



La Presse

La Presse Affaires, jeudi 15 décembre 2005, p. LA PRESSE AFFAIRES2

FAIRE DES AFFAIRES EN CHINE

Attention à la copie!

Mercurie, Philippe

La Chine exerce un pouvoir d'attraction de plus en plus important sur les entreprises de chez nous et d'ailleurs. Mais au-delà du vaste bassin de main-d'oeuvre bon marché, un danger guette les entrepreneurs qui s'y installent: celui de se faire voler leurs idées.

" Ce n'est pas une légende. En Chine, c'est vraiment une réalité ", confirme Patrick Paradis, président de **Giolong** International. Cette entreprise aide les entrepreneurs québécois à faire le saut chez le géant asiatique.

Des histoires de copiage, M. Paradis en a vu plusieurs. Car faire fabriquer ses marchandises par des Chinois, c'est inévitablement renseigner les Chinois sur la façon dont elles sont fabriquées. Et un petit tour dans les marchés locaux suffit pour comprendre que les travailleurs savent quoi faire de ces informations: des manteaux North Face aux montres Swatch, on trouve, en Chine, des copies de tout.

Selon M. Paradis, ce ne sont pas les recours juridiques qui peuvent aider les entrepreneurs. " Si je vous parle de brevet, en théorie, on vous dit qu'il n'y aura pas de problème. Mais en pratique, lorsque vient le temps de savoir dans quelle cour aller pour défendre ses droits, il n'y en a pas ", explique-t-il.

Des moyens

Il y a tout de même des façons de limiter les dégâts. Bombardier, par exemple, soutient que si certains morceaux de ses avions CSeries seront fabriqués en Chine, l'assemblage, lui, sera fait à Mirabel. C'est le genre de stratégie que prône M. Paradis pour éviter que les Chinois ne s'emparent de toutes les étapes du processus.

Un de ses clients, une compagnie qui fabrique de la machinerie lourde, a par exemple divisé ses activités dans plusieurs usines. " Certaines composantes vont être faites dans l'usine A, d'autres font être faites dans l'usine B. On a divisé en deux pour garder le contrôle technologique. L'assemblage, lui, est fait en Chine, mais est contrôlé uniquement par des Canadiens ", explique M. Paradis.

Jusqu'à tout récemment, la seule façon de s'implanter en Chine était de s'associer à un partenaire chinois et de fonder une coentreprise. Il est maintenant possible d'y faire cavalier seul, à titre de compagnie à capital étranger. Dans le jargon, on appelle ce modèle le WOFE, pour Wholly-Owned Foreign Enterprise.

" On diminue le risque parce qu'il n'y a pas de partenaires, explique M. Paradis. On garde les secrets à l'intérieur de l'entreprise. Les Chinois peuvent toujours se procurer le produit. Mais au moins, on ne montre pas à un partenaire, au quotidien, à faire ce que l'on sait faire. "

Pour ceux qui choisissent la coentreprise- ce serait le cas de Bombardier qui, selon le *Beijing News*, s'associerait avec l'entreprise chinoise Shenyang Aircraft Corp.- M. Paradis recommande de choisir son partenaire avec soin. " C'est un mariage. Et un mariage à 15 500 kilomètres de chez nous, compare M. Paradis. Il faut aller sur place, rencontrer les gens, voir ce qu'ils ont fait par le passé. " Des conseils qui ne s'appliquent probablement pas à Bombardier: Shenyang Aircraft fabrique des composants d'avion pour Bombardier depuis plus de 10 ans, selon le *Beijing News*.

Autres conseils: s'assurer d'avoir toujours quelqu'un sur place, et conserver les activités de génie et de recherche et développement au Québec.

Catégorie : Économie

Sujet(s) uniforme(s) : Gens d'affaires et entrepreneurship; PME; Euthanasie et suicide assisté

Taille : Moyen, 398 mots

© 2005 La Presse. Tous droits réservés.

Doc. : news-20051215-LA-0100