

## Témoignage d'une entreprise française victime d'escroqueries

**Par la Mission Economique de Canton,**

### ***Chronologie des faits :***

- 09/11/05 : réception d'un fax, appel d'offres de la société chinoise X signé Mr W pour un coffret bois pour le vin.
- 10/11/05 : envoi par mail de notre cotation et descriptif du coffret.
- 25/11/05 : sans réponse, nous lui demandons s'il est intéressé.
- 28/11/05 : après étude, il est intéressé et envoie un draft de contrat pour commentaires asap.
- 30/11/05 : il nous relance pour le contrat, envoie une lettre d'invitation, il souhaite nous rencontrer en Chine.
- 30/11/05 : notre réponse : nous vous attendons en France pour étudier votre contrat, vous présenter l'échantillon...
- 07/12/05 : il ne peut pas venir en France car ce n'est pas la coutume dans sa société, nous encourage à venir "China is a big country and also a big market for you, I'm sure you will have a fruitful trip"
- 09/12/05 : nous recevons des renseignements sur la société par un membre de notre famille travaillant pour une société en Chine.
- 12/12/05 : nous lui annonçons notre voyage en Chine pour la première semaine de janvier. De nombreux échanges chaleureux par email jusqu'à notre départ le 6 janvier.
- 07/01/06 : A l'aéroport de Zhengzhou, M. W et Tina l'interprète nous attendaient le samedi après midi et nous ont accompagnés jusqu'à l'hôtel.  
L'accueil était sympathique et malgré notre long voyage, M. W a abordé tout de suite l'éventualité d'une commission (0,30 euro par coffret expédié) en majorant le prix de vente. Nous donnons notre accord.

- 08/01/06 : Rendez-vous le lendemain, le dimanche en fin de matinée pour négocier le contrat avec "the leaders" d'une société d'import export.

Alors que nous sommes en réunion avec M. W et l'interprète (dans les locaux d'un business center) à parler du contrat et de l'échantillon, arrivent le Directeur Général, et deux sous directeurs et nous poursuivons la réunion tous ensemble. Le contrat est signé. Le DG nous demande notre Relevé d'Identité Bancaire, prend rendez-vous pour le lendemain pour un dîner et s'éclipse. M. W, notre interlocuteur, nous demande si nous pouvons verser une avance sur commissions rapidement (7000 euros) au DG. Après réflexion, nous demandons à notre banque le lendemain de faire un virement.

- 09/01/06 : tourisme en ville avec l'interprète et copieux dîner dans un restaurant (7 personnes)

- 11/01/06 : départ pour Pékin pour rencontrer des personnes qui font de l'import-export.

- 24/01/06 : demande de M. W de faire un 2ème virement de 2000 euros. La raison est que les épouses des leaders doivent aller en France et ne peuvent pas se payer le billet d'avion. Notre réponse : nous ferons le nécessaire à réception de l'acompte de 30 % indiqué dans le contrat.

- 15/02/06 : Tina, l'interprète nous exprime sa joie de nous avoir connus.

Depuis, nous n'avons plus de nouvelles, seulement quelques accusés de réception de nos mails.

- 02/03/06 : RDV avec M. Y pour continuer la prospection sur la Chine. Le responsable est un représentant chinois de 3 provinces. Nous lui parlons aussi de notre inquiétude quant à ce dossier et nous lançons une enquête auprès de son bureau à Shanghai :

\* la société X n'existe pas

\* la société d'import export est bien répertoriée dans la liste de la chambre de commerce locale mais semble avoir des problèmes financiers (téléphone coupé "out of order")

- 06/01/06 : avons envoyé un email à M. W en lui rappelant les clauses du contrat : acompte 15 jours après la signature...

- 07/01/06 : recevons par fax un appel d'offres d'une autre société Y de Zhengzhou, pour des caisses en bois et le texte ressemble étrangement à celui reçu en novembre. Nous avons téléphoné sur le portable et un homme nous a répondu (il n'était pas seul) en "chinois-anglais" et nous avons fait le rapprochement avec nos "amis leaders" (dealers !)

**Evaluation des frais engagés (avion, hôtel, restaurants, acompte, cadeaux) : 10.000 euros**