



LAPOINTE ROSENSTEIN  
MARCHAND MELANÇON

S.E.N.C.R.L. Avocats

# Bulletin

## Droit commercial

Novembre 2016



M<sup>re</sup> Selena Lu

### Avez-vous l'appétit féroce du dragon chinois?

En moins d'un mois, il y a eu les visites officielles du premier ministre Justin Trudeau en Chine et du premier ministre chinois Li Keqiang au Canada. Aujourd'hui, plus que jamais, ces deux pays souhaitent solidifier leurs liens économiques et amorcer des discussions en vue d'un éventuel accord de libre-échange.

Les ententes commerciales entre la Chine et le Canada se sont multipliées à un rythme exponentiel ces dernières années. Récemment, plus de 60 ententes sino-canadiennes ont été signées, dont plusieurs avec des entreprises québécoises, notamment Cavalia, Cirque Éloize, D-Box Technologies et HEC Montréal.

Grâce aux vols directs Beijing-Montréal et Shanghai-Montréal, les entrepreneurs québécois ont maintenant un accès direct et stratégique à l'une des plus grandes économies mondiales. Bien que la Chine offre des occasions d'affaires attrayantes, il n'en demeure pas moins que le marché chinois est fort complexe en raison de la barrière linguistique, du choc culturel et de la lourdeur bureaucratique.

Comment une PME québécoise peut-elle tirer son épingle du jeu lorsqu'elle envisage de s'implanter en Chine? Une bonne préparation est essentielle au succès d'un tel projet. Voici quelques recommandations :

- ❖ **Bien se renseigner sur les restrictions.** Il est primordial de vérifier s'il y a des restrictions ou des interdictions sur les services ou les produits offerts. En

effet, certains produits et services nécessitent une accréditation ou une certification de la part d'autorités chinoises. Par exemple, la plupart des catégories de produits électriques requièrent la certification obligatoire Chine (CCC).

- ❖ **Valider la structure de l'actionnariat du partenaire d'affaires chinois.** La structure de l'actionnariat permettra de déterminer si le partenaire d'affaires est une société d'État ou une entreprise privée et de confirmer l'identité de la personne désignée pour négocier. Le gouvernement chinois est intimement lié au milieu des affaires. Généralement, dans le cas d'une société d'État, la réglementation est plus complexe et les autorisations à obtenir sont plus nombreuses.
- ❖ **Choisir la forme d'entreprise pour pénétrer le marché chinois.** Il y a trois principales formes d'entreprise : 1) la coentreprise ou *joint venture*; 2) l'entreprise entièrement sous contrôle étranger, plus connue sous l'acronyme anglais *WFOE*, ou 3) l'entreprise sociale. La procédure, la réglementation, l'investissement et le capital requis peuvent varier d'une forme d'entreprise à l'autre et d'une zone économique à l'autre. Des vérifications s'imposent à cet égard.
- ❖ **Bien évaluer la capacité de production et de service de l'entreprise québécoise.** Pour répondre à la demande du marché chinois en termes de volume, il faut non seulement mobiliser la production, mais également les ressources humaines. Dans certains cas, il est difficile de répondre aux demandes de la clientèle chinoise sans mettre en péril les activités liées à la clientèle existante au Québec.
- ❖ **Signer une entente de confidentialité.** Il est crucial de signer une entente de confidentialité avec votre éventuel partenaire afin de protéger les renseignements confidentiels qui seront divulgués, comme les secrets de commerce et la propriété intellectuelle. Il est également recommandé de prévoir une période d'exclusivité durant les négociations.

- ❖ **Obtenir un sceau corporatif pour l'entreprise québécoise.** En Chine, le sceau corporatif doit être apposé sur les contrats en plus de la signature d'un représentant désigné. Cette pratique est plutôt désuète au Québec.
- ❖ **Protéger la propriété intellectuelle.** Généralement, les régimes chinois de marques de commerce et de brevets fonctionnent selon le principe du « premier déposant ». Il est donc dans l'intérêt d'une entreprise québécoise d'entamer le processus d'enregistrement du brevet et de la marque de commerce avant d'entrer sur le marché chinois. Cette recommandation ne s'applique pas qu'aux entreprises désirant s'implanter en Chine, mais également aux entreprises qui ne fabriquent en Chine que des produits destinés à l'exportation. L'enregistrement de la propriété intellectuelle peut être fait dans trois territoires distincts, soit la Chine continentale, Hong Kong et Macao.
- ❖ **Choisir la version anglaise.** De façon générale, le contrat avec le partenaire d'affaires sera rédigé en anglais et en chinois. Il est recommandé de prévoir au contrat que la version anglaise aura préséance. Toutefois, pour certains contrats tels que les contrats d'emploi, la version chinoise prévaudra sur la version anglaise, et ce, en vertu des lois chinoises.
- ❖ **Opter pour l'arbitrage.** En matière de résolution de différends, il est plus efficace de recourir à l'arbitrage qu'aux tribunaux judiciaires. Cependant, pour recourir à l'arbitrage, il faut qu'un tel recours soit prévu dans le contrat. La China International Economic and Trade Arbitration Commission (CIETAC) est une des options privilégiées par les investisseurs étrangers.
- ❖ **Obtenir un visa chinois.** Avant de partir pour la Chine, il ne faut pas oublier d'obtenir un visa chinois pour les affaires commerciales. La demande de visa doit être accompagnée d'une lettre d'invitation du partenaire d'affaires chinois.
- ❖ **Se déplacer fréquemment en Chine.** Les Chinois misent énormément sur les relations interpersonnelles et préfèrent négocier en personne. Une fois la relation bien établie, ils seront plus enclins à négocier et à parler affaires. Il faut donc être prêt à se déplacer pour nouer les relations nécessaires et pour bien comprendre la culture.
- ❖ **Avoir son propre interprète.** Afin de faciliter les échanges et d'éviter les fausses interprétations, il est recommandé d'avoir son propre interprète qui connaît bien la culture locale et qui pourra aisément négocier en chinois.

- ❖ **Bénéficiaire des services d'un avocat chinois.** Le droit chinois est en constante évolution. Il est impératif de consulter un avocat chinois qui travaillera de concert avec votre avocat québécois dans le cadre de votre projet d'affaires chinois.

Membre du réseau TerraLex<sup>MD</sup>, LRMM bénéficie d'un vaste réseau mondial de conseillers juridiques lui permettant de répondre aux besoins de ses clients et de servir leurs intérêts commerciaux partout dans le monde, y compris la Chine. N'hésitez pas à communiquer avec nous afin que nous puissions vous aider à faire le grand saut vers l'Empire du Milieu!

**Le contenu de ce bulletin est de nature informative seulement et ne devrait pas être considéré comme un avis juridique.**

**Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec :**

**Selena Lu**  
514 925-6420  
selena.lu@lrmm.com