

**STRATEGIES ET TECHNIQUES
DU COMMERCE INTERNATIONAL**

**EXPORTATION DE VOITURES
AU BRESIL**

SOMMAIRE

I Présentation générale des exportations françaises	p.3
1) Le Commerce global entre l'Amérique Latine et la France	p.3
2) Evolution du Commerce franco-brésilien	p.4
a) Les biens d'équipements	p.8
b) Les biens intermédiaires	p.8
c) Les biens de consommation	p.8
d) Part de la France dans le commerce extérieur brésilien	p.8
3) Les exportations françaises de voitures	p.9
a) Evolution des exportations françaises de voitures dans le monde	p.9
b) Exportations françaises de voitures par continents	p.9
c) L'évolution des exportations françaises de voitures au Brésil	p.10
II Les risques politiques, commerciaux et de change	p.10
1) Le risque de non paiement	p.10
a) Points forts du Brésil	p.10
b) Points faibles du Brésil	p.11
c) Brésil : déclassement de B sous surveillance négative en C	p.11
d) Appréciation du risque	p.12
2) Le risque de change au Brésil	p.13
a) Le Plan Real	p.13
b) Une dynamique freinée	p.15
III La procédure d'exportation	p.19
1) La logistique	p.19
2) Le passage en douane	p.23
a) Tarifs douaniers	p.23
b) L'enregistrement de l'importateur	p.24
c) Le système des licences d'importations (LI)	p.24
d) Le dédouanement	p.25
e) Le despachante aduaneiro	p.26
f) Taxes intérieures	p.26
3) Les moyens de paiement	p.27
4) Les incoterms	p.29
IV Les accords incluant le Brésil	p.30
1) ALADI	p.30
2) MERCOSUR	p.31
3) RTP	p.33
4) autre accord région-large	p.33
5) L'accord-cadre de coopération inter-régional entre l'UE et le Mercosur	p.33
6) AELC	p.34
7) ZLEA	p.34
CONCLUSION	p.34
ANNEXE 1 : Les échanges sectoriels	p.36

I PRESENTATION GENERALE DES EXPORTATIONS FRANCAISES

1) Le Commerce global entre l'Amérique Latine et la France

Le commerce global entre les différents pays d'Amérique Latine et la France s'est élevé à 89.353,00 millions de Frs en 2000 contre 69.148 millions de Frs. Cela représente une augmentation de 29,22 %.

Commerce Global (en millions de FF)

Pays	Exportations Françaises		Importations Françaises	
	1999	2000	1999	2000
Brésil	11 316	15 149	11 380	15 984
Mexique	7 175	8 761	3 422	3 833
Chili	2 195	5 611	3 868	6 035
Argentine	6 741	7 229	2 864	3 462
Venezuela	1 688	2 138	1 268	1 547
Colombie	1 564	1 761	1 404	1 406
Cuba	1 438	1 682	312	363
Pérou	824	826	832	905
Uruguay	857	977	485	221
Équateur	207	344	765	487
Panama	720	765	55	53
Bolivie	93	79	204	242
Paraguay	143	182	66	99
TOTAL	38 395	50 496	30 753	38 857

2) Evolution du Commerce franco-brésilien

En Chiffres :

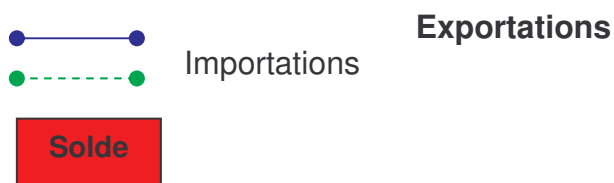
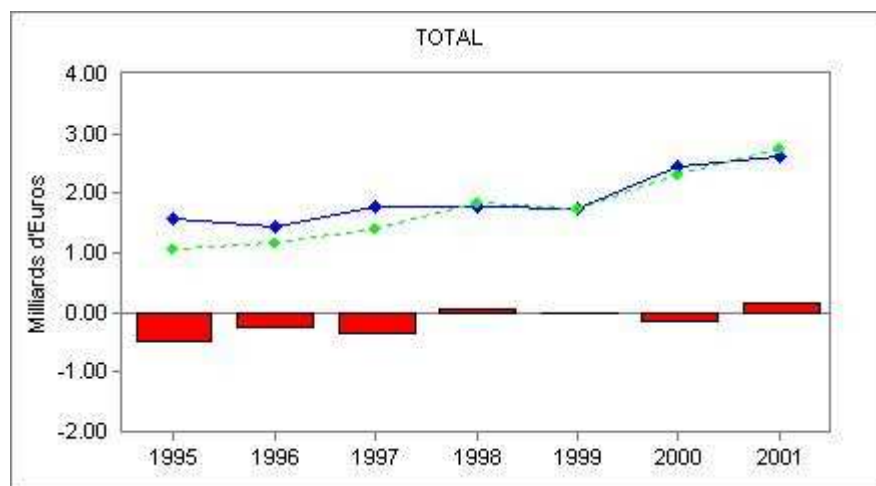
➤ **Superficie** de 8,5 millions de Km². Le Brésil est le **5^{ème} pays au monde** par la superficie, plus de 15 fois la France.

➤ **Population totale** : 162 millions d'habitants dont 46,8% de la population active

Le **Brésil** est aujourd'hui la **1^{ère} puissance économique d'Amérique Latine** et la **10^{ème} puissance industrielle mondiale**.

Le Brésil est le seul pays du MERCOSUR qui a eu une **croissance économique** d'environ **4%** sur toute la durée de **l'année 2001**. De plus, le Brésil est le pays le plus attractif de toute l'Amérique Latine pour les investisseurs étrangers avec ses 169,5 millions de consommateurs.

Evolution du commerce franco-brésilien



Le **Brésil** est le **2^{ème} partenaire commercial de la France** hors OCDE et Maghreb.. Les échanges commerciaux bilatéraux sont en forte hausse. Avec la stabilisation du Réal et la reprise de l'activité au Brésil, les **exportations françaises** vers ce pays sont réparties à la **hausse** (de plus de 30%).

Mais les exportations brésiliennes en direction de la France bénéficient pour leur part d'un regain de compétitivité : elles sont encore plus dynamiques et ont augmenté de près de 40% dans tous les grands secteurs (aéronautique, agroalimentaire...).

Les échanges commerciaux bilatéraux se sont élevés pour **l'année 2001** à plus de 2.5 milliards d'euros. Ils sont en hausse de **37%** par rapport à 2000.

La France a plus exporté en direction du Brésil (plus de 34%), mais elle a surtout plus importé (plus de 40%), notamment dans les secteurs agroalimentaires, des biens intermédiaires, et des biens d'équipement.

Cependant, le Brésil reste le **2^{ème} partenaire commercial de la France** hors OCDE et Maghreb, après la Chine.

La place du **Brésil** est ainsi prépondérante dans les échanges entre la France et l'Amérique Latine. Il reste le plus **grand marché à l'export de la France** au sud des Etats-Unis, devant le Mexique et l'Argentine.

Le Brésil absorbe près de 30% des ventes françaises sur l'ensemble du sous continent latino-américain et près de 65% des ventes françaises vers le MERCOSUR.

Les exportations françaises tous produits confondus vers le Brésil (2001)

PRINCIPAUX PRODUITS ECHANGES FRANCE / BRÉSIL

(Au cours de l'année 2001)

Millions d'Euros et %					
Les principaux produits exportés	Exportations françaises	Importations françaises	Solde	Part (1)	Part cumulée
PRODUITS DE LA CONSTRUCTION AERONAUTIQUE	535	167	368	23,2%	23,2%
EQUIPEMENTS POUR AUTOMOBILES	232	64	168	10,1%	33,2%
PREPARATIONS PHARMACEUTIQUES	131	1	130	5,7%	38,9%
APPAREILS D'EMISSION ET DE TRANSMISSION	115	1	115	5%	43,9%
PRODUITS CHIMIQUES ORGANIQUES DE BASE	104	9	95	4,5%	48,4%
MATERIEL DE DISTRIBUTION ET DE COMMANDE	93	4	89	4%	52,4%
MOTEURS ET TURBINES	82	1	81	3,6%	56%
AUTRES MACHINES SPECIALISEES DIVERSES	72	3	69	3,1%	59,1%
VEHICULES AUTOMOBILES	72	21	51	3,1%	62,2%
PRODUITS CHIMIQUES DE BASE	72	0	72	3,1%	65,4%
PRODUITS PHARMACEUTIQUES DE BASE	71	11	60	3,1%	68,4%
MOTEURS, GENERATRICES ET TRANSFORMATEURS	67	9	58	2,9%	71,3%
OUVRAGES DIVERS EN METAUX	61	6	55	2,6%	74%
PRODUITS SIDERURGIQUES CECA	51	84	-33	2,2%	76,2%
INSTRUMENTS DE MESURE ET DE CONTROLE	50	2	48	2,2%	78,4%
PARFUMS ET PRODUITS DE TOILETTE	45		45	2%	80,3%
PRODUITS CHIMIQUES A USAGE INDUSTRIEL	41	2	39	1,8%	82,1%
MALT	32	0	32	1,4%	83,5%
ORDINATEURS ET EQUIPEMENTS INFORMATIQUES	29		28	1,3%	84,7%
PRODUITS AGROCHIMIQUES	27	3	24	1,2%	85,9%

Source : douanes françaises, DREE

(1) part dans le total des importations pour les principaux produits importés, dans le total des exportations pour les produits exportés

ECHANGES COMMERCIAUX FRANCE / BRÉSIL

(Evolution annuelle de 1996 à 2001)

		Millions d'Euros caf fab hors matériel militaire						
		1996	1997	1998	1999	2000	2001	Evolution 2000/2001
TOTAL	Exportations	1179	1412	1842	1725	2307	2752	19,3%
	Importations	1436	1761	1786	1735	2443	2610	6,8%
	Solde	-257	-349	56	-10	-136	142	278
AGRO-ALIMENTAIRE	Exportations	79	77	85	66	94	93	-1,1%
	Importations	839	962	849	798	1011	1245	23,1%
	Solde	-760	-885	-764	-732	-917	-1152	-235
ENERGIE	Exportations	16	33	47	9	50	14	-72,0%
	Importations	2		1	1	13	94	623,1%
	Solde	14	33	46	8	37	-80	-117
INDUSTRIE	Exportations	1081	1295	1704	1644	2158	2639	22,3%
	Importations	594	799	937	935	1419	1270	-10,5%
	Solde	487	496	767	709	739	1369	630
Biens intermédiaires	Exportations	488	577	624	590	696	814	17,0%
	Importations	452	585	650	608	875	828	-5,4%
	Solde	36	-8	-26	-18	-179	-14	165
Biens d'équipement	Exportations	330	390	693	584	845	1171	38,6%
	Importations	32	76	93	125	345	232	-32,8%
	Solde	298	314	600	459	500	939	439
Biens de consommation	Exportations	164	218	227	245	312	349	11,9%
	Importations	91	120	96	110	132	125	-5,3%
	Solde	73	98	131	135	180	224	44
Industrie automobile	Exportations	98	110	160	225	305	305	0,0%
	Importations	20	17	97	92	66	85	28,8%
	Solde	78	93	63	133	239	220	-19

Source : douanes françaises, DREE

a) Les biens d'équipements

Les exportations françaises de **biens d'équipement** ont progressé de **38.6%** et expliquent la progression totale des ventes françaises, grâce aux excellents résultats des exportations d'avions, de bateaux et d'équipements mécaniques.

b) Les biens intermédiaires

Les exportations françaises de **biens intermédiaires** ont augmenté de **17%**, expliquant la progression totale des exportations de la France, notamment dans les secteurs des métaux ,des produits métalliques, des produits minéraux et des produits en bois, papier ou carton.

c) Les biens de consommation

Les exportations de **biens de consommation** ont progressé de plus de **11.9%**. Ceci, confirme une tendance commencée en 1993. Les exportations agroalimentaires, traditionnellement faibles, inversent la tendance observée en 1999, en hausse de plus de 40%.

Selon les douanes brésiliennes, la France est le **6^{ème} fournisseur du Brésil**, avec 3,4% de parts de marché, après les USA, l'Argentine, l'Allemagne, le Japon et l' Italie

d) Part de la France dans le commerce extérieur brésilien depuis 1995 à 2000

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Importations de France	2,96%	2,52%	2,71%	3,45%	4%	3,38%
Place	6ème	6ème	6ème	6ème	6ème	6ème
Exportations vers la France	2,23%	1,91%	2,10%	2,41%	2,5%	3,14%
Place	12ème	13ème	11ème	10ème	8ème	8ème

La France est le **8^{ème} marché** à l' export pour le Brésil. Elle représentait environ 3,2% des exportations totales brésiliennes en 2000 contre 2,5% en 1999.

La hausse de 40% des importations françaises en provenance du Brésil concerne tous les grands produits importés, tels que le soja (25% des importations totales), les produits de la construction aéronautique, le minerai de fer, les produits semi-manufacturés de fer et d'acier et la pâte à papier.

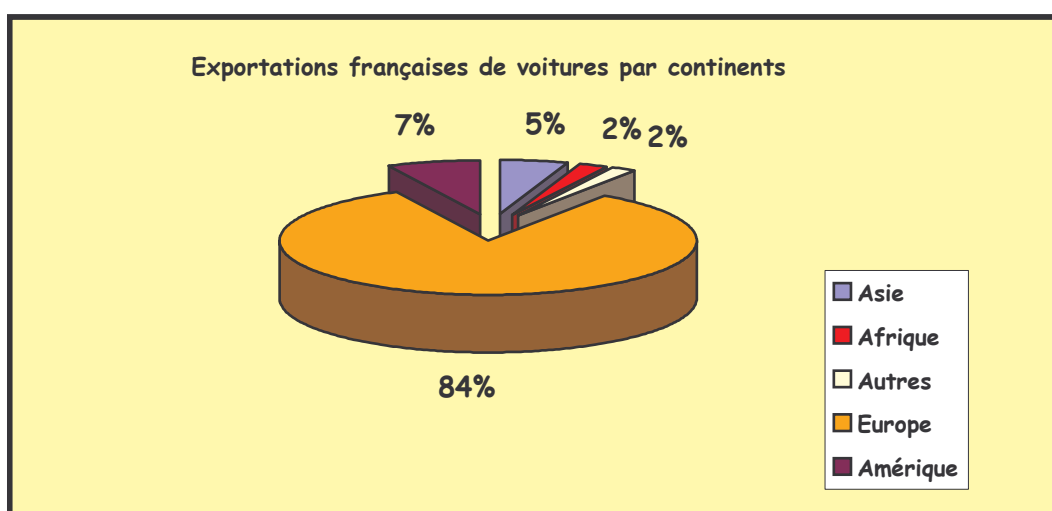
3) Les exportations françaises de voitures

a) Evolution des exportations françaises de voitures de 1997 à 2001 dans le monde

Année	1997	1998	1999	2000	2001
Nombre de voitures toutes marques	2.425.359	2.761.502	2.890.368	3.174.447	3.294.668

Les exportations de l'industrie automobile française ont augmenté de **36%**, dans la lignée des résultats enregistrés depuis 1997. Ces exportations expliquent d'ailleurs plus de 13% de la progression totale des ventes françaises.

b) Exportations françaises de voitures par continents



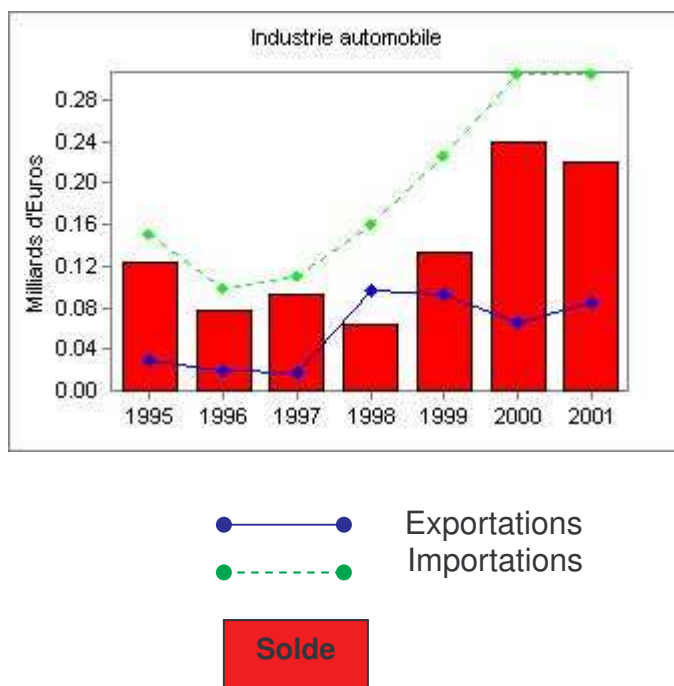
Parmi les 10 principaux pays clients de la France toutes marques confondues, 7 font parti de l'Union Européenne :

- **Espagne** : 556.935 importations de voitures
- **Italie** : 353.616
- **Allemagne** : 337.743
- **Belgique** : 172.806
- **Pays-Bas** : 120.438
- **Portugal** : 68.375

Et hors Union Européenne :

- **Royaume-Uni** a importé 432.507 voitures françaises
- **Turquie** a importé 148.264 voitures françaises
- **Argentine** a importé 97.605
- et enfin le **Brésil** a importé **80.205** voitures françaises

c) L'évolution des exportations françaises de voitures au Brésil



Cette hausse des importations brésiliennes est toutefois naturellement amenée à diminuer, car PSA, a commencé en février 2001 à produire localement, et Renault va augmenter le taux d'intégration de ses composants automobiles.

II LES RISQUES POLITIQUES, COMMERCIAUX ET DE CHANGE

1) LE RISQUE DE NON PAIEMENT

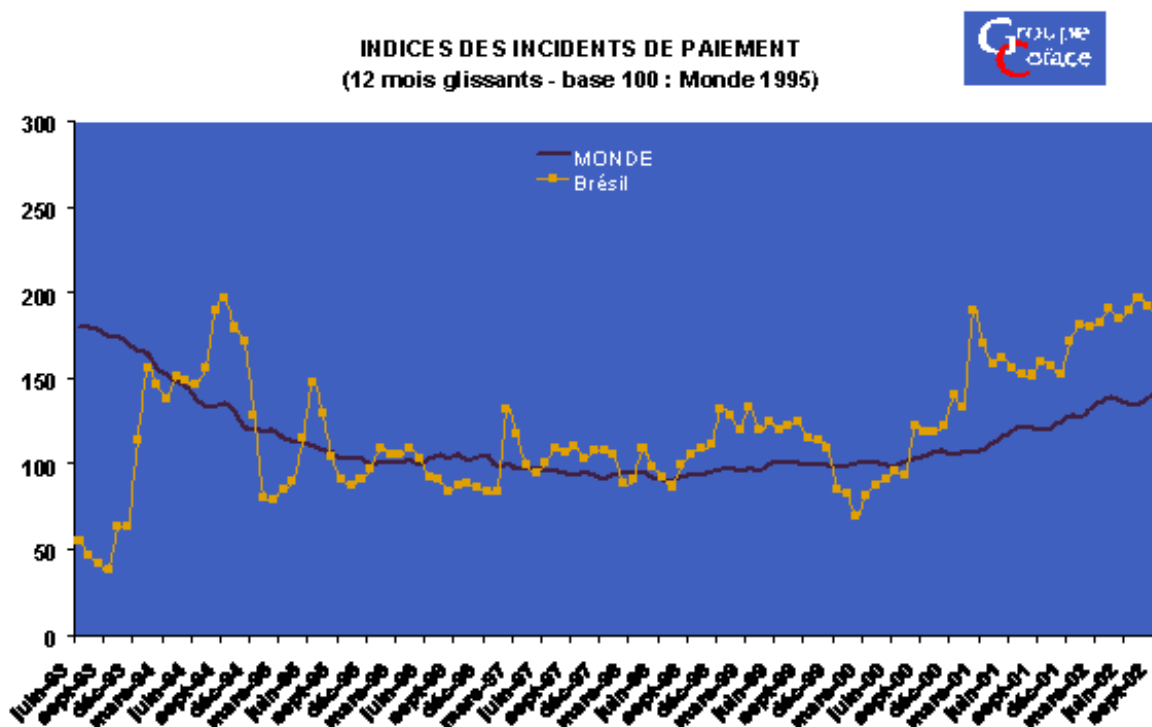
a) Points forts du Brésil :

- Le Brésil dispose de ressources naturelles abondantes et son économie est relativement diversifiée.

- Les politiques budgétaire et monétaire sont prudentes et pragmatiques.
- Les potentialités du marché intérieur continuent d'attirer des investisseurs étrangers.
- Le pays dispose du soutien de la communauté financière internationale.

b) Points faibles du Brésil :

- La dette publique pourrait faire l'objet d'une restructuration, les taux d'intérêts étant trop élevés et la maturité trop courte.
- Le niveau de l'endettement extérieur est insoutenable sur une longue période.
- Le besoin de financement extérieur est trop élevé au regard des recettes en devises.
- La marge de manœuvre du nouveau Président est étroite entre l'aspiration au changement de ses électeurs, la nécessité de trouver des compromis avec les autres partenaires de la coalition et les contraintes économiques.



Depuis 2000, les incidents de paiement sont en constante augmentation au Brésil et nettement plus fréquents que dans le reste du monde.

c) Brésil : déclassement de B sous surveillance négative en C

	Juillet 2001	Janvier 2002	Avril 2002	Juillet 2002
Brésil	B sous surveillance négative	B sous surveillance négative	B sous surveillance négative	C

B = La vulnérabilité de l'environnement économique est susceptible d'affecter des comportements de paiement souvent médiocres.

C = L'environnement économique et politique très incertain du pays pourrait détériorer un comportement de paiement des entreprises déjà très mauvais.

Les larges déficits budgétaires, la médiocre croissance économique, la dépréciation du real depuis 1999 et la prise en compte de nouvelles charges auparavant non inscrites dans les comptes (les « squelettes ») ont conduit à une montée importante de la dette publique brésilienne depuis huit ans.

En 2001, la croissance a fortement ralenti (récession sur les 3 derniers trimestres) en raison de la baisse de la croissance mondiale, de la crise en Argentine, de la pénurie énergétique et de la remontée des taux d'intérêt domestiques. L'accroissement des intérêts de la dette extérieure a creusé le déficit de la balance courante malgré l'apparition d'un excédent commercial. Malgré la fin des rationnements d'électricité, les résultats des premiers mois de l'année 2002 ont été décevants et montrent l'absence de reprise.

Plus inquiétant encore, avec un besoin de financement extérieur important, le Brésil subit le retournement de confiance des marchés. En 2002, la montée des sondages en faveur du principal candidat de l'opposition accroît les incertitudes politiques dans un contexte où les mauvaises performances des bourses occidentales incitent les investisseurs à être plus sélectifs.

La baisse de la monnaie et la hausse des taux d'intérêt qui découlent de cette

déficance affaiblissent les comptes publics, pèsent sur l'activité et fragilisent les entreprises endettées en dollars.

d) Appréciation du risque

Le nouveau Président brésilien, Luiz Inacio Lula da Silva, porté au pouvoir par une volonté de changement de la population, n'a qu'une marge de manœuvre très limitée en raison d'une situation financière très tendue dans un environnement international difficile.

A court terme, le retour de la confiance, permettant une baisse significative des taux d'intérêt, un redressement important du cours de change et une reprise de l'activité, est indispensable pour éviter un défaut sur la dette publique. De plus, en dépit du soutien du FMI, la couverture du besoin de financement extérieur ne sera pas assurée en 2003 si les flux financiers des prêteurs et investisseurs privés ne sont pas rétablis.

A plus longue échéance, si le Brésil parvient à dépasser ce cap difficile, les défis à relever restent nombreux. L'ampleur de la dette extérieure constitue un frein important au développement du pays. Les ressources nécessaires au remboursement d'emprunts et au versement de dividendes à l'étranger rendent nécessaire une augmentation massive des exportations. Ces dernières sont encore insuffisantes et trop dépendantes de la vente de produits agricoles et de matières premières. Enfin, la carence de certaines infrastructures, l'insuffisance du système éducatif et le niveau très élevé des inégalités exigent une politique active de l'Etat, rendue difficile par l'importance de la dette publique.

2) LE RISQUE DE CHANGE AU BRÉSIL

Les élections d'octobre 2002 au Brésil ont mis fin à la présidence de Fernando Henrique Cardoso. Pendant ses huit années à la tête de l'Etat, celui-ci a réussi à lancer le pays dans un processus de stabilisation en transformant radicalement son modèle de gestion économique. Cependant, le Brésil reste handicapé par de forts déséquilibres internes et externes, qui ont contribué à une grande volatilité

économique et financière et à de médiocres progrès sociaux. Le prochain gouvernement est donc confronté à de sérieux défis. Le maintien du cadre de politiques macroéconomiques bâti par l'administration Cardoso est indispensable à la poursuite de la stabilisation du Brésil, mais il ne suffira pas à réduire durablement sa vulnérabilité externe ni à augmenter son potentiel de croissance interne. D'autres changements structurels seront nécessaires, visant notamment à améliorer la compétitivité de l'économie.

Le grand succès de l'administration Cardoso (1994-2002) est d'avoir mis un terme à l'hyperinflation des années 80 puis progressivement instauré un modèle cohérent de politiques macroéconomiques, aujourd'hui articulé autour de la rigueur budgétaire, du flottement de la monnaie et du ciblage de l'inflation.

a) Le Plan Real

Alors que les précédents plans de stabilisation avaient échoué, la nouvelle stratégie mise en oeuvre en 1993 et le Plan Real, introduit par la réforme monétaire du 1er juillet 1994, déclenchent rapidement un processus durable de désinflation.

En effet, l'introduction de la nouvelle monnaie, **l'Unité de Valeur Réelle (le real)** a permis une **chute immédiate de l'inflation mensuelle**, de plus de 40% en juin 1994 à 1,9% en août 1994. D'octobre 1995 à décembre 1998, le real est déprécié de 0,6% par mois en moyenne en termes nominaux par rapport au dollar (cf. graphiques 1 et 2 p.18).

Cependant, l'accélération de la croissance, stimulée par la stabilisation monétaire et la libéralisation de l'économie, et l'appréciation réelle du real vont enclencher une **dynamique de dégradation des balance commerciale et courante** (cf. graphique 3 p.18). Cette situation renforce la nécessité de maintenir des taux d'intérêt réels élevés, à la fois pour restreindre la demande interne et attirer les capitaux étrangers.

De 1994 à 1997, les déficits extérieurs sont, en effet, facilement financés par des entrées d'investissements de portefeuille, d'investissements directs liés aux privatisations et de crédits privés encouragés par le succès du Plan Real (cf. graphique 4 p.18). La confiance des marchés envers le Brésil devient alors la condition *sine qua non* du bouclage de sa balance des paiements.

De plus, les effets pervers de la baisse de l'inflation sur les comptes publics, l'absence de discipline des gouvernements fédéral et fédérés et l'augmentation des salaires des fonctionnaires en 1995 conduisent à l'élimination des excédents budgétaires primaires dès 1996. Par la suite, les paiements d'intérêts sont alourdis par les hausses de taux d'intérêt et la montée de la dette publique qui s'accélère progressivement (par l'effet boule de neige). Ceci conduit à un creusement rapide des déficits publics totaux (cf. graphique 5 p.18).

Les crises asiatique et russe en 1997-98 ébranlent la confiance des investisseurs privés et leur font prendre conscience de la fragile solvabilité du secteur public brésilien. Le pays fait alors face à des sorties massives de capitaux et à un assèchement des sources de financements externes. Les autorités ont recours à des hausses drastiques des taux d'intérêt et à des interventions directes sur le marché des changes pour défendre la bande de fluctuation du real. Mais la fuite de capitaux s'aggrave encore à la suite de l'annonce, en janvier 1999, du moratoire sur sa dette par le gouverneur de l'Etat du Minas Gerais.

L'ancrage du real au dollar devient alors insoutenable et la banque centrale laisse flotter la monnaie le 15 janvier 1999, mettant fin au Plan Real. En deux semaines, le real plonge de 60% contre le dollar.

b) Une dynamique freinée

La mise en place d'un **plan de soutien financier international exceptionnel**, les **taux d'intérêt domestiques très élevés** et l'adoption d'un **vaste programme d'ajustement budgétaire** permettent une stabilisation des marchés financiers dès le premier semestre 1999.

Dès lors, le **Selic, taux d'intérêt au jour le jour**, devient un instrument clé de la banque centrale.

Le nouveau *policy mix* (flottement de la monnaie, ciblage de l'inflation) enclenche, de mi-1999 jusqu'au début de 2001, une dynamique vertueuse de baisse des taux d'intérêt, de retour des capitaux privés et de réduction des déséquilibres extérieurs - la dépréciation réelle du real permettant une amélioration de la balance commerciale (cf. graphiques 2, 3 et 4 p.18).

Cependant, l'obligation d'atteindre les objectifs d'inflation dans un environnement sensible aux chocs externes rend nécessairement plus fréquentes les hausses du Selic.

Deuxièmement, **la volatilité nouvelle du real accroît la demande de couverture contre le risque de change de la part des entreprises emprunteuses en dollar et des détenteurs d'obligations publiques.** En résulte une indexation croissante des titres publics sur le taux de change et le Selic qui rend la solvabilité du gouvernement plus sensible aux chocs financiers.

A partir de mars 2001, le Brésil est confronté à une série de chocs externes et internes (cf. graphique 6 p.18). Les effets pervers de la chute du real sur l'inflation et les comptes publics forcent la banque centrale à défendre, une nouvelle fois, la monnaie par des hausses du Selic, des interventions directes sur les marchés et l'émission de nouveaux titres publics indexés sur le taux de change. A leur tour, toutes ces mesures aggravent la dynamique de la dette publique. Après une inversion des tendances des marchés aux dernier trimestre 2001 et premier trimestre 2002, la spirale de chute du real et de détérioration des comptes publics est réapparue depuis avril 2002.

La solvabilité du gouvernement est donc sensible aux conditions monétaires domestiques et vulnérable aux chocs externes. De plus, **pendant les périodes de volatilité financière comme en 2001, les autorités doivent augmenter l'offre de titres publics indexés pour satisfaire les demandes de couverture des créanciers face à des risques souverain et de change accrus.** S'enclenche alors une spirale auto-entretenu de hausse des coûts de refinancement et du risque souverain. Inversement, seul un choc de confiance positif et durable sur les marchés obligataires domestiques permettra une amélioration du profil de la dette publique à l'avenir.

Les autorités brésiliennes se trouvent donc actuellement dans une situation délicate, dans laquelle tout dérapage des politiques économiques pourrait faire virer la trajectoire de la dette publique vers une dynamique explosive.

- juin 2002

	Jun 28	I. Jun 3
Real / \$US	2.84	2.54
Real / \$CAN	1.86	1.67
Bourse (Ibovespa)	11139	12659
Selic (Taux d'intérêt)	18.5%	18.5%

Dans un climat d'incertitude, le real a accusé une chute record par rapport au dollar, clôturant à 2,86 R pour un dollar américain, le 27 juin. Le Bovespa a marqué une baisse de près de 10% en deux jours, terminant la semaine du 21 juin au-dessous de 10 400. Il se peut que, lors des prochaines sessions, l'indice retrouve maintenant son niveau de 10 000 d'après le 11 septembre. Les investisseurs restent extrêmement nerveux, et le récent accès à une ligne de crédit de 10 milliards \$US du FMI n'a pas changé grand chose.

-Novembre 2002 :

	1 Nov	29 Nov
Real / \$US	3.61	3.63
Real / \$CAN	2.31	2.32
Bourse (Ibovespa)	10,140.00	10,508.00
Selic (Taux d'intérêt)	21.0%	22.0%

Le real continue à évoluer en dents de scie : les analystes prévoient que la monnaie, qui a clôturé à 3,61 \$R pour 1\$US le 26 novembre, aura peu de chances de clôturer à nouveau au taux fort de 3 \$R pour 1 \$US à court terme, mais elle risque de faiblir à l'approche du processus de transition (le nouveau président élu, Luiz Inacio Lula da Silva entre en fonction le 1^{er} janvier 2003).

III LA PROCEDURE D'EXPORTATION

1) LA LOGISTIQUE

Les infrastructures sont considérées comme étant des ouvrages préalables aux installations qui permettront le développement économique et social d'une commune, d'une région ou d'un pays. Un exemple manifeste nous est fourni par la construction de routes, voies ferrées, aéroports, etc. qui initient des pôles de développement ou assurent leur liaison, harmonisant ainsi toute la structure productive. L'infrastructure permet le développement et la création d'emplois dans les diverses branches, c'est le moteur de la vie économique de la société.

Le programme Brésil en Action sur la période 1995-1999:

Ce programme a comme principal objectif la réalisation de toute une série de projets définis en réponse à la crise de l'endettement. Cette dernière apparaît en 1982 avec le moratoire mexicain et s'étend bien vite à toute l'Amérique latine. Le programme répond au besoin de modernisation technique qui s'impose dans divers secteurs comme les télécommunications, mais aussi d'une manière générale dans l'ensemble de l'outil productif surtout lorsqu'il est fortement créateur d'emplois. "Brésil en Action" apporte plus de 85 milliards de dollars d'investissements dans 48 projets répartis en 11 ensembles. En voici la liste, établie par ordre décroissant d'importance des montants investis : communication, emploi, transports, agriculture, énergie, habitat, assainissement, eau, santé, éducation et tourisme.

Le secteur des transports est au troisième rang dans les investissements en infrastructures du programme gouvernemental, avec plus de 8000 millions de R\$ dans la construction, la récupération et la manutention d'équipements liés. Ce sont 3553 millions de R\$ de routes, 1500 millions pour les chemins de fer, plus de 800 millions d'hydrovoies et 2710 millions pour la modernisation et l'aménagement portuaires. Ainsi, les pouvoirs publics espèrent créer des conditions attrayantes pour les investissements privés, en établissant des pôles de développement et des couloirs d'exportation reliant les régions intérieures à la mer. De nombreux investissements sont donc consentis en vue de réhabiliter et moderniser le réseau

actuel, d'améliorer les infrastructures existantes et de moderniser le matériel de transport.

Le **transport aérien** n'échappe pas à cette dynamique : de nombreux travaux sont en cours de réalisation ou sur le point d'être lancés afin de répondre à la demande croissante de transport de fret et de passagers. Ces projets prévoient en particulier la modernisation des principaux aéroports du nord du pays, du Nordeste et du Centre-Ouest ; l'accroissement de la capacité et modernisation des infrastructures des aéroports des principaux aéroports de Sao Paulo ; la rénovation, l'agrandissement et la création de terminaux passagers et fret ; l'agrandissement et la construction de pistes ; la création de nouveaux aéroports...

De telles mesures impliquent de nombreuses opportunités d'affaires pour la fourniture d'équipements, et surtout dans les équipements nécessitant l'apport de technologies de pointe.

On constate également un regain d'intérêt pour le développement **du transport aérien régional**, délaissé jusqu'il y a peu par les grandes compagnies aériennes.

Par ailleurs, une nouvelle stratégie en matière de gestion aéroportuaire commence à se profiler au Brésil : celle-ci a pour objectif la transformation des aéroports en " terminaux industriels " (création de zones industrielles/centres de services dans l'enceinte même des aéroports) et l'amélioration de la productivité.

Le développement du **transport maritime et fluvial**, quant à lui, a longtemps été handicapé par le manque d'investissements et une bureaucratie excessive entraînant des tarifs portuaires prohibitifs.

Ce secteur a subi une première réorganisation en 1993, grâce à l'instauration de la " Loi de modernisation des ports ", se basant sur la concession des services portuaires. Cette mesure a entraîné une hausse sensible du trafic, une diminution des taxes portuaires non négligeable, de lourds investissements dans les secteurs public et privé (consentis par les entreprises ayant remportés les concessions).

La modernisation portuaire est présente avec la construction et l'aménagement de 4 sites de dépôt de containers liés aux terminaux portuaires de Tubarão. L'ancien port situé en centre ville est le deuxième volet d'application des investissements en

infrastructures dans les transports. Le troisième programme d'investissements du secteur concerne la modernisation des transports urbains de la capitale.

Le **transport ferroviaire**, délaissé depuis les années 60, connaît actuellement un regain d'intérêt, principalement pour ce qui est du transport de marchandises. Dans ce cas également, la modernisation du réseau ferroviaire se fait par l'octroi de concessions aux investisseurs privés. Les projets d'investissements portent sur l'amélioration des infrastructures existantes, l'accroissement des activités...

Le **transport urbain sur rail** fait également l'objet de nombreux investissements obtenus en grande partie par l'octroi de concessions. Ces investissements, rendus nécessaires pour répondre à une demande de transport en croissance constante, ont pour objectifs de restructurer les lignes existantes, d'améliorer les infrastructures, de moderniser le matériel roulant, de construire de nouvelles lignes dans les grandes agglomérations.

A partir des années 60, les autorités brésiliennes ont peu à peu développé le **transport routier** au détriment du transport ferroviaire, créant ainsi un immense réseau routier. En effet, plus de la moitié du transport de marchandises et quasi la totalité du transport de passagers se font par la route.

Néanmoins, le réseau routier actuel a grand besoin d'être modernisé et, en vue d'augmenter la capacité d'investissement dans ce domaine, le gouvernement a décidé de recourir également à des financements privés par le biais de concessions. Le programme routier a pour objectif majeur de connecter le Brésil à d'autres régions du continent. C'est tout d'abord la route du Mercosur permettant une liaison 4 voies entre la région sud et le sud-est, ce dernier constituant la plate-forme la plus développée du pays. Le projet concerne plus de 500 km de routes pour les liaisons Vénézuéla - Brésil et Acre - Mato Grosso do Sul. La première assure l'inter liaison du bassin des Caraïbes, la seconde lie l'ouest amazonien avec le sud-est. En outre, la liaison 4 voies entre São Paulo et Belo Horizonte (Rodovia Fernao Dias) mettra la touche finale au triangle Rio-Belo Horizonte - São Paulo, plate-forme centrale de l'économie brésilienne.

Le programme principal réside dans la construction de routes liant le nord et le sud de l'état à la capitale, où est situé le port de Tubarão. Il porte sur 395 millions de

dollars, couplés avec 240 millions pour la réfection et l'entretien des routes existantes.

Par ailleurs, l'état réalise de gros efforts pour développer les biens d'équipements et est en passe de devenir le second pôle brésilien pour le transport automobile. Ce dernier, en plein essor dans la région de Curitiba, comporte 535 entreprises, auxquelles viendront s'ajouter les 80 en cours d'implantation et les réalisations issues des 141 projets soumis à analyse.

A côté des entreprises de montage s'implante toute une série de fournisseurs. Renault, qui prévoyait au départ uniquement des lignes de montage (Mégane, Clio,...), a été contraint, en raison de la dévaluation du real, d'acheter des composants sur place (aujourd'hui les 3/4 des composants sont brésiliens). Avec une cinquantaine d'équipementiers dans les environs, la « régie » a donc décidé de construire une unité d'usinage d'éléments moteurs démarrée en 2001. Grâce une capacité productive de 400 000 unités par an, cet établissement pourrait fabriquer tous les types de moteurs de la gamme, alimentant ainsi le groupe et non plus seulement le marché local. Cela cadrerait avec la stratégie globalisée imposée par l'association avec Nissan. Le taux de motorisation est encore faible (90 voitures par mille habitants; 520/1000 en France), et seulement 40% de la population disposent des ressources financières pour acquérir un véhicule, c'est pourquoi le Brésil doit fonder sa politique sur l'augmentation et la répartition des revenus s'il veut assurer un véritable marché.

- GEFCO, TRANSPORTEUR DE PSA

L'activité de messagerie et fret européen a connu une forte croissance de ses volumes (+ 36,9 % en tonnage). L'intégration en année pleine de Gefco-KN Deutschland, l'ouverture de nouvelles lignes entre l'Allemagne et les autres pays de l'Europe de l'Ouest, l'acquisition de nouveaux clients et la bonne tenue du marché sont à l'origine de ces bonnes performances.

L'exercice 2000 s'est caractérisé pour l'activité logistique par une progression très soutenue de ses ventes (+ 32,5 %), résultant de l'acquisition de nouveaux clients (Toyota, Delphi, Lear notamment) et de la croissance des approvisionnements

d'usine chez PSA PEUGEOT CITROËN comme chez les équipementiers automobiles.

L'activité fret international a également connu une croissance très élevée de ses ventes (+ 38,1 %), principalement à destination et en provenance de l'Amérique du Sud et de l'Extrême-Orient.

Hors d'Europe de l'Ouest, Gefco s'est implanté en Argentine, au Brésil et en Pologne pour y développer ses activités de transport et de logistique de voitures et de produits industriels. Gefco a notamment mis en exploitation à Porto Real (Brésil) un technopole logistique destiné aux équipementiers et fournisseurs de la nouvelle usine Peugeot Citroën do Brasil.

Les investissements engagés sur l'exercice ont progressé de 13,7%, à 87 millions d'euros. Un effort particulier a été porté dans le domaine des systèmes d'information et de communication. La nouvelle architecture informatique du réseau des 200 agences de Gefco a été déployée à compter de l'été 2000. Une place de marché utilisant les technologies Internet, Genistic, a été créée en décembre, sous forme d'une filiale de Gefco. Elle vise la simplification des relations entre chargeurs et transporteurs, et l'apport de nouveaux services à valeur ajoutée.

2) LE PASSAGE EN DOUANE

a) Tarifs douaniers

Le 1^{er} janvier 1995, le Brésil et ses partenaires du Mercosur ont mis en vigueur le tarif extérieur commun (TEC) du Mercosur. Variant entre 0 et 23 %, le TEC comporte des exemptions tarifaires applicables au matériel de télécommunications, aux ordinateurs, à certains biens d'équipement et aux produits figurant sur la liste nationale des exceptions au TEC du Brésil. Des exceptions disparaîtront au 1 janvier 2006.

Le tarif douanier maximal perçu sur les produits visés par le TEC est de 23 % et le tarif douanier moyen, de 14 %.

b) L'enregistrement de l'importateur

L'inscription au fichier des importateurs/exportateurs REI (Registro de Exportadores e Importadores) du Decex (Département du Commerce extérieur, organe du ministère du Développement, de l'Industrie et du Commerce) est la condition de base pour exercer des activités d'importation, tant pour les personnes physiques que pour les personnes morales. Le REI fait partie intégrante de la liste des exportateurs et importateurs (Cadastro de Exportadores e Importadores) du Secex (Secrétariat du Commerce extérieur, autre organe du même ministère). Cette dernière a pour objectifs la formation d'une banque de données contribuant au développement des échanges commerciaux brésiliens en facilitant la recherche d'informations, et le recensement des entreprises habilitées à effectuer des opérations d'import-export.

c) Le système des licences d'importations (LI)

Le 02 janvier 1997 est entré en application le Siscomex, système informatique d'enregistrement des procédures d'importation et d'exportation. Depuis lors, les informations relatives à l'opération d'importation sont saisies et enregistrées dans le système par l'importateur. Les importations sont classées en deux catégories.

Celles, majoritaires, qui sont soumises au régime appelé *licenciamento automático (licence automatique)*, ne nécessitent pas l'obtention par l'importateur d'une autorisation préalable avant embarquement. Seule la déclaration d'importation (DI) est à présenter lors du dédouanement afin de pouvoir procéder à celui-ci. La DI comprend un ensemble d'informations générales concernant l'opération d'importation en question et des informations détaillées sur les marchandises importées. Ces informations sont saisies dans le système par le propre importateur ou son représentant légal devant la Recette Fédérale.

Les autres sont soumises au régime dit de *licenciamento não automático (licence non automatique)*. Dans ce cas, il est nécessaire que les données relatives à l'importation soient communiquées, via le Siscomex, avant l'importation des

marchandises. Ces données sont ensuite analysées, à leur demande, par les organes brésiliens compétents. Ce n'est que suite à l'obtention de la licence d'importation (LI) que les marchandises peuvent être embarquées. La LI ainsi que la DI devront être présentées à l'occasion du dédouanement. Une fois la LI accordée, l'exportateur dispose de 60 jours pour embarquer la marchandise.

d) Le dédouanement

Toute marchandise entrant au Brésil à titre définitif ou provisoire est assujettie aux procédures de dédouanement à l'importation dites de «despacho aduaneiro de importação». Ces procédures vérifient la conformité entre les déclarations entrées par l'importateur dans le Siscomex et les marchandises importées, ainsi que le respect d'éventuelles exigences particulières prévues par la législation.

Le document de base pour effectuer une opération **de dédouanement** est la **déclaration d'importation (DI)**. Elle doit être enregistrée dans le **Siscomex** dès l'arrivée de la marchandise. Un extrait en est remis à l'importateur. La marchandise est ensuite soumise à un processus de contrôle dit de parametrização. Elle est orientée, en fonction des informations contenues dans la DI et d'autres, recueillies auprès du secteur privé ou d'autres sources, vers un des quatre canaux de dédouanement suivants :

- **le canal vert** : le dédouanement automatique de la marchandise est autorisé ; un certificat d'importation (comprovante de importação) est émis et la marchandise est remise à l'importateur.
- **le canal jaune** : un examen détaillé des documents accompagnant l'importation est effectué.
- **le canal rouge** : les autorités douanières procèdent à un examen documentaire et à une vérification physique des marchandises.
- **le canal gris** : en plus des examens précédents, un contrôle de la valeur douanière des marchandises est effectué. Ce contrôle se fait en conformité avec l'article VII du GATT sur la valorisation douanière. Il peut, dans les cas extrêmes, durer jusqu'à 120 jours.

Un cinquième canal, le canal bleu, est progressivement mis en place dans les postes douaniers brésiliens. Il procure certains avantages tels qu'un stockage prioritaire des marchandises et leur orientation préférentielle –mais non automatique- vers le canal vert.

e) Le despachante aduaneiro

Cette profession, typiquement brésilienne, désigne un **intermédiaire chargé d'effectuer les procédures d'importation et de libération des marchandises**. Tout despachante a donc accès au Siscomex. Dans la quasi-totalité des opérations d'importation, un importateur travaille avec un despachante aduaneiro qui peut être un employé de la société importatrice ou, dans la plupart des cas, un prestataire de service tiers. Les despachantes sont des intermédiaires incontournables ; leur coût compense largement le temps et l'énergie qu'une entreprise perdrait à vouloir faire les démarches elle-même.

f) Taxes intérieures

Les taxes intérieures qui concernent les exportateurs sont la taxe sur les produits industriels (*Imposto sobre Produtos Industrializados* ou IPI) et la taxe sur la circulation des marchandises et des services (*Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços* ou ICMS).

- L'**IPI** est une taxe fédérale perçue sur la plupart des produits manufacturés au Brésil ou à l'étranger. On calcule cette taxe au point de vente du fabricant (s'il s'agit de produits locaux) ou au point de dédouanement (s'il s'agit de produits importés). Le taux d'imposition varie de 0 à 15 % selon le produit. Si, après analyse, le gouvernement détermine qu'un produit est essentiel à l'utilisateur final, il peut, de manière temporaire, réduire cette taxe ou s'abstenir de l'appliquer au produit en question.
- L'**ICMS** est une taxe étatique, du type TVA (taxe sur la valeur ajoutée), qui est perçue à la fois sur les produits locaux et importés. Cette taxe est imposée à

toutes les étapes du transfert ou du mouvement des marchandises, à des taux variant de 12 à 23 %. Pour un même produit, le taux applicable peut différer selon les États, puisque la taxe est évaluée selon le taux en vigueur dans l'État auquel le produit est destiné. Le taux moyen est de 18 %.

En ce qui concerne les produits importés, l'IPI est perçue sur le prix du produit incluant coût, assurance et fret (CAF) et l'ICMS, sur le prix CAF du produit majoré de l'IPI. Ces deux taxes sont essentiellement perçues sur la valeur ajoutée du produit et intégrées au prix que le consommateur doit payer pour le produit en question, selon un système de crédit et de débit semblable à celui de la TVA européenne. L'IPI ne s'applique pas aux exportations brésiliennes, qui sont, pour la plupart, également exemptées de l'ICMS.

- Les importations transportées par voie maritime supportent la **TAXE POUR LA RÉNOVATION DE LA MARINE MARCHANDE**, fixée à 25% du fret maritime.

3) LES MOYENS DE PAIEMENT

Le change n'étant pas libre au Brésil, La Banque Centrale exerce un contrôle sur les entrées et les sorties de devises. Les importations peuvent se faire :

- Sans paiement : importations temporaires sous le régime de "Draw-back"
- Avec paiement :
 1. Paiement par avance (pagamento antecipado)
 2. le paiement comptant contre documents (cash against documents "cobrança a vista")
 3. la traite commerciale avec acceptation - "Cobrança a Prazo com Aceite de Saque" :

C'est le moyen de paiement qui sera en général proposé par l'importateur brésilien. Il appartiendra cependant au fournisseur de juger s'il est recevable ou non après analyse de la situation financière de son client.

Sans qu'il s'agisse pour autant d'une règle systématique, on peut considérer que cette forme de paiement peut être acceptée lorsque le débiteur est une filiale d'une société multinationale ou un grand groupe privé brésilien jouissant d'une bonne

renommée. Pour les autres types d'entreprises (revendeurs/distributeurs, petite société industrielle...), des relations commerciales régulières ne peuvent être établies sur cette base que dans les cas où le client justifiera d'une assise financière solide et d'une présence de longue date sur le marché.

4. Le crédit documentaire irrévocable confirmé par une banque étrangère (ou non) - "Carta de Credito Confirmada"

La confirmation d'un crédit documentaire par une banque étrangère ou une agence à l'étranger d'une banque brésilienne de premier ordre ne pose pas de difficulté particulière.

Il est possible que le client conditionne son accord pour l'ouverture d'un crédit documentaire à un effort du fournisseur d'environ 1 à 2 % de la commande afin de compenser le coût de cette forme de paiement.

La L/C irrévocable confirmée doit être envisagée chaque fois que des ventes sont conclues avec des clients nouveaux et/ou dont on ne peut que difficilement évaluer le risque financier.

5. Les versements d'acomptes (adiantamento) sont courants.

- Les devises utilisées

La principale devise utilisée est le dollar américain, que ce soit pour les importations ou les exportations brésiliennes. Les autres devises (Euro, et Yen) servent de monnaie de facturation pour les opérations entre le Brésil et chacun des pays émetteurs de ces devises, à l'exception du Deutsch Mark avant 2002, auquel il pouvait être fait appel pour des achats en provenance de certains pays européens (Italie, Espagne...).

4) LES INCOTERMS

– IMPORTATION VERSUS PRODUCTION LOCALE: COÛTS COMPARES

IMPORTE	LOCAL	
Prix FOB (départ usine)	100,00	100,00
+ fret (hypothèse: 10 % du FOB)	10,00	
+ assurance (hypothèse: 1,5% du FOB)	1,5	
Valeur CIF	111,5	
1) droits de douane -I.I- (hypothèse 18% du CIF)	20,07	
2) Impôt sur les Produits Industrialisés -IPI- (hypothèse : 10 % sur (CIF+I.I) pour une importation et 10% sur (prix ht + ICMS) pour une transaction locale)	13,16	12,19
3) Taxe Rénovation Marine Marchande - AFRMM- (25 % du fret)	2,5	
4) Stockage au port -Armazenagem- (hypothèse: 0,35% du CIF)	0,39	
5) Manutention portuaire ou aéroportuaire -Terminal Handling Charge, THC- (10 BRL/t (moyenne au port de Vitória) - hypothèse: 10 kg)	0,10	
Impôt Municipal sur les Services - ISS - (5% de la manutention portuaire et du stockage)	0,0245	
6) Indemnisation Additionnelle des Travailleurs Portuaires (0,7 UFIR par tonne ou fraction de tonne soit 0,745 BRL/tonne) 1 UFIR=1,0641 BRL	0,74	
Frais bancaires sur change (0,2 % du CIF)	0,22	
7) Frais divers de dédouanement (2% du CIF)	2,23	
Autres frais, y compris frais financiers (2% CIF)	2,23	
8) Impôt sur la Circulation des Marchandises et les Services - ICMS- (hypothèse: 18 % sur (CIF+I.I+IPI) pour une importation et 18% sur (prix ht + ICMS) pour une transaction locale)	26,10	21,95
TOTAL	179,3	134,14

L'exemple précédent n'a qu'une valeur indicative. Il repose sur certaines hypothèses de coût de fret, de moyen de transport, de lieu de débarquement, de poids des marchandises, de droits de douane, d'IPI et d'ICMS qui doivent être revues pour chaque cas particulier. De manière générale, le coût total peut être considéré comme minimal. Le tableau fait ici ressortir une différence d'environ 34% entre le prix final

d'un produit importé et celui d'une marchandise locale, pour des prix FOB et départ usine égaux. Cet écart inclut les coûts du fret et de l'assurance mais ne comprend pas les suppléments de frais de commercialisation (commission de l'agent et/ou marge de l'importateur), souvent incontournables dans le cas d'une importation. Si l'on exclut le transport et l'assurance, qui ne sont pas liés à la spécificité brésilienne, on constate alors un écart d'environ 25%, dû non seulement aux droits de douane mais aussi aux différents coûts et taxes (notamment portuaires) et aux modes de calcul de l'IPI et de l'ICMS. On notera que dans le cas de matières premières, de pièces et de demi-produits importés pour être inclus dans la fabrication d'un bien, l'IPI et l'ICMS sont neutres car l'entreprise récupère alors ces deux taxes selon un schéma semblable à celui de la TVA européenne.

Suite à notre entretien avec M. REMY Patrick, responsable export chez Peugeot-France, nous avons appris que l'incoterm utilisé pour les exportations de voitures au Brésil est CIF Rio de Janeiro.

IV LES ACCORDS INCLUANT LE BRESIL

1) ALADI

Le Brésil fait partie d'**Association Latine Américaine d'intégration (ALADI)**, organisation établie par le Traité de Montevideo en août 1980 et devenue opérationnelle **en mars 1981**, qui cherche la coopération économique de ses 11 membres : Argentine, Bolivie, Brésil, Chili, Colombie, Equateur, Mexique, Paraguay, Pérou, Uruguay et Venezuela. ALADI a remplacé l'association latino-américaine de libre échange (LAFTA), qui avait pour le but de développer un marché commun en Amérique Latine. Le traité est un instrument flexible permettant l'accès facile pour des pays souhaitant se joindre et permet un éventail de 32 accords, y compris MERCOSUR, d'être conclu entre les membres et non éléments de circuit dans la région, sans concessions aux autres associés de l'association.

2) MERCOSUR

Marché Commun du Sud (MERCOSUR) entre l'Argentine, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay a été formé **le 31 décembre 1994** à travers la signature du Traité d'Asuncion du 26 Mars 1991.

Il représente la création d'un marché, regroupant de aujourd'hui 216 millions d'habitants (65% de la population d'Amérique latine) et un PIB de 900 milliards USD en 2000 (soit un PIB/habitant d'environ 4230 USD).

L'ensemble régional constitué par le MERCOSUR représente la 4ème puissance économique mondiale, derrière l'Alena, l'Union Européenne et le Japon.

Un projet à long terme du *Mercosur* est de créer un marché intégré qui couvrirait toute l'Amérique du Sud, suivant en cela l'exemple de l'Union européenne. À plus long terme encore, on prévoit intégrer, au-delà de l'année 2005, les marchés des deux continents américains du Sud et du Nord.

Ce Marché Commun implique :

- **La libre circulation des biens, des services et des facteurs productifs** (capital et travail), à travers, entre autre, la suppression des droits douaniers et toutes contraintes autres que de droit douanier à la circulation des marchandises.
- **L'établissement d'un Droit Douanier Externe Commun (AEC)** et l'adoption d'une politique commerciale commune en relation avec des Etats tiers ou des regroupements d'Etats et la coordination de positions dans des Tribunaux économique-commerciaux, régionaux et internationaux.
- **La coordination de politiques macro-économiques et sectorielles** entre les Etats Membres en matière de : commerce extérieur, d'agriculture, d'industrie, de fiscalité, de monnaie, de changes et de capitaux, de services, de douane, de transport et de communication, et d'autres qui pourront faire

l'objet d'un accord afin d'assurer des conditions convenables de concurrence entre les Etats Membres.

- Le compromis entre les Etats Membres pour **harmoniser leurs législations** dans les aires pertinentes pour parvenir au renforcement du procès d'intégration.

L'initiation de la vigueur du **Régime Automotrice Commun** a été prévue originalement, pour le 1er janvier 2000. Pourtant jusqu'aujourd'hui ce régime n'a pas été approuvé, mais ses lignes basiques ont été établies; elles devront comprendre nécessairement les thèmes suivants:

- a) Commerce Libre entre les zones;
- b) Droit de Douane Externe Commun;
- c) Absence de facteurs stimulants qui dénaturent la compétitivité à l'intérieur de la région;
- d) Régime d'importation de pièces détachées et de pièces pour terminales et fabricants de pièces;
- e) Régime d'importation de véhicules;
- f) Indices du contenu régional;
- g) Règles de protection de l'environnement et de sécurité de celui qui a l'usage
- h) Mécanisme de transition des régimes nationaux au Régime Commun, incluant l'harmonisation des mécanismes de promotion existants.

Pour le moment le Secteur fonctionne à travers les Accords bilatéraux entre les pays membres, dans le cadre juridique de l'Association Latine Américaine d'Intégration (ALADI), qui sont ceux qui suivent:

Brésil/Argentine, Accord de Complémentarité Economique N°14 Argentine/Uruguay, Accord de Complémentarité Economique N°1

3) RTP

Un accord région-large dans ALADI est **la préférence tarifaire régionale (RTP)**, par laquelle les pays accordent à un autre une réduction sur le tarif applicable au non éléments de circuit. La réduction est actuellement de 20 % parmi des pays de la même catégorie ; les pays moins développés reçoivent une plus grande réduction de développé. Le RTP peut aller jusque créer un secteur de libre échange si la réduction devient de 100 %.

4) Un autre **accord région-large** concerne **des paiements et le crédit**. Cet accord est un mécanisme par lequel les banques centrales s'accordent réciproquement des lignes de crédit pour l'usage en couvrant les marchandises et entretient des transaction dans l'association. Tous les 4 mois les équilibres bilatéraux sont arrangés, un procédé par lequel des opérations commerciales sont simplifiées et l'épargne considérable en devises étrangères est obtenue parce que les commissions ne sont pas payées.

5) L'accord-cadre de coopération inter-régional entre l'UE et le Mercosur

Cet accord, dont la première phase a été signée en marge du Conseil européen de **décembre 1995** à Madrid, couvre les relations politiques et institutionnelles, les questions commerciales et économiques, la coopération en vue de l'intégration ainsi que d'autres matières d'intérêt mutuel, avec pour but d'intensifier les relations entre les parties et leurs institutions respectives.

En avril 2000, l'UE a mené avec les pays de MERCOSUR les négociations qui visent la conclusion d'un accord de libre échange. L'objectif est d'aboutir à un accord d'ici à 2005.

6) L'Association Européenne de Libre Commerce (Suisse, Norvège, Islande et Liechtenstein) et le Mercosur ont signé **en 2000** une **déclaration de coopération sur le commerce et les investissements**.

7) ZLEA

Le projet de création d'une **Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA)** actuellement est en cours de négociation. L'objet est de créer la zone franche la plus vaste au monde, un marché unique qui comprend aujourd'hui 800 millions d'habitants et affiche un produit intérieur brut (PIB) global de plus de 10.000 milliards de dollars américains.

CONCLUSION

Outre par les exportations, la présence française s'est **diversifiée** depuis 1995, et elle s'est renforcée avec **Peugeot** qui a construit l'usine de Porto Real et **Renault** qui a également construit une usine pour les pick up de Nissan et ses propres véhicules utilitaires et une usine de moteurs à Curitiba sur le site industriel où sont déjà construites les Scenic et les clio.

Parmi les grands marchés émergents, le Brésil peut constituer aujourd'hui une destination prioritaire pour plusieurs raisons :

- **Les besoins à satisfaire** : le Brésil présente à la fois un marché de consommation en forte expansion et des besoins considérables en matières d'infrastructures sociales (santé, éducation) et économiques (transport, télécommunications, etc..).
- Le succès du processus (1994) de stabilisation économique et financière crée les conditions du développement. **Le plan Réal a supprimé l'hyperinflation** et remis en vigueur les paramètres d'un calcul économique rationnel.
- **L'ouverture économique du pays** dans le domaine de l'importation, avec réduction importante des tarifs appliqués et la suppression de toutes les entraves à l'implantation des entreprises étrangères (ex : politique de privatisation du secteur public ouvert aux sociétés étrangères.)

- Le Brésil est un pays ouvert aux nouvelles technologies étrangères pour contribuer à sa modernisation.
- Le Brésil est géographiquement au centre du **Mercosur** et en est la première puissance économique.
- Faible coût de la main d'oeuvre : le salaire minimum au Brésil est de 181 Reals. (+/- 76 euros).

Malgré l'ouverture économique du pays, il faut s'entourer de certaines précautions pour s'assurer une présence effective sur ce marché à la taille d'un continent, surtout pour les petites et moyennes entreprises.

En effet, nous parlons du "**Coût Brésil**" qui signifie toutes les contraintes internes qui augmentent considérablement le coût des produits ou des services brésiliens. Ce "**Coût Brésil**" se compose de la façon suivante :

- IPI (Impôt sur les Produits Industrialisés)
- ICMS (Impôt sur la Circulation des Marchandises et Services)
- PIS (Programme d'Intégration sociale)
- Cofins (Contribution pour les Fonds d'Investissement Social)
- Le coût élevé et inefficacité du réseau portuaire : le délai de dédouanement de marchandise peut atteindre plus de 90 jours au port de Santos (SãoPaulo) ;
- Réseau routier et ferroviaire précaire
- L'argent coûte cher : les possibilités de prêts au Brésil auprès de banques locales sont limités et chers : un prêts de 30 jours coûte environ 36% l'an ; pour des durées supérieures (2 ans) le coût est de l'ordre de 25% l'an et sont très difficiles à obtenir.
- Bureaucratie lourde et coûteuse

ANNEXE 2

Méthodologie de la notation pays

-Il est rappelé que la note pays @rating attribuée par Coface mesure le niveau moyen de risque d'impayé présenté par les entreprises d'un pays. Elle indique dans quelle mesure un engagement financier d'une entreprise du pays concerné est influencé par les perspectives économiques, financières et politiques du pays. Cependant, les opérateurs du commerce international savent qu'il peut y avoir de bonnes entreprises dans de mauvais pays, et de mauvaises entreprises dans de bons pays ; et que le risque global est fonction tout à la fois des spécificités de l'entreprise, et de celles du pays dans lequel elle opère. La notation pays @rating complète donc tout naturellement la notation entreprise @rating, en permettant de mieux apprécier globalement le risque d'une opération.

-Coface suit en permanence 140 pays au travers d'une série d'indicateurs permettant d'apprécier les facteurs politiques, le risque de pénurie de devises, la capacité de l'Etat à faire face à ses engagements vis-à-vis de l'étranger, le risque de dévaluation suite à des retraits brutaux de capitaux, le risque de crise systémique du secteur bancaire, le risque de conjoncture et le comportement de paiement des opérations payables à court terme.

Une note synthétique est attribuée à chacun des 140 pays suivis sur la base de 7 familles de risques. De façon similaire aux agences de notation, les notes sont classées en 7 niveaux s'échelonnant de A1 à A4 pour les risques " investissement " et B,C,D pour les risques " spéculatif " .

Comment sont attribuées les notes pays ?

Ces notes s'appuient sur la double expertise développée par Coface:

- expertise macroéconomique en matière d'appréciation des risques pays au travers d'une batterie d'indicateurs macroéconomiques
- expertise microéconomique à travers le suivi sur ses bases de données de 41 millions d'entreprises dans le monde entier, et 50 ans d'expérience sur les défauts de paiement sur les flux qu'elle garantit.

Des indicateurs regroupés en sept familles

Coface suit en permanence sur ces 140 pays une batterie d'indicateurs, dont chacun fait l'objet d'une note individuelle. Les indicateurs sont regroupés en 7 familles. Les trois premières familles permettent d'apprécier :

- les facteurs politiques susceptibles d'interrompre les paiements ou l'exécution des contrats en cours,
- le risque de pénurie de devises résultant d'une crise de balance des paiements pouvant déboucher sur une situation de non-transfert et/ou de rééchelonnement de la dette extérieure contractée par des débiteurs publics ou privés,
- la capacité de l'Etat à faire face à ses engagements vis-à-vis de l'étranger.

Trois autres sous-ensembles d'indicateurs macro-économiques ont pour but d'estimer la probabilité de nouvelles manifestations du risque-pays à la lumière de l'expérience acquise à la suite des récentes crises de marché. Il s'agit :

- du risque de dévaluation brutale suite à des retraits brutaux de capitaux
- du risque de crise systémique du secteur bancaire apprécié en combinant une analyse du risque d'éclatement des bulles financières et l'évaluation de la solidité du secteur bancaire.
- du risque de conjoncture reflétant le risque de ralentissement de la croissance à court terme en dehors de toute crise financière extérieure qui résulterait de l'un des risques analysés précédemment.

Enfin, le dernier sous-ensemble mesure l'expérience enregistrée sur les garanties délivrées par Coface et ses partenaires assureurs crédit et permet d'apprécier:

- le comportement de paiement sur les opérations payables à court terme.

ANNEXE 3

La logistique des implantations françaises au Brésil

La logistique assure l'interface entre les partenaires essentiels de l'entreprise que sont les fournisseurs, en amont et les clients, en aval et maîtrise les flux internes à l'entreprise.

Elle ne se justifie donc que parce qu'une entreprise a besoin de marchandises pour fabriquer un produit qu'elle doit mettre sur le marché et le distribuer.

C'est donc l'entreprise, et notamment l'entreprise industrielle, qui est au coeur du processus logistique; ses établissements sont des lieux de réception, des lieux de transit et des lieux d'émission des flux.

Dans l'entreprise industrielle, la logistique est présente aussi bien au niveau de la fabrication, qu'au niveau de la distribution du produit et de son soutien après-vente: elle est donc par définition présente dans les usines ou dans les sites propres ou dédiés des industriels, qu'ils aient une vocation commerciale ou non. C'est le domaine de la logistique de production.

Vers une recomposition logistico-industrielle des sites de fabrication automobile :

D'une manière générale, on observe une concentration des fournisseurs aux alentours immédiats des centres de production qui orientent leur activité vers l'assemblage; une implication plus grande des équipementiers dans le processus intégré de fabrication donne ainsi lieu à une vision élargie de l'usine.

A titre d'exemple, Renault dote depuis quatre ans son usine de Sandouville d'un parc de fournisseurs, après Flins et Curitiba (Brésil).

En fait, sur le plan de l'agencement industriel, cela se traduit par une concentration de fournisseurs, aux alentours intérieurs de l'espace de fabrication, conférant ainsi à cette configuration une orientation nouvelle de l'organisation de production.

1. Le Village Renault (Usine Ayrton Senna de Curitiba) au Brésil

La configuration de ce site comprend les lignes de montage des futures Clio et Mégane Scénic ainsi qu'un bâtiment regroupant des équipementiers. Une telle configuration signifie aussi une introduction plus grande des produits globaux dans l'offre des équipementiers choisis.

En l'occurrence, Renault a opté, par exemple, pour la société italienne Comau chargée de la prise en charge de la totalité de l'atelier Peinture. Cette société, filiale de Fiat était axée jusqu'en 1995 sur la robotique, la carrosserie et la manutention. Avec le rattachement de Geico en 1995 (une autre société italienne), le domaine de compétences s'est élargi aux lignes de peinture.

C'est l'association de métiers transversaux apparaissant comme nouveaux dans l'activité des équipementiers qui en fait des fournisseurs de produits globaux .

Sur le site de Curitiba, chaque équipementier dispose d'une surface de 2500 à 3000 m² et l'alimentation de la chaîne s'opère à travers des petits convois en provenance de chacun des équipementiers.

Cette forme d'organisation permet de diminuer les interfaces, d'accélérer les développements pouvant intervenir durant le cycle de fabrication et de réaliser des économies d'échelle; l'objectif étant d'augmenter la taille des lots dans une fonction pour laquelle le fournisseur sera apte à offrir un ensemble complet. C'est ce qui permet aussi un nombre réduit d'équipementiers.

Des règles, propres à Renault et valables pour l'ensemble des sites industriels, placent désormais les fournisseurs dans une situation de stabilité où la crainte d'être mis en concurrence n'est plus de mise (Certification Optima). Les équipementiers n'ont donc pas vocation à devenir systématiquement des fournisseurs Optima ; en revanche, les fournisseurs Optima ont vocation à devenir des systémiers.

Parmi les équipementiers retenus aujourd'hui, on ne trouve pas l'entreprise Comau qui aurait donc vocation à enrichir la liste des fournisseurs Optima de Renault, dès lors que la liste des fournisseurs Optima est commune à l'ensemble des sites de Renault.

Un autre équipementier Vallourec do Brasil (filiale brésilienne de Vallourec), lui aussi retenu sur le site de Curitiba, devrait être appelé à enrichir l'effectif des fournisseurs Optima dès lors qu'il s'applique à cette entreprise des exigences en matière de flux

synchrone qu'il nous apparaît difficile de sortir d'un contexte qualité exigé par Renault.

En effet, sur l'ensemble de la chaîne logistique constituant le fonctionnement du système de l'usine Ayrton Senna, les boucles d'approvisionnement sont très différentes selon l'origine et la localisation géographique des fournisseurs :

- les boucles amont vont de 5 jours à 6 semaines selon l'origine des approvisionnements ;
- la boucle aval n'est que de 36 minutes correspondant à une rotation des trains tous les 12 véhicules.

Les flux sont ainsi tendus et la suppression des stocks et de la manutention est assurée. Le pilotage des flux demeure malgré tout complexifié par le mixage des rythmes imposé par l'origine différenciée des flux.

Les fournisseurs des équipementiers synchrones sont à leur tour mis à contribution afin que la sécurité du système ne soit pas compromise. Des conventions logistiques "pointues" sont nécessaires afin que les contraintes mutuelles et spécifiques soient intégrées au système.

Il va de soi que les partenaires logistiques (transport, entreposage,..) vont jouer un rôle essentiel dans le fonctionnement et la fluidité du système.

2. L'usine PSA de Porto Real au Brésil

Construite sur un terrain de 200 ha et située à 8 km de la ville de Porto Real, l'usine PSA (Peugeot-Citroën) est localisée à 160 km de Rio de Janeiro et à 200 km de Sao Paulo et accède aux plus importantes voies terrestres et maritimes brésiliennes.

Cette unité qui emploie près de 600 personnes est la première du groupe PSA à démarrer sa production avec le modèle Picasso de Citroën et depuis Avril 2001 avec la 206 de Peugeot.

L'organisation industrielle qui repose sur 3 ateliers (ferrage, peinture et montage) s'étendra plus tard à un atelier d'assemblage d'un nouveau moteur. La construction est déterminée par une cadence de production située à hauteur de 24 000 véhicules en 2000 et de 100 000 véhicules en 2003-2004.

L'organisation logistique repose, elle sur celle qui prévaut dans l'ensemble de la branche : le flux tendu; les pièces de tôle emboutie provenant déjà directement de Porto Real.

Pour le reste, pas moins de 80 fournisseurs (équipementiers et autres) seront localisés sur un site attenant à l'usine où ils constitueront un technopôle; neuf d'entre eux y sont déjà implantés. PSA qui part avec un handicap puisqu'il est le dernier groupe arrivé au Brésil après Volkswagen, Fiat, Ford et Renault, veut développer une stratégie commerciale basée sur le renforcement de son réseau commercial afin de franchir le seuil des 200 points de vente en 2003.

Une telle ambition s'accompagnera certainement des potentiels logistiques déjà contrôlés par le groupe au niveau régional. Car, en effet, PSA disposait en 2000 dans le Mercosur de 4,8 % de parts de marché et vise un objectif de 8 % en 2003. Cette zone économique est considérée par les constructeurs automobile comme le nouvel Eldorado (17 millions d'unités ont été vendues en 2000).

On peut retenir de cette présentation, outre le fait que les constructeurs doivent s'internationaliser, du fait d'une concurrence mondialisée, mais aussi d'une stagnation du marché européen, que l'on assiste désormais à une recomposition des échanges dans lesquels la logistique en général et le transport en particulier prennent toute leur importance dès lors qu'on peut :

- maîtriser le transport,
- améliorer ses performances
- réduire ses coûts,

et accéder ainsi à de nouveaux espaces d'approvisionnement.

il existe trois espaces d'approvisionnement qui s'interpénètrent :

- un espace d'approvisionnement régional où l'usine du constructeur est approvisionnée en flux tendus selon un mode synchrone à partir de fournisseurs situés à proximité de l'usine, sur des sites souvent dédiés et, d'une manière générale, implantés près d'un axe routier important.
 - un espace d'approvisionnement national où l'usine du constructeur est approvisionnée à partir d'un site qui approvisionne également d'autres constructeurs.
- On trouve également dans la catégorie des sites destinataires, le magasin avancé et le centre de préparation logistique

- un espace d'approvisionnement international où l'usine du constructeur est rarement, si ce n'est jamais, destinataire de flux synchrone en liaison directe. Les flux transitent toujours par des magasins de stockage et, selon le cas par des centres de préparation.

La structure des flux de l'usine Renault de Douai nous permet par exemple de mieux appréhender ce que l'on entend par espace d'approvisionnement, d'autant que la nature des flux est également prise en compte.

Les grandes tendances montrent que :

- pour les produits volumineux, cette usine réceptionne plus de 60% de ses approvisionnements à partir de sources "locales" (situées dans la région) distantes de moins de 50 km ;
- pour les pièces (produits non volumineux), l'usine recourt à un espace d'approvisionnement couvrant les champs national et international à un niveau global de 70% (la source est distante de plus de 200 km).
- pour les pièces (produits non volumineux), l'approvisionnement est assuré à un niveau proche de 30 % sur l'espace régional (la source est distante de moins de 200 km).
- Pour finir, les produits volumineux ont une source nationale ou internationale difficile à contourner; les produits en question sont spécifiques et/ou adaptés au modèle à fabriquer.

Le rapport des volumes au prix du transport est de ce point de vue très facile à apprécier, une fois cernées les perspectives offertes en termes de positionnement ou de re-positionnement géographique des fournisseurs par rapport aux sites de destination (relocalisation des sites des fournisseurs vers une proximité étudiée des usines des constructeurs).

De telles perspectives laissent donc présager des conséquences en matière de transport et de logistique qu'il va s'agir d'appréhender à l'échelon du Brésil mais aussi à l'échelon du continent américain car les enjeux à l'origine sont susceptibles de dépasser le niveau géographique des sites de Curitiba ou Porto Real.

En effet, l'existence (ou non) d'un espace économique qui réduit (ou accroît) les contraintes liées au passage des frontières et, de ce fait, les potentiels d'approvisionnement et de distribution en amont et en aval des usines est susceptible d'influencer des choix logistiques échappant aux acteurs locaux.