

# Colloque Sénat-UbiFrance : Quelles réussites dans un monde émergent ?

## Brésil-Argentine-Chili-Colombie

JEUDI 8 NOVEMBRE 2012 – PALAIS DU LUXEMBOURG - PARIS



<b>Ouverture.....</b>	<b>3</b>
Arnaud FLEURY Journaliste économique	
<b>Jean-Marc PASTOR</b> Sénateur, Président du groupe interparlementaire d'amitié France-Pays du Cône sud	
Henri BAISSAS Directeur des Opérations, UBIFRANCE	
<b>Les relations économiques et commerciales de la France avec l'Amérique du Sud.....</b>	<b>4</b>
Jean-Marc ANDRE Chef du bureau Amériques, Sous-direction des Relations économiques bilatérales, DG Trésor	
<b>Environnement des affaires en Amérique du Sud .....</b>	<b>7</b>
Charles-Henry CHENUT Président de la Commission Amérique Latine et Caraïbes des Conseillers du commerce extérieur de la France	
<b>Comment faire des affaires dans ces quatre pays ? .....</b>	<b>9</b>
Benoît TRIVULCE Directeur UBIFRANCE Brésil, Directeur Zone Amérique du Sud	
<b>Brésil : Investissement, Consommation, Innovation, c'est ICI tout de suite !.....</b>	<b>13</b>
Table ronde animée par Arnaud FLEURY, journaliste économique	
<b>Argentine : un marché complexe .....</b>	<b>20</b>
Table ronde animée par Arnaud FLEURY	
<b>Chili : plateforme d'innovation et d'exportation.....</b>	<b>24</b>
Table ronde animée par Benoît TRIVULCE	
<b>Colombie : un pays émergent en pleine croissance.....</b>	<b>29</b>
Table ronde animée par Benoît TRIVULCE	
<b>Les financements pour vos projets à l'international.....</b>	<b>34</b>
Michel JUZIO Chef de projet Export et Implantations à l'International, OSEO	
<b>Conclusion.....</b>	<b>36</b>
Benoît TRIVULCE	

# Ouverture

**Arnaud FLEURY,  
Journaliste économique**

Mesdames, Messieurs, bonjour.

L'Amérique du Sud constitue une zone prometteuse qui possède des gisements importants et de forts potentiels. Nous évoquerons aujourd'hui le Brésil, l'Argentine ainsi que deux pays très intéressants et moins connus, la Colombie et le Chili.

**Jean-Marc PASTOR,  
Sénateur, Président du groupe interparlementaire d'amitié France-Pays du  
Cône sud**

Je tiens tout d'abord à excuser le Président Bel, qui se trouve en déplacement au Maroc. Je suis heureux d'ouvrir ce matin cet important colloque économique consacré à l'Amérique latine. Je tiens d'abord à saluer la qualité du partenariat que le Sénat entretient depuis plus de quinze ans avec Ubifrance. Le Sénat fait la démonstration, cette année encore, de son engagement constant en faveur des PME et de leur développement à l'exportation.

Le Sénat peut aussi compter sur l'investissement sans faille de nos collègues membres des groupes d'amitié (France-Brésil, France-Pays Andins et France-Pays du Cône Sud). Les Sénateurs témoignent de leur attachement à la promotion de cette région du monde en accueillant régulièrement des manifestations qui les mettent à l'honneur.

Ce colloque s'inscrit pleinement dans l'axe de la diplomatie économique défendue par le Président de la République. Il illustre également la place nouvelle que l'Amérique latine est en train d'acquérir au plan international. Enfin, cette partie du monde dispose d'atouts exceptionnels, qui se situent tant au niveau de son environnement humain que de ses richesses naturelles. L'Amérique latine a notamment accompli une transition remarquable pour s'affranchir des dictatures et devenir une zone de paix et de démocratie.

Nous avons la conviction, que la France a un rôle particulier à jouer dans ce dialogue. Chacun sait que la France et l'Amérique latine ont des liens privilégiés que nous avons décidé de célébrer en France tous les 31 mai.

En matière économique, les pays d'Amérique latine se montrent également proches de nous, en défendant un modèle de développement qui fait une large place au rôle de l'État dans l'économie.

Nos relations se sont d'ailleurs intensifiées au cours des dernières années, avec des investissements dans de nombreux domaines.

Je tiens à remercier encore Oséo, la direction générale du Trésor, les conseillers du commerce extérieur et les responsables des sociétés venus faire leur retour d'expérience.

Notre vœu est que les PME n'hésitent plus à se tourner vers ces nouveaux «Eldorados» qui connaissent des taux de croissance remarquables et défendent leur savoir-faire et leurs projets.

### Applaudissements

## **Henri BAISSAS, Directeur des Opérations, UBIFRANCE**

Je souhaite tout d'abord remercier le Sénat pour son accueil.

Plus de 150 entreprises ont souhaité participer à cette journée. Le rendez-vous d'aujourd'hui associe « le carburant » représenté par le financement, avec Oséo, et la « boussole » avec Ubifrance qui vous oriente vers les marchés et vous aide à la prospection en vous mettant en relation avec des partenaires commerciaux. Nous accompagnons plus de 800 entreprises par an grâce à nos programmes d'opérations collectives et à des prospections sur mesure. Votre réussite est notre motivation principale.

Comment faire des affaires en Amérique du Sud ? Quelles stratégies adopter ? Quel est le profil des consommateurs ? Les intervenants et les représentants d'entreprises s'efforceront de donner des réponses pratiques à toutes ces questions.

Je rappelle que cette journée sera suivie le lendemain d'une séquence de rendez-vous chez Ubifrance sur place à et par visioconférence.

### **Arnaud FLEURY**

Je vous propose à présent d'évoquer le cadre macro-économique de l'Amérique du Sud et les relations bilatérales entre l'Amérique du Sud et la France.

## **Les relations économiques et commerciales de la France avec l'Amérique du Sud**

**Jean-Marc ANDRÉ,  
Chef du bureau Amériques,  
Sous-direction des Relations économiques bilatérales,  
Direction générale du Trésor**

### **Forces et fragilités**

L'Amérique latine semble avoir bien résisté à la crise. Depuis les années 90, les politiques contra-cycliques mises en œuvre ont permis de réduire les dettes publiques et d'améliorer le contrôle des

équilibres budgétaires. Les indicateurs sociaux progressent également en ce qui concerne la pauvreté et l'Amérique latine a entamé sa transition démographique.

Les fragilités existent cependant, avec en premier lieu le risque de dépendance aux matières premières, la « maladie hollandaise ». La part des matières premières demeure très importante dans la plupart des pays d'Amérique latine, ce qui entraîne des conséquences négatives sur le secteur productif.

### **Arnaud FLEURY**

Existe-t-il des politiques publiques ayant pour objectif de réduire cette dépendance ?

### **Jean-Marc ANDRÉ**

Certains pays sont davantage concernés que d'autres. Les observateurs notent par exemple une certaine diversification de l'économie au Chili. Le Brésil a également mis en place des politiques afin de ranimer le secteur productif. Le cas le plus préoccupant demeure celui du Venezuela qui souffre de manière avérée de la maladie hollandaise.

Parmi les autres fragilités, les inégalités demeurent importantes sur l'ensemble du continent.

Par ailleurs, l'investissement tend à rester faible d'une manière générale, notamment dans les infrastructures.

L'économie informelle reste également élevée surtout au Pérou. La croissance et les progrès du marché du travail permettront d'en améliorer le contrôle. Certains pays sont davantage impactés, notamment ceux qui connaissent des problèmes liés au secteur de la coca.

## **Ouverture commerciale et protectionnisme**

L'ouverture commerciale de ces pays révèle deux attitudes différentes. D'un côté, des pays, dont la Colombie, le Pérou ou le Chili, ont pris le parti de signer de nombreux accords de libre-échange avec une multitude de partenaires commerciaux. D'un autre côté, le Mercosur connaît des difficultés à parvenir à des accords malgré l'engagement de négociations. Ces négociations sont principalement entravées par l'intérêt européen pour le volet agricole et le déficit de compétitivité du Brésil lié à une monnaie forte et à des problèmes structurels. En outre, le Mercosur connaît des difficultés internes.

### **Arnaud FLEURY**

Soulignons notamment les dissensions internes entre le Brésil et l'Argentine. Il est étonnant de constater que c'est avec le Mercosur que les négociations connaissent le plus de difficultés.

Abordons à présent le protectionnisme, dont l'Argentine est le champion avec 148 mesures.

### **Jean-Marc ANDRÉ**

Il s'agit d'un point préoccupant, qui inclut différentes mesures. La licence obligatoire d'importation fait actuellement l'objet de procédures de consultation auprès de l'OMC par l'Union Européenne et d'autres pays. Il existe également des mesures obligeant les importateurs étrangers à compenser les importations vers ces pays par des exportations.

**Arnaud FLEURY**

De manière plus surprenante, le Brésil possède également des mesures restrictives.

**Jean-Marc ANDRÉ**

Le Brésil suit une politique similaire à un degré moindre, et essentiellement dirigée vers les importations asiatiques. L'importance du marché rend cependant les problématiques de protectionnisme moins dommageables pour notre commerce bilatéral.

### **Échanges entre la France et l'Amérique latine**

L'Amérique latine ne représente que 2,7 % de notre commerce extérieur soit 11 milliards d'euros d'exportation en 2011. Toutefois nous y dégageons un excédent régulier, notamment en Argentine et Colombie.

Le Mexique est le deuxième partenaire de la France après le Brésil, où nous réalisons plus de quatre milliards d'euros d'exportation.

Les échanges concernent essentiellement les secteurs de l'équipement mécanique, du matériel électronique mais aussi du transport, de l'aéronautique et de la pharmacie. Nous importons essentiellement des matières premières : minerai, hydrocarbures et produits agricoles.

La part de marché de la France en Amérique latine demeure modérée, aux environs de 1,5 % ce qui suppose une marge de progression.

**Arnaud FLEURY**

Est-il envisageable d'atteindre les 2 % ?

**Jean-Marc ANDRÉ**

Nos échanges progresseront mais il est difficile d'affirmer que nous pourrions prendre des parts de marché supplémentaires. L'objectif principal consiste à conclure des accords de libre-échange qui nous permettent de rester au contact de nos concurrents asiatiques et américains.

L'Amérique latine représente en outre 10 % de nos investissements dans le monde essentiellement concentrés sur le Brésil.

D'autres pays sont également dignes d'intérêt en termes de stock, comme l'Argentine ou le Venezuela, dont le cadre d'affaires dégradé ralentit cependant le dynamisme actuel.

**Arnaud FLEURY**

Quelles sont les caractéristiques des secteurs favorables du flux enregistré avec le Brésil ?

**Jean-Marc ANDRÉ**

Nous possédons un partenariat stratégique avec le Brésil depuis 2006. Le Brésil a la volonté de devenir une grande puissance et souhaite donc en acquérir les atouts, notamment dans les secteurs

aérospatial et militaire, ce qui implique des transferts de technologie importants concernant principalement les sous-marins et les hélicoptères.

### **Arnaud FLEURY**

Nous sommes également dans l'attente d'une éventuelle signature de contrat concernant le Rafale.

Nous pouvons retenir de cette présentation l'idée générale que nos performances dans cette zone possèdent une marge de progression.

## **Environnement des affaires en Amérique du Sud**

**Charles-Henry CHENUT,  
Président de la Commission Amérique latine et Caraïbes  
des Conseillers du commerce extérieur de la France**

### **I) Des raisons d'investir en Amérique du Sud**

La réalité politique, économique et sociale de l'Amérique latine est plurielle. Les conclusions portant sur le cadre des affaires en Amérique latine sont nécessairement contradictoires. Cependant, des points de convergence existent. Les raisons communes sous-tendant un investissement en Amérique latine s'organisent selon quatre axes principaux.

#### **Le cadre démocratique**

La garantie démocratique en Amérique latine est réelle. Il s'agit d'une zone de paix, où les institutions politiques sont stables, les pouvoirs législatifs et exécutifs sont séparés et la liberté de la presse, des associations professionnelles et des syndicats est respectée. Toutefois, une résurgence des mouvements nationalistes a été observée, notamment en Bolivie, et le pouvoir politique est parfois personnalisé à outrance. Globalement, et contrairement à d'autres zones du monde, l'Amérique latine offre un cadre sain, stable et en paix pour les investissements.

#### **L'attractivité**

Trois mots résument ce thème : qualité, quantité et diversité. Outre la manne en ressources naturelles, l'Amérique latine est une zone fortement industrialisée. Par ailleurs la population est jeune et en capacité de consommer, ce qui crée des marchés considérables. De plus, des politiques d'attraction du capital étranger sont très clairement affichées, grâce à des zones fiscales favorables.

Le contrepoint consiste en la crispation de certaines économies, notamment sur la façade atlantique, où un contrôle des changes et une discrimination vis-à-vis des devises étrangères sont parfois constatés, principalement au Venezuela.

#### **Le cadre juridique**

D'un point de vue juridique, l'Amérique latine possède un tissu similaire au cadre juridique français. L'entrepreneur français peut ainsi rapidement se concentrer sur son cœur de métier. Des accords bilatéraux d'entraide judiciaire et fiscale ont été signés par de nombreux pays de la zone avec la France, ce qui facilite le flux et le retour des dividendes.

Le contrepoint de cette sécurité juridique réside dans la versatilité de certaines législations, comme en Bolivie. Parfois, certains organismes internationaux ou certaines règles internationales ne sont pas reconnus, ce qui peut être le cas au Venezuela ou en Argentine. Toutefois, le cadre juridique constitue globalement un facteur incitatif pour investir en Amérique latine.

### **La proximité culturelle**

La proximité culturelle entre la France et l'Amérique latine est ancienne et avérée. Les Français sont accueillis favorablement et comprennent rapidement le contexte dans lequel ils seront appelés à vivre. Notre latinité est une clé d'accès et de succès pour le développement de nos affaires.

Le facteur humain est essentiel car vous partez en Amérique latine pour un temps long. L'acclimatation vous permet d'associer plaisir et réussite.

Les problèmes de sécurité existent certes. Cependant, notre mentalité sur l'export doit changer : nous devons comprendre que nous sommes devenus clients de l'Amérique latine et non des néo-colons. Notre proximité culturelle nous dessert parfois dans ce domaine.

## **II) Des potentiels méconnus à l'Est, une crispation à l'ouest**

### **Arnaud FLEURY**

Je souhaite revenir sur le mouvement pendulaire que nous avons évoqué. Il apparaît une opposition entre les pays de la façade atlantique qui semblent se durcir et l'émergence nouvelle d'une zone Pacifique à fort potentiel possédant un cadre globalement très libéral.

### **Charles-Henry CHENUT**

Il y a dix ans, une opposition entre le Nord et le Sud était observée en Amérique latine. Aujourd'hui, il existe à l'Ouest un bloc atlantique informel comportant le Brésil, l'Argentine et le Venezuela qui fait preuve d'une crispation économique et de défiance à l'égard de l'environnement économique régional voire mondial, ce qui se traduit par des règles de préférence nationale très claires et des restrictions drastiques en matière d'importation. Ces conditions rendent l'exportation difficile pour les entrepreneurs étrangers, qui devront donc favoriser l'implantation. En outre, le ticket d'entrée au Brésil est cher, le retour sur investissement s'avère long et hasardeux et les contreparties se font attendre. Il est donc nécessaire que l'entrepreneur s'arme d'autant plus.

A l'Est, en revanche, apparaît une alliance Pacifique comprenant le Pérou, la Colombie, le Chili et le Mexique qui ont ratifié un accord portant sur une nouvelle union économique. Cet accord crée une zone de libre circulation des services, des personnes, des capitaux et des biens. Trois axes majeurs lui permettront de devenir une plateforme d'intégration : l'abolition ou la réduction des barrières commerciales entre les pays signataires, la promotion des actions de cette zone avec l'Asie, l'inversion du leadership brésilien sur la zone sud-américaine.

### **Arnaud FLEURY**

Il est important de souligner que la zone Pacifique de l'Amérique du Sud possède un potentiel très intéressant pour les entrepreneurs français qui ont tendance à l'ignorer.



## **Comment faire des affaires dans ces quatre pays ?**

**Benoît TRIVULCE,**  
**Directeur Ubifrance Brésil, Directeur Zone Amérique du Sud**

Il est difficile de regrouper en une intervention quatre pays aux problématiques si différentes.

Je ne mentionnerai pas la pauvreté, ni la violence qui reste réelle mais tend à s'atténuer en partie, ni la culture de ces pays, qui sont agréables. Je n'évoquerai pas davantage les clichés ou la notion d'eldorado car les entrepreneurs doivent être conscients qu'il convient d'être armé pour accéder à ces marchés dont l'abord est cher et compliqué.

### **Un contexte de modernité et d'attractivité**

Les villes, souvent gigantesques, se trouvent au centre de la croissance et des opportunités. Les services et les bassins de consommation s'y trouvent, ainsi que les enjeux d'urbanisation et de nouvelles technologies.

En termes d'attractivité, les investissements directs étrangers sont présents en grande partie dans les cités. Au Chili cependant, l'essentiel des investissements directs étrangers concerne les mines et non les villes.

La somme des investissements directs français au Brésil est supérieure au cumul des investissements en Chine, en Inde et en Russie, ce qui s'explique par une forte assise industrielle française au Brésil.

Trois chiffres sont à retenir :

- un taux de croissance moyen de 4,5 % depuis dix ans. Il est cependant difficile d'évoquer des moyennes sur une zone présentant autant de disparités que l'Amérique du Sud ;
- un taux d'urbanisation de 85 % ;
- 300 millions d'habitants dont environ 130 millions de consommateurs, un chiffre qui s'accroît grâce au basculement de certaines catégories de population vers des classes sociales possédant les moyens de consommer.

Il est important de noter que l'Amérique latine est un bassin de consommation qui est protégé depuis longtemps par les gouvernements qui cherchent à favoriser les entreprises locales.

### **Les grands projets d'avenir, les secteurs porteurs et les opportunités pour les entreprises françaises.**

Des opportunités existent dans tous les secteurs. L'industrie représente 40 % de l'activité d'Ubifrance, suivie par le secteur agro (30 %), dans lequel le vin tient une place importante, puis les secteurs mode-habitat-santé et nouvelles technologies. L'ensemble du CAC 40 est représenté à la Chambre de São Paulo, et 550 filiales françaises sont présentes au Brésil, dont des PME et des TPE.

La tendance pour 2013 s'avère dynamique. Nos quarante-cinq collaborateurs sont fortement sollicités par les entreprises qui sont en recherche de croissance sur une zone présentant des perspectives positives.

### **Quel pays choisir ?**

Selon le classement « Doing business », la Colombie est 45<sup>ème</sup> sur 185, en phase de réduire ses procédures administratives d'implantation et d'importation. Ce pays connaît un fort développement.

Le Chili quant à lui est 27<sup>ème</sup> du classement. Ce pays est considéré comme une plateforme d'investissement ou d'exportation. Il est facile d'y faire des affaires mais le marché est plus étroit.

Le Brésil n'est que 130<sup>ème</sup> mais son PIB équivaut à cinq fois ceux des autres pays, avec un bassin de consommation extrêmement large. La situation du Brésil en termes d'affaires n'est pas amenée à évoluer rapidement. En revanche, une amélioration se dessine en ce qui concerne les visas, le pays ayant conscience de son déficit en ressources humaines.

L'Argentine constitue un marché dont la taille est importante. Le pays est classé 124<sup>ème</sup>. La situation de l'importation est complexe ; les opportunités d'affaires s'inscrivent donc davantage à moyen terme.

### **Quelles sont les filières les plus porteuses ?**

Le premier créneau d'opportunité est constitué par la ville durable et les infrastructures. L'enjeu réside dans la poursuite des investissements des pays dans les infrastructures. De grands projets existent, par exemple le développement du métro. L'urbanisme est également actif, avec de multiples projets de construction, de ports, d'aéroport, et plusieurs projets de train à grande vitesse. Citons également le réseau routier, le traitement des déchets et l'environnement.

Les matières premières constituent la deuxième filière de la zone, principalement l'hydrocarbure et les mines. La production d'électricité connaît des problèmes fréquents, ce qui entraîne des projets d'amélioration de la capacité de production.

Le troisième sujet porteur regroupe les grands événements : les JMJ, la Coupe du monde de football 2014 ou les Jeux Olympiques en 2016. Ces projets représentent d'une part des bassins de consommation et d'autre part des investissements dans la construction de stades ou de routes, la sécurité ou les télécoms.

Le quatrième secteur est celui du nouveau consommateur. Il comprend de nombreux marchés dont la cosmétique, le luxe, l'éducation ou le vin qui fait l'objet d'une défense commerciale. Ce secteur appelle en outre des savoir-faire dans le domaine de la modernisation des appareils de processus productifs.

### **Quelle stratégie commerciale ?**

#### **Nationale ou régionale**

Le Chili se positionne comme une plateforme régionale d'où les entreprises rayonnent. De nombreuses entreprises françaises implantées en Argentine réfléchissent au niveau régional. En

revanche, les entreprises installées au Brésil tendent à se concentrer sur ce marché. La Colombie favorise l'une ou l'autre des stratégies.

### **Implantation ou exportation**

L'implantation est préférable en Argentine et en Colombie alors que les marchés chiliens ou colombiens peuvent être pénétrés par des stratégies d'exportation.

### **Prix ou différenciation**

Les produits français présentent généralement un positionnement de différenciation, notamment dans les secteurs du luxe et des nouvelles technologies, toutefois, une négociation du prix s'avère systématique.

### **Partenaire local**

Aucune obligation juridique n'impose de s'adjoindre un partenaire local. Cependant, ce choix s'avère préférable sur certaines niches et en Colombie. Il a été constaté que les implantations tendaient à s'effectuer par rachat et partenariat d'entreprises. Un partenaire local peut toutefois permettre de comprendre le marché plus rapidement.

### **Quel comportement adopter ?**

L'Amérique latine favorise la personnalisation de la relation d'affaire, ce qui se traduit par le tutoiement et l'usage du prénom. Le contact est fondamental, au niveau physique et émotionnel. Ces pays requièrent également de la patience en raison des procédures et d'une philosophie générale qui s'inscrit dans le temps long.

## **Questions**

### **Arnaud FLEURY**

Pensez-vous que ces pays soient capables de développer la valeur ajoutée de leur production et de sortir d'un modèle de consommation qui peut s'avérer dangereux pour les équilibres sur le long terme ?

### **Benoît TRIVULCE**

Certaines entreprises se trouvent à un niveau d'excellence mondiale, comme Embraer, Petrobras et de nombreuses banques brésiliennes. La modernisation passe par l'investissement, l'infrastructure et l'innovation. La question pour ces pays consiste à appréhender les opportunités qui y résident. Des choix sociaux seront nécessaire afin de décider quelles parties feront l'objet d'un désengagement car tout ne pourra être réalisé.

### **Arnaud FLEURY**

Charles-Henry Chenut souhaitera peut-être compléter vos propos. La question du choix de l'investissement ou de l'exportation me semble essentielle. Mon impression est que l'investissement sur place est à privilégier.

### **Charles-Henry CHENUT**

Au Brésil, certains observateurs s'interrogent sur une éventuelle surchauffe de l'économie. Actuellement, Dilma Rousseff donne la priorité aux enjeux nationaux que constituent l'éducation, l'infrastructure, la santé et les services publics en refermant le prisme international largement ouvert par Lula. L'axe sud-sud est désormais privilégié par rapport à l'axe nord-sud. Il s'agit donc d'un repli très relatif et les Brésiliens demeurent vigilants en ce qui concerne les politiques économiques, en raison de leur expérience passée d'une inflation galopante.

En ce qui concerne votre question, j'estime qu'il est impératif de s'implanter, en raison du côté tactile de la relation commerciale. En outre, la législation est conçue pour capter le capital étranger.

### **Arnaud FLEURY**

Nous avons peu mentionné l'inflation, pourtant celle de l'Argentine serait proche des 30 %. Qu'en est-il de la lutte contre l'inflation et de la fuite des capitaux ?

### **Jean-Marc ANDRÉ**

Les situations sont contrastées mais les pays parviennent généralement à se tenir à leurs taux cibles. L'Argentine présente un cas spécifique, avec un taux officiel de 6 %, mais estimé à 25 % par les analystes. Le FMI a réagi en intimant aux Argentins de modifier leur système statistique.

### **De la salle**

Quelle est la politique des pays en ce qui concerne les taux de change ?

### **Jean-Marc ANDRÉ**

La banque centrale brésilienne mène une politique de diminution graduelle des taux de change afin de redynamiser l'économie. En revanche, une surévaluation est observée en Argentine par les analystes.

### **Arnaud FLEURY**

Monsieur le Sénateur Pastor, pouvez-vous nous parler de l'initiative du 31 mai et nous faire part de votre sentiment sur la présence des entreprises françaises en Amérique latine ?

### **Jean-Marc PASTOR**

D'une manière générale, ce continent n'est pas celui où nous sommes le plus présents. Il convient de prendre en compte tous les pays du continent en différenciant notre lecture selon les pays. De nombreuses réalisations restent à effectuer pour notre pays.

### **Arnaud FLEURY**

Les pouvoirs publics mettent-ils en œuvre des actions afin que les entreprises soient en mesure d'aborder rationnellement les marchés de l'Amérique du Sud ?

## **Jean-Marc PASTOR**

Nous devons considérer le monde économique, le monde diplomatique porté par le Président et le Quai d'Orsay, mais aussi le monde parlementaire, qui depuis quelques années développe des relations directes et permanentes avec ses homologues latino-américains. Il est nécessaire de bien se connaître pour pouvoir parler affaires.

## **Arnaud FLEURY**

En quoi consiste la journée officielle du 31 mai qui est consacrée à l'Amérique latine ?

## **Jean-Marc PASTOR**

L'objectif consiste à se rapprocher pour mieux se connaître. Tous les pays de ce continent sont historiquement proches de nous.

En second lieu, ces pays sont des démocraties, que nous devons accompagner, en tant que première démocratie au monde. Cet accompagnement est concret, grâce à des échanges de textes de loi par exemple.

Nous avons décidé avec les ambassadeurs des pays latino-américains de réserver la date du 31 mai dans le calendrier de la France en l'honneur des pays d'Amérique latine et des Caraïbes. Cette initiative unique au monde initie une démarche spécifique de rapprochement. Elle implique le Sénat, l'Assemblée Nationale, les chambres de commerce, le Quai d'Orsay et les universités. Par ailleurs, les ambassades françaises porteront des manifestations afin de témoigner de notre intérêt envers ces pays.

*Applaudissements*

# **Brésil : Investissement, Consommation, Innovation, c'est ICI tout de suite !**

**Table ronde animée par Arnaud FLEURY, journaliste économique**

*Ont participé à cette table ronde :*

*Benoît TRIVULCE, Directeur Ubifrance Brésil, Directeur Zone Amérique du Sud*

*Jérôme KELBER, Président, NeoFocus Strategy Consulting*

*Sylvestre KRANJCEVIC, Directeur associé, Effilation*

*Jacques MOUSSAFIR, Président Directeur Général, Aria Technologies*

## **Arnaud FLEURY**

Je rappelle que le Brésil est un pays d'avenir, qui représente 50 % du PIB de l'Amérique latine.

Jérôme Kelber présentera les problématiques de business, des relations d'affaires et de positionnement au Brésil. Jacques Moussafir et Sylvestre Kranjcevic relateront quant à eux leurs expériences d'entrepreneurs.

### **Benoît TRIVULCE**

Le taux de croissance de 1,5 % cette année n'est pas significatif car il regroupe les chiffres de l'Amazonie ou de l'industrie qui sont faibles et ceux de la croissance qui atteignent 8 %. La consommation est le vecteur de croissance du Brésil. Internet est notamment en pleine croissance, principalement le e-commerce. Les entreprises s'implantent, en raison des barrières commerciales, afin de produire, manufacturer et vendre sur ce marché.

### **Comportements caractéristiques**

#### **Jérôme KELBER**

Nous conseillons des entreprises françaises qui souhaitent s'implanter au Brésil. En dix ans, 30 millions de Brésiliens ont quitté la classe E pour rejoindre la classe C, qui possède les moyens financiers de consommer. Ceci génère de nouvelles opportunités de consommation, donc de distribution et de production de produits manufacturés.

Les entreprises qui envisagent de s'implanter au Brésil ont souvent vécu des expériences d'exportation insatisfaisantes en raison de politiques à tendance protectionniste.

Des nombreuses affinités culturelles existent entre la France et le Brésil mais aussi de nombreuses différences. Afin de réaliser le potentiel, il est donc nécessaire de revoir et réécrire les plans stratégiques des entreprises qui nous consultent.

#### **Arnaud FLEURY**

Il est important de prendre en compte l'ensemble de l'environnement. La religion, les cercles familiaux, professionnels et relationnels sont fortement imbriqués.

#### **Jérôme KELBER**

Pour construire un projet, il est nécessaire de communiquer et donc de se comprendre. Cependant, entre l'émission du message, sa perception et la réponse qui lui est apportée, de nombreux éléments interviennent qui sont susceptibles de troubler la communication.

Ce constat est avéré dans tous les contextes de communication. Toutefois, l'apparence familière du Brésil, pays latin issu de la colonisation européenne, doit être nuancée par des références locales qui viennent perturber la communication et donc le déroulement des projets.

Le Brésil est un pays à faible contexte, c'est-à-dire que la communication est empreinte de références à un environnement culturel que les étrangers ne connaissent pas nécessairement.

#### **Arnaud FLEURY**

Les Brésiliens sont a priori moins individualistes que les Français, s'inscrivent dans le long terme et redoutent l'incertitude.

**Jérôme KELBER**

La distance hiérarchique est similaire en France et au Brésil.

En revanche de grandes divergences s'observent concernant l'individualisme. Au Brésil, l'harmonie prime sur la valorisation de la vérité, contrairement à La France. Des entorses à la vérité peuvent être admises afin de préserver l'harmonie du groupe.

De même, le respect de la vie privée ne constitue pas une valeur aussi fondamentale qu'en France, même au sein de l'entreprise.

L'orientation à long terme relève de l'aspect traditionnel de la société. Sous des dehors décontractés, il existe des aspects très formels et traditionnels.

**Arnaud FLEURY**

Comment se traduisent ces constats en termes de relations d'affaires ?

**Jérôme KELBER**

Il est nécessaire de chercher à mieux comprendre la société brésilienne et son fonctionnement par un travail de décodage.

Les Brésiliens considèrent que nous sommes parfois trop concentrés sur l'obtention du résultat d'un projet, au risque de mettre en péril l'harmonie du groupe.

**Arnaud FLEURY**

Pour en revenir à l'entorse à la vérité, Benoît Trivulce, l'affaire des détournements de Carrefour au Brésil constitue-t-elle un épiphénomène ?

**Benoît TRIVULCE**

Il est difficile d'associer l'escroquerie à un type de culture.

Les Brésiliens sont en effet souvent conservateurs et donnent une place importante au groupe auquel ils appartiennent. Dans les relations d'affaires, ils recherchent une relation inscrite dans la continuité, où la présence physique est fondamentale. Si un projet leur est présenté qu'ils jugent meilleur que le vôtre, ils n'hésiteront pas à s'orienter vers ce projet.

**Retours d'expérience****Jacques MOUSSAFIR**

L'immensité du Brésil recouvre une diversité culturelle gigantesque. C'est la raison pour laquelle j'éprouve des difficultés à définir un caractère brésilien.

**Arnaud FLEURY**

Votre PME réalise des logiciels de simulation pour l'analyse météorologique. Comment s'est déroulée son installation au Brésil ?

### **Jacques MOUSSAFIR**

Vers 2002, nous avons réalisé un système d'évaluation de la pollution de l'air pour Rio de Janeiro, dans le cadre d'un Fonds d'Étude et d'Aide au Secteur Privé (FASEP) dont avait bénéficié Renault. Nous avons compris qu'il était difficile de poursuivre notre développement dans d'autres grandes villes brésiliennes en restant à 10 000 kilomètres de distance.

Nous réalisons aujourd'hui environ 500 000 euros de chiffre d'affaires au Brésil.

Nous avons décidé de nous implanter lorsque nous avons décroché le contrat de prévision de la pollution de l'air pour les Jeux Olympiques de 2016. Le potentiel s'avère considérable, essentiellement dans le domaine industriel qui constitue notre second marché.

Il est important de souligner que pour travailler avec des donneurs d'ordres nationaux, il est impératif d'employer des Brésiliens. Nous avons échoué lors d'un appel d'offre de Petrobras car notre ingénieur chef de projet française n'appartenait pas à l'association professionnelle des ingénieurs brésiliens autorisés à réaliser des études météorologiques. Cette rigidité surprend.

### **Arnaud FLEURY**

Benoît Trivulce, considérez-vous que les Jeux Olympiques et la Coupe du monde constituent des opportunités à saisir pour les entreprises françaises, dans le domaine de l'environnement ?

### **Benoît TRIVULCE**

Nous avons orienté huit ou neuf entreprises françaises dans ce cadre. En outre, le Brésil a remporté l'organisation des Jeux Olympiques grâce à une thématique environnementale.

### **Arnaud FLEURY**

Il existe des taxes à l'importation sur les prestations intellectuelles et les donneurs d'ordre semblent privilégier les Brésiliens. Comment gérer ces contraintes ?

### **Benoît TRIVULCE**

Le prélèvement à la source est élevé si la prestation de service est réalisée en France et exportée, d'où la nécessité s'implanter. En ce qui concerne les donneurs d'ordre, Petrobras exige un emploi local à 85 % et certains emplois sont protégés. Ces problématiques sont fréquentes. Des achats d'entreprises locales ont parfois pour objectif d'acquérir des certificats techniques.

### **Arnaud FLEURY**

Aria compte-t-elle renforcer son capital financier ou humain au Brésil dans un avenir proche ?

### **Jacques MOUSSAFIR**

Le marché industriel envoie de bons signaux. Nous envisageons donc de recruter au Brésil si nous obtenons un financement supplémentaire pour nos importants besoins en fonds de roulement. La patience est une qualité essentielle pour un entrepreneur qui s'implante au Brésil.



**Arnaud FLEURY**

Sylvestre Kranjcevic, votre entreprise est une plateforme d'affiliation sur internet. Quelle est votre stratégie sur ce marché très actif ?

**Sylvestre KRANJCEVIC**

Notre entreprise possède déjà des implantations en Europe. Les études de marché ont montré que le marché brésilien comportait des opportunités de parts de marché à saisir rapidement.

L'affinité franco-brésilienne est agréable. Cependant la lenteur peut s'avérer surprenante. Les Brésiliens aiment travailler dans l'harmonie, ils évitent le conflit et n'aiment pas dire non, ce qui complique la détection des problèmes.

Nous n'aurions pas réussi au Brésil sans un *country manager* local sérieux, que nous avons rapidement fait entrer au capital afin de le fidéliser.

En ce qui concerne le marché, le Brésil comporte 80 millions d'internautes et réalise 10 milliards d'euros avec le e-commerce.

## Questions

**Arnaud FLEURY**

Jérôme Kelber, quels types d'entreprises vous consultent dans le cadre de leur prospection ?

**Jérôme KELBER**

Nous rencontrons des projets fort divers car l'ensemble de l'économie brésilienne se développe. Toutefois, il est important de ne pas confondre s'implanter au Brésil et s'intégrer et être perçu comme Brésilien par l'environnement économique local. Nos clients sont motivés pour aller au Brésil. Certains peuvent être déçus dans leurs attentes mais ils persistent.

**Sylvestre KRANJCEVIC**

Il convient en effet de réaliser que ce pays n'est pas simple à travailler, en raison des taxes, des aspects juridiques et de la lenteur, qui implique de doubler les objectifs du business plan en ce qui concerne les prévisions de durée. Toutefois, je tiens à souligner la solidarité entre Français qui existe sur place.

**Arnaud FLEURY**

En ce qui concerne internet, sur quels types de solutions les Français pourraient-ils présenter des produits intéressants pour les Brésiliens ?

### **Benoît TRIVULCE**

De nombreux investisseurs en France s'orientent vers le Brésil. Séphora a racheté un des premiers sites de e-commerce au Brésil, Deezer a ouvert un bureau à São Paulo. Le marché en est à ses débuts mais se développe rapidement. La France possède des savoir-faire humains et des technologies. Les groupes de distribution développent des projets liés à internet ce qui crée des opportunités supplémentaires.

Enfin, je tiens à préciser deux éléments clés : la présence sur place et le recrutement local sont fondamentaux pour réussir.

### **Arnaud FLEURY**

Le recrutement local dans les métiers techniques est-il coûteux ?

### **Jacques MOUSSAFIR**

Le tarif des ingénieurs s'aligne sur celui des Européens. En outre, le système universitaire brésilien produit des ingénieurs et des chercheurs de qualité.

### **De la salle**

Monsieur Kranjcevic, comment avez-vous recruté votre *country manager* ? Combien le rémunérez-vous ?

### **Sylvestre KRANJCEVIC**

Nous l'avons recruté par le réseau local. Nous le rémunérons l'équivalent de 2 500 à 3 000 euros. Les recrutements s'effectuent en grande partie par des réseaux de type LinkedIn.

### **De la salle**

Quelle est votre approche concernant la corruption ?

### **Sylvestre KRANJCEVIC**

Je n'ai pas rencontré ce type de problème, toutefois l'attitude à adopter consiste à rester ferme et ne pas accepter de rétro-commission pour obtenir des marchés.

### **Benoît TRIVULCE**

Le Brésil comporte effectivement une problématique de corruption, toutefois, au niveau des PME, une attitude ferme de refus s'avère souvent suffisante. Davantage de problèmes sont liés à l'incertitude fiscale ou de sécurité sociale qui peuvent provoquer des redressements qui sont parfois interprétés comme de la corruption. Les pressions s'avèrent plus difficiles à éviter dans le secteur public.

### **De la salle**

Le haut débit est-il généralisé ?

**Sylvestre KRANJCEVIC**

Les villes sont bien équipées.

**De la salle**

Mon entreprise du secteur des équipements de caves à vin a connu une expérience brésilienne positive en termes d'affaires. En revanche, nous avons rencontré d'importants problèmes de copie en tenant de nous implanter sur une niche industrielle. Qu'en est-il de la propriété industrielle au Brésil ?

**Benoît TRIVULCE**

Le modèle progresse vers un modèle anglo-saxon. Les problématiques de copie s'atténuent mais demeurent fréquentes. Je vous invite à vous rapprocher du bureau de l'Institut national de la propriété industrielle (INPI) à Brasilia.

**De la salle**

Existe-t-il un accord de non-imposition entre le Brésil et la France ?

**Benoît TRIVULCE**

Il existe, et en outre les remontées de dividendes ne sont pas imposées.

**De la salle**

Mon entreprise de fabrication de chaussures et vêtements fait face à des droits d'approche élevés. Êtes-vous au fait de possibilités d'allègement ou de contournement ? J'ai connaissance de formules qui consistent à exporter dans un premier temps au Chili afin de bénéficier de taxes réduites sur les produits entrant par la suite au Brésil.

**Benoît TRIVULCE**

Les coûts demeureront très élevés par volonté de protéger l'industrie locale. Les entreprises qui positionnent leurs produits sur un créneau de luxe, comme le vin, sont en capacité d'absorber ces coûts en pratiquant des prix élevés. Certaines entreprises utilisent effectivement le Chili comme une plateforme où une partie des produits est assemblée.

**De la salle**

En quoi consistent les certificats pour les donneurs d'ordre mentionnés par Monsieur Moussafir ?

**Jacques MOUSSAFIR**

Mon exemple concernait un certificat d'appartenance à des sociétés professionnelles brésiliennes employé comme un facteur discriminant sur les appels d'offre. Il s'agit d'un protectionnisme de fait.

**Arnaud FLEURY**

Messieurs, je vous remercie.

Applaudissements

## **Argentine : un marché complexe**

**Table ronde animée par Arnaud FLEURY**

*Ont participé à cette table ronde :*

*François ALLAND, Chef du service économique régional du Cône Sud, DGT  
Santiago MULZO DE PLACE, avocat aux barreaux de Lyon et de Buenos Aires  
Jacques LE MANCQ, Président-Directeur Général, Broadpeak  
Sébastien PERROS, Directeur, Oxygène Tanukis*

### **Données économiques, politiques et juridiques**

**François ALLAND**

L'Argentine, qui suivait un modèle libéral dans les années 90, traverse actuellement une phase inverse d'économie interventionniste administrée par l'Etat.

Le potentiel de croissance de l'Argentine est reparti à la hausse après un creux en 2003. Depuis 2007, cette croissance s'accompagne d'une inflation de plus en plus forte, de près de 30 % d'après les analystes non officiels.

A partir de 2003, les prix des matières premières exportées ont connu une augmentation conséquente.

La balance des paiements n'est plus excédentaire aujourd'hui en raison de la fuite des capitaux et de la réduction de la balance commerciale. Toutefois, en 2012, sous l'effet de mesures protectionnistes, l'excédent des échanges extérieurs s'est accru.

Les finances publiques sont quant à elles actuellement en déficit. Des subventions aux services publics et des transferts vers les populations défavorisées sont cependant maintenus. Le risque pays de l'Argentine s'est fortement accru en comparaison avec le Brésil dont il a longtemps été équivalent.

Les investissements étrangers en Argentine demeurent globalement fructueux. Les échanges bilatéraux entre la France et l'Argentine sont excédentaires au bénéfice de la France. En revanche, le flux des nouveaux investissements s'est tari car il est actuellement impossible de rapatrier les bénéfices et les dividendes. Cette politique n'est cependant pas vouée à se pérenniser.

Dans le cadre des échanges bilatéraux, les principaux produits exportés par la France appartiennent aux secteurs pharmaceutiques, cosmétiques et des biens d'équipement alors que les produits importés proviennent de l'agroalimentaire.

**Arnaud FLEURY**

Restez-vous optimiste quant au potentiel de l'Argentine ?

**François ALLAND**

Je demeure optimiste, et davantage encore sur les autres pays de la zone, mais aussi sur l'avenir du Mercosur qui, au-delà de son objectif commercial, constitue une construction politique.

**Arnaud FLEURY**

Estimez-vous que Madame Kirchner infléchira sa position ? Le modèle actuel est-il tenable ?

**François ALLAND**

Il est probable que la tendance politique actuelle continuera tant que Madame Kirchner sera au pouvoir.

**Arnaud FLEURY**

Santiago Muzio de Place, vous nous décrierez l'environnement complexe de l'Argentine.

**Santiago MUZIO DE PLACE**

L'économie argentine se trouve à quai par sa propre volonté. En effet, le contexte international lui est très favorable. Sans entrer dans des débats politiques, il est important que les entrepreneurs comprennent les enjeux et les risques lorsqu'ils préparent leurs investissements en Argentine. Le risque principal concernant les investissements provient davantage de données politiques que macro-économiques. Grâce aux taxes sur les importations, le gouvernement actuel a fidélisé son électorat et a été en mesure de pratiquer une large redistribution. Toutefois il ne sait comment réagir face à la situation actuelle de diminution de la croissance.

Les environnements juridiques de l'Argentine et de la France sont proches. Toutefois, un interventionnisme marqué est apparu ces dernières années en matière économique. Sur ce marché restreint, fermé, les sociétés et les personnes physiques subissent des restrictions d'accès aux devises étrangères. L'environnement juridique est donc complexe et mouvant.

Toutefois, en prenant en compte ces contraintes, une forte réussite reste envisageable car l'Argentine possède de larges ressources naturelles et humaines.

**Arnaud FLEURY**

Est-il possible de contourner le contrôle des importations ?

**Santiago MUZIO DE PLACE**

L'Argentine n'est pas en capacité de produire sur place tout ce qui lui est nécessaire. Certaines importations lui sont donc indispensables. Le gouvernement tient fortement à maintenir l'excédent commercial, qui atteint actuellement 12 milliards d'euros. Compte tenu de ces résultats, une certaine flexibilité est envisageable, d'autant plus que l'Argentine ne pourra pas continuer dans cette voie car elle risque l'asphyxie.

## **Retours d'expérience**

### **Arnaud FLEURY**

Jacques Le Mancq, votre société opère sur le secteur des vidéos à la demande. Quelle est votre stratégie en Argentine ?

### **Jacques LE MANCQ**

Nous avons démarré notre activité en août 2010 en Europe et rapidement chez Telecom Argentina. Nous travaillons en coopération avec un intégrateur qui prend en charge le matériel. Nos activités se développent convenablement, cependant nous éprouvons des difficultés pour obtenir le paiement. En effet, le paiement s'effectue à 135 jours auprès de l'intégrateur, et la réglementation de la banque centrale complique la sortie de devises. Ces difficultés de paiement atténuent la satisfaction que nous tirons des bénéfices que nous réalisons. Je recommanderais aux investisseurs potentiels de rester à l'écart du matériel et de se montrer vigilants.

En raison du risque politique, je ne conseille pas d'ouvrir un bureau en Argentine. Une implantation au Brésil nous intéresserait davantage car le risque politique y est moindre.

### **Arnaud FLEURY**

Santiago Muzio de Place, que vous inspire cette expérience mitigée ?

### **Santiago MUZIO DE PLACE**

Les difficultés de paiement ne sont pas inhérentes à l'Argentine. Les conditions politico-juridiques rendent difficile le paiement à l'étranger car une société argentine ne peut acheter de devises étrangères, ou sous des conditions administratives longues, complexes et incertaines.

### **Jacques LE MANCQ**

Je n'accuse pas les Argentins d'être des mauvais payeurs, cependant la règle actuelle concernant la sortie de devises complique la relation avec l'intégrateur, surtout à distance.

### **Arnaud FLEURY**

Sébastien Perros, votre agence digitale de marketing online s'est rendue en Argentine.

### **Sébastien PERROS**

Notre société existe depuis trois ans. Elle s'est fortement développée en France et possède une volonté de s'ouvrir à l'international. Le choix de l'Argentine ne procède pas d'une stratégie réfléchie : en effet, je me suis associé avec un Chilien très compétent qui souhaitait monter son entreprise à Buenos Aires.

### **Arnaud FLEURY**

Quelle est votre stratégie aujourd'hui ? Êtes-vous intéressé en priorité par le marché argentin ou plus largement par l'Amérique du Sud ?

**Sébastien PERROS**

Nous privilégions le marché argentin, sur lequel un « *country manager* » bien implanté est essentiel. Nous envisageons une ouverture vers la Colombie et le Chili. Notre activité étant immatérielle, elle offre une flexibilité importante qui nous permettrait de nous retirer à tout moment.

**Questions****Arnaud FLEURY**

L'Argentine peut-elle être une plateforme ? Possède-elle des atouts pour la prospection, notamment dans les métiers du web ?

**François ALLAND**

Dans le cas qui nous a été exposé, il s'agit principalement d'un choix humain. L'Argentine ne possède pas davantage d'atouts que ses voisins pour devenir une plateforme.

**Jacques LE MANCQ**

L'Argentine est un pays très agréable, où la main d'œuvre est qualifiée et peu coûteuse, toutefois elle possède un risque politique.

**Sébastien PERROS**

Nous éprouvons déjà des difficultés de paiement et envisageons d'ouvrir une filiale à Miami pour réaliser des transferts d'argent internes aux États-Unis afin d'éviter les difficultés liées aux devises en Argentine.

**Arnaud FLEURY**

Vous avez bénéficié d'un encadrement d'Ubifrance.

**Sébastien PERROS**

Je tiens à souligner que la CCI de Lyon nous a présenté Ubifrance, Oséo et la COFACE ce qui nous a permis d'obtenir en deux mois tous les financements et contacts en Argentine nécessaires. L'aide à l'export fonctionne donc parfaitement en France.

**De la salle**

Le crédit documentaire peut-il fonctionner ?

**Jacques LE MANCQ**

Il peut fonctionner mais l'intégrateur éprouve également des difficultés pour se procurer des dollars.

## **De la salle**

Les garanties bancaires ne sont pas possibles pour les PME. Un contrat d'avocat ou de notaire est donc ajouté au contrat d'entreprise. Il s'agit d'un lien davantage psychologique que contractuel qui permet de limiter les difficultés de paiement.

## **Santiago MUZIO DE PLACE**

Pour conclure, l'Argentine est un pays dans lequel les opportunités sont nombreuses, mais qui requiert un accompagnement et une réflexion intense quant à l'investissement. Ubifrance et des services sont disponibles pour vous aider à limiter ces risques.

## Applaudissements

# **Chili : plateforme d'innovation et d'exportation**

## **Table ronde animée par Benoît TRIVULCE**

*Ont participé à cette table ronde :*

*François ALLAND, chef du service économique régional du Cône Sud, DGT*

*Estéban FISHER, Directeur financier, HBE – Harlé Bickford, groupe Davey Bickford*

*Antoine COUTANT, Président Directeur Général, Agr auxine*

*Carlos CORREIA, directeur export Représentant de 2PS, Projection Plasma Système*

## **Données économiques**

### **Benoît TRIVULCE**

Ubifrance qualifie le Chili de plateforme d'innovation et d'exportation.

### **François ALLAND**

Le PIB est en croissance de 4,9 % dont une progression de 5,2 % pour la consommation privée et de 7,8 % pour l'investissement. Le taux de chômage, en diminution, atteint 6,3 % et l'inflation se monte à 2,6 %.

Le stock d'investissements directs étrangers est en hausse de 22 %. En revanche le déficit budgétaire connaît une aggravation à 1,3 % du PIB. La dette brute de l'administration centrale de 11,3 % du PIB est élevée et le déficit des paiements courants tend à se creuser, atteignant 2,9 % du PIB en 2012. Toutefois, le pays conserve des réserves publiques de change supérieures à 64 milliards de dollars.

Les agences de notation financière attribuent toutes les notes maximales au Chili.

Le Chili développe de nombreux projets dans les domaines de l'énergie électrique et de l'eau.



## **Retours d'expérience**

### **Benoît TRIVULCE**

Le Chili se caractérise par sa stabilité et la visibilité. Le secteur des mines y est très important. Estéban Fisher, votre société spécialisée dans les systèmes d'initiation des explosifs s'est implantée au Chili.

### **Estéban FISHER**

Nous sommes implantés au Chili depuis cinq ans. Nos principaux secteurs d'activité sont les mines, les carrières, les travaux publics mais aussi la défense et les spectacles. Notre forte croissance provient de notre activité dans l'exploitation minière.

Nous avons débuté au Chili avec un partenaire industriel distributeur. Cependant, l'éloignement nous a conduits à nous implanter en tant que centre de distribution et centre de support client. Nous avons multiplié nos ventes par treize depuis 2009.

Nous avons été attirés par le potentiel de marché du Chili mais également par sa stabilité politique et sa sécurité financière. Nous ne rencontrons aucun problème de flux financier entre les deux pays et sommes pleinement satisfaits de cette implantation. En outre, le Chili constitue pour nous une plateforme idéale pour développer notre activité à l'ensemble de l'Amérique latine

### **Benoît TRIVULCE**

Envisagez-vous une extension d'investissement au Chili ? Des mines sont également présentes au Pérou, au Brésil et en Colombie.

### **Estéban FISHER**

Nous vendons actuellement en Colombie et au Chili. Un fort potentiel existe également au Pérou et au Brésil. En outre, la conversion des systèmes offre des opportunités supplémentaires sur les marchés où nous sommes implantés.

Afin d'asseoir notre crédibilité industrielle, devons être proches de nos clients pour les sécuriser sur le plan logistique. Il est donc impératif de réaliser une implantation industrielle. Le Brésil possède un fort potentiel mais de nombreux inconvénients fiscaux et commerciaux. Le Pérou se développe rapidement et facilite l'implantation. Le Chili offre également de nombreux points positifs, notamment une base industrielle intéressante pour nos produits et un savoir-faire minier reconnu.

### **Benoît TRIVULCE**

Antoine Coutant, votre société développe des biotechnologies appliquées à l'industrie. Pourquoi avoir choisi le Chili ? Quelles stratégies mettez-vous en place ?

### **Antoine COUTANT**

Un des principaux marchés d'application d'AGR auxine est la vigne, qui constitue un marché puissant au Chili et en Argentine. En outre, je connais le Chili et y suis attaché.

Notre TPE développe des produits issus de microorganismes qui servent à protéger les plantes ou mieux les nourrir en se substituant aux produits chimiques, ce qui permet de limiter les impacts sur l'environnement et d'économiser l'eau.

Nous souhaitons introduire au Chili et en Argentine une gamme de bio nutrition basée sur un champignon microscopique, dont l'application aux vignes permettrait de réduire la mortalité des plants.

Nous développons en outre une technologie de bio protection destinée à lutter contre des champignons pathogènes qui attaquent la vigne pour laquelle des groupes chiliens se montrent intéressés.

Notre projet est donc double : d'une part, nous réalisons une exportation de produits fabriqués en France auprès d'entreprises du secteur agronomique et d'autre part, nous cherchons à produire à contre-saison notre champignon microscopique au Chili.

Nous avons identifié des clients et des partenaires au cours d'une mission au Chili et nous avons importé des souches au Chili et Argentine.

Nos difficultés sont liées aux données intrinsèques du marché et à notre statut de TPE. Nous faisons en outre face à des aspects réglementaires liées à l'introduction de nouvelles souches vivantes sur le sol chilien. Nous devons par ailleurs trouver le réseau de distribution adapté.

Le Chili possède des coûts de production compétitifs et une main œuvre qualifiée et sure ainsi que des partenariats possibles en R&D. Il y est également facile de réexporter vers l'Asie et le cône sud. L'Argentine quant à elle constitue une niche de marché où nous coopérons avec un partenaire français qui est le plus important pépiniériste mondial pour la vigne.

En conclusion, nous rendre au Chili reste un challenge mais notre niveau de confiance est élevé. Nous manquons cependant encore de présence sur place et il est nécessaire que nous terminions la phase d'identification de nos partenaires.

### **Benoît TRIVULCE**

Comment entretenez-vous vos premiers contacts ?

### **Estéban FISHER**

Notre ingénieur technico-commercial chilien nous permet de communiquer en espagnol avec nos contacts. L'essentiel est de clarifier nos objectifs dès le départ. .

### **Benoît TRIVULCE**

Carlos Correia, 2PS agit dans le secteur médical.

### **Carlos CORREIA**

2PS est une TPE qui existe depuis plus de vingt ans et travaille sur un procédé de projection de poudres spéciales sur les prothèses médicales afin de favoriser l'ostéo-conduction. Nous souhaitons également développer une activité de « *process* » industriel.

Nous avons décidé que la croissance de notre société se réaliserait à l'exportation, en particulier en Amérique latine. Nous avons décidé de commencer par le Chili pour sa stabilité mais aussi pour le réseau professionnel et privé que nous y possédons depuis des années. Notre analyse en est à ses débuts, et avec l'accompagnement d'Ubifrance, nous vérifions le bien fondé de notre démarche concernant la possibilité d'introduire un produit à forte valeur ajoutée et de fabriquer localement. En complément, nous effectuons le même travail au Brésil.

Au Chili, la concurrence n'existe pas sur notre marché. Il est en effet rare en Amérique latine de traiter les prothèses avec des produits comme les nôtres, contrairement à la France. Un long travail de vente auprès des prescripteurs et des chirurgiens sera nécessaire.

Parmi les difficultés identifiées, il est impératif de parler l'espagnol. En outre le marché chilien est étroit.

Nous avons déjà programmé une mission au Chili afin de vérifier nos hypothèses et d'identifier des partenaires locaux. En revanche, il ne me semble pas pertinent d'implanter une usine au Chili pour exporter vers les pays voisins.

### **Benoît TRIVULCE**

Vos trois entreprises ont pour point commun d'évoluer dans l'innovation. Vous avez tous été encouragés par une analyse claire des marchés mais aussi des goûts personnels.

Quelles étapes envisagez-vous pour l'année prochaine ?

### **Antoine COUTANT**

En décembre, nous finaliserons l'identification d'un partenaire commercial pour l'export à partir de France. La partie production locale nécessitera davantage de temps en raison de la validation technologique qui devrait intervenir mi-2013.

### **Carlos CORREIA**

Une TPE possède les avantages de sa flexibilité décisionnelle et les inconvénients de ses moyens. La prochaine étape consiste à passer du temps sur place en trouvant les moyens de s'implanter localement.

### **Benoît TRIVULCE**

Combien de temps consacrez-vous à cette implantation ?

### **Antoine COUTANT**

L'implantation au Chili occupe 10 à 15 % de mon temps mais notre ingénieur chilien y consacre 50 % de son temps. Nous disposons désormais d'une structure humaine dédiée au Chili et à l'Argentine.

### **Carlos CORREIA**

L'implication de moyens humains consacrés à ce marché sera réalisée dans une deuxième phase.

**Estéban FISHER**

Nous employons déjà trente-cinq personnes au Chili dont trente-quatre sud-américains.

## **Questions de la salle**

**De la salle**

Rencontrez-vous des difficultés liées aux normes juridiques et techniques lorsque vous pénétrez des marchés ?

**Carlos CORREIA**

Sur les marchés sur lesquels nous évoluons, les phases de validation sont similaires à l'Europe en durée et en complexité, toutefois, la démarche est différente et il n'est pas envisageable de s'y engager sans l'accompagnement de partenaires rodés.

**Estéban FISHER**

Chaque pays a ses propres normes et le processus peut durer plusieurs mois ou années mais de telles procédures existent également en France pour des produits délicats comme les nôtres.

**Antoine COUTANT**

Dans l'agriculture, un produit approuvé en France n'est pas automatiquement approuvé dans un autre pays, toutefois les demandes de données techniques sont similaires, ce qui nous permet de constituer les dossiers pour chaque pays rapidement.

**De la salle**

Monsieur Trivulce, pouvez-vous nous donner une estimation du temps nécessaire entre le début de l'étude de marché et la réalisation des premières affaires ?

En ce qui concerne le protectionnisme et les taxes, pouvez-vous confirmer que le Chili ne déploie pas les mêmes problématiques que le Brésil ou l'Argentine ?

**François ALLAND**

Le Chili est un pays libre échangiste qui a signé un traité avec 65 pays. La question des droits de douane y est secondaire.

**Benoît TRIVULCE**

Au Chili, une année est nécessaire pour franchir toutes les étapes précédant la réalisation des premières affaires. Au Brésil, les délais sont souvent plus longs. En Argentine les procédures administratives entraînent des délais de trois à quatre mois pour importer un produit. La Colombie propose une approche plus fluide et sollicite les relations avec l'étranger, contrairement au Brésil.

**De la salle**

Il est fondamental de réaliser des études de marché. Six mois nous ont été nécessaires pour identifier nos concurrents.

D'autre part, l'expérience montre qu'il est difficile de maintenir les dirigeants en place dans les filiales chiliennes. Quelle est votre expérience ?

**Estéban FISHER**

Dans le secteur des mines, les compétences sont rares. Nous essayons donc de les fidéliser avec des actions d'entreprise et une forte relation humaine.

**Benoît TRIVULCE**

Ubifrance emploie au Brésil où nous avons observé un *turnover* de 35 % en un an. Il s'agit d'un sujet important pour les entreprises.

Pour en revenir à votre premier commentaire, les études et missions de tests sur l'offre sont en effet essentielles pour bien comprendre le marché. Ne pas savoir parler au marché est susceptible de priver une entreprise de 20 % de sa capacité commerciale.

**De la salle**

Qu'en est-il de la propriété intellectuelle dans le domaine du vivant ?

**Antoine COUTANT**

Il est impossible de breveter une souche naturelle. Nous brevetons les applications ou des synergies entre les effets de ces souches et les produits chimiques. Nous sommes en outre équipés pour repérer nos propres souches par marqueur ADN partout dans le monde.

**Benoît TRIVULCE**

En conclusion, vos trois entreprises réalisent un différentiel à l'étranger grâce à leur statut de TPE innovante.

*Applaudissements*

## **Colombie : un pays émergent en pleine croissance**

### **Table ronde animée par Benoît TRIVULCE**

*Ont participé à cette table ronde :*

*Philippe ADNOT, Sénateur, Président du groupe d'amitié France-Pays Andins (Bolivie, Colombie, Équateur, Pérou, Venezuela)*

*Jean-Luc SOST, Vice-président des Ventes Espagne et Amérique latine, Tell Me More*

*Éric PIERSON, Président, ACREOS*

**Philippe ADNOT,  
Sénateur, Président du groupe d'amitié France-Pays Andins**

Il me revient d'ouvrir cette ultime table ronde consacrée à la Colombie.

La Colombie figure au premier rang des pays émergents et se montre déterminée à consolider ce nouveau statut. L'ascension de ce pays est incontestablement une des réussites majeures du continent sud-américain.

En effet, la Colombie fait désormais partie des « CIVETS », un groupe de six pays émergents (Colombie, Indonésie, Viêtnam, Égypte, Turquie, Afrique du Sud) qui devraient connaître la plus forte croissance au cours de la prochaine décennie. Elle attire les investissements et suscite l'admiration des analystes économiques.

Sa stabilité est l'un de ses atouts majeurs. La politique de sécurité a permis une nette amélioration des conditions de sécurité dans les grandes agglomérations et sur les principaux axes du pays.

Elle a contribué à restaurer la confiance de la population et à améliorer les anticipations des agents économiques et des investisseurs étrangers. Avec près de 120 entreprises présentes en Colombie, la France se situe parmi les cinq premiers investisseurs du pays et est le premier employeur étranger avec environ 90 000 emplois directs et 240 000 emplois indirects.

Par ailleurs, le pays a su faire face aux problèmes de violence et de trafic de drogues, et donne désormais l'image d'un pays doté de ressources naturelles abondantes, d'intéressantes perspectives en matière de production pétrolière, et de tous les atouts liés à une population jeune et en plein essor.

Le pays tout entier est incontestablement entré dans un cycle vertueux. Il connaît une stabilisation du déficit de sa balance des paiements courants et une réduction sensible du déficit des finances publiques.

Les perspectives de croissance sont importantes : 5,9 % en 2011, 4 % en 2012 et 4,5 % prévus en 2013. Cette croissance, qui provient tant de la demande interne que de l'investissement, devrait permettre au gouvernement colombien d'améliorer la situation sociale du pays encore marquée par un taux de chômage élevé, de nombreux emplois informels et un niveau de pauvreté important.

Au plan international, la Colombie a multiplié les accords de libre-échange et signé des accords avec l'Union européenne et la Corée du Sud.

En tant que parlementaire, je n'oublie pas que la Colombie est l'une des plus anciennes démocraties du continent.

Mes collègues du groupe interparlementaire et moi-même œuvrons aujourd'hui pour faire comprendre la nouvelle réalité de ce pays, loin des clichés et des difficultés passées, en nous basant notamment sur les témoignages recueillis sur place. Ce colloque a pour but de dépasser les images périmées et de passer du mythe à la réalité.

Nous serons, avec Ubifrance, toujours présents à vos côtés pour aider les PME et les acteurs économiques à s'intéresser encore davantage à ce marché très prometteur.

Pour terminer, je souhaite rappeler quelques fondamentaux. La sécurité juridique constitue un atout de la Colombie. En outre, les ressources naturelles sont importantes et le personnel est de qualité, performant et de bonne mentalité. Enfin, la présence étudiante en France est la plus importante en proportion, ce qui constitue une opportunité pour les entreprises qui souhaitent entrer sur le marché colombien.

### Applaudissements

#### **Benoît TRIVULCE**

Ubifrance a ouvert un bureau en Colombie, qui nous semble faire partie des principaux marchés d'avenir pour les entreprises françaises.

Jean-Luc Sost, expliquez-nous votre stratégie et votre perception du marché colombien.

#### **Jean-Luc SOST**

Notre PME domine le marché de l'apprentissage des langues assisté par la technologie. Nous sommes présents sur plusieurs types de marché : la formation en langues en entreprise, les universités et grandes écoles, les écoles de langues.

Nous avons entamé notre développement principalement au Mexique. En Colombie, deux distributeurs travaillaient avec des laboratoires de langues. La technologie *online* implique un renouvellement important des licences, qui rend ce marché plus intéressant que celui des logiciels. Afin de le développer, nous avons donc installé notre propre commercial à Bogota. Aujourd'hui, une trentaine d'universités colombiennes utilisent *Tell Me More*, surtout pour l'apprentissage de l'anglais. Le centre national de formation, le SENA a également signé un important contrat, porté par un partenaire local. Ainsi, nous avons formé 1,6 million de Colombiens à l'anglais.

Dans une vie professionnelle antérieure, j'aidais des PME à exporter. En raison de cette expérience, je ne détiens donc aucune certitude quant à la démarche à poursuivre. Parmi les pays hispanophones d'Amérique latine, le classement des marchés intéressant notre secteur ferait figurer le Mexique en tête, suivi par la Colombie, aujourd'hui plus sure, le Chili et le Pérou.

#### **Benoît TRIVULCE**

Éric Pierson, pourquoi votre entreprise s'est-elle rendue en Colombie ?

#### **Éric PIERSON**

Le métier d'Acros consiste à concevoir, fabriquer et exporter des simulateurs de conduite d'engins de chantiers. Ce marché existe depuis cinq ans, tout comme notre entreprise, dont le chiffre d'affaires double chaque année. Nous exportons dans vingt-deux pays du monde le matériel et les logiciels que nous fabriquons en France.

Nous travaillons en partenariat avec l'école d'ingénieurs nationale de Metz qui accueille des étudiants colombiens. Cette école a reçu le président Uribe accompagné du directeur du SENA qui ont visité un de nos centres de formation et se sont intéressés à nos technologies, dans le cadre des

nombreux projets de construction d'infrastructures qui existent en Colombie. La reprise de contact a toutefois requis une année et demie supplémentaire et nous avons remporté notre premier contrat d'équipement de cinq centres du SENA fin 2010.

Nous avons adapté notre offre aux besoins exprimés par le SENA en leur proposant une solution complète de formation. Le SENA s'est montré très satisfait de ce premier contrat et nous a donc proposé un contrat multi-annuel pour continuer à équiper l'ensemble de ses centres.

En raison de la concurrence agressive des Américains et des Espagnols sur ce marché, nous avons décidé d'établir une permanence de deux personnes en Colombie.

Nous avons bénéficié du soutien d'Ubifrance à Bogota. La chambre franco-colombienne d'industrie a également facilité notre installation.

Je signale cependant deux éléments négatifs : personne ne nous avait signalé qu'une retenue à la source est pratiquée et non défiscalisée en France et les banques françaises hésitent à soutenir les entrepreneurs qui leur annoncent leur intention de se rendre en Colombie.

### **Benoît TRIVULCE**

La solution « Volontariat international en Entreprise » (V.I.E.) est-elle envisageable selon vous ?

### **Éric PIERSON**

Nous avons renoncé à cette solution en raison des procédures spéciales de sécurité exigées par l'Ambassade pour l'ingénieur détaché en V.I.E.

### **Jean-Luc SOST**

Notre commercial à Bogota était un V.I.E. pour un ensemble de trois PME, que nous avons embauché au terme de son V.I.E.

### **Benoît TRIVULCE**

Vous opérez tous deux dans le secteur de la formation. Comment percevez-vous ce marché de l'éducation ?

### **Jean-Luc SOST**

En Amérique latine, l'éducation est un investissement destiné à améliorer le statut social des enfants par rapport à celui de leurs parents. Je suis donc convaincu que le marché de la formation est considérable. En outre, l'appétence pour les nouvelles technologies comme le e-learning est importante.

### **Éric PIERSON**

La France détient un savoir-faire dans l'enseignement qui gagnerait à être davantage réfléchi afin d'être exporté. La Colombie par exemple a copié son système sur France. De nombreux pays considèrent que ce modèle est intéressant.



## Questions de la salle

### **De la salle**

Je suis heureux que le sujet de l'Amérique du Sud commence à être abordé après des années d'abandon. Il serait par ailleurs souhaitable que les médias évoquent davantage notre continent.

### **Benoît TRIVULCE**

Je confirme que la communication est primordiale en Amérique du Sud, principalement auprès des médias spécialisés.

### **De la salle**

La Colombie souffre d'un déficit de marketing auprès des PME. Il conviendrait de multiplier les sessions d'information et de placer la Colombie au calendrier des chambres de commerce. Le pays lui-même doit également être responsable de son propre marketing.

### **Benoît TRIVULCE**

Nous avons ouvert un bureau Ubifrance en Colombie pour cette raison, afin de valoriser l'expérience pratique d'entrepreneurs qui ont remporté des succès sur ce marché.

### **De la salle**

Quel est le risque pays de la Colombie ? Qu'en est-il de la COFACE ?

### **Benoît TRIVULCE**

La Colombie reçoit les meilleures notes des quatre pays évoqués aujourd'hui en la matière.

### **Éric PIERSON**

Nous avons bénéficié de garanties de la COFACE sans difficulté.

### **De la salle**

Éric Pierson, votre activité étant liée aux travaux publics, percevez-vous le dynamisme de ce secteur en Colombie ?

### **Éric PIERSON**

Je répondrai par des exemples : celui du tramway de Bogota sur des voies de béton, dont les chantiers durent jour et nuit et le projet de la construction de la plus grande tour d'Amérique latine, dont les travaux ont commencé. Un quartier de 60 000 logements se construit également à Bogota.

### **Benoît TRIVULCE**

Le gouvernement colombien a lancé un plan de développement comprenant des tours, des routes, des chemins de fer. Avec l'assainissement macro-économique, les états réinvestissent dans des projets d'infrastructures, menés par d'influents génies civilistes locaux.

Monsieur le Sénateur, malgré la lutte contre le narcotrafic, ces produits apporte des revenus considérables bien qu'occultes à la Colombie. Disposez-vous d'une estimation de la part résiduelle de cette économie et de sa contribution à la prospérité du pays ?

**Philippe ADNOT**

Je ne dispose pas d'information précise. Il est vraisemblable qu'il existe des retombées, néanmoins le narcotrafic représente également un coût pour l'économie colombienne. En outre, la question la plus importante n'est pas celle-ci mais celles des ressources et des avantages du pays. Il serait souhaitable de cesser de considérer la Colombie à travers le prisme de la drogue.

**Jean-Luc SOST**

Par ailleurs les problèmes de drogue et d'insécurité s'avèrent plus importants au Mexique qu'en Colombie.

## **Les financements pour vos projets à l'international**

**Michel JUZIO,**  
**Chef de projet Export et Implantations à l'International, OSÉO**

La conquête de nouveaux marchés a un coût. Chez Oséo, nous avons développé une gamme de financements qui permettent aux entreprises de financer leur internationalisation, depuis leur première approche jusqu'à leur installation.

En 2011, Oséo a financé 84 000 entreprises, par une contribution de 31 milliards d'euros, souvent en co-financement avec les banques. Nous finançons également l'innovation et offrons des garanties.

**Pour accompagner les premiers pas à l'export : le Prêt pour l'Export (PPE)**

Le PPE est développé avec Ubifrance. Il s'agit d'un prêt sans garantie, d'un montant de 20 000 à 150 000 euros remboursable en six ans. Il permet de préserver la trésorerie en absorbant la dépense des premiers pas à l'export sur plusieurs années. La démarche s'effectue simplement sur notre site Oséo.fr. Ubifrance nous donne un éclairage précieux sur le pays que vous souhaitez aborder.

Jusqu'au 31 décembre 2012, le PPE vous offre l'accès à certaines prestations d'Ubifrance à hauteur de 1 000 euros.

**Benoît TRIVULCE**

Les financements Oséo permettent d'une manière générale de bénéficier de réductions sur les prestations d'Ubifrance.

## **Le contrat de développement**

### **Michel JUZIO**

La somme de 150 000 euros peut s'avérer insuffisante, notamment dans le cadre d'une création de filiale. Nous proposons des instruments financiers sans garantie, sur une durée allant jusqu'à sept ans, d'un montant limité à trois millions d'euros, en cofinancement avec la banque qui prend en charge deux tiers du financement.

Les taux sont alignés sur ceux des banques, voire inférieurs. Au-delà de 600 000 euros, le barème est fonction de la cotation de la Banque de France.

### **Garantie des fonds propres de la société mère**

Au cours de ce colloque, j'ai ressenti une appréhension du risque liée à ces pays mal connus. Afin de rassurer les chefs d'entreprise, nous offrons la possibilité de garantir 50 % des fonds propres que la société mère française injecte dans sa filiale hors Union Européenne.

Nous possédons également une activité de garantie des cautions délivrées par la banque.

### **Solutions de financement des entreprises innovantes**

Nous fournissons une aide au partenariat technologique aux entreprises innovantes lors de leur démarche de recherche de partenariat à l'international, en leur versant jusqu'à 50 000 euros de subventions.

Par la suite, nous pouvons entrer dans une phase de financement, grâce à l'aide à l'innovation afin de développer la recherche et développement. Cette aide remboursable en cas de commercialisation est donnée à l'entreprise à hauteur de 65 % de ses coûts en recherche et développement, et lui reste acquise en cas d'échec.

N'hésitez pas à nous contacter pour étudier nos solutions. Les coordonnées régionales de vos interlocuteurs sont disponibles sur Oséo.fr.

## **Questions de la salle**

### **De la salle**

Ces facilités peuvent-elles être accordées à un groupement d'intérêt économique comprenant des sociétés étrangères ?

### **Michel JUZIO**

Si le GIE est immatriculé en France, il n'existe aucune contre-indication.

### **De la salle**

Le PPE est-il attribué pour un seul pays ou plusieurs ?

**Michel JUZIO**

Plusieurs pays sont envisageables dans la limite de 150 000 euros, avec un minimum de 150 000 euros de fonds propres.

**De la salle**

Concernant le PPE, est-il possible d'effectuer une demande sur une zone puis sur une autre zone six mois plus tard ?

**Michel JUZIO**

Cela est possible dans la mesure où vous n'avez pas atteint le plafond de 150 000 euros, sinon, vous devrez attendre d'avoir remboursé une partie du principal pour demander un autre PPE.

**De la salle**

Les enveloppes de financement sont-elles nationales ou régionales ?

**Michel JUZIO**

Oséo est une banque publique de financement de l'investissement régionalisé, ce qui signifie que 99 % des décisions sont prises par les délégations régionales.

**De la salle**

Si un PPE est remboursé rapidement en raison du succès de l'entreprise, est-il possible d'en souscrire une autre ?

**Michel JUZIO**

Si votre affaire connaît un succès important, le contrat de développement peut prendre le relai du PPE.

## **Conclusion**

### **Benoît TRIVULCE**

En conclusion, je souhaite partager une conviction, un commentaire et un conseil.

Ma conviction est que l'Amérique du Sud constitue aujourd'hui une zone de croissance, principalement avec le Brésil, la Colombie, le Chili et, dans une moindre mesure, l'Argentine qui conserve cependant des opportunités pour les entreprises françaises, principalement dans les secteurs liés à l'automobile et aux hydrocarbures.

Mon commentaire concerne la démarche à appliquer selon les pays. Il est préférable d'investir au Brésil ou en Argentine, mais certains pays, comme le Chili, acceptent des démarches commerciales de représentation et d'exportation plus continues.

Mon conseil est le suivant : n'hésitez pas à recourir aux équipes d'Ubifrance. Les personnels français et locaux sont là pour vous aider, avec conviction et énergie.

Applaudissements.

*Document rédigé par la société Ubiquis*  
*Tél. 01.44.14.15.16 – <http://www.ubiquis.fr> – [infofrance@ubiquis.com](mailto:infofrance@ubiquis.com)*