

# C O R P O R A T E F I N A N C E

# NEWS

# LETTER

## M E R G E R S & A C Q U I S I T I O N S / C O R P O R A T E F I N A N C E

### INTRODUCTION

Tout le monde parle de fusions et acquisitions entre des entreprises chinoises (du continent) et des sociétés étrangères. Par conséquent, de nombreuses banques d'affaires et sociétés de conseils développent leurs équipes pour monter en puissance, néanmoins leur succès est souvent mitigé. Il ne faut pas oublier que le nombre de transactions cross-border est encore relativement petit. Selon Thomson Reuters, il n'y eu que 78 transactions de cette nature au cours du premier semestre 2013, par rapport à 95 transactions dans les six mois précédents. Cela contraste fortement avec les 1'400 transactions entre sociétés chinoises sur leur marché domestique pendant la première moitié de l'année 2013. Selon Thomson Reuters, le montant total des fusions et acquisitions dans lesquelles une société chinoise était impliquée s'est élevé à USD 120 milliards en chiffres ronds pour la première moitié de 2013. Entre 60% et 70% de ces transactions ont concerné des opérations purement domestiques, notamment générées par les pressions de consolidation dans diverses industries.

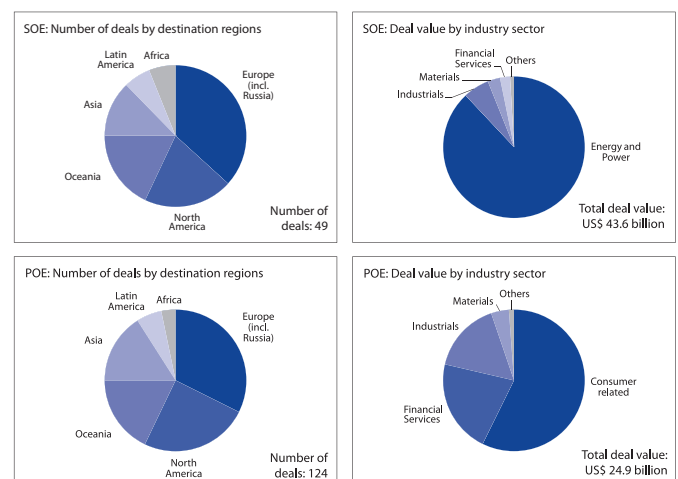
En ce qui concerne les activités d'acquisition des entreprises chinoises hors de Chine, il faut clairement distinguer les sociétés contrôlées par l'Etat (State Owned Enterprises – SOE) des sociétés privées (Privately Owned Enterprises – POE). Les SOE recherchent souvent des investissements stratégiques d'un point de vue politique dans les secteurs de l'énergie et des matières premières.

Les investissements privilégiés par les POE se trouvent souvent dans les secteurs des biens de consommation et du luxe. Derrière cette stratégie, l'idée est généralement que des produits occidentaux peuvent être encore mieux commercialisés en Chine après une acquisition. Ces dernières années, les POE représentent plus de 50% du nombre des transactions d'entreprises chinoises hors de Chine.

Lors de transactions de fusions & acquisitions avec des entreprises chinoises ou l'établissement d'une entreprise en Chine, les protagonistes sont confrontés à un système légal et fiscal très complexe. Les transactions ne peuvent être réalisées avec succès qu'avec l'aide de conseillers locaux.

Les tableaux ci-contre donnent un bon aperçu des répartitions géographiques par secteur des transactions finalisées dans la deuxième moitié de 2012 et le premier semestre 2013 (12 mois).

### ACTIVITÉS TRANS-FRONTALIÈRES ENTRE LA SUISSE ET LA CHINE



Source: Thomson Reuters



**PARTICULARITÉS ORGANISATIONNELLES ET SYSTÈME FISCAL EN CHINE**

*Stefan Kracht, Thaddäus Müller, Fiducia Management Consultants, Hong Kong*

Nous mettons en évidence ci-dessous deux aspects pour l'établissement d'une entreprise en Chine dont les entrepreneurs et managers occidentaux ne sont souvent pas conscients.

*L'organisation de la structure de management en Chine*

Une particularité du droit chinois réside dans le fait qu'il n'y a qu'une seule personne qui soit le représentant légal de la société vis-à-vis de l'extérieur pour tous les aspects légaux. Dans la pratique, c'est le plus souvent le Président du

Conseil d'administration, mais cela n'est pas obligatoire. La signature et le timbre personnel du représentant légal sont nécessaires pour un grand nombre d'actes de gestion. Cela peut engendrer une capacité très limitée de négociation de la société, dans le cas où le représentant légal n'est pas disponible, par exemple en raison d'une maladie ou d'un litige lié au droit du travail.

*Particularités du système fiscal chinois*

Depuis janvier 2012, les services en Chine sont soumis à une taxe sur la valeur ajoutée (Value Added Tax) au lieu d'un impôt au niveau de la société (Business Tax). Désormais, les prestataires de services peuvent également déduire

l'impôt anticipé sur leurs propres achats. Cette modernisation du système fiscal est un pas important pour la Chine dans la direction des standards internationaux, et permet ainsi à de nombreuses entreprises d'éviter la charge de la double imposition. Le Fapiao (justificatif chinois) est pré-imprimé, puis transmis et géré par les autorités fiscales. Les contribuables doivent obtenir leurs justificatifs auprès des autorités compétentes en fonction de la taille de l'entreprise. Pour imprimer les Fapiao, les entreprises doivent se munir d'une imprimante spéciale. De cette manière, le gouvernement a une vision complète des obligations fiscales qui sont dues.

**OBLIGATIONS D'AUTORISATIONS POUR LES ENTREPRISES CHINOISES EN RELATION AVEC DES TRANSACTIONS DE FUSIONS & ACQUISITIONS ET LES TRANSFERTS DE CAPITAUX**

*Paul Thaler, Wenfei Law, Zurich/Shanghai*

Une entreprise chinoise qui envisage de réaliser des investissements en Europe, respectivement en Suisse (par exemple création d'une société, reprise d'actifs et passifs, ou prise de contrôle ou management d'une société) doit respecter les étapes ci-dessous:

- Requête pour examen et autorisation du projet auprès du Ministère de l'Economie compétent en Chine (selon l'étendue du projet au niveau national ou local). Les projets d'investissements qui nécessitent des capitaux importants ou dans le domaine du développement de ressources naturelles nécessitent en plus une autorisation de la Commission de la Réforme et du Développement local ou national compétent.
- Dans un deuxième temps, l'entreprise doit s'enregistrer auprès de l'antenne locale de la State Administration of Foreign Exchan-

ge («SAFE»), ainsi que, le cas échéant, auprès des Autorités douanières (dans le cas où il y a des exportations). De plus, si des Directeurs sont nommés, un enregistrement auprès du Public Security Bureau local (entreprise privée), respectivement auprès du Ministère des Affaires Etrangères (entreprise étatique) doit être requis.

Avec l'autorisation de la SAFE, l'entreprise chinoise peut effectuer les transferts de capitaux sur des comptes bancaires étrangers auprès de banques qui sont au bénéfice d'une licence ad hoc en Chine.

**FACTEURS-CLÉS POUR UNE PME SUISSE EN CHINE**

*Interview de Patrick De Bruyne (Ex-CEO Lem, Président AESA Cortailod) / Ruby Chang (Head AESA China, Beijing)*

**A quels aspects doit-on être attentif lors d'un transfert de technologie, respectivement quelles mesures organisationnelles avez-vous choisies pour votre entreprise dans le domaine de la technologie ?**

Lors du développement de nos relations d'affaires en Chine, nous avons eu dès le début pour objectif de servir le marché chinois

avec des produits à forte composante technologique, avec une forte valeur ajoutée facilement identifiable pour l'industrie des câbles en Chine. Notre but n'a jamais été de rechercher uniquement en Chine un «manufacturing partner» avec des coûts favorables. Le succès en Chine est donc étroitement lié à la compréhension technologique des clients, ce qui a pour corollaire de pouvoir implémenter les meilleures solutions et les connaissances actuelles dans l'organisation locale.

**Selon votre expérience, quels éléments se sont avérés essentiels pour établir avec**

**succès des relations d'affaires et des activités en Chine?**

Ici en Chine, ce n'est pas différent de partout ailleurs dans le monde: les relations d'affaires pérennes sont basées sur une confiance réciproque. Un regard sur l'histoire chinoise montre que la Chine a été pillée par des forces étrangères pendant des centaines d'années. Pour cette raison, le fort besoin de construire une bonne base de confiance avant d'entamer une relation d'affaires est très présent en Chine. La volonté d'investir beaucoup de temps pour la compréhension réciproque, et par conséquent la patience sont des facteurs

de succès très importants. Les nombreuses étapes de négociation de partenaires chinois sont souvent difficiles à comprendre. D'une manière générale, on ne peut atteindre le but qu'en étant disposé à augmenter en permanence le niveau de confiance, et ce en avançant à petits pas !

**Comme fabricant de solutions de sécurité, quelle signification donnez-vous à votre engagement à participer à des comités de**

**standardisation locaux, respectivement votre étroite collaboration avec des autorités ?**

Malgré une amélioration remarquable de la vie quotidienne, la production de produits de masse bon marché est toujours dominante en Chine. Le fait de comprendre, qu'en produisant de la plus haute qualité, on peut obtenir des plus-values à long terme, n'en est encore qu'à ses débuts. Lors du développement d'appareils de mesure de très haute qualité,

on ne peut pas éviter de chercher le dialogue avec de nombreux instituts et associations qui établissent les normes. A cet égard, il faut être conscient que les obstacles administratifs sont très importants. Il faut beaucoup de patience pour établir des procédures claires avec les partenaires chinois pour remplir les objectifs fixés. Ce long chemin a le mérite d'apprendre à mieux se connaître et de pouvoir construire des relations précieuses avec de la bonne volonté réciproque.

TCFG

## INTERVIEW DE ANDREAS STEINER

### DU BUREAU DE REPRÉSENTATION À SA PROPRE FILIALE EN CHINE

*Interview d'Andreas Steiner (CEO Seitz)*

#### Quelle était la motivation pour l'établissement d'une filiale propre en Chine ?

D'une part, les lois locales permettent depuis peu de temps que des investisseurs étrangers en Chine puissent créer des «Wholly Foreign-Owned Entities», c'est-à-dire des propres filiales. D'autre part, les processus logistiques complexes avec un importateur/agent chinois en coopération avec notre bureau de représentation étaient considérés par nos clients comme insatisfaisants. Avec notre nou-

velle structure, les processus internes pour le traitement des commandes, ainsi que l'organisation des services et pièces détachées sont sensiblement plus efficaces.

#### Comment avez-vous procédé ?

Nous avons d'abord établi un „business case“ de manière à déterminer le „payback“ des investissements nécessaires pour la création de notre propre filiale. Nous avons ensuite fait appel à un conseiller externe très expérimenté pour l'établissement de notre unité d'affaires en Chine. Avec l'aide de notre propre responsable du bureau de représentation, la nouvelle structure a été mise sur pieds sur une période

de six mois. Le bureau de représentation a ensuite été liquidé après que tous ses employés aient été transférés dans la nouvelle filiale.


#### Quelles particularités vous ont frappées dans ce processus ?

En particulier, la détermination de la structure du capital (fonds propres, endettement), l'approvisionnement des stocks et la composition des organes ont été très soigneusement analysés. Il faut également relever que les processus d'autorisation doivent être régulièrement adaptés, ce qui n'est pas facile à comprendre pour un tiers. Ainsi, faire appel à l'assistance d'un expert externe en vaut la peine.

TCFG

## TRANSACTIONS FINALISÉES


### TRANSACTIONS RÉCENTES FINALISÉES PAR TCFG AVEC DES CONTREPARTIES CHINOISES



has been sold to

**CHINA HAIDIAN HOLDINGS LIMITED**

The undersigned acted as  
lead advisor to the seller




The Corporate Finance Group  
Mergers & Acquisitions

2011


**CHINA HAIDIAN HOLDINGS LIMITED**

has acquired



LA CHAUX-DE-FONDS · SUISSE

The undersigned acted as  
lead advisor to the buyers



The Corporate Finance Group  
Mergers & Acquisitions

2013

## THE CORPORATE FINANCE GROUP AG

Thunstrasse 23  
Postfach 164  
CH-3000 Bern 6  
Phone +41 31 356 25 25  
Fax +41 31 356 25 26

Bd des Philosophes 7  
Case postale 728  
CH-1211 Genève 4  
Phone +41 22 705 14 85  
Fax +41 22 705 14 86

Beethovenstrasse 11  
CH-8002 Zürich  
Phone +41 44 287 22 55  
Fax +41 44 287 22 56

TCFG Lugano SA  
Via Guido Calgari 2  
CH-6901 Lugano  
Phone +41 91 924 02 90  
Fax +41 91 924 02 91

info@tcfg.ch  
www.tcfg.ch  
www.cdiglobal.com

**CDI Global corporate finance network:**

Aalborg, Amsterdam, Antwerpen, Asuncion, Baltimore, Bern, Boca Raton, Buenos Aires, Charleston, Chicago, Cleveland, Düsseldorf, Espoo, Genf, Hongkong, Houston, Kristiansand, London, Lugano, Madrid, Mailand, Manchester, Melbourne, Mexiko-Stadt, Montevideo, New York, Oslo, Paris, Philadelphia, Prag, Rio de Janeiro, Sao Paulo, Shanghai, Stockholm, Sydney, Tokio, Toronto, Wilmington, Zürich

**MISE À DISPOSITION ÉLECTRONIQUE:**

Si dans le futur vous souhaitez recevoir la newsletter sous forme électronique, nous enregistrons volontiers votre adresse e-mail.

**IMPRESSUM:**

Éditeur:  
The Corporate Finance Group AG (TCFG)

Imprimerie:  
Denz digital AG / Bedruckbar AG

© 2013 The Corporate Finance Group AG.  
All Rights Reserved.

Changements d'adresse, suggestions, etc.:  
info@tcfg.ch, Phone +41 31 356 25 25

**The Corporate Finance Group AG – China Desk M&A**

Beat Unternährer, Partner, beat.unternaehrer@tcfg.ch, +41 44 287 22 50  
Urs Huber, Partner, urs.huber@tcfg.ch, +41 44 287 22 63

**Contacts avec notre réseau – Services en relation avec la Chine**

Développement des affaires: Ruby Chang, Managing Director, Beijing; info@cba-intl.com, +86 10 816 116 10  
Etablissement de sociétés: Stefan Kracht, Managing Director, Shanghai; skracht@fiducia-china.com, +852 225 866 34  
Due Diligence: Thaddäus Müller, Associate Director, Shanghai; tmueller@fiducia-china.com, +852 225 866 12  
Aspects légaux: Paul Thaler, Managing Partner, Zurich; paul.thaler@wenfei.com, +41 43 210 86 86

