

Latitude internationale

accompagner votre entreprise sur les marchés extérieurs



Parce que le monde bouge

à l'essentiel

à l'essentiel

n°1 - janvier/février 2006



Viêtnam

DOSSIER



Éditorial

L'ouverture aux marchés mondiaux représente pour les entreprises françaises de toutes les tailles un enjeu stratégique majeur, mais également un redoutable défi à relever.

Le groupe CIC développe, grâce à son ancrage régional, une politique commerciale de proximité pour répondre le mieux possible aux besoins de ses clients. Il vous accompagne dans votre développement à l'international en mettant à votre disposition ses équipes spécialisées, tant en France qu'à l'étranger, et en vous proposant des solutions adaptées à chaque étape de votre démarche : études de marché, missions commerciales de prospection, recherche de partenaires, traitement de vos flux financiers, financement et sécurisation de vos transactions commerciales, et centralisation de la trésorerie de vos filiales.

Parce que le monde bouge, le groupe CIC est à votre écoute et vous propose sa nouvelle lettre de l'international, qui vient compléter ses diverses publications à destination des entreprises. *Latitude internationale* vous présentera, à chaque parution, un éclairage sur un pays, des fiches pratiques sur les techniques commerciales et financières du commerce international ou encore

des informations sur les opportunités d'affaires détectées par les succursales et bureaux de représentation CIC présents dans toutes les grandes régions du monde.

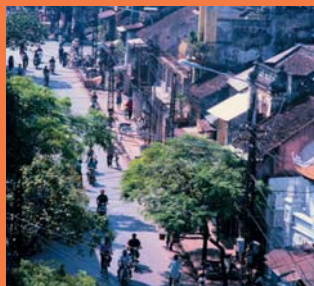
Cette publication vous tiendra aussi informé de l'évolution de notre offre de conseil au développement international ainsi que des réunions et forums organisés par la banque CIC de votre région sur des pays choisis en fonction de vos besoins.

Pour ce premier numéro de *Latitude internationale*, le Viêtnam est à l'honneur. La France est le premier investisseur de l'Union européenne dans ce pays dynamique de 82 millions d'habitants, qui a connu un taux de croissance de 7,7% en 2004 selon la Banque mondiale. Le Viêtnam offre indéniablement des perspectives d'affaires intéressantes pour les entreprises françaises... et donc, peut-être, pour la vôtre.

Les équipes internationales du groupe CIC seront heureuses de vous accompagner dans votre approche du marché vietnamien ou de tout autre pays de votre choix. Je vous invite à les contacter et vous souhaite, au nom du CIC, une excellente année 2006.

Thierry Delarue,

Directeur des activités internationales du groupe CIC



DOSSIER

- Indicateurs
- Échanges commerciaux
- Secteurs porteurs
- Homme d'affaires
- Système bancaire

REPÈRES

FORTE politique d'ouverture
STABILITÉ POLITIQUE
INTÉGRATION à l'OMC en 2006
MAIN-D'ŒUVRE à faible coût
RESSOURCES naturelles et agricoles importantes
MARCHÉ domestique en forte expansion

CHIFFRES 2004

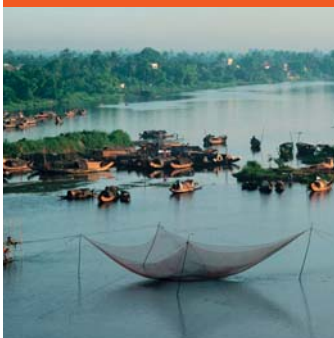
7,7 % de croissance économique

PIB 552 USD/habitant
 (2 000 USD à Ho Chi Minh Ville)

9,5 % d'inflation

Solde courant :
-2,1 % du PIB

Réserves de change en semaines d'importations : **8**



Viêt Nam

Une "Chine" à portée de **PME**

Le **Viêt Nam** bénéficie d'une situation privilégiée au sein de l'Asie du Sud-Est. **Zoom** sur un pays qui s'ouvre peu à peu aux investissements étrangers.

Après une période d'isolement de plus de trente ans entraînant une exclusion des grands courants commerciaux, le Viêt Nam a engagé depuis une quinzaine d'années une forte politique d'ouverture. Dès 1986, la politique de rénovation, le "Doi Moi", a progressivement libéré le secteur privé, limité le rôle du gouvernement dans l'économie et favorisé l'investissement étranger. La libéralisation politique a été renforcée par la loi de l'investissement étranger de 1996 et ses amendements successifs, et par la loi sur les entreprises privées en 2000. Ainsi, un cadre juridique pour les investissements étrangers s'est graduellement mis en place. Les adhésions du Viêt Nam à l'ASEAN et à l'APEC (*Asia-Pacific Economic Cooperation*) ont aussi constitué des étapes significatives de son intégration économique dans un environnement régional.

« Le nombre de PME est passé de 30 000 à 190 000 entre 2000 et 2005. »

De plus, l'adhésion possible du Viêt Nam à l'OMC en 2006 a entraîné une mise en conformité de la législation du pays avec les normes du commerce internationalement admises. Dans le cadre de cette adhésion, un accord bilatéral dans le domaine des biens et services avait déjà été signé avec l'Union européenne en octobre 2004. Tout cela devrait ancrer le pays dans un système de commerce international fondé sur des règles, qui renforcera l'ouverture, la transparence et la prévisibilité, facteurs essentiels pour attirer l'investissement étranger. La croissance a essentiellement été portée par une vive demande interne et l'explosion du secteur privé. Ces deux facteurs ont engendré une augmentation des importations et les partenaires commerciaux se sont multipliés.

En 2005, le secteur privé représente 90 % de l'emploi, 61 % du PIB et 82 % des exportations hors pétrole. Le nombre de PME est passé de 30 000 à 190 000 entre 2000 et 2005.

En plus de son marché domestique, le Viêt Nam est, en outre, doté d'un solide potentiel agricole (café, riz, produits de la mer, etc.) et de ressources naturelles importantes ; il bénéficie enfin d'une main-d'œuvre de qualité et de faible coût, qui permet d'attirer les firmes étrangères. ■



parcours

Dai Tu DOAN VIET
42 ans
Études de gestion finances
à l'université
Paris Dauphine

1991: installation
au Viêt Nam

1993: création d'Openasia
Group au Viêt Nam,
avec une triple activité :
– conseil en stratégie
au Viêt Nam ;
– distribution et maintenance
d'équipements miniers
et de construction
d'infrastructure ;
– gestion de portefeuille de
participations financières
minoritaires dans
des entreprises locales

1995: représentant
du CIC au Viêt Nam

2004: président
de Lafarge Viêt Nam

2005: vice-président
de la section Viêt Nam des
conseillers du commerce
extérieur de la France

Le **CIC** pour vous au Viêt Nam

missions

● Dans ce pays, le CIC est représenté depuis dix ans par Dai Tu DOAN VIET, homme d'affaires biculturel (*voir son parcours ci-contre*) qui connaît parfaitement le monde des affaires local. Car, si les opportunités d'affaires sont nombreuses, la complexité de l'accès à l'information et de la connaissance des réseaux exige un sésame : notre bureau de représentation.

● Grâce à lui, le CIC est en mesure d'apporter aux PME une assistance dans les conseils de développement comme dans les financements.

Dans l'activité de conseil, quelques exemples :

➔ **Recherche de fournisseurs (sourcing)**

Le textile, la confection, les chaussures forment des secteurs dynamiques, mais aussi l'industrie du meuble et les produits miniers.

➔ **Recherche de débouchés et de marchés**

Un double dynamisme : un immense effort d'investissement qui ouvre la voie aux exportations françaises de biens d'équipement et l'arrivée des chaînes d'hypermarchés donnant accès aux marchés de grande consommation.

➔ **Recherche de partenariats commerciaux ou industriels**

Le secteur privé représente désormais 61 % du PIB et 82 % des exportations du Viêt Nam : les opportunités de coopération pour nos PME sont donc immenses.

➔ **Assistance à l'implantation**

Les entreprises étrangères représentent déjà un tiers de l'économie vietnamienne : le potentiel est donc élevé, mais une implantation réussie exige de fortes compétences locales.

● Dans tous ces secteurs, notre filiale Aidexport est en mesure, avec notre bureau et notre représentant, d'apporter à nos clients la méthodologie et l'expertise susceptibles de démêler la complexité du pays et de faire réussir les projets des PME.

● Dans le domaine de la sécurisation des moyens de paiement, le CIC confirme les crédits documentaires ouverts par les principales banques publiques et par certaines banques privées. Le CIC peut aussi, en cas d'implantation, vous assister dans le choix de votre partenaire bancaire.

● Le CIC est le 1^{er} partenaire des PME françaises au Viêt Nam. ■

► LE VIÊTNAM, UNE NOUVELLE CHINE À TAILLE HUMAINE ?

■ Un doublement du PIB d'ici à 2010, un taux de croissance des exportations de 14 % par an : telles sont les prévisions du Viêt Nam dans le plan de développement pour 2006-2010.

« Faire réussir
les projets
des PME. »



► contacts

Pour rencontrer notre représentant, contactez votre chargé d'affaires en agence ou le responsable international de votre région.



échanges commerciaux

indicateurs

Les points forts

- ▶ Ressources naturelles importantes
- ▶ Main-d'œuvre de qualité
- ▶ Dynamisme du secteur privé
- ▶ Entrée dans l'OMC prévue en 2006

Les points faibles

- ▶ Les lourdeurs bureaucratiques
- ▶ La dette de l'État continue de croître
- ▶ Le niveau des réserves de change est insuffisant
- ▶ Le revenu moyen par habitant est l'un des plus faibles d'Asie

▶ **Les quatre provinces les plus importantes** accueillent les principales industries exportatrices du pays (textile, chaussures, meubles, aquaculture et électronique), avec près de 70% des exportations (pétrole inclus) et 55% des importations du pays.

▶ **Les États-Unis**, avec 20% des exportations vietnamiennes, sont le premier client du Viêt nam, devant le Japon, la Chine et l'Australie. Année record en 2004 pour les exportations de produits électroniques et de composants informatiques (plus de 1 milliard USD).

▶ **Principaux fournisseurs du Viêt nam** : la Chine, Taiwan, Singapour et le Japon. Les importations vietnamiennes sont en augmentation, en grande partie grâce à la hausse des cours des matières premières.

▶ **La France est le 14^e fournisseur**, avec 375 millions USD d'exportations vers le Viêt nam en

2004, soit une part de marché de 1,97%.

▶ **Principaux produits exportés par la France** : préparations pharmaceutiques, moteurs et turbines, appareils d'émission et de transmission, produits de la construction aéronautique, matériel de distribution et de commande, fours et brûleurs, moteurs, génératrices et transformateurs, ordinateurs et équipements informatiques, malt, huiles essentielles.

▶ **Les importations françaises** s'élèvent à 1,02 milliard USD (+4,1%), plaçant notre pays au 9^e rang des clients du Viêt nam. Notre commerce extérieur avec ce pays est ainsi passé d'un excédent commercial de 340 millions USD en 1996 à un déficit de 653 millions USD en 2004.

La France est, à la fin de l'année 2004, le premier investisseur non asiatique au Viêt nam.

secteurs porteurs

- ▶ Les biens d'équipement et les biens manufacturiers de base (équipements pour la transformation de produits alimentaires, biens d'équipement pour la construction).
- ▶ Des secteurs à forte croissance (tourisme, produits laitiers, emballage, technologies de l'information, publicité, assurance, équipements médicaux, confection, chaussures, produits en bois, produits cosmétiques et télécommunications).
- ▶ Des opportunités en infrastructures (électricité, traitement des déchets, transports, ports, etc.).
- ▶ Des opportunités d'investissement (immobilier, distribution, biens de consommation, industries d'exportation).

l'homme d'affaires vietnamien

- ▶ Le relationnel dans les affaires est important ainsi que le respect de la hiérarchie.
- ▶ L'homme d'affaires vietnamien est pragmatique et débrouillard.
- ▶ La confiance est difficile à établir; mais une fois acquise, elle demeure et ne se retrouve plus jamais si elle est perdue.
- ▶ Le temps de réflexion de l'homme d'affaires vietnamien est long, car il procède à des vérifications.
- ▶ La culture du secret est importante.
- ▶ Le Vietnamien est plus monochronique que le Français: il préfère faire une chose à la fois.
- ▶ Il organise moins ses activités que le Français et a peu l'habitude de travailler sur rendez-vous pris longtemps à l'avance.
- ▶ La référence au passé et au vécu est très forte chez les Vietnamiens.
- ▶ La notion de temps est relative, l'esprit procédurier est omniprésent.

le système bancaire et les moyens de paiement

Les quatre plus grandes banques commerciales sont détenues à 100% par l'État vietnamien et représentent 70% du marché :

- Vietnam Bank for Agriculture and Rural Development (Agribank), spécialisée dans le financement de l'agriculture ;
- Bank for Foreign Trade of Vietnam (Vietcombank), spécialisée dans le financement du commerce extérieur; en cours de privatisation ;
- Vietnam Industrial and Commercial Bank (Incombank), spécialisée dans le financement de l'industrie ;
- Bank for Investment and Development of Vietnam (BIDV), pour le financement des projets d'infrastructure.

Le CIC travaille aussi avec deux banques privées locales :

- Asia Commercial Bank (ACB) ;
- Techcombank.

Il est conseillé et habituel au Viêt Nam d'utiliser le crédit documentaire irrévocable et confirmé par la banque de l'exportateur, unique garantie bancaire. Sont à proscrire: les chèques, la lettre de change et l'encaissement documentaire.



- Superficie : 331 000 km²
- Population : 82,1 millions d'habitants
- Capitale : Hanoi
- Villes principales : Ho Chi Minh Ville (ancienne Saïgon), Haïphong, Danang, Can Tho
- Monnaie : dong (1 € = 18,533 VND au 22/11/05)
- Jours de repos : samedi et dimanche
- Fête nationale : le 2 septembre

POUR EN SAVOIR PLUS

Vous souhaitez conquérir et développer des marchés, le CIC vous accompagne dans votre stratégie commerciale sur un ou plusieurs pays et trouve des partenaires industriels et commerciaux. Renseignez-vous auprès de votre chargé d'affaires en agence ou de votre responsable international en région. Vous pouvez également consulter notre site : www.cic-banques.com

NOS CLIENTS TÉMOIGNENT

Choisir le bon partenaire

Témoignage d'**Alain Émeraud**, président de BL Industries, SA située à Saint-Ismier (38) spécialisée dans la réalisation d'ouvrages spécifiques en **métal et verre** pour le bâtiment.

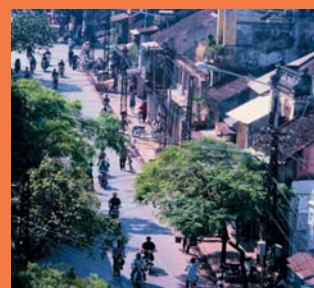


« **N**ous recherchions au Viêt Nam des sous-traitants capables de fabriquer des sous-ensembles en acier, simples et de série. Nous avons donc participé, début octobre 2005, à une mission commerciale, organisée de manière remarquable par le CIC Lyonnaise de Banque, en collaboration avec le bureau de représentation du CIC à Ho Chi Minh Ville, dirigé par Dai Tu DOAN VIET. Ce dernier avait sélectionné sept entreprises et nous a accompagnés, pen-

« **Le CIC nous a présenté sept entreprises pouvant répondre à notre demande.** »

dant deux jours et demi, aux rendez-vous. Si les approches étaient différentes, les sociétés rencontrées avaient bien préparé les entretiens et certaines nous ont remis des cotations et des prototypes. Nous avons défini des critères stricts concernant le diamètre et l'épaisseur des tubes, la qualité des matières premières et de la galvanisation, les quantités à produire et les délais de livraison, etc. À l'issue de notre déplacement, nous avons déjà identifié un partenaire potentiel qui proposait des produits de qualité, des délais de production raisonnables et des prix CIF Marseille intéressants. Dès notre retour en France, nous avons donc passé notre première commande à l'un de ces sous-traitants vietnamiens ; si cette première commande nous satisfait, nous envisagerons d'élargir notre collaboration avec le Viêt Nam et, pourquoi pas, d'aborder d'autres pays. ■

BL INDUSTRIES RÉALISE DES OUVRAGES SPÉCIFIQUES EN MÉTAL ET VERRE POUR LE BÂTIMENT (SIÈGES SOCIAUX, BÂTIMENTS PUBLICS, IMMEUBLES DE STANDING, HÔTELS, ETC., SITUÉS À PARIS POUR L'ESSENTIEL).



DOSSIER

FICHE D'IDENTITÉ

BL INDUSTRIES

- **Création :** 1958
- **Effectif :** 7
- **Activité :** industrie métallurgique, constructions mécaniques
- **Secteur :** chaudronnerie/tuyauterie
- **Site Internet :** www.blindustries.fr

SOLUTIONS



- Éclairage marché
- Liste travaillée
- Recherche de contacts
- **Mission commerciale de prospection**
- Ciblage export multipays
- Approche commerciale
- Recherche de partenaires commerciaux ou industriels
- Assistance à l'implantation

contactez-nous

Pour bénéficier d'une mission commerciale de prospection, contactez votre chargé d'affaires en agence ou votre responsable international en région. Vous pouvez également consulter notre site : www.cic-banques.com

Les garanties internationales

Mettre à votre disposition **nos spécialistes** pour vous offrir un service **à forte valeur ajoutée**, associé à nos autres services (flux et moyens de paiement, financements, change à terme, etc.) : tel est l'objectif des **banques CIC**.

► Un service à forte valeur ajoutée

Vous êtes :

- une entreprise qui pratique le commerce international ;
 - un importateur ou exportateur de biens ou de services ;
 - amené, dans le cadre de vos relations commerciales, à émettre par le biais de votre banque des garanties en faveur de bénéficiaires étrangers (soumission, bonne fin, restitution d'acompte, dispense de retenue de garantie, avals bancaires, etc.),
- les banques CIC vous proposent l'expertise de leurs spécialistes, afin que les actes émis soient conformes aux exigences de vos contrats ou commandes et acceptés par les bénéficiaires.

Les actes peuvent être établis directement en faveur des bénéficiaires mais revêtir plusieurs formes : cautionnement, garantie à première demande ou lettre de crédit stand-by. D'importantes différences juridiques existent entre elles. À nous de vous conseiller au mieux en fonction de vos besoins. Nos équipes rédigent aussi les actes en langues étrangères (anglais, espagnol, allemand, italien

ou portugais) afin de répondre aux exigences des bénéficiaires. Les actes peuvent également être émis par l'intermédiaire de banques locales. Nos spécialistes sauront vous informer et vous indiquer si, en fonction des usages et réglementations nationales relatifs aux marchés publics, les pays avec lesquels vous travaillez exigent que seules leurs banques nationales agréées émettent valablement des cautionnements ou garanties bancaires (par exemple, le Maroc avec le décret royal n° 2-99-1087 du 29 Moharrem 1421). Nous demandons alors à nos correspondants bancaires à l'étranger d'émettre la caution ou la garantie sous notre contre-garantie en entière responsabilité.

► Conseils, mode d'emploi

- Sollicitez auprès de votre chargé d'affaires les lignes de crédit par signature nécessaires préalablement à l'émission des garanties.

- Transmettez votre demande d'émission sur nos formulaires spécifiques.
- Joignez les pages financières de l'appel d'offres ou du contrat, afin que nous puissions analyser sous quelle forme l'acte doit être émis.

► Solutions

- Prévoyez un délai suffisant pour nous demander la délivrance des garanties de soumission, surtout si l'appel d'offres exige leur émission par une banque locale.
- Nous pouvons vous fournir des modèles standard en plusieurs langues pour les annexer à vos contrats commerciaux. Ils ont été élaborés avec le plus grand soin pour protéger au maximum vos intérêts.

► contactez-nous

Pour en savoir plus, contactez votre chargé d'affaires en agence ou votre responsable international en région.

DÉROULEMENT
D'UN
CONTRAT

► Appel d'offres

- 1 - Remise des offres
Caution de soumission
- 2 - Choix de l'adjudicataire
- 3 - Signature du contrat
Caution de bonne fin,
échéance de la caution
de soumission

► Réalisation du marché

- 4 - Fabrication
- 5 - Paiement de l'acompte
- 6 - Expédition
Caution de restitution
d'acompte

► Période de garantie

- 7 - Réception provisoire
(certificat/procès-verbal

de réception provisoire)
Caution de dispense
de retenue de garantie,
échéance des cautions
de restitution d'acompte
et de bonne fin

- 8 - Réparations
- 9 - Réception définitive
(certificat/procès-
verbal de réception
définitive)
Échéance de la caution
de dispense de retenue
de garantie = fin de
période de garantie

Opportunités d'affaires

Automobile

AUTRICHE

Fabricant autrichien de dispositifs d'assainissement des véhicules en fin de vie permettant d'extraire tous les fluides et liquides présents dans un véhicule recherche un partenaire de distribution.
Réf.: 601.06

CHILI

Société chilienne spécialisée dans la fourniture de moteurs et pièces mécaniques souhaite établir des accords techniques et commerciaux.
Réf.: 601.07

Construction

AUTRICHE

Entreprise autrichienne souhaite exporter des systèmes de cloisonnement flexibles pour modular des espaces.
Réf.: 601.04

ALGÉRIE

Briqueterie algérienne recherche des négociants en matériaux de construction français.
Réf.: 601.05

Textile

PORTUGAL

Société portugaise offre ses services en tant qu'agent dans l'industrie textile.
Réf.: 601.08

HONGRIE

Société hongroise de textile, spécialisée dans la confection de vêtements de sport, sous-vêtements et vêtements, offre ses capacités de production.
Réf.: 601.09

Agroalimentaire

AUTRICHE

Société autrichienne souhaite exporter des boissons énergétiques additionnées de vitamines dans un packaging original et des boissons rafraîchissantes à base de jus et d'arômes naturels.
Réf.: 601.01

AUTRICHE

Boulangier autrichien propose à l'export une préparation de base pour pain de campagne vendue en paquet de 20 kg à laquelle il suffit d'ajouter de l'eau et de la levure.
Réf.: 601.02

THAÏLANDE

PME thaïlandaise souhaite exporter ses plats préparés, typiquement thaïlandais, avec des recettes authentiques et recherche un distributeur.
Réf.: 601.03

Métallurgie

PORTUGAL

Société portugaise souhaite acheter en direct des clôtures métalliques pour le bétail et du fil métallique pour l'industrie et l'agriculture, des tôles pliées galvanisées ou plastifiées pour les parkings, les écoles, les jardins publics, etc.
Réf.: 601.12

HONGRIE

Fabricant hongrois propose ses services de sous-traitance pour produire des boîtes métalliques pour assiettes, des boîtes de rangement, des ustensiles en inox et autres matériels en métal pour l'industrie alimentaire.
Réf.: 601.13

MAROC

Entreprise marocaine active dans la chaudronnerie, tôlerie et charpente recherche des équipements de seconde main pour la chaudronnerie et tôlerie en inox.
Réf.: 601.14

Machines & équipement

ITALIE

Société italienne souhaite importer des machines à laver, des sèche-linge et des machines à laver pour les lavomatiques.
Réf.: 601.10

Chimie

GRANDE-BRETAGNE

Société britannique recherche des fournisseurs de résine industrielle pour revêtement de sol, produits anticorrosifs, revêtements de sol résistant aux produits chimiques, briques et carreaux résistant à l'acide.
Réf.: 601.15

SLOVÉNIE

Société slovène recherche un partenaire en vue d'établir une société mixte et un fournisseur de produits de nettoyage.
Réf.: 601.16

Électronique

ALGÉRIE

Société algérienne d'importation et de distribution de matériel électronique recherche des fournisseurs, voire partenaires du même secteur d'activité.
Réf.: 601.17

Papier

DANEMARK

Fabricant danois de nappes en papier imprimé et de bougies recherche des distributeurs ainsi que des fournisseurs de produits complémentaires pour l'art de la table.
Réf.: 601.18

Loisirs

IRLANDE

Importateur irlandais d'aires de jeux et d'équipements souhaite contacter des fabricants d'équipements pour aires de jeux domestiques et collectifs désireux d'être présents sur le marché irlandais.
Réf.: 601.14



n°1 - janvier/février 2006

Crédit Industriel et Commercial - 6, avenue de Provence, 75009 Paris - Tél.: 01 45 96 96 96. Direction Commerciale Marketing et Communication - Directeur de la publication: Thierry Delarue - Rédactrice en chef: Danièle Luczak. Comité éditorial: Jean Lhermite, Nadège De Cauwer. Crédits photos: CIC, DR. Conception et réalisation: L'ÉGENCE 41, rue Greneta - 75002 Paris. Impression: Opale Istra - Dépôt légal: décembre 2005.

► contactez-nous

Pour en savoir plus, contactez votre chargé d'affaires en agence ou votre responsable international en région.