

Les Echos SOCIÉTÉS

avec

 Wolters Kluwer

LE PUBLICATEUR LÉGAL - LA VIE JUDICIAIRE

L'IDÉE BUSINESS

TROIS CONSEILS POUR PRÉPARER SA LEVÉE DE FONDS //

Préparer une levée de fonds n'est pas une mince affaire, il faut prendre en compte beaucoup d'éléments. La société Dataiku, spécialiste du Big Data, a récemment levé 14 millions de dollars. Son cofondateur, Clément Stenac, prodigue ses conseils pour bien réussir sa levée de fonds.

#1 Soyez rigoureux

« Il faut connaître parfaitement la taille du marché, le nombre d'utilisateurs, le revenu récurrent, la capacité à l'augmenter. »

#2 Ciblez le bon fonds

« Il faut savoir que les fonds ont tous leurs spécificités : ils sont spécialisés sur différents secteurs de marché, certains sont plus early stage, d'autres late stage. »

#3 Prévoyez du temps

« Une levée de fonds, c'est un processus très chronophage, prenez-le en compte car toute votre équipe fondatrice sera occupée à négocier, à réfléchir, à discuter. »

Arthur Macbeth



L'entretien vidéo sur entrepreneurs.lesechos.fr

INTERNATIONAL // Les pièges culturels et juridiques à éviter avant d'entrer sur le marché chinois

Les tribulations d'un entrepreneur en Chine

关系

Système verrouillé de relations interpersonnelles, le Guanxi est au cœur du monde du travail et du monde économique.

Bernard Jomard, senior consultant, membre de l'Institut français des administrateurs

La Chine est aujourd'hui le premier pays au monde par sa population, et recèle bien des opportunités. Mais comment mettre un pied sur ce marché sans être une entreprise puissante ou très innovante ? J'ai passé dix ans en Chine, et je conseille encore nombre d'entreprises qui souhaitent s'y implanter. Voici, selon moi, les pièges à éviter.

Les Français se documentent sur les marchés, les acteurs économiques, les contraintes... très peu sur la culture chinoise, alors que c'est la clef de la réussite. Les géants californiens du numérique, les Gafa, n'ont jamais réussi à prendre pied sur le marché chinois. En raison de complications administratives ? Non, à

cause du choc des cultures ! La Chine est un pays où l'on respecte les croyances, les coutumes et les traditions. Vous devez tenir compte des superstitions qui imprègnent la vie de tous les jours, Feng Shui et symbolique des chiffres, par exemple. Ainsi, favorisez le 8, censé apporter fortune et bonheur. De même, il vous faudra respecter les anciens. Le patron roulant dans une rutilante Mercedes aura plus de respect pour une vieille personne désargentée traversant la chaussée que pour les congénères de son club.

La Chine est aussi un pays où il faut tenir son rang... Cela se traduit par ne jamais faire perdre la face devant des étrangers ou en public. Autrement dit, ne jamais contredire votre interlocuteur en public, ne jamais exprimer votre opinion d'une manière tranchée, ne jamais gêner votre interlocuteur, ou cela serait la fin de vos relations. Et ne prenez pas un

sourire pour un « oui » ! Les Chinois n'ont aucune inhibition, aucune timidité, et sont toujours prêts à discuter, à vous aider, même s'ils ne vous comprennent pas. Ils vous souriront beaucoup, mais ce sourire exprime assez souvent une gêne ou l'incapacité à vous comprendre ou à vous dire non. Le mot « non » n'étant jamais utilisé en Chine, il faudra détecter le refus dans une réponse alambiquée.

L'indispensable maîtrise du Guanxi

De même, ne vous fiez pas aux apparences. En Chine, le patron (Taipan) prend le thé et plaisante avec l'Amah (tea lady). Perdre son temps à prendre le thé (Yam Tcha) avec des personnes d'autres catégories sociales est un art, c'est culturel. Aussi, si vous vous déplacez, par exemple dans le Nord, n'oubliez pas qu'il y a plusieurs ethnies en Chine, avec des

mentalités et, surtout, des apparences différentes.

Enfin, devenez un maître du Guanxi, ce système verrouillé de relations interpersonnelles, fraternelles, personnelles et amicales, sans lesquelles rien n'est possible. Le Guanxi est au cœur du monde du travail et du monde économique. Les contrats et les négociations se font, grâce au Guanxi. Il génère aussi des obligations qui peuvent prendre le dessus et conduire à du favoritisme. Lorsque votre partenaire vous appellera « brother », cela signifiera que ce lien vient d'être établi.

Maintenant que vous connaissez quelques-uns des pièges à éviter, voici quelques conseils pratiques pour votre implantation. Ma principale recommandation est d'utiliser absolument un intermédiaire à Hong Kong. Le dialogue sera plus facile. Concernant les aspects juridiques, trois possibilités s'offrent à vous :

- La co-entreprise (joint venture), c'est-à-dire un partenariat entre vous et une entité chinoise. Un lit commun mais différents désirs... Neuf fois sur dix, les joint ventures échouent !

- Le bureau de représentation est une solution simple et à bas coût pour mettre un pied en Chine. Mais en ayant recours à un distributeur local, vous ne vendez pas directement et n'avez donc pas de retours d'expérience de vos utilisateurs.

- La filiale ou Wholly Foreign Owned Enterprise (WFOE) est une entreprise que vous contrôlerez entièrement. Elle est juridiquement compliquée à mettre en place, car il faut obtenir l'approbation des différentes autorités administratives. Sachez que les fonds propres seront à placer en dépôt dans une banque chinoise. ■