

d) Comment entrer dans le marché

On peut avoir recours aux méthodes traditionnelles, comme les ventes directes aux distributeurs étrangers ou même aux utilisateurs; cependant, il est parfois difficile de faire appel à un représentant étranger ou de se fier à un intermédiaire.

e) Fixer un prix et promouvoir le produit

Le prix à l'exportation doit permettre à l'entreprise de faire ses frais et de réaliser un bénéfice acceptable. Pour la promotion du produit, les moyens habituels comme la publicité, les revues spécialisées et les catalogues sont inadéquats. Une entreprise doit établir une présence au Viet Nam et promouvoir ses produits par rencontres personnelles et à l'occasion d'expositions commerciales.

f) Prévoir le financement

Il peut être particulièrement difficile de financer une transaction au Viet Nam, étant donné le manque de devises fortes. Parmi les options habituelles, on peut exiger des acomptes, des transactions à crédit, des traites ou des lettres de crédit. Pour surmonter le manque de devises, on a souvent recours à des formes de troc. On doit déconseiller de se lancer sur le marché vietnamien aux sociétés canadiennes qui ne posséderaient pas les ressources financières pour envisager un investissement à long terme.

g) Faire parvenir le produit sur le marché

Il est essentiel de trouver au Viet Nam un partenaire digne de confiance qui veille à ce que les produits soient bien reçus, à ce que les formalités douanières soient remplies et à ce que l'entreposage et le transport des marchandises soient sûrs.

h) Commencer par de petits envois

Une entreprise qui exporte pour la première fois au Viet Nam devra au départ se contenter d'un faible volume de ventes, afin de se familiariser avec ce nouveau marché et de réduire les risques.

Accords de transfert technologique

Le Viet Nam incite les entreprises étrangères à introduire de nouvelles technologies au pays et garantit les droits et les intérêts de la société propriétaire. Le décret de 1988 sur le transfert de technologies étrangères autorise le transfert de procédés industriels, de dessins, de formules et de données techniques, avec ou sans matériel. On y prévoit aussi le transfert de propriété, les licences d'exploitation de brevets et la cession de droits de propriété industrielle.

Tout transfert de technologie au Viet Nam doit remplir certains critères, à savoir : améliorer l'apparence et la qualité d'un produit et augmenter la production; utiliser l'énergie, les ressources naturelles et la main-d'oeuvre de façon efficace; ne pas nuire à l'environnement.

Le transfert de technologie est régi par un contrat économique et doit respecter les lois vietnamiennes. Les modalités de paiement sont fixées par les parties à l'accord et doivent être stipulées dans les dispositions du contrat.

L'Office national des inventions du ministère des Sciences, de la Technologie et de l'Environnement est habilité à autoriser les contrats de transfert de technologie.