

# Latitude internationale

accompagner votre entreprise sur les marchés extérieurs



Parce que le monde bouge

n°2 - mars/avril 2006



**Brésil**

▶▶ DOSSIER

indicateurs

**3,5%**

Taux de croissance prévu en 2005

à l'essentiel

## Éditorial

Cinquième pays du monde par sa population de 184 millions d'habitants, dixième économie mondiale avec un PIB de plus de 600 milliards US\$ et une croissance attendue à 3,5 % en 2005, le Brésil aspire à se faire reconnaître comme une grande puissance émergente et à jouer un rôle prédominant sur le continent sud américain. Le Brésil mène également une politique d'ouverture à l'égard de ses principaux partenaires économiques, notamment l'Union Européenne avec laquelle un accord d'association est en négociation. Principal marché d'Amérique latine, le Brésil est le 4<sup>ème</sup> partenaire commercial de la France, hors les pays de l'OCDE et du Maghreb. Ainsi, près de 400 groupes français de toutes tailles et de tous secteurs sont déjà implantés au Brésil. En 2005, les investissements directs français ont progressé de manière spectaculaire ce qui permet à la France de retrouver son rang de 5<sup>ème</sup> investisseur avec une part de marché de 11,3 %. Dans tous les domaines, les affinités entre les deux pays sont profondes, comme en attestent les nombreuses manifestations de l'an passé qui fut l'année officielle du Brésil en France. La politique économique vertueuse du Président

Lula, s'inscrivant dans la continuité des réformes libérales de son prédécesseur, a permis une amélioration remarquable des paramètres financiers. Pour autant, le Brésil reste fragilisé par le poids de sa dette, le très haut niveau des taux d'intérêts, la persistance de fortes inégalités sociales, la lourdeur de la bureaucratie et la difficulté à réaliser les indispensables réformes structurelles dans le contexte politique actuel.

Ce second numéro de Latitude internationale vous présente quelques facettes de ce « géant » sud américain, à la fois séduisant et complexe, qui offre de réelles perspectives pour les entreprises françaises et donc, peut être, pour la vôtre.

Le bureau de représentation du groupe CIC au Brésil, dirigé par M. Luiz Mendes, et l'ensemble des équipes internationales de notre groupe, sont à votre disposition pour vous accompagner dans votre approche du marché brésilien, mettre en place vos financements et sécuriser vos transactions financières. Je vous invite à les contacter.

**Thierry Delarue,**

Directeur des activités internationales du groupe CIC



## DOSSIER

- Indicateurs
- Échanges commerciaux
- Secteurs porteurs
- Homme d'affaires
- Système bancaire

## REPÈRES

4<sup>ème</sup> pays du monde en superficie (15 fois la France)

10<sup>ème</sup> économie mondiale

## CHIFFRES 2004

4,9 % de croissance économique

PIB 3376 USD/habitant

6,1 % d'inflation

Balance courante:

1,9 % du PIB

Dette externe:

36 % du PIB

4,5 % des foyers brésiliens représentent 22 % de la consommation nationale



# Brésil

## L'énorme potentiel de ce Géant Sud Américain

### 8 BONNES RAISONS D'ALLER AU BRÉSIL

# 8

- **Les ressources naturelles** : Géant par nature, le Brésil est considéré comme un continent aux ressources naturelles nombreuses : plus d'une centaine de variétés de minéraux (fer, cuivre, aluminium, manganèse, bauxite...) et l'eau douce (1<sup>er</sup> fleuve du monde en volume).
- **La progression de la grande distribution** : profitant pleinement de la hausse de la consommation provoquée par le Plan Real, la grande distribution représente environ 90% du commerce de détail alimentaire en libre-service.
- **La bonne image des produits français** : la haute technologie et le bon rapport qualité-prix des produits français restent un atout qui facilite les exportations.
- **L'agriculture brésilienne** : elle constitue l'un des points forts du Brésil où l'on trouve d'immenses étendues de terres productives : toutes sortes de grains, différents types de café, variétés importantes de fruits exotiques etc...Le pays se distingue également par sa production de viande et dispose aujourd'hui du premier cheptel bovin.
- **Le meilleur parc industriel de l'Amérique du Sud** : pays à prédominance urbaine qui dispose d'un parc industriel moderne et développé, attirant pour les investisseurs et les entreprises (généralement établies sous forme de filiale ou joint venture).
- **Le secteur privé** : efficace, moderne et diversifié, il comprend des acteurs majeurs au plan mondial notamment dans le domaine de l'agro-alimentaire, du bois, du papier, de l'acier, de l'industrie aéronautique et de la construction automobile.
- **Le faible coût du travail** : les potentialités du marché intérieur et le faible coût du travail sont des facteurs très favorables pour les investisseurs étrangers.

« 400 groupes français de toutes tailles et de tous secteurs sont déjà implantés au Brésil »

- **L'amélioration du profil risque** : L'amélioration du risque se traduit par une bonne ouverture du risque pays à court terme par les sociétés d'assurance crédit. ■



## parcours

**Luiz MENDES DE ALMEIDA**  
48 ans  
Marié, 4 enfants  
Etudes de droit à l'Université Candido Mendes de Rio de Janeiro  
Officier du Mérite Militaire Médaille Santos Dumont Armée de l'air

### Activités professionnelles :

- Représentant du CIC au Brésil
- Avocat (inscrit à l'ordre)
- Président de la Sté CLF Consultoria Empresarial L.F. Ltda (Rio de Janeiro), spécialisée dans le conseil aux entreprises dans le montage de projets industriels avec les grandes entités publiques ou privées brésiliennes (expertise dans les domaines de haute technologie, de la défense, de l'énergie, du BTP, de l'assainissement...)
- Président de la Sté Space Imaging South America

### Activités sociales :

- Directeur des Affaires Internationales de l'Université Candido Mendes
- Administrateur de la Chambre de Commerce France-Brésil

## Le CIC pour vous au Brésil

### missions

● Le Brésil est un pays doté d'un fort potentiel et d'une base industrielle déjà solide avec de bonnes positions dans l'agroalimentaire, le pétrole, l'automobile, l'aéronautique, la sidérurgie, le textile, la chaussure, le bois, etc....

Les opportunités d'affaires pour les industriels français sont donc nombreuses mais les handicaps du pays (marché relativement protégé, bureaucratie pesante) rendent nécessaire un accompagnement personnalisé : c'est le rôle du bureau de représentation du CIC à Sao Paulo, dirigé par M. Luiz Mendes (parcours professionnel ci-contre).



● Le CIC peut donc, avec le concours de son bureau, offrir aux PME françaises une assistance globale tant dans le conseil au développement que dans le financement du commerce courant.

A titre d'exemple, quelques interventions du CIC :

#### ► Eclairage marché

Le CIC étudie pour ses clients les principaux éléments de marché les concernant (production locale, concurrence, réglementation douanière, niveaux de prix) qui leur permet de déterminer l'utilité d'une étude de marché plus approfondie.

#### ► Recherche de contacts et organisation de mission

Pour aider les industriels français à prendre contact avec des entreprises brésiliennes, le CIC peut procéder pour ses clients à une recherche de contacts utiles intéressés et, le cas échéant, à une organisation de mission commerciale. La structure locale du bureau permet d'apporter une aide précieuse à ces démarches.

● Avec l'intervention de sa filiale AIDEXPORT, le CIC apporte sa méthodologie aux études plus élaborées :

#### ► Approche commerciale /validation de l'offre

Prestation indispensable sur un marché aussi compétitif où le rapport qualité-prix doit être adapté au pouvoir d'achat de la population.

#### ► Recherche de partenaires commerciaux ou industriels,

Démarche-clé de la réussite à long terme sur le marché qui ne peut se concevoir sans un partenaire fiable.

#### ► Assistance à l'implantation

Plus qu'ailleurs, les risques économiques propres au Brésil doivent conduire à une étude approfondie préalable des risques et des chances d'une implantation éventuelle.

● Pour un flux d'opérations régulier avec le Brésil, le CIC confirme les crédits documentaires ouverts par les principales banques du pays.

#### ► contacts

● Pour un besoin spécifique de financement né d'un courant d'exportations ou d'une implantation, le CIC étudiera avec vous les meilleures formules de financement. ■

Pour rencontrer notre représentant, contactez votre chargé d'affaires en agence ou le responsable international de votre région.



## indicateurs

## Les points forts

- Des agrégats économiques de plus en plus favorables
- La forte politique d'ouverture
- La présence importante des entreprises internationales
- Les produits manufacturés constituent une part de plus en plus importante de la production et des exportations

## Les points faibles

- Le coût du crédit est prohibitif
- Le système judiciaire et législatif présente de nombreuses failles
- Encore beaucoup de lourdeurs bureaucratiques

## échanges commerciaux

► Les exportations brésiliennes ont doublé en quatre ans et ont augmenté de 27,6% vers la France par rapport à 2003.

► L'Amérique latine représente 21% des exportations brésiliennes, l'Asie 12%, les Etats-Unis 25% et l'Union Européenne 26%.

► Les principaux partenaires commerciaux sont l'Argentine, les Etats-Unis, l'Allemagne et le Japon.

La France est le cinquième pays importateur de produits brésiliens (3,6% des produits importés viennent du Brésil).

► La France est le septième fournisseur du Brésil (deuxième rang européen, après l'Allemagne).

## secteurs porteurs

- L'agriculture et l'agroalimentaire (viandes, café, jus d'orange et fruits exotiques, sucre, soja, production de grains).
- L'industrie et l'équipement (automobile, électronique, papier et cellulose).
- Les biens de consommation (ameublement, textile, bijouterie).
- Les secteurs à forte croissance (énergie, pharmacologie, biotechnologie).
- Les opportunités en infrastructures (matériaux de construction, travaux publics, électricité, machines et équipements).

## l'homme d'affaires Brésilien

- L'homme d'affaires brésilien est très flexible, il dispose d'une grande capacité d'adaptation et sait improviser.
- L'habileté dans les négociations est innée chez les brésiliens.
- Très curieux, il cherche systématiquement à tout savoir.
- Du fait de l'immensité du territoire, la distance ne le freine pas et le rend très mobile.
- Il est sensible au comportement de ses interlocuteurs.
- Il est généralement accompagné de son avocat pour toute négociation.

## le système bancaire et les moyens de paiement

**Le coût des crédits est prohibitif** : le taux moyen des prêts aux entreprises reste très élevé compte tenu de l'inflation.

**Les banques brésiliennes sont prudentes** en matière d'attribution de crédit aux entreprises.

Le pays a commencé sa migration vers la carte à puce. Le pays compte **120 millions de cartes bancaires** dont 110 millions sont à bande magnétique.

**Le moyen de paiement recommandé** pour l'export est le crédit documentaire. Seuls les grands groupes internationaux traitent en open account.

Les principaux groupes bancaires brésiliens sont **BRABESCO, UNIBANCO, BANCO DO BRASIL**.



- Capitale : Brasilia
- Régime politique : République Fédérale de 26 Etats
- Langue officielle : portugais
- Superficie : 8 511 765 km<sup>2</sup>
- Monnaie : le real
- Population : 184 Millions d'habitants

## POUR EN SAVOIR PLUS

Vous souhaitez conquérir et développer des marchés, le CIC vous accompagne dans votre stratégie commerciale sur un ou plusieurs pays et trouve des partenaires industriels et commerciaux. Renseignez-vous auprès de votre **chargé d'affaires** en agence ou de votre responsable international en région. Vous pouvez également consulter notre site : [www.cic-banques.com](http://www.cic-banques.com)

NOS CLIENTS TÉMOIGNENT...

# Approches successives

Témoignage de **Jean-Claude Rebischung**, PDG d'Europe Environnement, basé à Vieux Thann (68). Sa société, spécialisée dans la protection de l'environnement et tout particulièrement la qualité de l'air, propose des solutions répondant à la normalisation des **installations et la maîtrise des émissions industrielles**.

« Nous recherchions, dans le cadre du développement de notre export, des revendeurs pour nos ventilateurs plastiques. Le Brésil était au rang de nos intérêts, d'autant que nous venions d'installer un dispositif de ventilation et de traitement de rejets dans l'air à Sao Paulo. En juin 2004, nous avons sollicité le CIC Banque CIAL pour une mission qui nous a conduits à rencontrer une vingtaine d'entreprises durant cinq jours. Une démarche très efficace ! Le bureau de représentation du CIC à Sao Paulo avait très bien ciblé nos contacts, la préparation était impeccable.

Ces contacts n'ont toutefois pas encore trouvé de concrétisations aujourd'hui ; pour plusieurs raisons. La principale difficulté que nous avons rencontrée était l'importance des taxes à l'importation qui nous conduisait à envisager une fabrication partielle dans le pays. Cela « complexifiait » un peu le dossier, d'autant qu'au même moment, la demande s'est avérée plus forte sur la Russie et surtout la Chine (notamment en raison des Jeux Olympiques). Nous avons donc mis le Brésil en stand-by... Cependant, ce pays a beaucoup de besoins et il y a fort à faire dans notre



métier, l'environnement. C'est pourquoi, nous avons prévu de relancer nos contacts en 2006, parce que ce marché nous intéresse.

Nous avons souvent fait appel au CIAL pour nos recherches de marchés à l'international et, en comparaison avec d'autres prestations, c'est pour moi, de loin, la meilleure, y compris en terme de coût. Les démarches sont bien faites, cela tient notamment à la compétence et à l'implication de nos interlocuteurs qui comprennent très bien nos attentes et nos cahiers des charges. Pour nous, ces missions ont constitué un marché vital pour l'export ! » ■

« Un marché vital pour l'export »



► FICHE D'IDENTITÉ

EUROPE ENVIRONNEMENT

- Création : 1er juin 1993
- Effectif : 85
- Activité : ingénierie de la dépollution de l'air ; leader européen de la ventilation
- Secteur : environnement
- Chiffre d'affaires 2005 : 12 500 000 euros
- R & D : 5 % du CA (notamment recherche fondamentale)
- Site Internet : [www.europe-environnement.com](http://www.europe-environnement.com)

Parmi les solutions proposées par Europe Environnement, la désodorisation par lavage de gaz de stations d'épuration : le lavage de gaz consiste à solubiliser un polluant gazeux dans de l'eau additionnée d'un réactif ou dans un solvant.

SOLUTIONS



- Éclairage marché
- Liste travaillée
- Recherche de contacts
- **Mission commerciale de prospection**
- Ciblage export multipays
- Approche commerciale
- Recherche de partenaires commerciaux ou industriels
- Assistance à l'implantation

► contactez-nous

Pour bénéficier d'une mission commerciale de prospection, contactez votre chargé d'affaires en agence ou votre responsable international en région. Vous pouvez également consulter notre site : [www.cic-banques.com](http://www.cic-banques.com)

## Forfaiting

Vous souhaitez **financer vos créances export**  
 Vous souhaitez surtout **développer votre activité internationale**  
 en proposant à vos clients importateurs un financement,  
 ...sans avoir à le supporter !  
 Avec le forfaiting, **c'est facile, simple et rapide.**

► Principe : les moyens de paiement forfaitisables

Le Forfaiting consiste en l'escompte sans recours contre l'exportateur, d'une créance commerciale qu'il détient sur son acheteur étranger, garantie par une banque locale de premier ordre, matérialisée par :

- un **crédit documentaire irrévocable** souvent confirmé, à **paiement différé**.
- une **traite acceptée par l'importateur** ou un **billet à ordre** (promissory note) signée par lui, **avalisée par sa banque**.

► Eligibilité

- Le forfaiting peut être utilisé sans restrictions par les exportateurs de biens ou de services d'origine française mais aussi étrangère.
- Montant minimum 60 000 €
- Durée de 90 j à plusieurs années
- Dans la pratique les forfaiting inférieurs à 1 an sont souvent traités en crédit documentaire. Les forfaiting supérieurs à 1 an sont souvent traités en traites semestrielles avalisées.

► Avantages :

Pour l'exportateur :

- Possibilité d'offrir à ses clients importateurs un financement (jusqu'à 100%) à court ou moyen terme avec un taux fixe pour toute la période du crédit. C'est donc un complément quelquefois décisif, de son offre commerciale.

- règlement cash à la livraison après remise des documents à la banque ;
- transformation d'une vente à crédit en une transaction au comptant, sortant du bilan ;
- transfert de tous les risques : crédit, politique, non transfert, de taux d'intérêt et de change à la banque
- réservation des lignes de mobilisation de créances pour d'autres opérations : le forfaiting est considéré comme un risque pris sur la banque garante, et non sur l'exportateur. Il ne consomme donc pas les lignes bancaires de l'exportateur !
- transfert de la gestion des échéances à la banque

Pour l'importateur :

- Possibilité d'obtenir des délais de paiement ou un financement externe de leur fournisseur, jusqu'à 100% à taux fixe, lorsque les financements locaux sont rares ou prohibitifs.

► Réalisation

- L'exportateur demande à son responsable international CIC un forfaiting de sa créance, en lui donnant sur une check list, toutes les informations commerciales importantes, en particulier l'identité de la banque garante, le montant et la durée de l'opération.
- Le CIC vérifie s'il a convenance à prendre le risque mentionné sur la banque garante désignée.

- Une offre commerciale est proposée à l'exportateur avec une simulation indicative lui permettant d'avoir tous les éléments financiers nécessaires pour négocier son contrat.

- Si l'exportateur accepte l'offre de rachat d'escompte sans recours, une offre ferme (convention de cession de créance) est alors signée par le client.

- Par cette convention, l'exportateur cède à sa banque ses créances sous forme, soit :

- d'un **crédit documentaire irrévocable** et confirmé à **paiement différé**. Le CIC, après vérification de la conformité des documents, cède l'exportateur du montant net d'escompte,
- d'une **traite acceptée**, avalisée par la banque de l'importateur. Le CIC, après vérification de la validité de l'aval, cède l'exportateur du montant net d'escompte.

► Coût du forfaiting

Votre chargé d'affaires en agence ou votre responsable développement international en région se tient à votre disposition pour effectuer des cotations.

FICHE PRATIQUE

## Opportunités d'affaires

## Alimentaire

## AUTRICHE

Société autrichienne propose à l'exportation des tisanes, sel aux herbes aromatiques, épices et également des produits aux herbes pour le bain, des coussinets aux herbes etc... provenant de la culture biologique.

Réf : 603.03

## ITALIE

Société italienne souhaite exporter des gants « clean hands » pour les opérateurs du secteur alimentaire et recherche des importateurs / distributeurs pour ses produits.

Réf : 603.15

## Automobile

## ITALIE

Société italienne souhaite importer des voitures neuves et d'occasion en provenance de France. La société désire recevoir des offres bien documentées (photos, descriptions des modèles...) pour pouvoir effectuer des évaluations.

Réf : 603.08

## Bois

## AUTRICHE

Société autrichienne propose à l'exportation sa production de profilés rabotés, bois chantournés et bois de sciage.

Réf : 603.05

## Cuir

## HONGRIE

Producteur hongrois de sacs en cuir et de sièges en cuir haut de gamme pour l'automobile recherche des contrats de sous-traitance.

Réf : 601.22

## Cosmétique

## BELGIQUE

Société belge spécialisée dans la RD et la fabrication de produits cosmétiques 100 % bio et naturels recherche un partenariat commercial et financier.

Réf : 601.23

## Equipement

## AUTRICHE

Société autrichienne fabriquant des essuie-pieds sur mesure de qualité supérieure pour les bureaux et locaux publics recherche des partenaires de vente en France.

Réf : 603.04

## REPUBLIQUE TCHÈQUE

Producteur d'équipements pour cuisines professionnelles en République tchèque, souhaite s'étendre à l'export et recherche un importateur distributeur / installateur pour promouvoir ses produits, soit en complément de gamme, soit pour la représentation de la marque. La société est spécialisée dans la fabrication d'équipements thermiques (fours, grills, bouilloires, friteuses...) mais ne produit pas de produits réfrigérants (réfrigérateurs). Le partenaire doit pouvoir assurer le SAV.

Réf : 603.16

## Imprimerie

## + SUISSE

Société suisse fabriquant des étiquettes (neutre à 6 couleurs) de très haute technologie pour les industries pharmaceutiques, chimiques, agro-alimentaires etc..., recherche des contacts en France pour la réalisation d'étiquettes.

Réf : 603.02

## Mécanique

## SUEDE

Société suédoise recherche des batteries usagées de tous types de véhicules pour recyclage.

Réf : 603.01

## REPUBLIQUE TCHÈQUE

Société tchèque produisant des pièces mécaniques (pompes...) propose sa coopération dans le domaine de la sous-traitance mécanique. Disposant de machines à commande numérique, cette entreprise propose ses services afin de développer son activité usinage. Parc machines disponible sur demande.

Réf : 603.07

## Métallurgie

## HONGRIE

Société hongroise propose ses capacités de production pour la fabrication de composants métalliques, import/export, fabrication de machines spéciales.

Réf : 603.06

## Fournitures diverses

## ALGERIE

Ministère de la Défense Nationale lance un avis d'appel d'offres pour la fourniture de :

Lot 01 : variateur de vitesse, marqueur d'emballage, agrafeuse TC 406 GM, séparateur de pièces métalliques, dispositif de torsadage pour ohm-mètre de contrôle, appareil de mesure de vitesse de détonation du cordeau détonant.

Lot 02 : surpresseur ventilateur compact, pompe à basse pression à doubles membranes, dispositif de maintien de pression (régulateur de pression), ventilateur pour gaz sulfureux.

Lot 03 : agitateur pour bassin de neutralisation, agitateur pour lait de chaux, agitateur pour bac à soude, moto-réducteur pour agitateur à engrenage cylindrique, moto variateur, moto-réducteur de la bande réversible, moto-réducteur pour mélangeurs, moto-réducteur du système basculant, vibreur de tuyaux transportants.

Lot 04 : installation d'adoucissement d'eau, sécheur d'air (déshumidificateur), groupe frigorifique refroidisseur d'eau GRAD, groupe frigorifique refroidisseur d'eau LCH 45L.

Lot 05 : bobinoir à trois têtes.

Date limite de soumission : 13/04/2006

Réf : 603.14



n°2 - mars/avril 2006

Crédit Industriel et Commercial - 6, avenue de Provence, 75009 Paris  
Tél. : 01 45 96 96 96. Direction Commerciale Marketing et Communication  
Directeur de la publication : Thierry Delarue - Rédactrice en chef : Danièle Luczak.  
Comité éditorial : Jean Lhermitte, Nadège De Cauwer. Crédits photos : CIC, DR.  
Réalisation : Mistigris Impression : Opale Istre - Dépôt légal : mars 2006.

► contactez-nous

Pour en savoir plus, contactez votre chargé d'affaires en agence ou votre responsable international en région.