

## Cas d'arnaques en Chine

Les postes de l'AWEX en Chine signalent une croissance importante ces dernières semaines du nombre d'exportateurs belges victimes de tentatives d'escroqueries en provenance de soi-disant "entreprises" basées en Chine.

Ces tentatives d'arnaques commencent en général par un courrier électronique relativement anodin envoyé à des entreprises étrangères par des logiciels de "mass mailing" exploitant des bases de données du type Kompass, catalogues de foires, sites de commerce en ligne comme Alibaba.com, etc. et demandant quelques informations générales concernant les produits qui pourraient être commercialisés en Chine par la PME belge. Si cette dernière répond au premier "pourriel", l'engrenage de l'arnaque se met en œuvre, une personne de contact se met alors en rapport par e-mail avec la société belge après avoir attentivement étudié son site web. S'ensuit alors un échange d'e-mails menant vers la conclusion possible d'un "contrat" très important (typiquement entre 400 000 et 2 Mio EUR) qui devrait rapidement se signer en Chine.

Si la PME se rend en Chine, plusieurs cas de figure sont possibles : l'arnaque la plus fréquente aujourd'hui est celle des "frais de notaires" (on signe le "contrat" qui contient une clause indiquant que les "frais de notaires" ou "d'enregistrement", typiquement peu élevés par rapport au montant total du contrat, doivent être versés afin que celui-ci entre vigueur. Dès que le montant est versé, soit le "client" chinois disparaît, soit d'autres "frais" apparaissent afin que le versement de l'acompte de 30% ou de 50 % promis par le "client" puisse s'effectuer).

Autre cas de figure, plus classique celui-là, l'arnaque du "cadeau d'affaire": on signe le contrat et après un banquet bien arrosé pour célébrer l'occasion (un banquet coûteux évidemment "offert" par l'entreprise étrangère), on informe le vendeur européen qu'en Chine, la tradition veut que seuls les "cadeaux d'affaires" qui "donnent de la face" cimentent réellement les relations d'affaires. L'exportateur européen est alors par exemple conduit dans un beau magasin de jade ou on lui conseille fortement de ne pas se montrer radin lorsqu'il s'agit de faire un cadeau au patron de l'entreprise nouvellement "cliente"...

Un autre type d'arnaque assez fréquente ces jours-ci, l'arnaque au nom de domaine ".cn" : dès qu'une entreprise étrangère est repérée pour avoir manifesté de l'intérêt pour le marché chinois, en participant par exemple à une foire en Chine, elle est contactée par un "bureau d'avocats" qui signale que le nom de domaine ".cn" qui correspondrait au nom de l'entreprise étrangère est sur le point d'être enregistré par une entreprise chinoise. Si l'entreprise européenne réagit, le "bureau d'avocat" enregistre immédiatement le nom de domaine ".cn" et se déclare ensuite prêt à le "céder" contre un montant "raisonnable".

Derrière ces faux "contrats" qui font rêver les exportateurs ou ces e-mails au ton très officiel, se cachent parfois d'autres variantes que les cas d'arnaques évoqués ci-dessus ou parfois encore des filières d'immigration illégales : l'AWEX recommande en tout cas la plus grande des prudences lorsque vous recevez en tant qu'exportateur des e-mails non sollicités d'entreprises chinoises dont vous n'avez jamais entendu parler.

Voici quelques conseils permettant de repérer certaines de ces tentatives d'escroquerie:

- Si vous recevez un courriel non sollicité de Chine, tapez le nom entre guillemets de l'entreprise chinoise qui vous contacte sur l'engin de recherche en **anglais** Google.com (pas Google.be !) avec le mot "scam" ou "fraud": s'il y a des résultats correspondants, c'est qu'il s'agit très probablement d'une tentative d'arnaque.
- N'hésitez pas en cas de doutes à demander une copie de la "business licence" de l'entreprise qui vous contacte (c'est un peu comme un numéro de TVA en Belgique, toute entreprise est supposée en avoir une).
- Tâchez d'obtenir de l'entreprise chinoise des références en Europe d'entreprises avec qui elle a fait des affaires dans le passé.

- Même si le marché chinois et son "milliard de consommateurs" peut faire rêver, il convient de garder une démarche commerciale empreinte de bon sens pour réellement faire des affaires dans ce pays : si une histoire a l'air trop belle pour être vraie, c'est qu'elle est probablement fausse ... Il est par exemple extrêmement rare qu'un contrat puisse se signer sans une négociation parfois extrêmement dure au niveau des prix ...
- Si vous avez encore le moindre doute, n'hésitez pas à faire appel aux services de l'AWEX en Chine pour vérifier l'existence réelle d'une "entreprise" chinoise.

Gerard SEGHERS, Economic & Trade Counsellor  
Embassy of Belgium, Trade Commission Awex-Brussels Export  
Wallonia Export and Foreign Investment Agency  
San Li tun Lu 6, 100600 Beijing CHINA  
Tel: 8610-65326695/65323006 Fax:65326696  
[awexbrubeijing@188.com](mailto:awexbrubeijing@188.com)