

# Le Vietnam

— suite de la page 1

Nos échanges commerciaux atteignent des niveaux sans précédent : en 2002, les exportations du Canada vers le Vietnam ont augmenté de 18 %, et ses importations, de près de 20 %. Il existe aussi des cas de réussite notables d'investisseurs canadiens tels que **Manulife**, qui compte plus de 6 000 salariés au Vietnam. Toutefois, le Canada ne se classe qu'au 22<sup>e</sup> rang des principales sources d'investissements étrangers directs du Vietnam et sa part du marché d'importation vietnamien n'est que de 0,5%. Il semblerait donc que le Canada ne tire pas pleinement profit de cette économie vibrante.

Deux délégués commerciaux canadiens, Michael Danagher (M.D.) et Francis Uy (F.U.), en poste à Hanoï et Hô Chi Minh-Ville respectivement, quittent le pays après sept ans de service combiné. **CanadExport (CE)** s'est entretenu récemment avec eux au sujet des débouchés qu'offre le Vietnam et des nouvelles tendances qui s'y dessinent.

**CE :** *Durant votre affectation au Vietnam, quel est le changement le plus frappant que vous ayez constaté dans l'environnement économique du pays?*

**M.D. :** Nous avons observé des taux de croissance très élevés et soutenus au Vietnam pendant plus de dix ans, mais il est vrai qu'au départ, la situation était loin d'être enviable. Cette progression cumulative a contribué à une amélioration réelle des conditions de vie des habitants, du moins dans les villes et les régions adjacentes. Le Vietnam est l'un des pays ayant obtenu les résultats les plus exceptionnels sur le plan de la réduction de la pauvreté, la proportion des personnes vivant sous le seuil de la pauvreté étant passée de 60 % de la population à moins de 20 % en une décennie. De nombreux observateurs ont comparé le Vietnam à la Chine de la fin des années 1980 à ce chapitre.

**F.U. :** Je suis d'accord avec Michael. J'aimerais ajouter que nous assistons à la naissance d'une classe moyenne dans les deux plus grandes villes, Hanoï et Hô Chi Minh-Ville. Au cours des trois dernières années, j'ai été frappé par l'accroissement du nombre de véhicules et l'expansion des secteurs de la construction, du tourisme et

des services. L'éducation et les voyages à l'étranger, possibilités inimaginables il y a cinq ans, peuvent devenir des choix courants. Par exemple, entre 1998 et 2001, le nombre d'étudiants vietnamiens fréquentant un établissement d'enseignement au Canada a augmenté de plus de 200 %.

**CE :** *Selon vous, quels secteurs du Vietnam offrent les débouchés les plus intéressants pour les entreprises canadiennes et quels sont les marchés d'avenir?*

**M.D. :** Comme le pays se développe à une vitesse vertigineuse, mais que le revenu par habitant demeure relativement



Les délégués commerciaux canadiens sortants et entrants, au Vietnam (de gauche à droite) : MM. Michael Danagher, Pierre Delorme, Robert Coleman et Francis Uy.

faible, on peut dire qu'il existe un marché pour à peu près tous les produits et services. Les entreprises canadiennes ont obtenu du succès dans des secteurs aussi variés que les systèmes maritimes (éclairage, équipement de radionavigation des voies d'eau intérieures, conception navale), les télécommunications (réseau de base internet, câbles à fibres optiques, consultation) et l'environnement (services d'experts-conseils, matériel d'incinération).

Bien que les revenus demeurent peu élevés, la population urbaine est consommatrice d'assurances, de cours à l'étranger, de produits de santé et de services, et contribue à l'essor du secteur du bâtiment. Nous surveillons aussi de près les secteurs tributaires d'exportations, notamment la technologie agricole, les services relatifs au pétrole et au gaz et l'infrastructure touristique. En outre, le Vietnam possède d'abondantes ressources naturelles, de sorte que des secteurs comme ceux de

l'exploration pétrolière et gazière, des mines, des forêts et des pêches offrent diverses possibilités.

**F.U. :** J'aimerais revenir sur un secteur mentionné par Michael, soit celui de l'agriculture et de l'agroalimentaire. Ce secteur s'avère très profitable pour nous. Nous avons réalisé des ventes importantes de bovins laitiers et d'autres animaux d'élevage, de vin, de canola, d'applications en génétique porcine et de matériel connexe. En outre, plusieurs entreprises canadiennes participent à la transformation de produits agroalimentaires destinés à l'exportation vers l'Amérique du Nord.

**CE :** *Quels types d'entreprises réussissent au Vietnam?*

**M.D. :** En général, les grandes entreprises réussissent mieux ici. Le Vietnam est un pays où les coûts de commercialisation sont parfois élevés, le processus de décision peut être long et les attentes des clients sont à la limite du raisonnable. Les grandes entreprises, qui ont suffisamment de ressources pour mener un projet sur plusieurs années, peuvent absorber les coûts plus facilement. En même temps, les marges bénéficiaires pour certains genres de produits peuvent être très élevées et les projets entrepris au Vietnam peuvent s'avérer très rentables.

**F.U. :** Nous ne voulons pas donner l'impression que les petites et moyennes entreprises (PME) devraient éviter le Vietnam. Avec la maturité croissante des entreprises vietnamiennes et l'expansion continue du secteur privé, les petites entreprises pourront trouver des partenaires éventuels. Certaines petites entreprises considèrent le Vietnam comme une base de production peu coûteuse, et bon nombre des entreprises canadiennes qui connaissent le plus de succès au Vietnam sont des PME.

*On trouvera la version intégrale de l'entrevue à [www.dfait-maeci.gc.ca/canadexport/menu-fr.asp](http://www.dfait-maeci.gc.ca/canadexport/menu-fr.asp). Cela comprend un aperçu des défis que doit surmonter le Vietnam, des conseils aux gens d'affaires canadiens qui s'intéressent à ce marché, des cas de réussite de sociétés canadiennes et pourquoi avoir confiance en l'engagement du Vietnam en matière de libéralisation du commerce et des investissements. On y présente aussi les deux nouveaux délégués commerciaux au Vietnam, soit Pierre Delorme et Robert Coleman. ✪*

# Calendrier des foires commerciales

## AÉROSPATIALE ET DÉFENSE

**LONDRES, R.-U.** — 9-12 septembre 2003 — **Defence Systems & Equipment International** est un important salon international de la défense. Communiquer avec M<sup>me</sup> Robyn Hori, Industries de la défense, Industrie Canada, tél. : (613) 946-6730, téléc. : (613) 998-6703, courriel : [hori.robyn@ic.gc.ca](mailto:hori.robyn@ic.gc.ca), internet : [www.dsei.co.uk](http://www.dsei.co.uk).

## AGRICULTURE, ALIMENTS ET BOISSONS

**SYDNEY, AUSTRALIE** — 9-12 septembre 2003 — **Fine Food Australia 2003** est un salon international des aliments et boissons à ne pas manquer. Communiquer avec M. Pierre Desmarais, deuxième secrétaire, (commercial, économique), ambassade du Canada à Canberra, tél. : (011-62-2) 6270-4000, téléc. : (011-62-2) 6270-4069, courriel : [pierre.desmarais@dfait-maeci.gc.ca](mailto:pierre.desmarais@dfait-maeci.gc.ca), internet : [www.foodaustralia.com.au/](http://www.foodaustralia.com.au/).

**SINGAPOUR** — 9-11 décembre 2003 — Il y aura un pavillon du Canada à **Food Ingredients Asia 2003**. Communiquer avec M<sup>me</sup> Anne Woo, agente principale de développement des marchés, Agriculture et Agroalimentaire Canada, tél. : (613) 759-7857, téléc. : (613) 759-7480, courriel : [wooa@agr.gc.ca](mailto:wooa@agr.gc.ca), internet : [www.hijapan.info](http://www.hijapan.info).

## CONSTRUCTION

**GUADALAJARA, MEXIQUE** — 4-6 septembre 2003 — **ConstruExpo 2003** est un important salon international de la construction. Communiquer avec M. Fernando Baños, agent de commerce principal, consulat du Canada à Guadalajara, tél. : (011-52) 3615-6215, téléc. : (011-52) 3615-8665, courriel : [fernando.banos@dfait-maeci.gc.ca](mailto:fernando.banos@dfait-maeci.gc.ca), internet : [www.construexpo.com.mx](http://www.construexpo.com.mx).

## ENVIRONNEMENT

**GÖTEBORG, SUÈDE** — 8-10 septembre 2003 — **Ecology 2003**, la plus grande conférence de Scandinavie sur l'environnement, aura lieu de concert avec **Ecoprocura 2003**, une importante conférence environnementale internationale pour les preneurs de décisions, les acheteurs et les fournisseurs. Communiquer avec M<sup>me</sup> Inga-Lill Olsson, agente de promotion commerciale, ambassade du Canada à Stockholm, tél. : (011-46-8) 453-3000, téléc. : (011-46-8) 24-24-91, courriel : [inga-lill.olsson@dfait-maeci.gc.ca](mailto:inga-lill.olsson@dfait-maeci.gc.ca), internet : [www.swefair.se/ecology](http://www.swefair.se/ecology).

**NEW DELHI, INDE** — 10-12 septembre 2003 — Le haut-commissariat du Canada en Inde organise un pavillon canadien pour **Water Asia 2003**, qui est une excellente occasion de se faire connaître sur le marché indien du traitement de l'eau et des eaux usées évalué à 5 milliards de dollars. Communiquer avec M. Viney Gupta, conseiller (commerce), haut-commissariat du Canada en Inde, tél. : (011-91-11) 687-6500, téléc. : (011-91-11) 687-5387, courriel : [viney.gupta@dfait-maeci.gc.ca](mailto:viney.gupta@dfait-maeci.gc.ca).

## MÉTAUX ET MINÉRAUX

**AREQUIPA, PÉROU** — 15-19 septembre 2003 — **Extemin 2003** est le plus important salon minier d'Amérique du Sud. Communiquer avec M. Oscar Vasquez, agent de commerce, ambassade du Canada au Pérou, tél. : (011-511) 444-4015, téléc. : (011-511) 444-4347, courriel : [oscar.vasquez@dfait-maeci.gc.ca](mailto:oscar.vasquez@dfait-maeci.gc.ca), ou avec M. Francis Bourqui, directeur, Développement des marchés internationaux, Association canadienne des exportateurs d'équipements et services miniers, tél. : (905) 513-0046, téléc. : (905) 513-1834, courriel : [bourqui@camese.org](mailto:bourqui@camese.org), internet : [www.camese.org](http://www.camese.org).

## MULTISECTORIEL

**DOHA, QATAR** — 17-19 décembre 2003 — La **1st International Franchise Expo for the Middle East and Gulf Region** réunit des industriels, des entreprises et des institutions du monde entier et les présente aux entrepreneurs de la région qui cherchent des occasions de franchise dans divers secteurs. Communiquer avec Xpermental Group, tél. : (011-971-4) 321-1164, téléc. : (011-971-4) 321-1165, courriel : [president@mefex.com](mailto:president@mefex.com), internet : [www.mefex.com](http://www.mefex.com).

## PÉTROLE ET GAZ

**ALGER, ALGÉRIE** — 28 septembre-1<sup>er</sup> octobre 2003 — **Alger Energy 2003** est le deuxième salon international du génie électrique, pétrochimique, minier et énergétique. Communiquer avec M. Rachid Benhacine, agent de commerce, ambassade du Canada en Algérie, tél. : (011-213-21) 91-49-51, téléc. : (011-213-21) 91-47-20, courriel : [rachid.benhacine@dfait-maeci.gc.ca](mailto:rachid.benhacine@dfait-maeci.gc.ca).

## SANTÉ

**TOKYO, JAPON** — 7-9 octobre 2003 — **Health Ingredients Japan** est le plus important salon des ingrédients entrant dans les aliments santé du Japon. Il inclut Safety & Technology Japan, seul salon de ce pays portant sur la sécurité des aliments et le contrôle de la qualité des aliments. Communiquer avec M<sup>me</sup> Anne Woo, agente principale de développement des marchés, Agriculture et Agroalimentaire Canada, tél. : (613) 759-7857, téléc. : (613) 759-7480, courriel : [wooa@agr.gc.ca](mailto:wooa@agr.gc.ca), internet : [www.hijapan.info](http://www.hijapan.info).

## TIC

**MUNICH, ALLEMAGNE** — 20-24 octobre 2003 — **SYSTEMS 2003** est le deuxième salon en importance des technologies de l'information et des communications en Allemagne. Communiquer avec M. Brian Young, vice-consul, ambassade du Canada à Munich, tél. : (011-49-89) 21-99-57-0, téléc. : (011-49-89) 21-99-57-57, courriel : [brian.young@dfait-maeci.gc.ca](mailto:brian.young@dfait-maeci.gc.ca), internet : [www.canada-unlimited.com](http://www.canada-unlimited.com). ✪