



## Corée du sud

Source : «GEOATLAS.com © 2009 © Graphi-Ogre»

### Données générales

**Superficie** : 99 678 km<sup>2</sup>

**Capitale** : Séoul

**Monnaie** : won (KRW)

**Langue** : Coréen

**Population** : 50 millions d'habitants

**Démographie (âge moyen)** : 37 ans

**Infrastructures** : 3378 km de rails en 2005 ; 16 aéroports dont 5 internationaux ; nombreux ports (Busan, 3<sup>e</sup> port de conteneurs au monde)

### Données politiques

#### Type de régime et principaux dirigeants

La constitution actuellement en vigueur date de 1987 et a doté la République de Corée d'un régime présidentiel monocaméral donnant de larges pouvoirs au Président.

Le pouvoir législatif est, pour sa part, exercé par une chambre unique, l'Assemblée nationale, composée de 299 députés élus pour quatre ans. Le système judiciaire coréen comprend douze juridictions de district (équivalents des tribunaux de grande instance), cinq cours d'appel et une Cour suprême, ainsi que d'autres juridictions spécialisées.

La Corée du Sud est divisée en 7 villes métropolitaines autonomes (dont Séoul) et 9 provinces (appelées « do ») dont les responsables, maires et gouverneurs, sont élus. Bien que les collectivités locales produisent la moitié de la dépense publique, le gouvernement central reste puissant et assure près de 40 % de leurs ressources.

#### Date des dernières élections

Les élections de décembre 2007 ont porté au pouvoir LEE Myung-Bak, ancien PDG de Hyundai Engineering & Construction, pour un mandat non renouvelable de quatre ans.

#### Les principaux dirigeants :

Président de la République : LEE Myung-bak

Ministre des Finances : YOON Jeung-Hyun

Ministre des Affaires étrangères : Kim Sung-Hwan



Source : «GEOATLAS.com © 2009 © Graphi-Ogre»



Ministre du Commerce extérieur : KIM Jong-Hoon  
Gouverneur de la Banque centrale : Kim Choong-soo

## Données économiques en 2010

### Principaux indicateurs du pays

Indicateurs	2009	2010 (estim.)
PIB	832 Mds USD	+ 1 000 Mds USD
Dette publique en % du PIB	41,5 %	-
PIB par habitant	17 707 USD	20 000 USD
Taux de croissance du PIB	0,2 %	6,1 %
Taux d'inflation	2,8 %	2,9 %
Taux de chômage	3,6 %	3 % (novembre 2010)

Source : Banque de Corée

### Situation économique et financière du pays

L'économie coréenne est parmi les plus ouvertes aux échanges extérieurs dans le monde. C'est pourquoi elle a été durement frappée par la crise de 2008 (avec une contraction de 4,5 % du PIB au troisième trimestre) et en 2009 (croissance du PIB de 0,2 % seulement). Cependant elle a profité directement du rebond de la croissance en Asie et son PIB a enregistré une croissance de 6 % en 2010.

Le pays est à présent sorti de la phase de rebond, avec des perspectives économiques qui restent favorables pour 2011 qui devraient replacer la Corée sur son sentier de croissance naturelle, avec une croissance de 4,5 % de son PIB.

Le commerce extérieur, qui représente près de 85 % du PIB coréen, a été le principal moteur de la reprise. Les exportations coréennes ont tiré cette reprise, soutenues par une devise fortement dépréciée ainsi que par l'intensification de la demande chinoise et des pays asiatiques émergents.

### Politique économique du pays

#### Un important effort de relance de l'économie

Pour contrer le repli de la demande internationale en 2008, le gouvernement coréen a adopté fin 2008 un plan de soutien à l'économie reposant largement sur un effort de relance budgétaire. Ce plan, qu'on peut qualifier de relance « keynésienne » rapide, s'est traduit par une hausse de plus de 10 % des dépenses publiques en 2009 par rapport à 2008, et de fortes réductions fiscales (plus de 26 Mds USD), et a constitué l'un des plans de soutien de l'activité parmi les plus significatifs de l'OCDE (près de 5 % du PIB). L'année 2010 a marqué la fin du stimulus public et l'engagement de la Corée vers une stratégie de sortie de crise.

#### Une politique monétaire souple

Face à la crise, la Banque de Corée a été particulièrement réactive. Entre octobre 2008 et février 2009, elle a procédé à 6 baisses consécutives de son taux directeur, le ramenant de 5,25 % à 2 %, un niveau jamais atteint dans l'histoire de la Corée. À présent, après le rebond économique de 2010, la Banque de Corée, est plus soucieuse de ne pas laisser se former de pressions inflationnistes. Depuis la mi-2010, elle a remonté son taux directeur à deux reprises, de 2 à 2,5 %, et continuera très certainement cette remontée de son taux directeur en 2011.

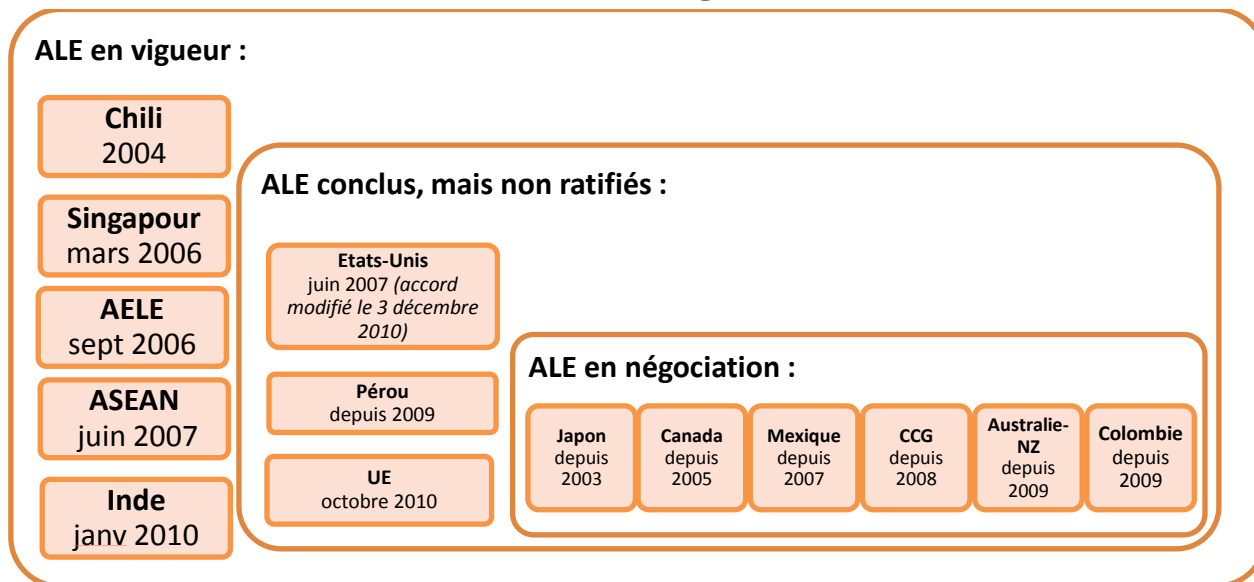
### Accords politiques, juridiques et multilatéraux

La Corée du Sud fait partie des principales organisations internationales. Membre des Nations Unies, de l'OCDE et de l'OMC, la Corée du Sud fait également partie de la Coopération Économique Asie Pacifique (APEC), de l'ASEAN+3 incluant les pays membres de l'ASEAN ainsi que la Chine, le Japon et la Corée du Sud, et du G20.



La République de Corée poursuit son ouverture commerciale au travers d'une politique d'accords de libre-échange (ALE) menée tambour battant : accords conclus et ratifiés avec le Chili, Singapour, l'AELE, l'ASEAN et l'Inde.

## Accords de libre-échange de la Corée



Un ALE entre la Corée et l'UE a été signé le 6 octobre 2010. Son application provisoire est prévue pour le 1<sup>er</sup> juillet 2011. Il prévoit l'élimination par les deux parties de 98,7 % des droits de douane, d'ici cinq ans.

**Pour les produits industriels :** droits de douane actuellement de 7 % en moyenne avec d'importants pics tarifaires à 20 %. Réduction à 0 pour 85 % des lignes tarifaires dès l'entrée en vigueur de l'accord et pour 100% de ces lignes au bout de 7 ans.

**Pour les produits agricoles :** droits de douane actuellement de 35 % en moyenne. Réduction à 9 % en moyenne 7 ans après son entrée en vigueur.

Suite à cet accord, l'Union européenne pourrait augmenter ses exportations de biens et de services de 19 Mds USD (soit 60 % d'augmentation de ses exportations), la Corée de 12,8 Mds USD vers l'UE.

### Les accords franco-coréens

Les impôts auxquels sont soumis les investisseurs français en Corée, doivent être appréciés à la lumière de la convention fiscale franco-coréenne du 19 juin 1979, entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> février 1981, dont l'objectif est d'éviter la double imposition. Cette convention définit les principes directeurs tels que la notion de résident, d'établissement stable, le pays de la source du revenu, l'étendue des revenus imposables et le taux maximum imposable. Elle prévaut en cas de conflit avec la législation coréenne. La convention fiscale franco-coréenne prévoit ainsi des taux plus favorables que le régime commun.

Une convention franco-coréenne de sécurité sociale a été adoptée et depuis le 1<sup>er</sup> juin 2007, les salariés sous contrats français détachés en Corée du Sud sont exemptés de cotisation aux régimes obligatoires coréens (maladie, retraite, accidents du travail et maladies professionnelles), sous réserve de justifier de leur adhésion au régime français et dans la limite de trois ans de détachement. L'adhésion aux régimes coréens reste obligatoire pour les Français embauchés en contrat local en Corée. En revanche, les périodes de cotisation à la retraite sur le sol coréen sont désormais prises en compte pour le droit au départ à la retraite en France (et vice-versa), ainsi que pour le montant du calcul des pensions qui seront versées.

## Commerce extérieur

**Importations en 2010 :** 425,7 Mds USD

**Exportations en 2010 :** 467,4 Mds USD

**Poids de la France dans les importations du pays :** 1 % des importations de la Corée

### État des lieux du commerce extérieur

Les exportations constituent le moteur principal de l'économie coréenne. En effet, la Corée du Sud, contrainte d'importer énergies et matières premières à cause de la pauvreté en ressources naturelles de son territoire, a dû s'orienter vers une économie d'exportation pour équilibrer ses échanges. Économie mature, elle importe ressources naturelles, biens d'équipements et biens intermédiaires et exporte des produits finis à haute valeur ajoutée.

Après le repli de ses échanges extérieurs en 2009 (- 20 %), l'exercice 2010 marque une reprise exceptionnelle pour le commerce extérieur de la Corée : importations et exportations sont en forte augmentation par rapport à 2009 et l'excédent commercial avoisine les 42 Mds USD selon les premières estimations officielles. Le niveau record des exportations en 2010 devrait placer la Corée au 7<sup>e</sup> rang du classement mondial des pays exportateurs (8<sup>e</sup> en 2009), devant l'Italie et le Royaume-Uni. Le bilan est donc plus que positif pour le commerce extérieur coréen en 2010. Les perspectives 2011 plaident toutefois pour un ralentissement du rythme de croissance des échanges extérieurs coréens, en raison de l'affaiblissement probable de la demande adressée à la Corée par ses grands marchés de débouchés. Le volume des échanges pourrait cependant passer la barre du milliard de dollar en 2011.

### Les échanges commerciaux de la Corée du Sud en 2010

Mds USD	2010	Variations 2009-2010
Exportations	467,4	+ 28,6 %
Importations	425,7	+ 31,8 %
Total des échanges	893,1	+ 30 %

Source : Korea International Trade Association

Multipliés par 6 entre 2000 et 2010, les échanges avec la Chine, premier partenaire commercial de la République de Corée, continuent de se renforcer. La Chine, qui représente 25 % des exportations totales, est le premier partenaire commercial de la Corée du Sud, suivie par l'Union européenne, les États-Unis et le Japon.

Les exportations coréennes sont très spécialisées. Les équipements électriques et électroniques (23 % des exportations) constituent le premier poste des exportations coréennes. Viennent ensuite l'automobile (y compris les équipements) qui représente 11,5 % des exportations coréennes, les biens d'équipements mécaniques (11 %) et la construction navale (10 %). Les quatre plus grands conglomérats (Samsung, Hyundai, LG et SK) assurent plus de la moitié des exportations du pays.

Les importations coréennes ont augmenté de 32 % en 2010, par rapport à 2009, totalisant 428 Mds USD à la fin de l'année. C'est un peu moins qu'en 2008 (435 Mds USD), qui avait enregistré un pic d'importations, mais cela reste néanmoins le 2<sup>e</sup> plus gros montant annuel d'importations du pays, illustrant la vigueur de la reprise économique. Les combustibles minéraux occupent le premier poste d'importations de la Corée, (28,5 % des importations totales), suivis des équipements électriques et électroniques (15 %), des biens d'équipements mécaniques (11 %) et des biens intermédiaires (6 %). Les volumes d'importations de ces quatre postes ont augmenté de 30 à 40 % en 2010, exception faite des biens d'équipement mécaniques, dont les importations n'ont progressé que de 17 %. Au classement des

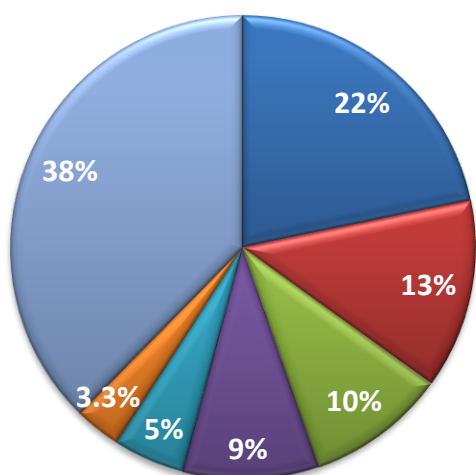


fournisseurs de la Corée on retrouve la Chine avec 17 % des importations totales, suivie du Japon (15 %), des États-Unis (9,6 %), de l'Union européenne (9 %) et de l'Arabie saoudite (6,2 %).

La France est le 19<sup>e</sup> fournisseur mondial de la Corée en 2010, et son 31<sup>e</sup> marché de débouchés. Parmi les pays de l'UE, la France est le 2<sup>e</sup> fournisseur de la Corée (derrière l'Allemagne) et son 7<sup>e</sup> client européen. Selon les estimations des douanes, 5 000 entreprises françaises exportent vers la Corée, dont 60 % de PME. Malgré l'augmentation en valeur de nos exportations depuis cinq ans (+ 30 %), ce chiffre reste stable. Environ 350 nouvelles entreprises prospectent ou visitent le marché chaque année.

La structure des échanges commerciaux entre la France et la Corée en 2009 est la suivante :

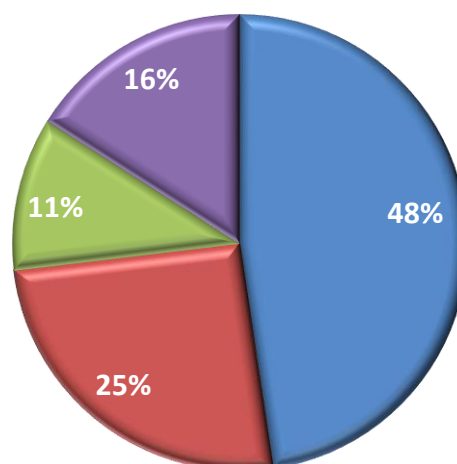
**Structure des exportations françaises en Corée**



- biens d'équipements mécaniques
- biens d'équipements électriques et électroniques
- aéronautique
- produits des industries chimiques, parfums et cosmétiques
- produits pharmaceutiques
- Viandes, boissons et liquides alcooliques, produits laitiers
- divers

Source GTA, 2009

**Structure des importations françaises depuis la Corée**



- appareils électriques et électroniques
- matériels de transport (automobiles et navires)
- machines et appareils mécaniques
- divers

Source GTA, 2009

Notre performance commerciale en Corée est très bonne en 2010, avec pour la première fois un résultat commercial excédentaire dégagé par la France, avoisinant les 100 M EUR (contre un déficit de 528 M EUR en 2009). Nos exportations vers la Corée ont augmenté de 22 % en 2010, alors que nos importations depuis la Corée ont reculé de 3 %. La structure des échanges commerciaux entre la France et la Corée est sensiblement la même en 2010 qu'en 2009, avec une forte hausse de nos exportations d'aéronautique (+ 90 %), suite à des livraisons d'appareils par Airbus en juillet et en septembre 2010.

## Quelques exemples de secteurs porteurs pour l'offre française

Secteurs porteurs pour l'offre française	PDM de la France	Position de la France
<b>Agroalimentaire</b>		
Vins	33 %	1 <sup>er</sup>
Chocolats et autres préparations	9 %	2 <sup>e</sup>
Viandes porcines	6 %	4 <sup>e</sup>
Fromages	9 %	5 <sup>e</sup>
<b>Nouvelles technologies</b>		
Pièces pour les appareils de téléphonie, radio et télévision	6 %	4 <sup>e</sup>
Appareils de radiodétection, navigation, télécommande	2 %	8 <sup>e</sup>
Appareils pour la téléphonie	2 %	9 <sup>e</sup>
Circuits intégrés	2 %	10 <sup>e</sup>
<b>Industrie, transports, infrastructures</b>		
Signalisation pour voies ferrées	35 %	1 <sup>er</sup>
Pièces pour l'aéronautique	12 %	2 <sup>e</sup>
Pompes, compresseurs, ventilateurs	13 %	4 <sup>e</sup>
Pièces et équipements pour l'automobile	3 %	5 <sup>e</sup>
<b>Mode, habitat, sante</b>		
Parfums et eaux de toilette	50 %	1 <sup>er</sup>
Produits de beauté ou de maquillage	26 %	1 <sup>er</sup>
Produits pharmaceutiques	7 %	3 <sup>e</sup>
Vêtements et accessoires	1 %	5 <sup>e</sup>

Source : GTA, 2009

## Les investissements

Les investissements directs étrangers (IDE) sont devenus un facteur important de la croissance économique en Corée du Sud après la crise financière de 1997, le pays ouvrant son économie à la fois aux investisseurs étrangers financiers, mais également industriels. Les investisseurs financiers étrangers détiennent un tiers de la capitalisation boursière de Séoul (KOSPI).

Les flux d'investissements directs étrangers (IDE), libéralisés après la crise de 1997, ont particulièrement profité à l'Union européenne. En 2009, l'Union européenne est le premier investisseur étranger, avec 35 % du stock d'IDE en Corée, devant les États-Unis (26 %) et le Japon (15 %). Depuis l'ouverture du pays aux investisseurs étrangers, les entreprises européennes ont investi plus de 56 Mds USD, contre 42 Mds USD pour leurs concurrentes américaines.

Aujourd'hui, le stock d'IDE accueillis en Corée s'élève à plus de 160 Mds USD. La crise financière a eu un impact relativement modéré sur l'investissement direct en Corée, en baisse de seulement 1,9 % en 2009 par rapport à 2008, après une augmentation de plus de 8 % entre 2007 et 2008. Fin 2010, la capitalisation du marché coréen des actions (KOSPI) avoisine les 900 milliards d'USD, plaçant la Corée du Sud au troisième rang des marchés asiatiques derrière le Japon et la Chine.



## La France, un investisseur majeur en Corée

Stocks (en millions EUR)	IDE Français en Corée	IDE coréens en France
2005	1 721	132
2006	1 634	171
2007	2 143	223
2008	2 373	262
2009	2 575	322

Source : Banque de France

La France faisait jusqu'en 2007 jeu égal avec l'Allemagne en matière d'investissement en Corée, à la 5<sup>e</sup> position (4,2 % des IDE en 2007, selon les Douanes coréennes). Malgré une dégradation de sa position ces deux dernières années (passant 10<sup>e</sup> investisseur en 2009), la France reste un des principaux investisseurs étrangers en Corée, avec près de 2,57 Mds EUR de stock d'investissements (même d'avantage si l'on considère les flux qui transitent par des pays tiers comme les Pays-Bas ou le Royaume-Uni). 70 % des investissements directs de la France en Corée sont dans les services, activités financières en tête (50 % du total de stock d'IDE). L'industrie manufacturière absorbe ensuite 20 % des IDE français en Corée (dont le quart dans le secteur de la chimie). Plus de 200 entreprises françaises sont présentes en Corée du Sud en 2010 (représentation de tous types, implantation, filiale, bureau de représentation).

Les quatre plus grands investisseurs français en Corée sont BNP Paribas (1 Md EUR dans Shinhan Financial Group), Lafarge (1 Md EUR), Total (600 M USD) et Renault (600 M EUR), mais l'implantation française en Corée est très diversifiée : transports collectifs avec Alstom, STS Transport et RATP transport Veolia, banques avec BNP Paribas, Société Générale et Crédit Agricole, agroalimentaire avec Danone qui a ouvert sa première usine en Corée en septembre 2009 et Pernod Ricard, automobile avec la prise de contrôle de Samsung Motors par Renault, pétrochimie avec Samsung-Total, pharmacie avec Sanofi-Aventis, construction (Bouygues, Lafarge, Saint Gobain), défense avec la joint-venture entre Thalès et Samsung, aéronautique avec EADS.

## Environnement des affaires et conseils pratiques

### Les usages et pratiques commerciales du pays

#### La prise de rendez-vous et le premier contact

Il est nécessaire de prendre rendez-vous à l'avance. Certaines périodes de l'année ne sont pas propices aux déplacements : la période de vacances entre la mi-juillet et la mi-août, de fin septembre à début octobre (fêtes nationales), la période de Noël et la fin janvier. Les meilleurs créneaux de rendez-vous sont 10 h-12 h et 14 h-16 h. La ponctualité est de rigueur. En cas de retard, le visiteur doit immédiatement prévenir ses interlocuteurs. Pour gérer son emploi du temps, il est recommandé de s'équiper d'un téléphone portable aux normes coréennes qu'il est possible de louer à l'aéroport.

La société coréenne attribue une place essentielle à la hiérarchie qui est fondée sur l'ancienneté et le pouvoir. Il en résulte un goût prononcé pour le protocole et le cérémonial. Un responsable coréen d'administration ou d'entreprise veillera à ne rencontrer qu'un interlocuteur jugé d'un rang équivalent. D'où l'importance des titres qui figurent sur les cartes de visite et l'usage courant des curriculum vitae envoyés à l'appui d'une demande de rendez-vous.

Traditionnellement, les Coréens se saluent entre eux en inclinant le buste, plus ou moins profondément selon le respect que l'on souhaite montrer. Ils peuvent aussi se serrer la main. On ne serre généralement pas la main d'une Coréenne, sauf si celle-ci en prend l'initiative. Le premier contact débute par l'échange des cartes de visite qui précède la poignée de main. Il est recommandé de lire attentivement les cartes qui sont remises et de les conserver devant soi pendant l'entretien.



Les cartes doivent idéalement être rédigées en anglais au recto et en coréen au verso. Le titre mentionné sur la carte est de première importance et doit correspondre à une position hiérarchique similaire dans une structure coréenne. Il faut prévoir un stock suffisant de cartes. En cas de besoin, celles-ci peuvent être imprimées très rapidement dans les grands hôtels.

La plupart des Coréens ont un nom de famille monosyllabique et un prénom bisyllabique placé après le nom. Les noms de famille très répandus sont KIM, PARK et LEE. Quand on s'adresse à un Coréen dans le cadre professionnel, seul son nom de famille doit être utilisé, précédé s'il y a lieu du titre : Dr. KIM ou M. le Directeur PARK par exemple. Le mot « *chairman* » est généralement employé pour les patrons d'entreprise, suivi du nom de famille.

### **L'interprète coréen-français : un choix sécurisant**

La maîtrise de l'anglais par les responsables coréens est en amélioration ; attention cependant, les secrétariats avec lesquels sont organisés les rendez-vous peuvent avoir tendance à surestimer les capacités linguistiques de leurs patrons.

Le recours à un interprète, parfois indispensable, est de toute façon un choix sécurisant avec les personnes que l'on ne connaît pas. Il est préférable de passer directement du français au coréen plutôt que par l'intermédiaire de l'anglais pour éviter les malentendus. Il n'y a pas de difficulté à trouver en Corée des interprètes coréen-français de qualité. Dans le cas où l'entretien se déroule en anglais, il est important de parler simplement et clairement, et de s'assurer régulièrement que tout ce qui a été dit est bien compris de ses interlocuteurs.

À défaut de la traduire en coréen, une documentation en anglais peut suffire dans un premier temps.

### **Les cadeaux**

Les cadeaux font partie intégrante de la tradition coréenne des affaires. Les visiteurs étrangers se voient souvent remettre de petits présents. Il est donc recommandé de préparer des cadeaux. Pour un premier voyage, les articles de bureau au logo de son entreprise ou les symboles de sa région sont appropriés. Un objet d'une grande marque française, avec un bel emballage, est toujours apprécié. Si l'on destine un cadeau à tous ses interlocuteurs, il faut veiller à ce que la personne de plus haut rang reçoive le cadeau le plus prestigieux. Il n'est pas d'usage d'ouvrir les cadeaux devant la personne qui les offre.

### **La négociation : ne pas perdre la face et ne pas faire perdre la face**

Avant d'entamer une négociation, il est utile d'être présenté par un intermédiaire que l'interlocuteur coréen respecte. L'intermédiaire est chargé de présenter la société française, ses succès passés, ses références. La Mission économique Ubifrance peut jouer ce rôle, ou alors une société déjà connue des deux parties.

Le négociateur doit être attentif au comportement de son interlocuteur coréen, rester patient mais ferme, en sachant parfois oublier son esprit cartésien pour la souplesse de la pensée orientale. Les Coréens accordent une importance primordiale à la cordialité des rapports entre partenaires. La discussion peut être néanmoins vive. À cet égard, les Coréens reconnaissent eux-mêmes être assez émotifs et parfois rugueux dans le contact. Le partenaire étranger doit prendre garde à ne pas mettre son partenaire coréen dans l'embarras, surtout vis-à-vis de ses subordonnés. Cependant, si l'on considère que la partie adverse va trop loin, il est préférable de marquer le coup afin de se faire respecter. La complaisance pouvant être assimilée à de la faiblesse.

La relation personnelle est de première importance et il convient d'accepter les invitations, les négociations se poursuivant bien souvent en dehors du lieu de travail. Les responsables d'entreprises coréennes apprécient de sortir le soir entre eux, mais aussi avec leurs interlocuteurs.



La notion de confidentialité ou de secret professionnel est très relative en Corée. Les données ou informations transmises à ses interlocuteurs sont souvent vite connues de tous, même en cours de négociation. Les négociations peuvent échouer à cause d'une publicité trop précoce. Il est également facile d'obtenir l'information recherchée, les Coréens parlant volontiers.

## **La pratique des contrats**

Les Européens et les Coréens ont tendance à envisager de manière différente la fonction du contrat. Pour les Coréens, c'est un accord de base susceptible d'évoluer au fil du temps. On s'attachera moins à la lettre du contrat qu'à son esprit et à la bonne volonté des parties. Travailler sans contrat, en Corée comme ailleurs, est dangereux. Les Coréens restent demandeurs de contrats en bonne et due forme dans leurs relations d'affaires avec les étrangers. Il est important de garder des traces écrites tout au long d'une négociation d'affaires avec des partenaires coréens afin de limiter tout malentendu ultérieur éventuel. Il faut se donner le temps et les moyens nécessaires à la rédaction d'un contrat de qualité et s'efforcer de ne pas en négliger les détails, même pressé par des impératifs commerciaux stratégiques ou de temps.

Les manquements graves aux obligations contractuelles sont relativement rares. Il faut cependant rester vigilant et réagir chaque fois qu'une clause risque de ne pas être respectée. Dans la conception coréenne, un contrat évolue nécessairement avec le temps. À cet égard, procéder de temps à autre à des révisions du contrat en prenant en compte l'évolution du contexte légal et économique est recommandé. Cette mise à jour contribue également à maintenir une union durable et fructueuse avec ses partenaires. Le maintien d'un dialogue courtois permanent et suivi est donc indispensable à la relation contractuelle.

## **Le groupe avant l'individu**

Si le principe de hiérarchie est omniprésent en Corée du Sud, il se combine avec le rôle prépondérant exercé par le groupe qui prime sur l'individualité. Aux liens qui se tissent à l'école, l'université, lors du service militaire ou dans l'entreprise s'ajoutent les solidarités qui se créent dans le cadre religieux, politique ou culturel. En établissant des relations de confiance avec vos partenaires coréens, vous pourrez les conduire à activer leurs réseaux de relations à votre avantage. Contrepartie légitime, ils attendront de votre part des services équivalents.

## **Les pratiques commerciales du pays**

Les moyens de paiement les plus courants en Corée du Sud sont l'argent liquide et la carte de crédit, l'usage du chèque étant quasiment inexistant. Au niveau commercial, trois moyens sont utilisés pour le paiement des importations : les crédits documentaires ; les encaissements documentaires ; les transactions en compte courant.

### **Les crédits documentaires**

Ils offrent au vendeur une garantie de paiement fournie par une banque, dite émettrice, celle-ci supportant l'essentiel du risque associé à la transaction. L'exportateur est ainsi protégé contre le risque de refus des marchandises par l'importateur, l'insolvabilité de l'importateur, le retard de paiement et le risque lié à la réglementation des changes.

### **Les encaissements documentaires**

Ils consistent, pour le vendeur, à confier à sa banque les documents commerciaux et financiers, avec mandat de les faire remettre à l'acheteur contre paiement comptant ou engagement de payer à une échéance donnée. L'encaissement documentaire est simple mais ne constitue pas une garantie de paiement. L'exportateur n'est ni couvert face à un refus non motivé des marchandises par l'importateur, ni protégé contre son éventuelle insolvabilité.

### **Les transactions en compte courant**

Le virement bancaire international reste rare. S'il détient des informations commerciales et financières sûres, l'exportateur peut opter pour ce type de transfert rapide, simple et peu onéreux, mais plus risqué.

UBIFRANCE et les Missions Economiques vous proposent quatre gammes complètes de produits et services d'accompagnement pour vous aider à identifier les opportunités des marchés et à concrétiser vos projets de développement international.



• **Gamme Conseil** : pour obtenir la bonne information sur les marchés étrangers et bénéficier de l'expertise des spécialistes du réseau UBIFRANCE et les Missions Economiques.



• **Gamme Contact** : pour identifier vos contacts d'affaires et vous faire bénéficier de centaines d'actions de promotion à travers le monde.



• **Gamme Communication** : pour communiquer à l'étranger sur votre entreprise, vos produits et votre actualité.



• **Volontariat International en Entreprise (VIE)** : pour optimiser votre budget ressources humaines à l'international

Retrouver le détail de nos produits sur : [www.ubifrance.fr](http://www.ubifrance.fr)

#### © 2011 – Ubifrance et les Missions Economiques.

Toute reproduction, représentation, intégrale ou partielle, par quelque procédé que ce soit, sur quelque support que ce soit, papier ou électronique, effectuée sans l'autorisation écrite expresse d'Ubifrance et des Missions Economiques, est interdite et constitue un délit de contrefaçon sanctionné par l'article L.335-2 du code de la propriété intellectuelle.

#### Clause de non-responsabilité :

Ubifrance et les Missions Economiques ne peuvent en aucun cas être tenues pour responsables de l'utilisation et de l'interprétation de l'information contenue dans cette publication dans un but autre que celui qui est le sien, à savoir informer et non délivrer des conseils personnalisés. Les coordonnées (nom des organismes, adresses, téléphones, télécopies et adresses électroniques) indiquées dans ce document ont été vérifiées avec le plus grand soin. Ubifrance et les Missions Economiques ne sauraient en aucun cas être responsables d'éventuels changements.

**Auteur** : Mission économique de Séoul

**Adresse** : Ambassade de France en Corée  
Samheung Bldg. 8th Fl., 705-9,  
Yeoksam-dong, Gangnam-gu, Seoul 135-711

**Rédigée par** : Rémy PASCAL

**Revue par** : Marc FORTIER

Version originelle du 27 août 2009

Mise à jour : janvier 2011

