

Depuis longtemps, le commerce extérieur est réglementé par le gouvernement du Viet Nam. Les entreprises publiques d'import-export agréées par le ministère du Commerce et du Tourisme relèvent des ministères et ont la responsabilité administrative de la production des marchandises à exporter, faisant ainsi office d'intermédiaires pour le compte des sociétés d'État.

Des entreprises d'État à l'échelle nationale et provinciale ainsi que des sociétés du secteur mixte sont autorisées à commercer avec l'étranger. Les entreprises privées et les particuliers n'ont pas le droit d'importer directement.

Les sociétés vietnamiennes suivantes ont généralement le droit de participer au commerce extérieur :

- Les entreprises publiques de commerce général : sociétés qui œuvrent au niveau national et sont chargées de l'importation et de l'exportation de divers produits.
- Les entreprises publiques de commerce spécialisé : sociétés qui se spécialisent dans certains produits ou secteurs industriels, comme les produits agricoles et alimentaires, le charbon, le cuir, les produits de la mer, l'électronique et les boissons.
- Les entreprises provinciales de commerce général.
- Les entreprises provinciales de commerce spécialisé.

Une entreprise canadienne ne doit pas s'attendre à pouvoir conclure une entente de distribution ou de représentation avec une société vietnamienne par télécopie. Il est absolument nécessaire de se rendre sur place afin d'évaluer le marché et les partenaires éventuels. Une entreprise doit en premier lieu connaître les capacités de son partenaire vietnamien. Étant donné le manque de devises étrangères, certaines entreprises vietnamiennes connaissent mieux le commerce de contrepartie; d'autres peuvent obtenir des lettres de crédit et en honorer les termes. L'expérience varie beaucoup d'une entreprise à l'autre, aussi l'exportateur canadien a-t-il intérêt à procéder par petits envois au début afin de mettre son partenaire à l'épreuve et de sonder le marché visé.

Par ailleurs, il est conseillé de fixer les modalités des échanges avant expédition : modalités de paiement, somme à payer à l'avance et solvabilité de l'importateur.

#### **6.4 L'ABC de l'exportation vers le Viet Nam**

Actuellement, le Viet Nam n'offre que des débouchés limités aux exportateurs canadiens. Avant d'y exporter, une entreprise doit étudier en détail le marché visé et déterminer ses priorités, avant d'essayer de vendre ses produits ou de conclure