

Juillet 2025

EXPORTER EN CHINE

CTC *Factoring Solutions*





REGARDS CROISÉS



**Monika
PICH LOSBAR**

Directrice de la Relation Clients
Marchés Spécialisés & Export

**Cécile
PONCET**

Responsable Recouvrement Grands
Comptes & International

La Chine est un acteur économique mondial incontournable, située au cœur de l'Asie, avec une population de plus de 1,4 milliard d'habitants et une croissance économique soutenue. Ce pays représente une opportunité majeure pour les exportateurs français cherchant à développer leur présence sur un marché en pleine mutation et à fort potentiel.

L'économie chinoise est extrêmement diversifiée, s'appuyant sur des secteurs clés comme l'aéronautique, la cosmétique et l'agroalimentaire, les nouvelles technologies et un marché intérieur en forte expansion. Les entreprises françaises bénéficient ainsi d'un environnement propice à l'export, malgré une concurrence locale importante et des spécificités réglementaires à maîtriser.

Les échanges commerciaux avec la Chine sont soumis à des règles douanières strictes et à des exigences réglementaires parfois complexes. La connaissance des pratiques commerciales locales, la gestion des délais de paiement et les barrières culturelles et linguistiques sont des défis majeurs à anticiper pour réussir à s'imposer sur ce marché. Avec un volume d'échanges commerciaux s'élevant à plusieurs dizaines de milliards d'euros entre la France et la Chine, il est fréquent de constater des délais de règlement parfois longs ou des difficultés liées à la solvabilité des partenaires commerciaux chinois.

Dans le contexte économique actuel de la Chine, marqué par une croissance certes ralentie mais toujours positive, et une politique commerciale en constante évolution, nous recommandons à nos exportateurs français de recourir systématiquement à l'assurance-crédit dès l'établissement du contrat commercial. Cette démarche permet d'évaluer plus finement la solidité financière de vos partenaires chinois et de limiter les risques d'impayés, vous offrant ainsi une meilleure sécurité dans un environnement commercial complexe et compétitif.

Bien que les relations commerciales restent globalement cordiales, il est vivement conseillé de s'appuyer sur une expertise locale pour sécuriser vos transactions et optimiser la gestion des délais de paiement. Nos équipes spécialisées en recouvrement et financement sont à votre disposition pour vous accompagner et faciliter vos échanges avec vos clients chinois.

LES DONNÉES GÉNÉRALES



PIB nominal :
15 385 Mds \$¹



Taux de croissance :
5,2%¹



Exportations françaises :
24 Mds €²

**En 2023, la France se positionne
comme le 7^e exportateur vers la Chine**



Taux d'inflation :
0,2%³



INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Devise : Yuan (CNY)
Langue officielle : Mandarin

(1) La Banque Mondiale, 2023

(2) Direction Générale des Douanes et Droits Indirects, 2024

(3) La Banque Mondiale, 2024

LES SECTEURS PORTEURS*

Aéronautique

Parfums & produits
cosmétiques

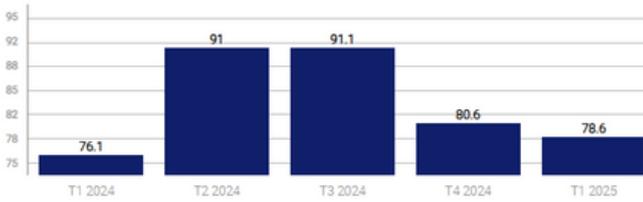
Textiles & Cuir

Chimie

Agriculture &
Agroalimentaire

Machines

Evolution trimestrielle des délais de paiement en nombre de jours



Délai constaté	Délai de référence	Tendance
78,6	85	▼

Avec un délai moyen de règlement client de référence de 85 jours, la Chine se situe parmi les pays d'Asie où les délais de paiement restent relativement longs, notamment dans certains secteurs industriels.

Au troisième trimestre 2024, le délai constaté atteignait 91 jours, un allongement attribué en partie au ralentissement économique, à la pression sur les marges des entreprises locales et à des conditions de financement plus strictes.

Au 1er trimestre 2025, une amélioration notable a été observée, avec un délai moyen ramené à 78,6 jours. Cette évolution laisse entrevoir un retour progressif à de meilleures pratiques de paiement, sans doute lié à une gestion plus rigoureuse des encours clients et à une volonté accrue des entreprises chinoises de maintenir de bonnes relations commerciales avec leurs partenaires français.

Source : Observatoire des délais de paiement internationaux Crédit Mutuel Factoring. Données issues des délais réellement constatés dans nos portefeuilles.

NOS CONSEILS POUR VOUS FAIRE PAYER

LES PRATIQUES DE RELANCE

Dans le cadre d'échanges avec la Chine, il est essentiel de prendre en compte plusieurs particularités organisationnelles et culturelles :

- **Canaux de communication** : Le téléphone est très privilégié pour les échanges rapides et les relances. Il est essentiel de reformuler systématiquement par écrit après un appel téléphonique et d'apporter des informations très précises lors des relances, notamment lorsque la facture est échue. Il est recommandé d'appeler le matin avant 10h30 heure française (+7 heures à Pékin) pour maximiser les chances de contact.
- **Influence de la culture locale et relation de confiance** : La confiance, les relations personnelles (le guanxi) et la courtoisie sont fondamentales. Il est préférable que le premier contact se fasse dans la langue maternelle chinoise. Une fois la relation établie, les échanges peuvent se poursuivre en anglais. Il faut noter que lorsque l'interlocuteur dit « Oui », cela signifie qu'il a bien compris le contenu de l'échange, mais ce n'est pas nécessairement une acceptation ou un accord positif. Les fournisseurs qui investissent dans des relations durables et font preuve de flexibilité ont plus de chances d'obtenir leurs règlements rapidement.
- **Barrière de langue** : La barrière linguistique peut compliquer les échanges, car malgré un apprentissage généralisé de l'anglais, beaucoup d'interlocuteurs, notamment dans les PME ou hors des grandes villes, ne maîtrisent pas parfaitement l'anglais.

En cas de retard de règlement

Le créancier passe des appels téléphoniques et envoie des lettres de recouvrement pour poursuivre le débiteur pour paiement. Si le débiteur est réceptif et reconnaît la dette, les deux parties négocieront des plans de paiement pour tenter d'obtenir le règlement du paiement.

En cas de litige, les deux parties doivent parvenir à un accord ou offrir une remise sur le montant de la dette.

CONSEILS À L'EXPORTATEUR

Afin de faciliter vos démarches, nous vous conseillons :

- D'avoir recours à un agent local pour faciliter l'entrée en relation, le dialogue et le dédouanement.
- De connaître les codes tarifaires utilisés en Europe et en Chine pour les déclarations en douane car ils ne sont pas concordants.
- De définir avant toute exportation vers la Chine, le code tarifaire qui devra être déclaré à l'importation.

Droits de douane

Pour dédouaner les marchandises, les documents standards sont nécessaires :

- connaissance
- facture
- liste d'expédition
- déclaration en douane
- police d'assurance et contrat de vente

Des documents spécifiques sont demandés en complément pour certains produits (certificat de contingentement des marchandises générales, un certificat d'inspection délivré par l'Administration générale du contrôle de la qualité, de l'inspection et de la quarantaine AQSIQ). La licence d'importation pour le dédouanement est également indispensable.

⚠ Toutes les banques ne permettent pas d'ouvrir des comptes en yuan ni de recevoir des paiements dans cette devise. Il est donc essentiel de se rapprocher de votre banque en amont de toute opération pour vérifier les possibilités de gestion du RMB (ou CNY).

INCOTERMS RECOMMANDÉS :

Les incoterms utilisés sont souvent ceux à l'arrivée (DDP)

FOCUS MOYENS DE PAIEMENT

- **Virement SWIFT** : l'un des moyens de paiement les plus populaires, car rapide, sûr et soutenu par un réseau bancaire développé, tant au niveau international que national.
- **Le CREDOC (Crédit Documentaire)** : est un moyen de paiement international très utilisé en Chine, notamment pour sécuriser les échanges commerciaux à l'import/export.



CIC Factoring Solutions est une marque distribuée par Crédit Mutuel Factoring
Crédit Mutuel Factoring, Etablissement de crédit spécialisé - Société anonyme au capital de 7.680.000 euros
dont le siège social est Tour D2 - 17 bis, place des Reflets - 92988 Paris La Défense Cedex - 380 307 413 RCS Nanterre - TVA
intracommunautaire FR06380307413
Crédit Mutuel Factoring est une entité de Crédit Mutuel Alliance Fédérale

Aucune information ou opinion présentée dans le présent rapport ne saurait être interprétée comme constituant de la part de Crédit Mutuel Factoring une approbation ou un engagement de financement ou encore une offre de tout autre service à une quelconque entité ou personne physique. Crédit Mutuel Factoring ne garantit ou ne promet aucun niveau de rentabilité ou de génération de chiffre d'affaires de quelque sorte que ce soit. Le destinataire du présent document est invité à consulter ses conseils professionnels pour toute information complémentaire dans ces domaines.

