

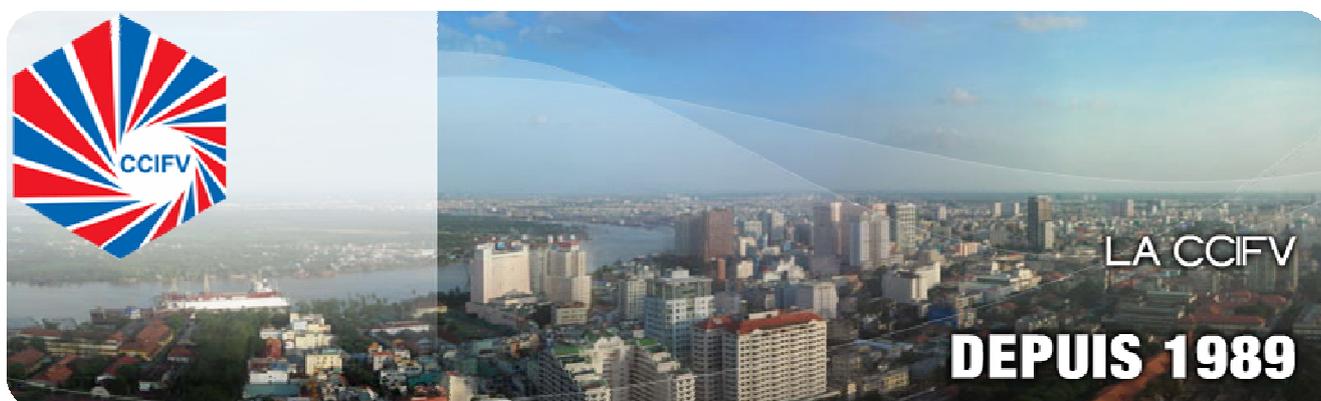
DOSSIER SPECIAL VIETNAM



DOSSIER SPECIAL VIETNAM

« C'est le même souci de faciliter l'implantation des entreprises françaises au Vietnam, de faire connaître les opportunités offertes par le marché vietnamien aux PME et PMI françaises qui a mobilisé les membres de notre Chambre de Commerce et d'Industrie depuis 18 ans ».

Marc Villard, président de la CCIFV





SOMMAIRE

I – LE VIETNAM EN QUELQUES CHIFFRES	p43
II - LES ECHANGES COMMERCIAUX FRANCO-VIETNAMIEN	p44
III – POURQUOI S’INTERESSER AU MARCHÉ VIETNAMIEN ?	p44
a. Présentation générale du marché	
b. 10 raisons de tenter sa chance au Vietnam	
IV - L’ECONOMIE VIETNAMIENNE EN QUELQUES CHIFFRES	p46
a. Une croissance exceptionnelle dopée par les IDE	
b. Le commerce extérieur vietnamien	
c. Le Vietnam face à la crise économique	
V - LES SECTEURS PORTEURS DE L’ECONOMIE VIETNAMIENNE	p48
a- Textile, confection, pêche et aquaculture	
b- Bois, Ameublement, Tourisme	
c- Santé, Energie, Electricité, Pétrole, Gaz	
VI - CONSEILS POUR UNE ENTREPRISE SOUHAITANT APPROCHER LE VIETNAM	p51
VII - COMMENT ABORDER LE MARCHÉ VIETNAMIEN ?	p53
a. Profiter de la présence française	
b. Se faire aider par la CCIFV	
c. Notre service «appui aux entreprises»	
d. Nos sponsors institutionnels	
VIII - SUCCESS STORIES	p56



I – LE VIETNAM EN QUELQUES CHIFFRES

Carte d'identité **Le Vietnam**
Superficie : 331.212 Km
Façade maritime : 3200 Km
Montagnes : ¾ du territoire
Fleuves : Le Fleuve Rouge (Nord) et le Mékong (Sud)
Division territoriale : 7 régions, 64 provinces
Principales villes :
 HCMV (6,4 M d'habitants)
 Hanoi (3,3 M d'habitants)
 Haiphong (1,8 M d'habitants)
 Danang (0,8 M d'habitants)
Population : 87 millions
Densité :
 248 hab./km2 en zone rurale
 1000 hab./km2 en zone urbaine
Taux d'alphabétisation : 90,3 %
Salaires minimums ouvriers applicables pour les entreprises étrangères :
 62 USD à Hanoi et à Ho Chi Minh Ville
 56 USD dans les banlieues
 50 USD dans les provinces
Autres niveaux de salaires
 Employés sans qualification : 75 USD
 Technicien qualifiés : 220 à 250 USD
 Employés qualifiés : 500 USD
(Source: CIA World Fact Book, Lao Dong, Sept 2008)



Présentation Economique du Vietnam

Depuis la réforme économique de 1986, le Vietnam a connu une évolution économique majeure et se retrouve maintenant sous les projecteurs de la communauté d'affaires internationales. Entre 1993 et 2008, la part du commerce dans le PIB vietnamien a presque doublé, tandis que les exportations ont plus que quadruplé. Le pays a glissé graduellement d'une économie agricole à une économie industrielle et de services. Cette transition est le moteur de sa croissance.

Il existe en effet de nombreuses opportunités à prendre dans différents secteurs porteurs tels que la construction, le textile et la confection, l'aquaculture, l'informatique ou encore le tourisme.

Par ailleurs, le Vietnam a l'avantage d'une démographie très favorable qui dépassera probablement les 100 millions d'habitants d'ici 2015. Les deux tiers de la population ont moins de 30 ans, ce qui encourage le développement d'une société de consommation dynamique.

Les pôles de croissance sont répartis sur l'ensemble du territoire vietnamien : Hô Chi Minh Ville et Can Tho au sud, Danang au centre, et Hanoi et Haiphong au nord.

L'attractivité du Vietnam réside également en une place importante au cœur des échanges en Asie : proche de la Chine, de Singapour, à mi chemin entre le Japon et la Corée d'un côté et l'Inde de l'autre...

II - LES ECHANGES COMMERCIAUX FRANCO-VIETNAMIEN

Baisse des exportations françaises au Vietnam en 2008

Selon les chiffres des douanes françaises, les exportations françaises ont atteint 392 M€ en 2008, en recul de 14,6% par rapport à l'année précédente. Les biens d'équipement professionnels enregistrent une forte baisse de 36,7% (à 116,5 M€) alors que, contrairement à l'année précédente, nos ventes de biens de consommation augmentent de 11,7 % (à 113 M€).

Les ventes de produits pharmaceutiques occupent désormais le premier poste d'exportation en 2008 avec 21% de nos ventes soit 84 M€ (+7,3%) en 2008. Cela traduit la position importante traditionnelle occupée par nos entreprises au Vietnam.

Par contre, il semble que nos parts de marché relatives tant aux équipements mécaniques (39 M€) qu'aux équipements électriques et électroniques (58 M€) s'érodent car les exportations correspondantes reculent respectivement de 37% et 34%. Une baisse d'un tiers des ventes des appareils d'émission et de transmission du son et de l'image (36 M€) y contribuent largement.

Il convient également de relever la bonne tenue de nos ventes de produits des industries agricoles et agroalimentaires qui, se sont nettement redressées en 2007 (39,5 M€ soit + 42 %) pour atteindre 47 M€ en 2008. Ainsi, le recul de nos ventes de vins et champagnes (6 M€ ; -26%) et de lait (4,8 M€ ; -29%) est largement compensé par la progression de nos exportations de viandes volaille (4 M€ ; +120%), aliments diététiques et pour enfants (2,3 M€ ; +49%) et autres produits alimentaires divers (2,2 M€ ; +10%).

Léger recul des importations au cours de l'année 2008

Selon les douanes françaises, les importations françaises en provenance du Vietnam, après avoir connu une hausse de 6,9% en 2007, ont légèrement reculé d'1,1% pour atteindre 1,24 md€ en 2008.

Traditionnellement, le premier poste d'importations françaises en provenance de ce pays est constitué des articles chaussants qui représentent 31 % de nos achats, soit 398 M€. Il est à noter cependant que le poste est en recul constant : -7% en 2008 et -5% en 2007 par rapport aux années antérieures.

Concernant nos achats de poissons et produits de la pêche préparés, ces deniers progressent de 20% pour atteindre 88,7 M€.

Quant à nos importations de café et thé, produits vedettes à l'exportation du Vietnam, ils sont en recul en 2008 (-16% pour un montant de 56 M€) après avoir fortement progressé en 2007 (+54 %).

Source : missions économiques

III - POURQUOI S'INTERESSER AU VIETNAM ?

a. Présentation générale

Le 11 janvier 2007, le Vietnam est devenu le 150^{ème} membre de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC). Cette adhésion sonne comme une consécration pour l'élite dirigeante du pays malgré la rupture qu'elle peut représenter avec l'héritage idéologique, politique et économique du pays.

Depuis la réforme économique de 1986, le Vietnam a connu une évolution économique majeure et se retrouve maintenant sous les projecteurs de la communauté d'affaires internationales. Entre 1993 et 2008, la part du commerce dans le PIB vietnamien a presque doublé, tandis que les exportations ont plus que quadruplé.

Le Vietnam s'est installé dans les affaires et les institutions internationales et se positionne comme un élément de plus en plus important pour les investisseurs du monde entier et même comme un concurrent direct de la Chine pour les années à venir. Charles Goddard, directeur éditorial de l'Unité d'Intelligence Economique de la Région Asie Pacifique, pense que le Vietnam est en train de devenir une étoile montante dans la sphère commerciale internationale. Selon lui, l'économie vietnamienne s'est développée de manière constante et soutenue depuis plusieurs années, ce qui en fait le bon élève de l'Asie du Sud Est.

Le pays a glissé graduellement d'une économie agricole à une économie industrielle et de services. Cette transition est le moteur de sa croissance. En effet, elle a permis de créer de grandes opportunités de développement pour le pays, d'attirer les investisseurs internationaux ainsi que des emplois massifs pour la population, et bien sur elle s'est traduite par une croissance économique annuelle proche de 8% depuis plusieurs années.

Le Vietnam a l'avantage d'une démographie très favorable qui dépassera les 100 millions d'habitants d'ici 2015. Les deux tiers de la population ont moins de 30 ans ce qui encourage le développement d'une société de consommation dynamique.



M&C Tower - HCMV



Projet du Saigon Pearl Development - HCMV



My Thuan Bridge - Delta du Mekong



Projet de la Bitexco Financial Tower - HCMV

b. Pourquoi s'intéresser au Vietnam ? 10 raisons de tenter sa chance...

Le Vietnam est le 1er pays au monde en termes de croissance de son PNB d'ici 2050 avec 9.8% de croissance annuelle en moyenne.

Price Waterhouse Coopers - Novembre 2007

- 1.** Le Vietnam est **la 2^{ème} croissance économique d'Asie après la Chine** avec +6.3% en 2008, et plus de 7% en moyenne depuis 2001. Selon le cabinet de recherche Goldman Sachs, **les ambitieux objectifs du gouvernement vietnamien qui avait annoncé le doublement du PIB entre 2000 et 2010 et à nouveau sa multiplication par deux entre 2010 et 2020** seront probablement atteints.
- 2.** Le Vietnam représente **un marché de 87 millions de consommateurs**, dont les revenus et les tendances de consommation évoluent d'années en années, tiré par l'émergence d'une classe moyenne. Hô Chi Minh Ville et Hanoi avec respectivement 7,4 et 3,2 millions d'habitants représentent plus de 10% de la population nationale.
- 3.** Le Vietnam possède **une réserve de main d'œuvre nombreuse, jeune, bien formée, travailleuse et bon marché**. L'âge médian de la population vietnamienne est de 26 ans.
- 4.** Il existe de nombreuses opportunités à prendre dans différents secteurs porteurs : textile et confection, aquaculture, construction, meubles, informatique, tourisme
- 5.** **Le Vietnam possède une forte attractivité en termes d'IDE** (+25% en 2008 par rapport à 2007) répartis sur l'ensemble du territoire.
- 6.** Le pays accélère son processus de libéralisation du fait de son adhésion en tant que **150^{ème} membre de l'OMC en janvier 2007** : libéralisation du secteur bancaire, de la grande distribution ou encore des télécommunications, démantèlement progressif des lignes tarifaires jusqu'en 2014, libéralisation des échanges extérieurs, etc.
- 7.** Le Vietnam procède à **un développement du cadre légal** en accord avec le cahier des charges fixé par l'OMC afin d'obtenir un environnement sain et sûr pour le développement des affaires (Lois sur l'entreprise...)
- 8.** Le Vietnam est **au cœur des échanges en Asie** : proche de la Chine, de Singapour, à mi chemin entre le Japon et la Corée d'un côté et l'Inde de l'autre...

9. Les pôles de croissance sont répartis sur l'ensemble du territoire vietnamien : par exemple Hô Chi Minh Ville et Can Tho au sud, Danang au centre, Hanoi et Haiphong au nord.

10. Le Vietnam jouit **d'une stabilité politique et d'un faible risque terroriste et criminel** propices au développement des affaires.

IV - L'ECONOMIE VIETNAMIENNE

a. Une croissance exceptionnelle dopée par les IDE

Le Vietnam connaît une croissance exceptionnelle...

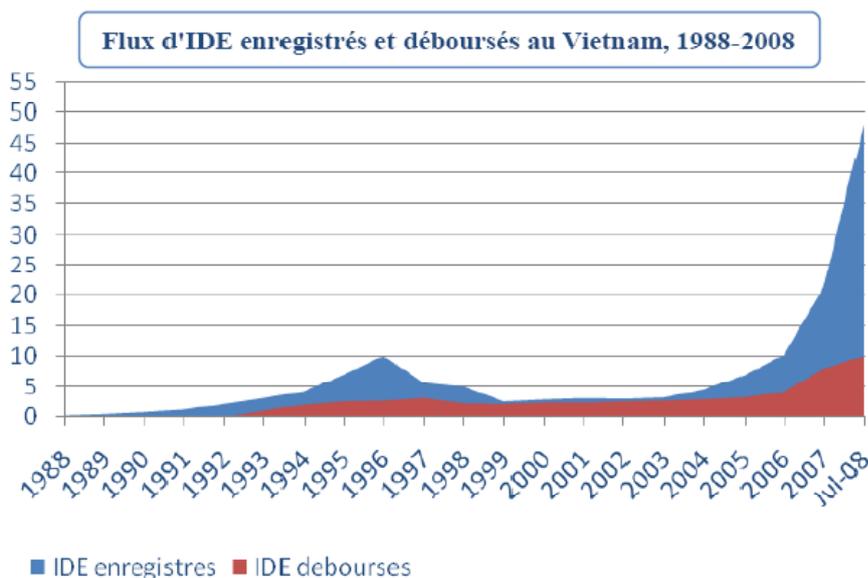
Le Vietnam compte parmi les économies les plus dynamiques au monde. Ces dix dernières années, la croissance moyenne avoisine les 8%. En 2008, le Vietnam a atteint une croissance de son PIB de 6.3%. Par ailleurs, selon la banque d'investissement Goldman & Sachs l'objectif du doublement du PIB entre 2000 et 2010 sera atteint.

Cette croissance a permis de réduire considérablement le niveau de pauvreté du pays. Les résultats obtenus en la matière par le Vietnam ont été à ce titre salués par l'ensemble de la communauté internationale.

... dopée par les investissements étrangers

Le Vietnam a attiré en 2008 un total de plus de 64 milliards de dollars d'IDE. Autre indicateur démontrant l'attractivité du territoire, les fonds décaissés ont atteint 11.5 milliards de dollars, soit une hausse de 43% par rapport à l'année précédente. Les principaux investisseurs restent asiatiques : la Malaisie avec 55 projets et des fonds réunis de plus de 14,9 milliards de dollars occupe la première place suivie de Taiwan, du Japon, de Singapour et de Brunei.

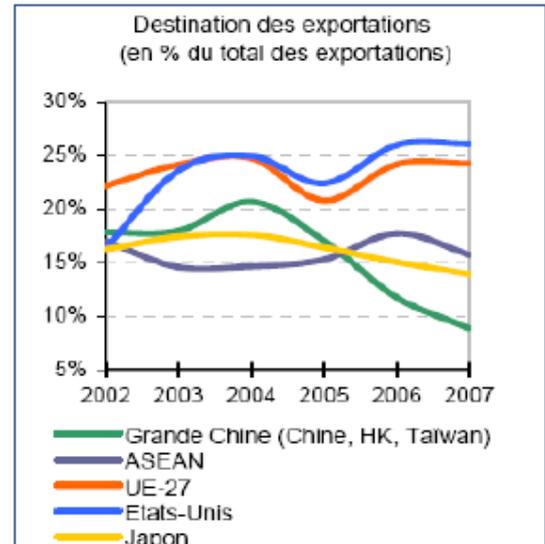
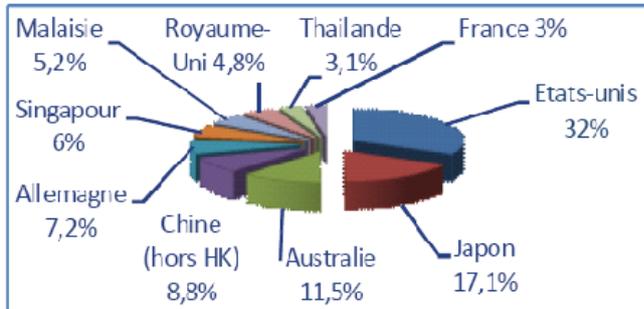
Flux d'IDE enregistrés et déboursés au Vietnam, 1988-2008



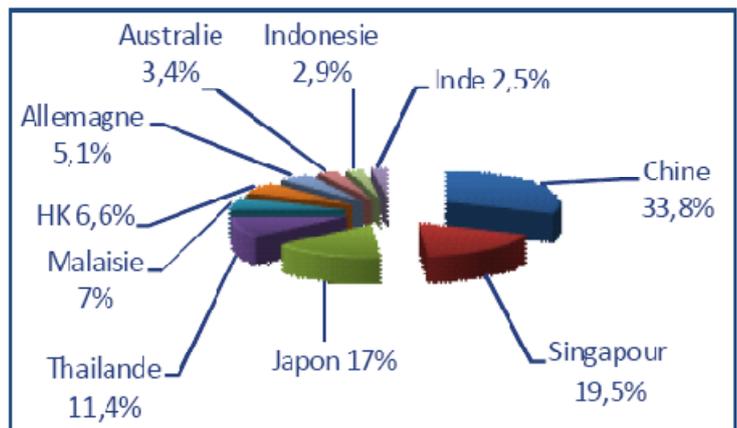
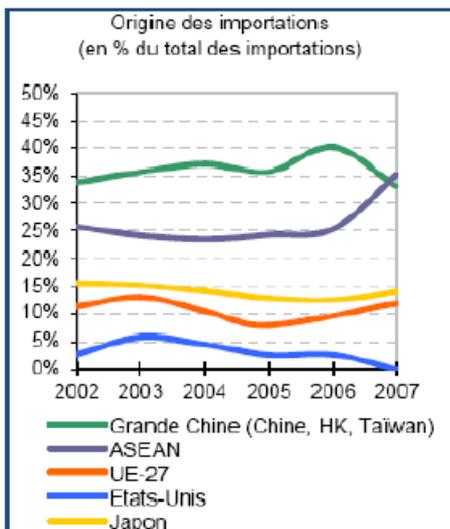
b. Exportations et Importations

Les échanges au Vietnam continuent d'être marqués par un fort déséquilibre géographique, ce pays enregistrant un excédent commercial vis-à-vis des pays occidentaux et un déficit croissant vis-à-vis de ses voisins asiatiques. Ses exportations sont constituées à 17% de pétrole brut et à 24% de textile-habillement/chaussures alors que les importations sont constituées essentiellement de machines-outils, de pétrole raffiné, de textiles et d'acier.

Exportations



Importations



Source : missions économiques

c. Le Vietnam face à la crise mondiale



Durant le **1er semestre 2008**, le Vietnam a souffert d'une "surchauffe" de son économie engendrant des tensions inflationnistes. L'économie vietnamienne est entrée dans une période d'instabilité où elle a été frappée par la crise financière mondiale provoquant une détérioration importante de son environnement économique.

La diminution de la consommation intérieure ainsi que des exportations ont entraîné une stagnation de la production industrielle est une augmentation rapide du taux de chômage. Cela a eu pour conséquence, un ralentissement de la croissance économique du Vietnam en 2008 à **6,3%**.

Le **11 septembre 2008**, le gouvernement vietnamien a mis en place plusieurs mesures visant à empêcher une forte récession économique et à assurer une stabilité sociale.

D'autres mesures ont également été prises afin de soutenir les petites et moyennes entreprises (PME) vietnamiennes et à alléger progressivement la politique monétaire. En outre, le **1er janvier 2009**, le gouvernement a décidé l'établissement d'un système d'assurance chômage visant à fournir une aide financière au chômeur.

Le **23 janvier 2009**, il a été décidé la mise en place d'un plan d'un milliard de dollars US afin de subventionner les intérêts bancaires, ceci afin de venir en aide aux entreprises en difficulté financière, créer de nouveaux emplois et augmenter la consommation intérieure.

Ces récentes mesures démontrent la détermination du gouvernement à faire face à la crise. Pour surmonter la baisse de la demande mondiale, le Vietnam peut cependant compter sur un atout de taille : le dynamisme de son marché intérieur.

Les économistes prévoient une croissance de **4.75% pour l'année 2009 !**

Source: EAI Background Brief No. 447, Avril 2009

V - LES SECTEURS PORTEURS DE L'ECONOMIE VIETNAMIENNE

a- Quelques marchés porteurs...

Textile, Confection, Pêche et Aquaculture

Le Vietnam est un marché en plein boom, dans lequel de nombreux secteurs offrent des opportunités multiples...

Le Textile/ la Confection

Le secteur textile-confection est un secteur phare de l'économie vietnamienne. A lui seul, il représente 2,2 millions de salariés, ce qui en fait le premier employeur du secteur secondaire, et 10% de la valeur de la production manufacturière. De plus, il est le 2ème poste à l'exportation du Vietnam pour le textile après le pétrole avec 7,5 milliards USD en 2008 et le 3ème pour les chaussures. Le Vietnam est de nos jours le 3ème exportateur mondial de chaussures et le 12^{ème} exportateur mondial de vêtements et tissus avec 1% du total mondial et ses principaux clients sont les Etats-Unis, l'Union Européenne et le Japon. Le Vietnam jouit d'une augmentation de 22% de son taux de pénétration des marchés étrangers.



L'évolution du secteur est poussée par les nombreux IDE attirés par une main d'œuvre qualifiée et à faible coût. Ce secteur en plein développement est particulièrement intéressant pour les exportateurs et investisseurs français.

En effet, 80% des intrants étant importés, les exportateurs d'intrants et matières premières plus ou moins transformées (coton, tissus, fibres textiles...) peuvent y trouver de nombreuses opportunités de développement. D'autre part l'apparition d'une classe moyenne aisée désireuse d'adopter les standards occidentaux de consommation a créé d'importants débouchés pour les entreprises françaises travaillant dans le prêt à porter haut ou milieu de gamme. La demande intérieure de vêtements augmente en effet de 30% par an. Enfin, Vietnam a suffisamment d'avantages pour devenir un complément voir une alternative à tous projets d'investissements industriels en Chine, en particulier pour les PME.

La Pêche/ l'Aquaculture

Avec un territoire maritime de plus de 1 million de km², le Vietnam possède un réservoir de richesses aquacoles exceptionnel. Le secteur de la pêche et de l'aquaculture représente actuellement le 4ème poste d'exportation du pays. Le Vietnam compte désormais dans les 10 premiers exportateurs mondiaux du secteur et est 2ème dans l'ASEAN. Le secteur a connu une croissance phénoménale passant d'une structure agricole à industrielle. En effet, la production en volume et les exportations de produits aquatiques se sont accrues respectivement de 240% et 1 600% entre 1990 et 2007 (4.1 millions de tonnes et 3,6 milliards USD pour 2007) Le Vietnam est le 3ème producteur de poisson d'élevage au monde et va bientôt en être le 2ème.



La forte augmentation de la demande mondiale liée à la baisse des ressources agricoles offre de belles perspectives d'avenir pour le Vietnam. De plus, le pays veut devenir une plaque tournante des produits aquatiques en Asie du Sud-est et apparaît donc comme une base pour partir à la conquête des marchés asiatiques de l'alimentation. Il peut aussi être un client potentiel pour les entreprises françaises exportatrices de technologies et de services.

b- Quelques marchés porteurs...

Bois, Ameublement, Tourisme

Élément important, le secteur est en pleine mutation à l'heure actuelle. La pêche côtière représente une part de moins en moins importante de la production nationale rattrapée par la pêche en haute mer, qui présente de nombreuses opportunités, et la production en aquaculture.

De plus, les exigences sanitaires et commerciales des marchés extérieurs sont de plus en plus respectées, ce qui peut ravir les importateurs français de produits transformés. Ces transformations entraînent des besoins nouveaux en terme d'équipements et de savoir faire, besoins majoritairement pourvus par l'appel aux investisseurs étrangers. Le Vietnam peut donc aider la France à conserver sa place de leader en exportation de produits alimentaires.

Le Bois/ l'Ameublement

Le secteur de l'ameublement constitue le 5ème poste à l'exportation du Vietnam. Les exportations de meubles sont passées de 1,93 milliard de dollars en 2006 à 2,8 milliards en 2008. Désormais devant la Thaïlande et l'Indonésie, le Vietnam est l'un des 2 premiers exportateurs de meubles de l'Asie du Sud-est. En 2010, le pays table sur 5,5 milliards de dollars de valeur à l'exportation.



Aujourd'hui, les meubles vietnamiens sont vendus dans environ 120 pays et territoires. Les États-Unis, l'Union européenne et le Japon constituent les 3 débouchés les plus importants. Le Vietnam prend 0,78% des parts du marché mondial des meubles. Etant donné que la demande continuera d'augmenter sur le marché mondial dans l'avenir, les entreprises françaises auront donc de bonnes opportunités à saisir. Elles concernent les exportateurs d'intrants (bois, composants...), 85% du bois étant annuellement importé au Vietnam, les exportateurs de machines et technologies pour la transformation du bois par exemple, ou encore les exportateurs de produits finis (meubles d'intérieur

contemporains, meubles de cuisine...) dont la demande est tirée par l'augmentation du pouvoir d'achat des vietnamiens et l'essor du secteur de la construction. Enfin, le Vietnam est un marché intéressant pour les fabricants de meubles désirant investir dans des usines de production afin de profiter de la qualité et du faible coût de la main d'œuvre. Le pays est aussi une alternative à la Chine, particulièrement pour les productions à petite série.

Le BTP, la Construction

La construction est un secteur en pleine croissance au Vietnam. En 2008, le secteur représentait en effet 7.1 % du PIB vietnamien.

Cette croissance est tirée par plusieurs facteurs comme l'exode rural, la croissance démographique, le faible taux d'espace construit par habitants en comparaison avec d'autres pays de l'ASEAN comme la Thaïlande, l'accélération des investissements étrangers ou encore l'augmentation du pouvoir d'achat.

Ce dynamisme bénéficie à de nombreux secteurs connexes comme l'architecture, l'ingénierie ou la fourniture de matériaux de construction et produits de second-œuvre pour le logement résidentiel, les chantiers industriels ou encore le secteur hôtelier, les matériaux de construction nationaux étant généralement de mauvaise qualité malgré les transferts technologiques. Le Vietnam apparaît donc comme une cible intéressante pour une implantation locale ou pour exporter matériaux et outillages spécialisés.



c- Quelques marchés porteurs...

Santé, Energie, Electricité, Pétrole, Gaz

Le Tourisme



Le tourisme est un secteur moteur de la croissance vietnamienne, plus de 4.1 millions de touristes ont été accueillis lors de l'année 2008, soit une croissance de plus de 16% par rapport à l'année 2007, le gouvernement espérant atteindre les 10 millions annuels d'ici 2010. Ce développement crée donc de nombreuses opportunités dans la restauration, l'hôtellerie, les centres de villégiature ou encore les services de mise en valeur et de modernisation des infrastructures touristiques.

La Santé

La production pharmaceutique nationale ne répond qu'à 40% de la demande, ce qui exige l'importation de produits finis. L'expansion du secteur pharmaceutique présente par exemple des débouchés à l'exportation pour les produits biopharmaceutiques. La demande est actuellement très forte pour les vaccins importés pour enfants. De nombreux débouchés existent aussi dans le secteur du matériel médical (systèmes d'imagerie, l'équipement de base de radiologie...).



Laboratoire pharmaceutique

Usine de fabrication de médicaments

L'Énergie/ l'Électricité

Le Vietnam affichant actuellement l'un des taux de consommation d'électricité les plus bas en Asie. Il reste donc encore beaucoup à faire. D'autre part, la croissance demande annuelle devrait être supérieure à 10% dans les années à venir. Afin de répondre à cette hausse de la demande, l'industrie de l'électricité du Vietnam aura besoin d'environ 15 milliards USD pour moderniser ses installations actuelles de production, de transmission et de distribution de l'électricité. Des débouchés particuliers existent aussi pour les services de consultation pour les projets et pour la fourniture de machines et d'équipement. Le Vietnam produit très peu du matériel nécessaire et compte donc sur les importations et sur les transferts de technologie.

Le Pétrole et le Gaz

Le Vietnam est un producteur de pétrole émergent, qui arrive au quatrième rang en Asie du Sud-est. Les réserves de gaz naturel sont plus importantes et commencent à peine à être exploitées pour la production d'énergie. Les opportunités du secteur du pétrole et du gaz se trouvent dans la conception et le génie-conseil, surtout pour les oléoducs et les gazoducs, les produits pétrochimiques, le matériel de forage, le matériel de transport et la formation. Le Vietnam peut être intéressant pour l'exploration et la production, en raison de sa stabilité politique et du faible risque terroriste et criminel.



Le Marché de la Consommation



La croissance continue qui a marqué le Vietnam ces dernières années a permis le développement d'un marché intérieur au potentiel considérable. En effet, la population vietnamienne est jeune et désireuse d'adopter pleinement le mode consommation occidentale. Autre point important : les Vietnamiens sont parmi les plus optimistes et cela malgré le contexte économique actuel.

Selon le quotidien Courrier du Vietnam environ 60% des personnes interrogées en effet croient que la crise économique sera terminée en décembre prochain. A titre d'exemple, ce taux est de 56% en Indonésie, 40% au Danemark et seulement 32% en Chine.

Le dynamisme du secteur a attiré plusieurs investisseurs ces dernières années qui ne se contentent plus de cibler les seules villes de Ho Chi Minh Ville et Hanoi.

Les récentes implantations de BIG C filiale du groupe Casino à Hai Phong, Da Nang et Bien Hoa sont, à ce titre, révélatrices.

VI - CONSEILS POUR UNE ENTREPRISE SOUHAITANT APPROCHER LE VIETNAM

Conseil 1 : La mentalité vietnamienne

Des attitudes très courantes dans certaines cultures mettent les Vietnamiens très mal à l'aise. Aussi, distance et discrétion sont deux qualités indispensables. Aussi est-il vivement conseillé de ne pas faire des gestes trop exubérants avec ses mains, de parler trop vite ou trop fort et de s'emporter ou de hausser le ton. En Asie en général, se laisser aller à la colère, c'est perdre la face, ce qui est profondément dramatique. Les Vietnamiens exercent un contrôle permanent sur eux-mêmes.

De même, les contacts physiques, comme toucher les épaules en parlant ne sont pas très appréciés et il est recommandé de conserver une posture aussi digne que possible (dos bien droit).

C'est un peuple affectif. Ils ont en commun avec les Français une certaine dose d'arrogance et de romantisme. Ils n'accepteraient pour rien au monde de sacrifier leur indépendance nationale, rachetée au prix fort. Aussi est-il vivement conseillé de ménager la susceptibilité de son partenaire.

Conseil 2 : La loi des 3 P : Présence, Prudence, Persévérance

Les premiers pas au Vietnam doivent servir à faire des rencontres et s'imprégner de la culture du pays. Les événements historiques et les dominations étrangères ont laissé des traces significatives.

Des bonnes relations peuvent ouvrir des portes aux quatre coins du pays. Pour cela, il est essentiel d'avoir un partenaire local. Il est parfois utile d'utiliser les "réseaux", cercles de personnes d'influence proches des décideurs politiques. Il n'est cependant pas toujours facile d'identifier les réseaux les plus performants, en fonction du projet étudié. Des visites régulières et des contacts personnalisés peuvent y aider. Les contacts avec les organismes officiels sont importants, les contacts avec l'ensemble des adhérents de la CCIFV (plus de 240 membres en 2009) vous permettront de bénéficier de conseils pratiques et de contacts français dans le pays.

Les relations avec les fonctionnaires des ministères et de diverses administrations s'avéreront particulièrement utiles dans la mesure où se sont ces instances qui détiennent un pouvoir de décision important sur la plupart des transactions commerciales.

Cependant, avec l'adhésion à l'OMC les contraintes administratives ont reculé de manière significative.

Conseil 3 : La langue des entretiens

Il est fortement conseillé d'être accompagné de votre interprète, sur la loyauté duquel vous pouvez compter. Souvent la durée des traductions dépassera très légèrement celle de votre intervention. Par incapacité ou par peur de déplaire à son employeur, il est possible que l'interprète de votre interlocuteur ne traduise pas exactement vos propos s'ils lui paraissent polémiques. D'après Jean Pierre Friedman (professeur aux langues O) : " Le recours à un interprète pose parfois autant de problème qu'il est sensé en résoudre : Les trahisons de bonne foi sont nombreuses.

L'interprète voudra atténuer la brutalité des propos étrangers ou convenir à la nécessaire politesse qui empêche de dire non. Tant et si bien qu'un refus catégorique exprimé lors d'une négociation peut tout à fait se transformer en " Monsieur X demande à réfléchir ". Il est bon de pouvoir compter sur une traduction fidèle et précise. " C'est une illusion de penser que les Vietnamiens parlent très bien français. (...) Quand nous parlons, ils éprouvent des difficultés à nous comprendre. Les visions du monde qu'ils sous-entendent étant totalement différentes des nôtres. Ne pouvant perdre la face en avouant leur incapacité à nous comprendre (...), ils se contenteront de dire avec courtoisie "oui ", cela signifiant je vous ai entendu. "

Pense-bête pour décrypter le langage caché des Vietnamiens

	<i>SIGNIFIE</i>	<i>NE SIGNIFIE PAS</i>
<i>Oui</i>	<i>Je t'ai entendu</i>	<i>D'accord, je le ferai</i>
<i>Je sais</i>	<i>J'ai compris ce que tu veux que je fasse</i>	<i>Je sais le faire</i>
<i>C'est difficile</i>	<i>Je ne vois pas (encore) mon intérêt</i>	<i>Je ne peux le faire qu'avec difficulté</i>
<i>Concrètement ?</i>	<i>Qu'est-ce que cela me rapporte ?</i>	<i>Quelle organisation concrète ?</i>
<i>Identique</i>	<i>Qui sert à la même chose</i>	<i>Le même</i>

(d'après Michel Laissus "travailler avec les Vietnamiens ")

Conseil 4 : La prise de décision à la "vietnamienne "

En règle générale, les Occidentaux aiment définir des plannings et des calendriers et s'y tenir. Quant aux Vietnamiens, ils ont plutôt tendance à s'adapter aux événements tels qu'ils se présentent. Leur conception du temps est assez souple. Les affaires se traitent lentement dans le respect absolu de la hiérarchie. Il faut prévoir de nombreuses négociations et ne pas se décourager trop vite.

Au Vietnam, où l'influence bouddhiste est omniprésente, le temps n'a pas la même valeur. Il ne faut pas tenter de conclure une affaire de manière précipitée. Les Vietnamiens souhaitent avoir des contacts suivis et nombreux avec une société avant de conclure. Après avoir signé un contrat, et pour s'assurer une position à long terme, il faut garder des contacts réguliers avec son partenaire.

Les négociations ne commencent jamais avec le haut de la hiérarchie. Comme les accords sont souvent longs à se mettre en place, les fonctionnaires haut placés délèguent souvent les réunions préliminaires à leurs subordonnés. Ils commenceront à s'impliquer dans le processus lorsque les relations avec leur institution seront bien avancées et qu'ils seront décidés.

Les délais

Il ne faut pas s'engager à la légère. Les Vietnamiens, détestent les promesses mirobolantes qui ne peuvent pas être tenues. Si la société française s'engage sur un calendrier ou sur certaines conditions, elle devra les respecter. Comme dans beaucoup de cultures asiatiques, ils sont davantage susceptibles du respecter des délais en fonction d'une parole donnée que d'un contrat formel.

Ne pas oublier que le développement du Vietnam est encore récent, il est donc possible que subsiste quelques problèmes de retard. L'imprévu est chose assez courante. Il vaut mieux pouvoir s'y préparer et y répondre avec le sourire, signe de confiance entre les partenaires, qu'avec des reproches.

Conseil 5 : Le savoir-vivre des affaires

Le protocole des cartes de visite

Les réunions s'ouvrent sur des échanges de poignée de main et de cartes de visite, en commençant par le participant le plus haut placé. Les cartes se donnent et se reçoivent à deux mains et une lecture attentive doit y être accordée.

Les Vietnamiens sont presque aussi passionnés de cartes de visite que les Japonais mais les échanges sont beaucoup moins cérémonieux. L'idéal est de faire imprimer un côté en anglais, l'autre en vietnamien. C'est en effet une attention qui sera très appréciée.

Qui est qui ?

Les titres professionnels n'ont pas la même signification et il est difficile de les comparer avec ceux ayant en cours dans les entreprises occidentales. La plupart des entreprises possèdent des structures assez souples et beaucoup d'employés utilisent des titres attribués de façon aléatoire, au hasard de leur relation avec les étrangers. Par exemple, le terme de Directeur (giam doc) peut recourir à tous types de fonctions, du cadre moyen au membre du conseil d'administration d'une société.

L'art des cadeaux

Dans les cultures bouddhistes, on considère que le cadeau profite davantage au donateur qu'au destinataire. Lorsqu'on passe beaucoup de temps avec une personne qui s'est démenée pour vous aider, il est parfaitement de circonstance de lui offrir un témoignage de sa gratitude. Dans le monde des affaires en Asie, c'est une pratique normale. Les cadeaux doivent être soigneusement emballés. Ils ne sont jamais déballés immédiatement surtout pas en la présence du donateur car c'est considéré comme extrêmement impoli.

Vie sociale

Les Vietnamiens, en dépit de leur discrétion sont des bavards impénitents. Questionnant beaucoup, ils ne répondront que peu. Extrêmement curieux sur le monde, ils adorent discuter dans un cadre agréable. Ils peuvent ainsi rester des soirées entières à boire de l'alcool, à fumer et à raconter des anecdotes sur la manière dont on fait des affaires dans les autres pays. Le tabac est quasiment considéré comme un passe temps national. Ces réunions seront cependant très utiles pour se faire des contacts et prendre des décisions importantes.

Les femmes et les affaires

Dans un pays marqué par les conflits, l'absence des hommes partis au front a souvent porté les femmes à des postes de responsabilité dans les administrations locales et les sociétés.

Les familles connaissant des difficultés financières privilégieront l'éducation de leurs fils au détriment des filles. L'importance de la famille, l'influence du confucianisme renforce la centralisation et la place de l'homme dans la société au détriment des femmes. Cependant, les femmes si discrètes soient elles font "marcher " le groupe familial et le pays tout entier.

Les femmes occidentales et les affaires

Bien que les hommes d'affaires vietnamiens soient plus à l'aise avec les hommes, les femmes étrangères ne devraient pas rencontrer trop de difficultés dans la réalisation de leur projet. Une femme peut montrer qu'elle dirige une équipe en faisant figurer son nom au-dessus de la liste de ses collaborateurs et en mettant en avant ses références et réalisations. Un point cependant : les femmes qui fument et boivent de l'alcool ont mauvaise presse au Vietnam. Les femmes d'affaires étrangères qui ne respectent pas ce tabou culturel durant les repas d'affaires risquent de ne pas être prises au sérieux.

Quelques "trucs " à savoir...

- ▶ Utilisez toujours vos deux mains pour recevoir ou donner un objet.
- ▶ Ne jamais planter ses deux baguettes tout droit dans un bol de riz, cela ressemble à des bâtonnets d'encens sur l'autel des morts.
- ▶ On se déchausse avant d'entrer dans un appartement et on y entre que lorsqu'on y est invité.

Article en ligne sur le site de la CCIFV VIETNAM

Source: Netasie-vn.com

VII - COMMENT ABORDER LE MARCHÉ VIETNAMISIEN ? PRÉSENCE FRANÇAISE, CCIFV

Créé en 1989, la CCIFV organisme membre du réseau des chambres de commerce et d'industrie française à l'étranger est une association de droit local à but non lucratif. Son action s'articule autour de 3 missions principales :

- ▶ Assister les entreprises françaises souhaitant prospecter et/ou s'installer au Vietnam en partenariat avec les CCI françaises, l'UCCIFE et les pouvoirs publics français.
- ▶ Animer la communauté d'affaires au Vietnam en favorisant l'échange d'informations et d'expérience entre ses membres.
- ▶ Promouvoir l'image de la France au Vietnam et développement des relations commerciales entre la France et le Vietnam.

a. Profiter de la présence française

En raison d'une histoire partagée, la France a toujours entretenu des liens privilégiés avec le Vietnam. A l'heure actuelle, la France est le 1er investisseur européen et le deuxième bailleur de fond au Vietnam.

La Chambre de Commerce et d'Industrie Française au Vietnam regroupe plus de 240 entreprises françaises implantées au Vietnam et travaillant dans tous types de secteurs : agroalimentaire, santé, distribution, informatique, banque, cabinets d'avocats, conseil, énergie...

Ainsi, vous évoluerez dans un environnement asiatique tout en tirant avantage de l'expérience de l'ensemble des entreprises françaises implantées au Vietnam depuis plusieurs années.

Les investissements français sont surtout concentrés dans le sud (77% du capital et 60 % du nombre), mais Hanoi et les provinces du Nord (20%) pèsent d'un poids non négligeable.

Les principaux investisseurs français au Vietnam sont EDF (licence en BOT de la centrale électrique Phu My 2.2, 400 MUSD), France Telecom à Ho Chi Minh Ville (467 MUSD), le Groupe Bourbon (270 MUSD), à travers 7 licences dans des secteurs d'activité variés.

b. Se faire aider : la CCIFV

Créée en 1989, la CCIFV organisme membre du réseau des chambres de commerce et d'industrie française à l'étranger est une association de droit local à but non lucratif. Son action s'articule autour de 3 missions principales :

Assister les entreprises françaises souhaitant prospecter et/ou s'installer au Vietnam en partenariat avec les CCI françaises, l'UCCIFE et les pouvoirs publics français.

Animer la communauté d'affaires au Vietnam en favorisant l'échange d'informations et d'expérience entre ses membres.

Promouvoir l'image de la France au Vietnam et développement des relations commerciales entre la France et le Vietnam.

Domiciliation : Simplifiez-vous le Vietnam !

Vous souhaitez faire des affaires au Vietnam...

Vous avez un projet à finaliser mais ne disposez pas encore de locaux sur place

La Chambre de Commerce et d'Industrie Française au Vietnam vous propose une solution souple et efficace:

- Des bureaux équipés à votre disposition sur 3 villes
- Des services d'accompagnement
- La force du réseau des 240 membres de la CCIFV et des 600 membres d'EuroCham
- Une infrastructure de travail immédiatement opérationnelle avec Internet haut débit illimité et une ligne téléphonique dédiée



c. Appui aux entreprises Approcher le marché vietnamien

LA CCIFV VOUS PROPOSE DIFFERENTS SERVICES POUR VOUS PERMETTRE D'APPROCHER LE MARCHÉ VIETNAMIEN DANS LES MEILLEURS CONDITIONS

Étudier le Marché	<p>PRE-ETUDE VALIDATION DU MARCHÉ Pré-diagnostic rapide produit/marché. Entretiens ciblés avec des experts et opérateurs.</p>	<p>ETUDE D'IMPLANTATION Informations sur les conditions et coûts d'implantation, localisation, formation, réseau de sous-traitants et fournisseurs.</p>
Tester votre Offre	<p>ETUDE DE MARCHÉ Situation du marché, des produits / services Perspectives à court ou moyen terme et recommandations pratiques</p>	
Prospecter	<p>ORGANISATION DE MISSIONS DE PROSPECTION Organisation de missions et assistance logistique. Programme de rendez-vous d'affaires (prospects, distributeurs, agents, partenaires potentiels) selon les cahiers des charges du client.</p>	
DEVELOPPER	<p>SUIVI POST-MISSION Sur une période de 3 à 6 mois après votre mission : relance et suivi des contacts.</p>	<p>SELECTION D'OPERATEURS Liste validée de contacts qualifiés susceptibles d'être intéressés par vos produits et services.</p>
EXPLORER	<p>ACCOMPAGNEMENT SUR LES SALONS PROFESSIONNELS - PROMOSALONS Organisation de délégations pour les exposants ou visiteurs vietnamiens et français sur les salons en France et à l'étranger.</p> <p>Promotion des salons français au Vietnam : conférence de presse, séminaire de présentation des salons et mailings.</p>	
Vous Assister	<p>INTERPRETARIAT Interprètes rigoureusement sélectionnés, indispensables pour vos déplacements au Vietnam.</p>	<p>TRADUCTION Pour tout document vietnamien nécessaire au développement de vos activités au Vietnam</p>
Vous Domicilier	<p>DANS NOS BUREAUX D'AFFAIRES Bureaux équipés à Bien Hoa 2 (près de Ho Chi Minh Ville) et à Hanoi. Hébergement et accompagnement de vos VIE sur le terrain.</p>	<p>DOMICILIATION POSTALE Prêt de notre adresse postale, Tri et renvoi de votre courrier postal. Prise de message téléphonique.</p>

d. Les sponsors institutionnels



VIII - SUCCESS STORIES

Témoignage de Christophe GOULEVITCH - Entreprise CMN

«Nous avons été très satisfaits des prestations fournies par la CCIFV, le programme était très bien organisé ce qui nous a fait gagner un temps précieux et permis de nous consacrer exclusivement à nos rendez-vous. Cela fut vraiment très appréciable !» a déclaré M. Christophe Goulevitch, Responsable Qualité de la société CMN Industrie spécialisée dans la sous-traitance en chaudronnerie « Haut de Gamme », et mécanique de précision.



«Après avoir développé notre activité en Inde, nous avons décidé de nous orienter vers le marché asiatique. D'abord en Chine où nous sommes toujours en négociation et plus récemment au Vietnam » indique Christophe Goulevitch. « Nous avons eu l'opportunité de participer l'année dernière à la semaine française au Vietnam, nous n'avions alors qu'une connaissance très limitée du marché vietnamien».

Après ce premier contact réussi, l'entreprise CMN décide de poursuivre sa démarche en se joignant à la délégation de la CCI Lyon du 14 au 25 mai dernier. « Nous avons été agréablement surpris de trouver des interlocuteurs aussi compétents, bien équipés et capable de répondre à nos différentes attentes ».

«La prestation apportée par la CCIFV a été très précieuse ; aussi bien pour la phase de prospection et de ciblage des contacts qui nous a fait gagner un temps précieux que pour l'organisation de rendez-vous d'affaires. Bien évidemment, l'aide accordée par la CCI de Lyon a été également un argument de poids dans notre participation à cette délégation».

Avec l'appui de la Chambre, CMN est en discussion avancée avec les différents contacts rencontrés lors de son déplacement (5 à Ho Chi Minh et 6 à Hanoi) dont plusieurs se sont révélés très intéressants. «Nous espérons revenir au Vietnam d'ici fin 2009 afin de pouvoir concrétiser un partenariat».

Témoignage de Chantal Susman, responsable technique et commerciale - Entreprise BN Serres

« Sans l'aide de la CCIFV, il est certain que nous ne serions pas partis ! L'ensemble de la mission a été très bien organisée, les rendez-vous ont été intéressants et sélectionnés de façon pertinente » a déclaré de la société BN serres (groupe CMF) spécialisée dans la production de serre.



Après avoir développé son activité à l'export et s'être implantée au Mexique, au Chili ainsi qu'en Europe de l'Est, BN Serres a décidé de s'orienter plus récemment vers le marché vietnamien. « J'ai participé à une journée pays organisée en janvier par la CCI du Vaucluse et ensuite tout s'est enchaîné très rapidement : de la phase de prospection, validation des contacts jusqu'à mon déplacement au Vietnam en mai dernier dans le cadre d'une délégation » indique Chantal Susman.

« J'ai été agréablement surprise de trouver des interlocuteurs aussi compétents et professionnels, le ciblage des rendez-vous a été effectué de façon très pertinente ».

« Partir dans le cadre d'une délégation m'a également permis de rencontrer des entreprises françaises avec qui j'ai pu échanger et obtenir de précieux conseils, cela fut vraiment très appréciable ».

« J'ai beaucoup appris lors de ce déplacement, j'ai pu observer les habitudes de travail des producteurs ainsi que les conditions climatiques que l'on rencontre au Vietnam. Cela va nous permettre d'adapter l'aspect technique de nos serres aux réels besoins du marché vietnamien. Actuellement, les coopératives agricoles sont parfaitement conscientes de la nécessité de créer le bon produit et qu'on ne peut plus se contenter de serre de fabrication artisanale comme c'est le cas actuellement ».

Avec l'appui de la Chambre qui assurera le suivi post-mission, « nous espérons déterminer le bon produit au bon prix afin d'envisager un retour prochain au Vietnam et le début des premières commandes ».

CCIFV
Chambre de Commerce et d'Industrie au Vietnam
Hô Chi Minh Ville

€urocentre, 3ème étage, 49 Mac Dinh Chi, Dist 1
Tel: (84 8) 38 25 86 25 - Fax: (84 8) 38 25 89 15

@ : ccifv.hcm@ccifv.org

Hanoi

Sofitel Plaza Hanoi - 1 Thanh Nien, Ba Dinh
Tel: (84 4) 3715 22 29 - Fax: (84 4) 3715 22 30

@ : ccifv.hn@ccifv.org

Site : www.ccifv.org