

Les entreprises luxembourgeoises visent de nouvelles opportunités en Amérique Latine

Du 21 au 25 octobre 2013, la Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg a organisé une mission économique et financière en Colombie et au Pérou à laquelle ont participé 10 entreprises¹.

Si lors des dernières missions en Amérique Latine, la Chambre de Commerce avait concentré ses efforts sur les marchés de pays tels que le Chili, l'Argentine, le Brésil et le Mexique, le choix de conduire cette année une délégation d'entreprises en Colombie et au Pérou était motivé par le fait qu'en juin 2012, l'Union européenne a signé un accord commercial avec ces deux pays permettant d'améliorer sensiblement l'accès à leurs marchés. L'un des principaux avantages de cet accord réside dans l'instauration de conditions plus avantageuses au commerce et à l'investissement, dotant ainsi ces pays d'un environnement commercial à la fois stable, transparent, prévisible et mieux réglementé. Cette innovation devrait ouvrir de nombreuses perspectives aux entreprises et aux consommateurs.

En outre, à plus long terme, les exportateurs de produits industriels ne devraient plus avoir à payer des droits de douane.

L'économie de la Colombie et celle du Pérou sont très dynamiques et leur taux de croissance respectif était d'environ 6% en 2011, contre 2,5 % pour le Brésil. Les deux pays sont devenus, à juste titre, les marchés émergents de l'Amérique Latine et le Pérou est communément appelé «le Tigre des Andes».

Depuis 2002, le Pérou a connu un cycle d'expansion soutenue. La hausse des cours des produits miniers et agricoles, liée à la vigueur de la demande étrangère, a été le moteur de cette performance unique en Amérique Latine. La croissance péruvienne a atteint 8,8% en 2010 et 6,9% en 2011. Grâce à son cadre juridique et fiscal attrayant et au dynamisme de son secteur minier, le Pérou a continué d'attirer des investissements directs étrangers durant la crise. Le pays se situe désormais au quatrième rang des pays sud-américains récepteurs d'investissements directs étrangers, derrière le Chili, le Mexique et la Colombie.

Avec ses quelque 46 millions d'habitants, ses ressources naturelles (émeraudes, café, pétrole, charbon...) et une réputation de débiteur exemplaire, la Colombie connaît depuis

¹ Les entreprises et organisations suivantes étaient représentées lors de la mission économique : Allen & Overy, ALFI, Cargolux, Chambre de Commerce, Codipro, Deloitte, Jan de Nul, JP Morgan, KBL European Private Bankers, KPMG Luxembourg, Luxembourg for Finance, SES.

bon nombre d'années une croissance soutenue et est munie de solides bases macroéconomiques ayant permis au pays de traverser la crise de 2008-2009 sans dommages majeurs, avec un taux de croissance de 4,5% en 2010.

Pendant cette mission multisectorielle luxembourgeoise, organisée par la Chambre de Commerce en collaboration avec *Luxembourg for Finance* et l'Association Luxembourgeoise des Fonds d'Investissements (ALFI), des séminaires économiques, des ateliers financiers, ainsi que des rencontres B2B avec des entreprises locales ont été organisés à Bogotá et à Lima. Le programme a été complété par des visites « sur mesure » d'entreprises et des réceptions de *networking*.

Plus de 50 rendez-vous d'affaires avec des entreprises locales ont été organisés pour les hommes d'affaires luxembourgeois et des séminaires économique et financier ont eu lieu les 22 et 24 octobre à Bogota et à Lima. Quelque 80 représentants des entreprises locales ont assisté aux présentations de l'économie luxembourgeoise et de sa place financière. A Bogota, les participants ont eu l'opportunité de rencontrer M. Santiago Montenegro, CEO d'Asofondos, l'association des fonds d'investissement en Colombie, et ancien ministre des Finances. A Lima, S.E.M. Juan Jiménez Mayor, Premier ministre de la République du Pérou et de M. Yvan Dibos, Consul Honoraire du Grand-Duché au Pérou ont participé au séminaire.

Témoignages :

M. Rafik Fischer, Global Investor Services, KBL

Pourquoi vous intéressez-vous particulièrement à la Colombie / au Pérou?

La vitesse à laquelle ces deux pays se développent actuellement est impressionnante et l'émergence de classes moyennes a fait naître un important besoin pour la prévoyance retraite et donc les fonds de pension qui, à l'instar de l'exemple montré par le Chili, sont des investisseurs de choix pour l'industrie des OPC luxembourgeois. D'autre part, les activités de banque privée restent intéressantes pour les UHNWI de ces pays qui continuent à vouloir diversifier leurs investissements internationaux et réduire leur exposition à un éventuel risque géographico-politique, malgré les progrès énormes déjà réalisés en la matière par ces deux pays.

Aviez-vous déjà des activités dans ce(s) pays? Si oui, lesquelles?

Sans vouloir entrer dans les détails, des contacts existaient mais restaient embryonnaires et cette mission était une excellente occasion de les renforcer et d'en créer de nouveaux.

Quelles étaient vos attentes et objectifs avant la mission?

Il m'appartenait de m'informer, dans l'intérêt de mon établissement et de la place financière en général et de l'ALFI en particulier, des opportunités qu'offrent ces deux pays pour notre industrie des fonds d'investissements.

Est-ce que ces attentes ont été satisfaites?

Les nombreuses entrevues à très haut niveau, que ce soit au niveau du gouvernement, du régulateur et des autorités de contrôle, m'ont confirmé le grand intérêt de ces pays pour les fonds d'investissements luxembourgeois. Ainsi au Pérou, les marchés de capitaux sont relativement limités. Cependant, depuis cette année, ses OPC domestiques peuvent investir librement dans des valeurs étrangères, dont les OPC de droit luxembourgeois. Le Pérou envisage dès l'année prochaine l'ouverture de son marché de détail aux OPCVM. Si ces marchés sont encore dans une phase émergente, ils sont cependant prometteurs du fait de leur ouverture.

Avez-vous noué des contacts intéressants sur place?

Oui et ceci tant au niveau politique que professionnel.

Est-ce que il s'agissait de votre première participation à une mission économique organisée par la Chambre de Commerce?

Non, étant membre de la Commission « International » de la Chambre de Commerce, je me fais un point d'honneur de participer à des missions, même si je ne peux le pas faire avec la fréquence que je souhaiterais.

Quels sont, à vos yeux, les avantages d'accéder à un marché par le biais d'une mission économique?

Le niveau des contacts initiaux, essentiellement politiques, qui ont lieu lors de ces événements est excellent et le programme organisé offre de nombreux opportunités, souvent informelles, de rencontrer nombre des principaux décideurs économiques. Les séminaires permettent de présenter le Luxembourg sous son meilleur jour et le programme d'encadrement permet souvent d'approfondir les premiers contacts établis à ces occasions.

M. Sébastien Deblire, Export Technical Sales, Codiprolux

Pourquoi vous intéressez-vous particulièrement à la Colombie / au Pérou?

Actuellement Codipro compte déjà des distributeurs dans certains pays d'Amérique Latine tels que le Brésil, le Chili et le Mexique et la volonté de Codipro est d'accroître sa présence dans cette région du monde. Le Pérou et la Colombie sont des marchés très intéressants car ces pays sont dotés d'industries lourdes, dont le développement, tant au niveau des infrastructures que des volumes de production, nécessite de nouveaux moyens de manutention sûrs et répondant aux standards de qualité les plus élevés.

Aviez-vous déjà des activités dans ce(s) pays? Si oui, lesquelles?

Actuellement nous ne disposons pas encore de distributeurs dans ces pays. Par contre, nous comptons déjà sur quelques clients finaux actifs dans le secteur minier et de l'injection plastique. Nous pouvons donc déjà nous appuyer sur une base pour la prospection.

Quels étaient vos attentes et objectifs avant la mission?

L'objectif de la mission était de rencontrer un maximum d'acteurs actifs dans l'importation et la distribution d'accessoires de levage à destination des industries minières, pétrolières,

plastiques. Il était également important pour moi de pouvoir aller visiter une ou l'autre société de production afin de me rendre compte des standards de production locaux.

Est-ce que ces attentes ont été satisfaites?

Avec 9 rendez-vous avec des importateurs et 3 visites d'usine, je peux confirmer que la mission a été bien remplie et que mes attentes ont été satisfaites. J'ai maintenant une vision plus ou moins globale de ces marchés, tant au niveau des réseaux de distribution que des moyens de production et de manutention.

Avez-vous noué des contacts intéressants sur place?

Les contacts ont tous été très intéressants et enrichissants. Il est néanmoins naïf de penser que toutes ces rencontres vont déboucher sur la signature de contrats de distribution. Toujours est-il que tous ces contacts m'ont permis de connaître les principaux acteurs de la distribution de produits industriels, ainsi que leurs méthodes de travail, qui sont parfois fort différentes.

Quel sera votre suivi de la mission ?

Dès mon retour, il va falloir réaliser un bon nombre d'offres. Par ailleurs, je dois m'assurer que le message que j'ai voulu transmettre est bien passé. Une prochaine mission est d'ores et déjà planifiée pour le mois de février/mars afin de développer les partenariats initiés lors de cette mission.

Est-ce que il s'agissait de votre première participation à une mission économique organisée par la Chambre de Commerce?

Effectivement, il s'agissait de ma première participation, mais la société Codipro est une habituée de ces missions. Preuve en est notre présence lors de la précédente mission organisée par la CCLUX en Afrique du Sud.

Quels sont, à vos yeux, les avantages d'accéder à un marché par le biais d'une mission économique ?

Un des avantages est de pouvoir compter sur un bureau de représentation sur place qui a pu m'aider à concrétiser certains rendez-vous. D'un autre côté, il ne faut pas négliger les événements B2B organisés par la mission et qui permettent souvent de rencontrer de potentielles cibles auxquelles nous n'avions pas pensé. Enfin, je tiens à souligner qu'une telle mission permet également de crédibiliser les sociétés en montrant aux partenaires locaux, futurs et présents, que le Luxembourg est un acteur qui compte sur la scène internationale.