A  
im  
na  
pl

Ce  
l'u  
sir  
qu

A  
so  
n'e  
les

Ce  
pa  
dev  
coe  
dét  
sio  
d'u  
siti

Elle  
per

### III. Processus d'établissement d'une coentreprise

21

Le processus usuel peut être décomposé en plusieurs étapes, dont la plupart comportent la soumission de formulaires et de documents aux autorités pertinentes.

#### Négociations préliminaires

À ce stade, l'une des décisions les plus importantes portera sur le choix du partenaire, point sur lequel nous reviendrons plus loin.

#### Signature de la déclaration ou des déclarations d'intention

Ces documents ne lient d'aucune façon l'une ou l'autre partie, mais constituent simplement un avis écrit de leurs intentions quant à l'orientation des négociations.

#### Négociations additionnelles

À ce stade, la firme étrangère constate souvent que la déclaration d'intention n'était en fait qu'un point de départ pour les négociations.

#### Accord de principe

Ce document ne lie pas lui non plus les parties, bien qu'à ce stade, celles-ci devraient se faire une bonne idée de la coentreprise envisagée et la plupart des détails devraient être réglés. La conclusion de l'accord est parfois précédée d'une étude de faisabilité ou d'une proposition de projet.

#### Étude de faisabilité détaillée

Elle est nécessaire non seulement pour permettre aux parties d'évaluer les

chances de succès de la coentreprise, mais parce qu'elle devra obligatoirement être soumise au gouvernement chinois lors de la demande d'approbation formelle. Les autorités chinoises cherchent ainsi, semble-t-il, à réduire le nombre des propositions portant sur des projets irréalisables.

#### Approbation préliminaire du gouvernement chinois

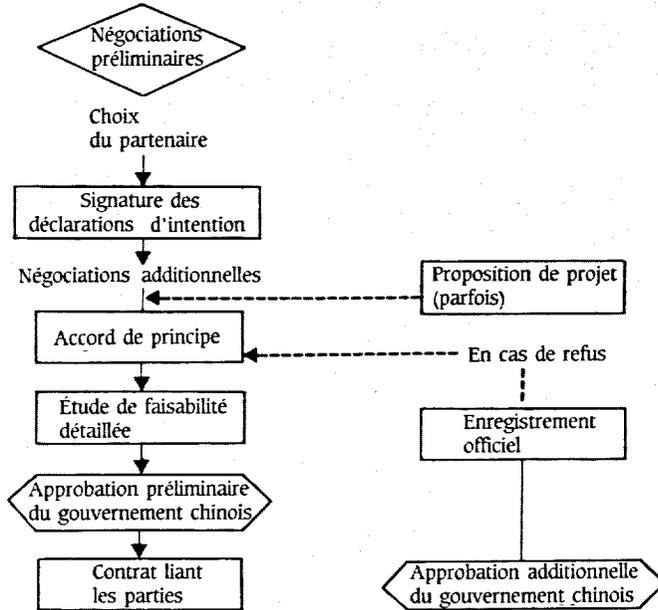
Afin de franchir ce premier obstacle sur la voie de l'enregistrement officiel, les parties doivent soumettre :

- 1) l'étude de faisabilité détaillée;
- 2) un formulaire de demande;
- 3) l'accord (de principe) concernant la coentreprise projetée.

Ces documents doivent être remis au MOFERT, l'organisme d'État responsable de l'approbation gouvernementale initiale. Il convient de noter qu'il incombe au partenaire chinois d'assurer l'enregistrement de la coentreprise en Chine, en veillant à ce que les documents pertinents soient envoyés au bon endroit dans les délais fixés.

#### Contrat liant les parties

Il marque habituellement la fin de la phase de négociation entre les parties elles-mêmes. Il ne reste plus maintenant qu'une étape à franchir avant que l'enregistrement officiel puisse être accordé.



### Approbation additionnelle du gouvernement chinois

Les documents suivants sont exigés :

- 1) le contrat relatif à la coentreprise;
- 2) les statuts d'association;
- 3) une liste des candidats aux postes de président, vice-président et directeurs;
- 4) une opinion écrite des autorités ministérielles concernant la viabilité de l'entreprise.

Il s'ensuivra une période d'attente maximale de trois mois avant qu'une décision finale ne soit rendue par l'organisme gouvernemental pertinent. Une fois le certificat officiel d'approbation reçu, la coentreprise a un mois pour demander son enregistrement officiel.

### Enregistrement officiel

La demande doit inclure les pièces suivantes :

- 1) la demande d'enregistrement;
- 2) le certificat d'approbation;
- 3) le certificat d'incorporation de la compagnie étrangère;
- 4) l'étude de faisabilité;
- 5) le cas échéant, un certificat de vérification émis par le ministère responsable de la construction, précisant que les problèmes écologiques relevant de l'alimentation en eau et en énergie ont été pris en considération.

Le gouvernement du secteur où l'on se propose d'établir la coentreprise examinera alors ces documents et donnera sa réponse dans un délai d'un mois. Celle-ci,

ainsi que les documents sur lesquels elle se fonde, sera étudiée par l'Administration générale de l'État pour le contrôle de l'industrie et du commerce (GACIC), qui pourra la rejeter, la modifier, ou émettre un avis d'approbation de l'enregistrement, qui marquera la naissance officielle de la coentreprise.

La durée de ce long processus dépend de tant de facteurs que l'on ne peut se permettre qu'une généralisation. En principe, on peut considérer un laps de temps de trois ans comme un délai réaliste depuis les négociations préliminaires jusqu'à l'enregistrement officiel.

L'approbation requise est généralement octroyée par le MOFERT, bien que dans certains cas, cette autorité puisse être déléguée à certains organismes « de confiance », notamment :

- i) le gouvernement de la province pertinente, de la région autonome ou de la municipalité directement administrée;
- ii) une autorité pertinente;
- iii) un bureau du Conseil de l'État.

Ces conditions englobent les limites en dollars imposées à la coentreprise, au-delà desquelles il faudra demander l'autorisation de l'État; l'assurance qu'une allocation extraordinaire de matière première chinoise ne sera pas nécessaire, que « l'équilibre national concernant des secteurs tels le carburant, l'énergie, les transports et les quotas d'exportation du commerce extérieur ne sera pas affecté », et que la coentreprise ne revêt pas une nature « stratégique ». Néanmoins, l'organisme en question devra soumettre un

rapport au MOFERT, à qui il appartiendra d'émettre le certificat d'approbation définitif.

## IV. Principaux problèmes

En tant qu'investissement, les coentreprises présentent certaines difficultés, mais les transactions avec la Chine en créent par elles-mêmes d'autres. Nous analysons ci-dessous les problèmes que cette combinaison particulière suscite aux investisseurs éventuels.

### Le change étranger

C'est le problème le plus sérieux auquel donnent lieu les transactions avec la Chine. Nous avons déjà souligné l'équilibre exigé des coentreprises entre les comptes de devises nationales et étrangères, et l'approbation de la SGAEC exigée pour toutes les transactions relatives au change étranger, jusqu'au rapatriement des profits. Le meilleur conseil à donner semble être de s'efforcer de déterminer l'organisme d'État (et le responsable, si possible) qui sera chargé d'autoriser la remise de change étranger à la coentreprise en question.

Le problème du change étranger est également relié à la question des paiements, en ce sens qu'en raison de l'intense désir de la Chine de conserver ses devises étrangères, elle insistera toujours pour conclure un accord de contrepartie. En dépit du peu d'attrait que cela peut représenter pour une firme étrangère, elle devra l'accepter dans une certaine mesure si une entente doit pouvoir être conclue.

### La contribution au capital social

Nous avons déjà examiné en détail les problèmes d'évaluation associés à la con-

tribution au capital social et les nombreuses répercussions engendrées par le coefficient de participation. Plus particulièrement, notons que l'évaluation du droit d'utilisation du terrain est effectuée unilatéralement par le gouvernement chinois et que la firme étrangère ne peut invoquer l'évaluation réelle du marché. Une tactique fréquemment employée par les Chinois consiste à demander à la firme étrangère d'avancer un chiffre en dollars représentant sa contribution totale au capital social, puis à évaluer le terrain de telle sorte que le coefficient de participation final s'accorde avec ce qu'ils recherchaient à l'origine. En outre, si un nouvel emplacement était requis par la suite, les négociations concernant l'évaluation devront être entreprises à nouveau. Les frais souvent élevés de services et de formation engagés par la firme étrangère ne peuvent être comptés en tant que contribution au capital. La documentation qui doit accompagner toute demande de contribution technologique peut être considérable.

### Le choix du partenaire

Le choix du partenaire adéquat pour une coentreprise donnée constitue peut-être la décision la plus importante à prendre et représente souvent un problème épineux.

L'un des avantages de l'établissement d'une coentreprise en Chine émane de la crédibilité qu'une firme étrangère acquiert en ayant à ses côtés un partenaire chinois. Il est absolument essentiel que la

firme étrangère trouve un partenaire qui, entre autres choses :

- 1) possède l'autorité nécessaire pour négocier (ce que toutes les firmes chinoises n'ont pas);
- 2) se révèle compatible, du point de vue organisationnel et philosophique, avec l'entreprise en question, autrement dit qu'on puisse travailler avec lui;
- 3) puisse accéder sans difficulté au niveau gouvernemental responsable de la prise des décisions (gouvernement central, provincial, municipal ou des régions autonomes, selon le cas);
- 4) soutienne pleinement la coentreprise.

### Le délai d'approbation

La norme générale étant de deux à trois ans, toute coentreprise instituée dans des délais plus courts peut être considérée comme une exception. L'une des principales raisons de ce laps de temps prolongé tient au processus d'approbation de la bureaucratie chinoise : le nombre des approbations nécessaires et les niveaux gouvernementaux auxquels elles doivent être obtenues pourront sembler constituer un processus extrêmement complexe pour un Canadien surtout lorsqu'il s'agit de problèmes mineurs. Il faut comprendre toutefois que les décisions se prennent par consensus en Chine, et il est rare qu'une seule personne, au sein du comité de négociation, détienne l'autorité ultime. C'est l'une des principales raisons pour lesquelles il est si important, pour une firme canadienne, de choisir un partenaire chinois bénéficiant de l'accès le plus direct possible aux autorités gouvernementales pertinentes. Rappelons qu'il ne s'agira pas toujours du gouvernement central

(mais parfois des gouvernements provinciaux ou municipaux), et qu'il faudra probablement traiter avec plusieurs ministères différents.

### La déclaration d'intention

On ne doit pas accorder à la déclaration d'intention une importance qu'elle n'a pas ni non plus la prendre à la légère : elle est graduellement devenue une exigence de facto si l'on veut traiter avec les Chinois. Un négociateur étranger ne devrait jamais se rendre en visite en Chine ou y engager des négociations sérieuses sans avoir avec lui un document quelconque. Celui-ci pourra par la suite se transformer en une déclaration d'intention, mais pour le moment, les Chinois auront au moins quelque chose qu'ils pourront étudier et soumettre, le cas échéant, aux autorités supérieures. D'un autre côté, les déclarations d'intention ne lient personne, et on pourrait même avancer qu'« elles ne valent pas cher ». Il restera des négociations bien plus ardues à mener après que la déclaration d'intention aura été signée et avant qu'on puisse même envisager la conclusion d'un accord concernant une coentreprise.

### L'échéance du contrat

L'un des principaux problèmes, à la dissolution d'une coentreprise, émane de l'évaluation qu'obtiendra la compagnie, et donc de la part que la firme étrangère pourra rapatrier. Il est impossible de dire si la RPC reconnaîtra la valeur de la firme en tant qu'« affaire qui marche » ou en termes d'achalandage. De plus, il semble que dans la plupart des cas de dissolution d'une coentreprise contractuelle, les immobilisations soient remises aux Chinois.

## L'expérience internationale, l'importance de la firme et l'engagement envers celle-ci

Reconnue par la plupart des firmes étrangères comme l'un des marchés les plus difficiles, la Chine présente par elle-même tant de problèmes particuliers qu'il sera très utile d'avoir acquis une expérience préalable dans les domaines du commerce international. La plupart des compagnies sont par ailleurs d'avis que l'importance de la firme a beaucoup à voir dans le succès que l'on anticipe : la longueur des négociations engage fortement les ressources de la compagnie, et, que ce soit en temps, en main-d'œuvre ou en déplacements, tout cela peut atteindre un coût substantiel. La plupart des entreprises ont au moins un représentant engagé à plein temps dans les négociations, et il est essentiel d'effectuer des visites régulières en Chine, en s'y rendant souvent deux ou trois fois par an.

D'autre part, si vous avez à offrir un produit ou un service distinct dont les Chinois veulent, l'importance de votre compagnie et l'étendue de votre expérience internationale ne joueront peut-être pas un si grand rôle. Ce qu'il faut avant tout, c'est s'engager à fond, et sur plusieurs fronts, en faveur de la coentreprise.

Les personnes intéressées à investir dans une coentreprise chinoise doivent absolument se préparer minutieusement et rechercher l'avis d'experts. De plus, elles devront être au courant des divers programmes et de l'appui qu'elles peuvent obtenir des gouvernements fédéral et provinciaux. Dans certains cas, cet appui s'est révélé indispensable à la bonne conclusion d'une entente avec les Chinois.

Si vous envisagez l'établissement d'une coentreprise en Chine, agissez avec la plus grande prudence. Soyez prêts à accepter des délais prolongés et des négociations longues et minutieuses, et sachez que votre entreprise devra engager des ressources substantielles dans ce projet.

Le présent document s'est attaché à explorer la coentreprise chinoise du point de vue canadien, et à décrire les moyens que les compagnies canadiennes devront mettre en œuvre pour parvenir à leur but. Il convient toutefois de ne pas oublier que les entreprises canadiennes doivent évoluer au sein d'un marché international extrêmement dynamique.

Soyez conscients des changements très rapides qui surviennent en Chine. L'interdépendance des priorités existant en Chine même et de la réaction de ce pays aux développements économiques et politiques mondiaux est vouée à une intensification constante. Mais avant tout, offrez aux Chinois un produit ou un service de qualité dont ils veulent réellement : le succès de votre investissement s'en trouvera déjà virtuellement assuré.

En fin de compte, tout dépend d'une multitude de facteurs, et les généralités n'ont pas grande valeur lorsque vous envisagez votre situation particulière : servez-vous de l'expérience des autres comme de points de repère. Prenez soin de choisir le partenaire adéquat en Chine; évaluez les mérites respectifs de la coentreprise contractuelle, en participation au capital social ou hybride; prenez le temps de vous familiariser avec les milieux commercial, politique, économique et culturel chinois; considérez d'autres possibilités que la coentreprise; et encore une fois, recherchez l'avis d'experts le cas échéant.

Après qu'un travail assidu aura permis de découvrir les obstacles et d'exposer les problèmes un à un, on s'apercevra qu'il existe énormément de possibilités d'investissement et de profit en Chine. Bien que d'autres choix soient possibles, la coentreprise est celui que sanctionnent officiellement les autorités chinoises, et en fin de compte, le meilleur argument en sa faveur est simplement que dans la plupart des cas, c'est le seul moyen de pénétrer le marché chinois.

N'oubliez pas l'adage « égalité et avantages mutuels », et faites-en le fondement du succès de votre coentreprise en Chine.

## Annexe A Adresses utiles

### Au Canada

Direction de l'expansion du commerce  
Asie de l'Est (PNC)  
Ministère des Affaires extérieures  
125, promenade Sussex  
Ottawa (Ontario)  
K1A 0G2  
Tél. : (613) 992-7359

Info Export  
(sans frais) : 1-800-267-8376  
En C.-B., 112-800-267-8376

Société pour l'expansion des exportations  
151, rue O'Connor, C.P. 655  
Ottawa (Ontario)  
K1P 5T9  
Tél. : (613) 598-2500  
Télex : 053-4136

Corporation commerciale canadienne  
112, rue Kent, 17<sup>e</sup> étage  
Place de Ville, Tour B,  
Ottawa (Ontario)  
K1A 1E9  
Tél. : (613) 996-0034  
Télex : 053-4359

Programme bilatéral de la Chine  
Agence canadienne de développement international  
200, promenade du Portage  
Hull (Québec)  
K1A 0G4  
Tél. : (819) 994-3420

Association des manufacturiers canadiens  
1, rue Yonge, 14<sup>e</sup> étage  
Toronto (Ontario)  
M5E 1J9  
Tél. : (416) 363-7261

Ambassade de la République populaire de Chine  
511-515, rue St-Patrick  
Ottawa (Ontario)  
K1N 5H3  
Tél. : (613) 234-2718  
Télex : 045-4659

Consulat général de la République populaire de Chine  
240, rue George  
Toronto (Ontario)  
M5R 2P4  
Tél. : (416) 964-7260

Consulat général de la République populaire de Chine  
3380, rue Granville  
Vancouver (Colombie-Britannique)  
V6H 3K3  
Tél. : (604) 736-4021  
Télex : 045-4659

Conseil commercial Canada-Chine  
133, rue Richmond ouest, Pièce 310  
Toronto (Ontario)  
M5H 2L3  
Tél. : (416) 364-8321  
Télex : 06-217598

Association canadienne d'exportation  
99, rue Bank, Pièce 250  
Ottawa (Ontario)  
K1P 6B9  
Tél. : (613) 238-8888

Direction de la coopération industrielle  
Agence canadienne de développement international  
200, promenade du Portage  
Hull (Québec)  
K1A 0G4  
Tél. : (819) 997-7901  
Télex : 053-4140

---

**En Chine**

Ambassade du Canada  
10, San Li Tun  
District Chao Yang  
Beijing  
Câble : DOMCAN PEKING  
Tél. : 53-3536  
Télex : 22717 (CANAD CN)

Chine  
Consulat général du Canada  
Édifice Union, 4<sup>e</sup> étage  
100, Yan'an Est  
Shanghai (RPC)  
Tél. : 202822  
Télex : 33608 (CANAD CN)

**Pour la Chine**

Chine  
Commissariat du Canada  
Division commerciale  
1 Exchange Square  
11<sup>e</sup>-14<sup>e</sup> étages  
8 Connaught Place  
Hong Kong  
Câble : DOMCAN HONG KONG  
Tél. : (5) 8906621  
Télex : (802) 73391 (73391 DOMCA HX)

nal

## Annexe B Bureaux des gouvernements provinciaux

Pour obtenir des renseignements sur les programmes  
et services provinciaux :

### Alberta

Trade Development Branch  
Department of Economic Development  
11<sup>e</sup> étage, Pacific Plaza  
10909 Jasper Avenue  
Edmonton (Alberta)  
T5J 3M8  
Télex : 037-2197

Market Development Branch  
Alberta Department of Agriculture  
Édifice J.G. Donoghue  
3<sup>e</sup> étage  
Edmonton (Alberta)  
T6H 5T6  
Télex : 037-2029

### Colombie-Britannique

Ministry of Industry and Small Business Development  
Pièce 315, Robson Square  
800, rue Hornby  
Vancouver (Colombie-Britannique)  
V6Z 2C5  
Télex : 04-55459

### Île-du-Prince-Édouard

P.E.I. Development Agency  
First Street, West Royalty Industrial Park  
C.P. 1510  
Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard)  
C1A 7N3  
Télex : 014-44109

### Manitoba

Trade Branch  
Department of Industry, Trade and Technology  
5<sup>e</sup> étage, 155, rue Carlton  
Winnipeg (Manitoba)  
R3C 3H8  
Télex : 07-587833

### Nouveau-Brunswick

Marketing and Trade Services Division  
Department of Commerce and Development  
C.P. 6000  
Fredericton (Nouveau-Brunswick)  
E3B 5H1  
Télex : 014-46100

### Nouvelle-Écosse

Market Development Centre  
Department of Development  
5151, rue George  
C.P. 519  
Halifax (Nouvelle-Écosse)  
B3J 2R7  
Télex : 019-22548

### Ontario

Overseas Trade and Investment Division  
Ministry of Industry and Trade  
Hearst Block, Queen's Park  
Toronto (Ontario)  
M7A 2E1  
Télex : 06-219786

### Québec

Direction générale de l'expansion des marchés  
Ministère du Commerce extérieur  
1, Place Ville-Marie, 23<sup>e</sup> étage  
Montréal (Québec)  
H3B 3M6  
Télex : 055-61760

### Saskatchewan

Department of Economic Development and Trade  
2103-11th Avenue  
4<sup>e</sup> étage  
Regina (Saskatchewan)  
S4P 3V7

### Terre-Neuve

Department of Development  
Atlantic Place, Water Street  
C.P. 4750  
Saint-Jean (Terre-Neuve)  
A1C 5T7

## Annexe C

### Bureaux régionaux du ministère de l'Expansion industrielle régionale

Si vous n'avez jamais fait affaire à l'étranger, ou si vous voulez demander de l'aide en vertu du Programme de développement des marchés d'exportation, communiquez avec un agent à l'une des adresses suivantes :

#### Alberta

Cornerpoint Building  
Pièce 505  
10179, 105<sup>e</sup> Rue  
Edmonton (Alberta)  
T5J 3S3  
Tél. : (403) 420-2944

#### Colombie-Britannique

Bentall Centre, Tower IV  
Pièce 1101  
1055, rue Dunsmuir  
C.P. 49178  
Vancouver (Colombie-Britannique)  
V7X 1K8  
Tél. : (604) 666-0434

#### Île-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall  
134, rue Kent, pièce 400  
C.P. 1115  
Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard)  
C1A 7M8  
Tél. : (902) 566-7400

#### Manitoba

185, rue Carlton  
C.P. 981  
Winnipeg (Manitoba)  
R3C 2V2  
Tél. : (204) 949-4090

#### Nouveau-Brunswick

Assumption Place  
770, rue Main  
C.P. 1210  
Moncton (Nouveau-Brunswick)  
E1C 8P9  
Tél. : (506) 388-6400

#### Nouvelle-Écosse

1496 Lower Water Street  
C.P. 940, Succursale M  
Halifax (Nouvelle-Écosse)  
B3J 2V9  
Tél. : (902) 426-2018

#### Ontario

1 Front Street W.  
4<sup>e</sup> étage  
Dominion Public Building  
Toronto (Ontario)  
M5J 1A4  
Tél. : (416) 973-5000

#### Québec

Tour de la Bourse  
800, place Victoria  
Pièce 4328  
C.P. 247  
Montréal (Québec)  
H4Z 1E8  
Tél. : (514) 283-8185

#### Saskatchewan

6th Floor  
105-21st Street East  
Saskatoon (Saskatchewan)  
S7K 0B3  
Tél. : (306) 975-5314

#### Terre-Neuve

Parsons Building  
90, avenue O'Leary  
C.P. 8950  
Saint-Jean (Terre-Neuve)  
A1B 3R9  
Tél. : (709) 772-4884

32

Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building  
P.O. Bag 6100  
Yellowknife (Territoires du Nord-Ouest)  
X1A 1C0  
Tél. : (403) 920-8568 ou 8571

Yukon

Suite 301  
108 Lambert Street  
Whitehorse (Yukon)  
Y1A 1Z2  
Tél. : (403) 668-4655



DOCS  
CA1 EA 87J53 FRE  
Les coentreprises avec la  
Republique populaire de Chine :  
precis a l'usage des gens  
d'affaires canadiens  
43247876





Affaires extérieures  
Canada

External Affairs  
Canada

**Canada**