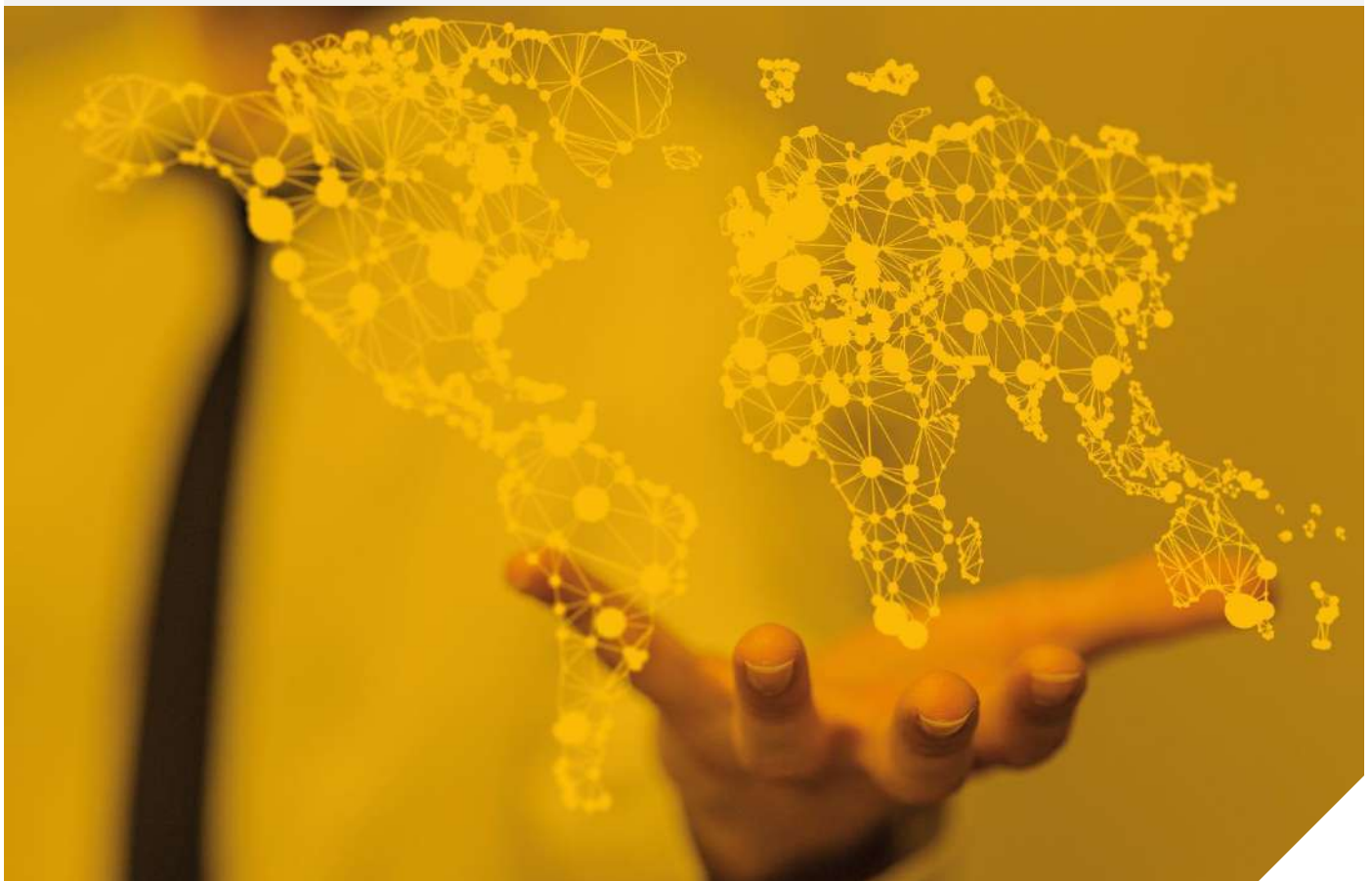


CHINE

JUIN 2020

Sous la direction de Thibaut FABRE,
Directeur de Business France en Chine



EN PARTENARIAT AVEC

SOMMAIRE

1. CONNAISSANCE GÉNÉRALE DU PAYS	15
Les points clés du marché	16
Les points clés de l'environnement politique	26
Les points-clés des échanges	37
Les secteurs porteurs	41
• Agrotech	41
• Art de vivre - Santé	44
• Industrie et Cleantech	47
• Tech & Services dont Télécom et Internet	48
2. FAIRE DES AFFAIRES DANS LE PAYS	55
Accéder au marché : contexte réglementaire, social et fiscal	56
S'adapter aux spécificités locales de la pratique des affaires	69
Organiser son voyage de prospection	75
• Préparer son voyage : aspects organisationnels	75
• Récapitulatif des frais à prévoir pour un voyage de prospection	79
• Aides et appuis	82
Trouver le bon partenaire commercial	89
• Les importateurs-distributeurs	89
• Les agents, représentants commerciaux	89
• Établir le bon contrat commercial	95
Réussir son implantation	101
• Procédures d'enregistrement	101
• Les entreprises à investissement étranger	104
• Ouvrir un point de vente	111
• Ouvrir un bureau de représentation	112
• Les autres formes d'implantation	112
• Point immobilier	115
• Le système de Crédit Social	116
Se faire connaître	120
• Traduire le nom de sa marque	120
• Les principaux médias	120

• Faire un communiqué de presse	127
Se faire payer	131
• Moyens et délais de paiement	131
• Litiges, impayés et recouvrement	132
Se protéger	136
• Les marques	136
• Les brevets	137
• Les droits d’auteur	138
• Défense des droits de la propriété intellectuelle en Chine	138
3. CONTACTS UTILES	143
• Logistique	145
• Promotion	147
• Représentations françaises	150
• Finance	151
• Cabinets et agences	152
• Administrations	161