

Une lettre de Shanghai



Lise Tissot,
avocate auprès de l'étude Eiger Law à Shanghai

Au cours des vingt dernières années, l'économie d'exportation suisse a effectué une diversification géographique qui l'a vue se tourner de plus en plus vers les pays émergents, et notamment la Chine. En effet, depuis 1990, la part des exportations vers la Chine (y compris Hong Kong) a augmenté de 8,5% par an, taux largement supérieur à la moyenne affichée de 4,5% sur l'ensemble des exportations suisses de marchandises¹.

Si l'attrait pour ce qui apparaît généralement comme un nouvel eldorado commercial est séduisant, il est primordial qu'une entreprise étrangère désirant s'établir en Chine se renseigne de manière approfondie sur la structure juridique qui sera la plus adaptée à ses objectifs.

Historiquement, un grand nombre de sociétés étrangères ont fait leur entrée sur le marché chinois sous la forme de bureaux de représentation. En raison de l'absence d'un apport minimum en capital, d'une procédure d'enregistrement simplifiée et rapide (un à deux mois) et d'allègements fiscaux octroyés, le bureau de représentation était une forme juridique idéale pour les investisseurs souhaitant établir une première présence en Chine.

Toutefois, un bureau de représentation ne possède pas de personnalité juridique, ce qui engendre l'impossibilité d'exercer des activités

commerciales en son nom propre et, ainsi, de générer des revenus et du profit. De ce fait, le bureau de représentation doit se contenter d'analyser le marché, de rechercher des partenaires commerciaux et de promouvoir les activités de la société mère, mais, en aucun cas, il n'est autorisé à vendre des biens ou des services. Mis à part son champ d'activité limité, il existe également d'autres inconvénients, comme, par exemple, l'interdiction pour le bureau de représentation d'engager du personnel chinois directement par contrat de travail. Il doit ainsi avoir recours à une agence intermédiaire de ressources humaines, ce qui engendre perte de temps et coûts supplémentaires.

En date du 1^{er} mars 2011, de nouvelles réglementations sont entrées en vigueur renforçant les exigences liées aux activités des bureaux de représentation, ainsi qu'un durcissement de leur traitement fiscal. Le nombre d'employés étrangers a ainsi été limité à quatre et des exigences ainsi que des sanctions administratives conséquentes ont été introduites.

A la lumière de ces nouvelles règles, le bureau de représentation a perdu de son intérêt et ne devrait plus être la forme juridique favorisée par les sociétés étrangères désirant faire leur premier pas sur le marché chinois. En effet, il est aujourd'hui conseillé de privilégier

d'autres structures juridiques, telles que le partenariat avec une société locale (sous forme de «joint-venture» par exemple) ou, sans perte de contrôle, la WFOE («Wholly Foreign Owned Enterprise»), à savoir une société appartenant à 100% à un actionnariat étranger. La WFOE est une société à responsabilité limitée qui peut s'engager dans des activités commerciales engendrant du profit. De plus, elle a la possibilité de recruter des employés chinois et étrangers sans limitation et dispose d'une grande flexibilité en termes d'expansion de la structure. Par conséquent, la WFOE est une forme juridique très intéressante même pour une société qui s'interroge sur ses débouchés commerciaux en Chine. Si le marché est lucratif et que la société souhaite investir de manière plus conséquente, elle disposera d'une souplesse renforcée avec une WFOE et évitera ainsi les coûts et la procédure longue et fastidieuse de fermeture (de six à dix-huit mois) du bureau de représentation, puis d'ouverture d'une nouvelle entité juridique.



¹ Credit Suisse, Economic Research: Swiss Issues Branches: L'industrie d'exportation Suisse – Facteurs de succès et perspectives, Avril 2011.