

Numéro double :
 un dossier spécial et
 deux guides business



Côte d'Ivoire

Guide 2013

36 pages pour réussir
 son implantation
 en Côte d'Ivoire



Vietnam

Guide 2013

38 pages de conseils,
 de témoignages
 et d'adresses
 pour s'implanter
 et commercer



Rhône- Alpes

Dossier spécial :
**La nouvelle
 donne
 de l'export**

First in Business

Vol quotidien vers Abidjan



Profitez d'une expérience unique dans notre Classe Business révolutionnaire

- **Espace:** votre fauteuil se transforme en un lit parfaitement plat de 2m de long
- **Confort:** réglage du moelleux du couchage et fonction massage
- **Innovations:** commandes du siège sur écran tactile, lumière d'ambiance personnalisée
- **Divertissement:** écran extra-large de 15,3" et plus de 100 heures de vidéo à la demande

Maintenant disponible sur l'ensemble de notre réseau Afrique :

Abidjan, Banjul, Bujumbura, Conakry, Cotonou, Dakar, Douala, Entebbe, Freetown, Kigali, Kinshasa, Lomé, Luanda, Monrovia, Nairobi, Ouagadougou et Yaoundé

 **brussels airlines**

brusselsairlines.com/experience

A STAR ALLIANCE MEMBER 

Le nouveau site du MOCI

1/ Les fiches douane

Retrouvez dans le pôle Juridique, douane & fiscalité du site Internet, toutes les informations relatives à la réglementation des marchés. Dans la rubrique Solutions de ce pôle sélectionnez « Fiches pratiques » pour consulter les fiches douanes MOCI. 70 fiches douanes sont consultables, elles vous informent des dernières taxes,



droits de douane et lois en vigueur. Toujours dans ce même pôle, d'autres contenus : des brèves réglementaires, des dossiers, des articles sur la réglementation.

2/ Le GPB Business

Vous cherchez une information sur un secteur particulier ou une thématique, affinez votre recherche grâce au GPS business. Cet outil permet



d'effectuer une recherche approfondie grâce à des menus déroulants secteurs et thématiques. A vous ensuite d'organiser les résultats obtenus par type de contenus : actualités, dossiers, confidentiel... Vous êtes intéressé par un secteur dans un pays en particulier, effectuez une recherche croisée pays/secteur et ou pays/thématique.

3/ Les Fiches pays

Dans le pôle Pays & marchés du site, en consultant la rubrique Fiches Pays, vous trouverez les informations générales pour aborder un marché à l'export. Pour chaque pays, il existe plusieurs fiches : Présentation, Données générales, l'Accès au marché, Informations pratiques, Indicateurs économiques, Modalités d'implantation, Fiscalité et comptabilité, Législation du travail. Dans la fiche de Présentation, sont mentionnés la conjoncture économique, les principaux secteurs d'activité, la situation du commerce extérieur. Les Données générales vous informent du contexte politique, des conditions de vie (type de climat, condition de sécurité, les numéros d'urgence...). Pour obtenir des informations sur la création d'une entreprise, les investissements directs étrangers (IDE) ou encore les procédures relatives à l'investissement étranger, vous devez consulter la fiche Modalités d'implantation. Chaque fiche présente un contenu pratique riche.

UE/Japon : lancement officiel des négociations... par téléphone

Le report du sommet UE/Japon par José Manuel Barroso et Herman Van Rompuy, pour régler l'urgence de la crise chypriote, n'a pas empêché le lancement officiel des négociations pour un accord de libre-échange entre les deux partenaires. C'est donc par téléphone que les deux responsables européens et le Premier ministre japonais, Shinzo Abe, ont donné le coup d'envoi lundi 25 mars, à ces pourparlers qui couvriront la libéralisation tarifaire, la levée des obstacles non tarifaires et la convergence réglementaire, les services, l'investissement et les marchés publics (suite sur www.lemoci.com).

Diplomatie économique : Jacques Maire prépare une "journée des entreprises"

Jacques Maire, qui dirige la Direction des entreprises et de l'économie internationale du ministère des Affaires étrangères, prépare une "Journée des entreprises" pour le 9 avril, a-t-il révélé en exclusivité à la Lettre confidentielle. Chargé par Laurent Fabius de mettre sur pied concrètement une stratégie d'action en matière de diplomatie économique dans le réseau diplomatique... (suite sur www.lemoci.com).

Égypte : vers la faim ou vers la fin ?

C'est avec un sourire figé, un visage presque glacial, que cet homme d'affaires opérant en Égypte depuis 30 ans accepte d'évoquer l'avenir de ce pays au carrefour de l'Orient et de l'Afrique. A l'approche du ramadan (juillet), craint-il, « il pourrait y avoir des émeutes de la faim... » ou « de la fin », poursuit-il, tant la situation lui paraît « instable » et « insoutenable ». Depuis 2011, elle « ne cesse de se dégrader, constate-t-il (suite sur lemoci.com).

Ubifrance : Christophe Lecourtier explique les coupes budgétaires

« L'État a besoin d'argent. Ubifrance devra, pour sa part, économiser cinq millions d'euros », avait assuré à la Lettre confidentielle (LC) une source proche de l'agence publique (1). Sollicitée par la LC sur ce sujet sensible, le 27 mars, le directeur général d'Ubifrance, Christophe Lecourtier, a confirmé... (suite sur lemoci.com).

POUR CONTACTER
LA RÉDACTION
01 53 80 74 00

MOCI HOTLINE
0899 463 462

POUR VOUS ABONNER
France : 01 53 80 74 40
Étranger : +33 (0) 1 53 80 74 40
abonnement@lemoci.com
Toutes nos offres p. 113

POUR JOINDRE
LE SERVICE
PUBLICITÉ
+33 (0)1 49 70 12 07

MODE D'EMPLOI

- 3 • Le nouveau site du MOCI

PLANÈTE

- 4 • Revue de sens
• Tableau de bord du commerce international
• The good ideas

PAYS & MARCHÉS

Guide business Vietnam p 12

- 20 Ces PME qui réussissent sur le marché vietnamien
24 La France veut défendre ses atouts au cœur de l'Asie
28 Trois questions à Marie-Cécile Tardieu-Smith, chef du service économique de l'Ambassade de France au Vietnam.
30 Trois questions à Nguyen Canh Cuong, chef du Service commercial de l'Ambassade du Vietnam en France
32 Les secteurs porteurs
38 Ce qu'il faut savoir pour investir et exporter
48 Contacts et sources utiles

Foires & salons

- 50 Baromètre promosalons Pologne
51 Agenda

Guide business Côte d'Ivoire p 54

- 60 Comment réussir sur un marché exigeant
66 Le retour des entreprises françaises est attendu
69 Le CDD, possibilités de contrat dans six secteurs

Ce numéro comporte un cavalier Banque BIAO sur couverture.

LE MOCI

ÉDITEUR Sedec SA
11 rue de Milan - 75 009 Paris - France
Téléphone : +33 (0) 1 53 80 74 00
www.lemoci.com

Directeur de la publication
Vincent Lalu

RÉDACTION
Rédactrice en chef :
Christine Gilguy (31)
Grand reporter : François Pargny (23)
Ont collaboré à ce numéro :
Venice Affre, Patrice Belleville, Bernard Parent
Maquette : Delphine Miot, rédactrice graphiste (37)

Pour joindre votre correspondant par téléphone, composez le +33 (0)1 53 80 74 suivi des deux derniers chiffres du poste.

PUBLICITÉ
Directeur International :
Philippe Chebanco (10)
Antenne régionale sud :

Karine Rosset (+33 (0)4 26 84 57 87)
Assistante commerciale et responsable technique :
Cindy Renaud (14)
Fax de la publicité :
+33 (0) 1 49 70 12 69

MOCI EVENEMENTS
Chef de projet pôle Événement :
Benoit de Montmarin
(+33 (0)1 49 70 12 73)

GESTION, ADMINISTRATION
Directrice générale adjointe :
Delphine Chêne
Directeur délégué :
Pierre Bessière (01)
Directrice de la diffusion et du Web marketing : Valérie Bardou
Responsable abonnement :
Vanessa Corseaux
(+33 (0)1 53 80 74 40)
Directeur de la fabrication :
Robin Loison
Webmaster : Pierre Lalu
Comptabilité, gestion :

Évelyne Montecot (08), Valérie Perrin
Conception graphique : amarena

Impression
Imprimerie de Champagne
Rue de l'Etoile de Langres
ZI Les Franchises - 52200 Langres

Commission paritaire.
Publication n° 0916 T 81051
ISSN : 0026-9719. Dépôt légal à parution
L'adresse électronique des collaborateurs permanents est :
prenom.nom@lemoci.com

Copyright : toute reproduction, même partielle, des textes et documents parus dans le présent numéro est soumise à l'autorisation préalable de la rédaction Magazine bimensuel.

Abonnement 1 an (24 numéros + Lettre confidentielle + accès web limité) 280 euros HT (307,13 euros TTC).
Abonnement : abonnement@lemoci.com
Tarif étranger : nous consulter

Planète

Climat des affaires : l'Afrique dégradée en 2013

Le planisphère des



Note améliorée

Note dégradée

Non sans rapport avec les récents événements au Mali, six pays d'Afrique ont vu leur note de risques politiques dégradée pour 2013, signale le courtier américain en assurances Aon dans sa dernière carte des risques à l'export. Réalisée à partir des avis d'une vingtaine de sociétés d'assurance spécialisées dans l'évaluation des risques politiques parmi lesquels Euler Hermes et Coface, la carte 2013 d'Aon mesure le niveau des risques politiques dans 163 pays émergents. Ces derniers sont classés selon 6 niveaux de risque : faible ; moyen-faible ; moyen ; moyen-élevé ; élevé et très élevé.

A l'exception du Swaziland, dont la note a été améliorée, les économies africaines ont dominé la catégorie des pays jugés les plus risqués. Affectés par les changements de régime au nord, le Mali, l'Algérie et le Cameroun ont vu leurs notes abaissées. L'Ethiopia, la Namibie et le Tchad n'ont pas échappé à cette tendance à la baisse. Même son de cloche en Europe de l'Est et en Asie centrale où les tensions économiques persistantes ont entraîné une dégradation de la note de la Moldavie, de l'Ouzbékistan et du Turkménistan. En Amérique latine, le Panama et le Paraguay sont dans la ligne de mire d'Aon. Au total, 12 pays

dans le monde ont vu leur note dégradée pour 2013 contre 21 en 2012.

Le reste de l'Asie centrale et de l'Europe de l'Est se porte toutefois bien. L'Azerbaïdjan, l'Arménie, la Biélorussie, la Macédoine et le Monténégro ont vu leur notation améliorée. Un résultat qui, selon le courtier, reflète un effort concerté dans les pays émergents d'Europe et de la Communauté des Etats Indépendants (CEI) pour se réformer structurellement et attirer les investisseurs.

Reflétant une stabilisation des risques politiques au Moyen-Orient, Bahreïn, Oman et les Emirats arabes unis ont vu leur niveau de risque progresser. Globalement, 13 pays ont vu leur notation améliorée pour l'année 2013 contre seulement 3 en 2012, indique Aon.

Pour chacun des pays, Aon analyse les risques liés aux transferts de devises, aux changements législatifs, l'interférence politique dans l'économie locale, l'instabilité et la violence politiques, le non-paiement de la dette souveraine et la rupture de la chaîne d'approvisionnement. En 2013, le courtier mesure pour la première fois la vulnérabilité du secteur bancaire, la capacité du gouvernement local à stimuler l'économie et les freins au commerce.

V. A.

risques politiques dans les émergents (hors Etats-Unis et OCDE)



Revue de sens

1/ Le casino chypriote va coûter cher à l'Europe.

Ce n'est pas tout de faire sauter la banque. Ensuite il faut savoir qui paye. Or la fuite des « joueurs », en majorité russes va faire perdre 20 milliards d'euros aux finances européennes, auxquels s'ajouteront les 10 milliards du sauvetage proprement dit. Vivants ou morts, les mini paradis fiscaux de l'Union l'obligent à jouer avec le Diable.

2/ A peine majeur, Daily motion va devenir américain.

Comment résister à des offres qui valorisent votre entreprise six fois le chiffre d'affaires qu'elle réalise. Daily motion filiale d'Orange, n'est que le douzième site vidéo le plus consulté au monde, mais ses 120 millions de visiteurs uniques intéressent Yahoo et Microsoft. Sur le web, même quand ils sont bons, les Français paraissent condamnés à la 2^e division.

3/ Dans le vin en revanche nous voilà revenus aux commandes de la champions ligue.

Non seulement nos exportations de grands terroirs sont reparties à la hausse mais la nouvelle génération de négociants marque des points dans des domaines où se distinguaient d'habitude Australiens, Californiens, Chiliens et

Argentins, ceux des cuvées « marketing » vinifiées à partir d'enquêtes de consommations pointues qui produisent des vins de cépage très fruités à qualité moyenne mais constante. Résultat : une maison de négoce comme Raphael Michel connaît une croissance de 40 % par an et ambitionne d'atteindre les 100 millions d'euros de CA dans les cinq prochaines années. Projet jugé suffisamment réaliste pour qu'une levée de 50 millions d'euros à laquelle participe la Bank of China n'est pas mis longtemps à être bouclé.

4/ Solaire : même les Chinois n'y arrivent pas.

C'est bien les énergies alternatives mais c'est hors de prix. Le solaire allemand a fini de ruiner sa filière. A un degré moindre les Français ne vont pas mieux et constatent comme les Chinois eux-mêmes que l'exploitation des gaz de schiste va peser durablement sur un marché déjà très largement subventionné.

5/ Airbus se pose au Japon

C'est grâce au low cost qu'Airbus a percé en Asie et notamment qu'il a pu mettre un pied dans la porte japonaise. Mais cette fois c'est auprès d'une major, Japan Airlines, que l'avionneur européen négocie la vente de 20 A 350-1000. Historique.



C. Gilguy

Jacques Maire, le diplomate qui vient du privé

Sur la photo de son profil LinkedIn, prise lors d'un périple à Madagascar, il porte un tee-shirt aux couleurs d'Axa Hungary – qu'il dirigeait jusqu'en juillet 2012 – et arbore sur ses épaules deux petits lémuriers. « C'était un clin d'œil à mes collègues de Hongrie », sourit cet énarque – qui n'en a pas le look –, qui nous reçoit en toute simplicité dans le bureau d'un porte-parole du Quai d'Orsay, pour éviter de perdre du temps à rejoindre ses bureaux de la rue de la Convention. Signes qu'il a au moins trois traits de caractère de son père, Edmond, syndicaliste respecté et engagé (il dirigea la CFDT de 1971 à 1988) : du pragmatisme, de l'engagement dans les missions qu'il accepte, et un sens de la communication avec les gens. Des qualités qui seront pré-

THE PLACE TO BE



Porter House à New York

Situé au quatrième étage du complexe de boutiques et bureaux Time Warner center, dans le quartier de Columbus Circle au sud-ouest de Central Park, épicerie dotée de nombreuses lignes de métro, Porter House New York permet de déjeuner tout en ayant une vue sensationnelle sur Central Park. Véritable Steak House, le restaurant propose dans un décor moderne et sobre des steaks tartares, du filet mignon ou les traditionnels hamburgers au bœuf, le tout à des tarifs très abordables. Au dessert, il est impossible de passer à côté du traditionnel New York cheesecake.

V. A.

PORTER HOUSE NEW YORK

10 Columbus Circle, 4th Floor - New York, NY 10019
Tél.: +212 823 9500 - <http://www.porterhousenewyork.com>
info@porterhousenewyork.com

cieuses à ce quinquagénaire, deloriste non dissimulé comme son père, passé par le Quai d'Orsay avant de rejoindre le secteur privé avec Axa, pour mener à bien la mission que lui a confiée Laurent Fabius. Appelé en juillet 2012 pour prendre la Direction des entreprises et de l'économie internationale du ministère des Affaires étrangères, il a en effet pour feuille de route la mise en œuvre concrète d'une stratégie de diplomatie économique permettant au réseau diplomatique de prendre efficacement sa part dans l'effort de redressement de la balance commerciale. Il confirme : « Le contexte, c'est la mobilisation ». Et la nouveauté, c'est qu'à côté du soutien traditionnel aux

grands contrats, elle passera par la mise en place de Plans d'action annuels par les ambassades pour soutenir à la fois l'internationalisation des PME et ETI et l'attraction des investisseurs étrangers en France. La cohérence avec la politique de commerce extérieure est assurée : « Notre idée a été de partir des couples pays/secteurs définis par le ministère du Commerce extérieur et d'aller dans le détail, pays par pays, explique-t-il. Dans ces plans d'action, il y aura toujours le Rafale, mais il y aura aussi les filières identifiées en amont sur lesquelles les savoir-faire français doivent être mieux mis en valeur ». La mise en œuvre sera « progressive »,

sans précipitation : « On va le faire sur 30 pays pilotes en 2013 ». Il y a aussi un volet en France : les sept ambassadeurs qui vont être nommés en région : « Ce sont des diplomates expérimentés, leur rôle sera de détecter les ETI qui ont de l'appétit et de favoriser les connexions avec le réseau ». Là aussi, pas de précipitation : ce nouveau dispositif sera mis en place, pour commencer, dans quinze Régions volontaires qui serviront de « pi-lotes ». Quant aux entreprises, « notre porte leur est ouverte ». Jacques Maire prépare à leur intention une Journée, le 9 avril, pour leur expliquer le nouveau dispositif.

Christine Gilguy

TABLEAU DE BORD DU COMMERCE INTERNATIONAL

La France perd du terrain au Canada

Dixième pays fournisseur du Canada en 2012, d'après la base de données GTA/GTIS, la France lui a livré pour 3,9 milliards d'euros de marchandises, en retrait de 3,26 % sur 2011. Elle détenait ainsi une part de marché de 1,08 %, se situant loin du trio de tête formé par les Etats-Unis (50,6 % de part de marché), la Chine (11 %) et le Mexique (5,5 %).

Sur le total des achats du Canada à la France, les neuf premiers secteurs composaient une part de 70 %. Cinq postes d'importation ont augmenté entre 2011 et 2012. A cet égard, ce sont le caoutchouc et les ouvrages en caoutchouc qui ont affiché la plus forte hausse (+ 65,46 %). Toutefois, en valeur absolue, ce sont les boissons (+ 47 millions d'euros).

Côté baisse, quatre postes d'importation étaient concernés, dont les deux premiers secteurs d'achats du Canada en France : machines-chaudières-produits mécaniques (528,2 millions d'euros ; - 1,87 % sur 2011) et pharmacie (517,7 millions d'euros ; - 12,35 % sur 2011). Mais c'est dans la navigation aérienne et spatiale que le Canada a le plus réduit ses approvisionnements (- 31,36 %).

A noter aussi la belle progression des importations automobiles (+ 17,8 %) et, à contrario, le recul des acquisitions dans le domaine du matériel d'optique, photographique, cinématographique et des instruments de mesure (- 12,02 %).

par François Pargny

LES NEUF PREMIERS POSTES D'IMPORTATIONS DU CANADA EN PROVENANCE DE FRANCE

Produits importés de France	Montant des importations canadiennes en 2012 (million d'euros)	Part de marché par produit importé (%)	Variation entre 2012 et 2011 (%)
Caoutchouc et ouvrages en caoutchouc	87,096	2,23	+ 65,46
Automobiles, tracteurs, cycles et autres véhicules terrestres	115,509	2,96	+ 17,80
Huiles essentielles, produits de parfumerie et toilette	194,555	4,99	+ 11,49
Boissons, liquides alcooliques et vinaigres.	481,983	12,35	+ 10,35
Machines, matériel électrique	267,545	6,86	+ 4,28
Machines, chaudières, appareils et engins mécaniques	528,196	13,54	- 1,87
Matériel d'optique, de photo-cinéma et de mesure	237,950	6,10	- 12,02
Produits pharmaceutiques.	517,674	13,27	- 12,35
Navigation aérienne ou spatiale.	298,506	7,65	- 31,36
Total	3 901, 803	100,00	- 3,26

Source : GTA/GTIS