



Groupes interparlementaires d'amitié  
France-Caraïbes<sup>(1)</sup> et France-Mexique et pays d'Amérique centrale<sup>(2)</sup>

**Caraïbes et Amérique centrale :  
au carrefour des marchés d'avenir**

Actes du colloque Sénat - Ubifrance du 12 décembre 2013  
Sous le haut patronage de  
M. Jean-Pierre BEL, Président du Sénat

Palais du Luxembourg  
Salle Clemenceau

---

**(1) Membres du groupe d'amitié France-Caraïbes :** M. Bernard PIRAS, *Président* ; M. Philippe ADNOT ; M. Maurice ANTISTE, M. Jean-Étienne ANTOINETTE, Mme Aline ARCHIMBAUD ; M. Bertrand AUBAN ; M. Jean BIZET ; Mme Nicole BONNEFOY ; M. Jacques CHIRON ; M. Jacques CORNANO ; M. Gérard CORNU ; M. Jean-Pierre DEMERLAT ; M. Félix DESPLAN ; M. Michel DOUBLET ; M. Jean-Léonce DUPONT ; Mme Josette DURRIEU ; M. Jean-Luc FICHET ; M. François FORTASSIN ; M. Christophe-André FRASSA ; M. Jean-Claude FRÉCON ; M. Yann GAILLARD ; Mme Joëlle GARRIAUD-MAYLAM ; M. Patrice GÉLARD ; M. Jacques GUILLOT ; M. Joël GUERRIAU ; M. Didier GUILLAUME ; Mme Odette HERVIAUX ; Mme Sophie JOISSAINS ; M. Philippe KALTENBACH ; Mme Fabienne KELLER ; Mme Élisabeth LAMURE ; M. Serge LARCHER ; Mme Hélène LIPIETZ ; M. Jean-Jacques LOZACH ; M. Jacques-Bernard MAGNER ; M. Michel MAGRAS ; M. Pierre MARTIN ; Mme Hélène MASSON-MARET ; M. Gérard MIQUEL ; M. Jean-Jacques MIRASSOU ; Mme Isabelle PASQUET ; M. Jean-Marc PASTOR ; M. Georges PATIENT ; Mme Gisèle PRINTZ ; M. Daniel RAOUL ; M. Jean-Claude REQUIER ; M. Bernard SAUGEY ; M. Simon SUTOUR ; M. Jean-Marc TODESCHINI ; M. François TRUCY ; M. Dominique WATRIN.

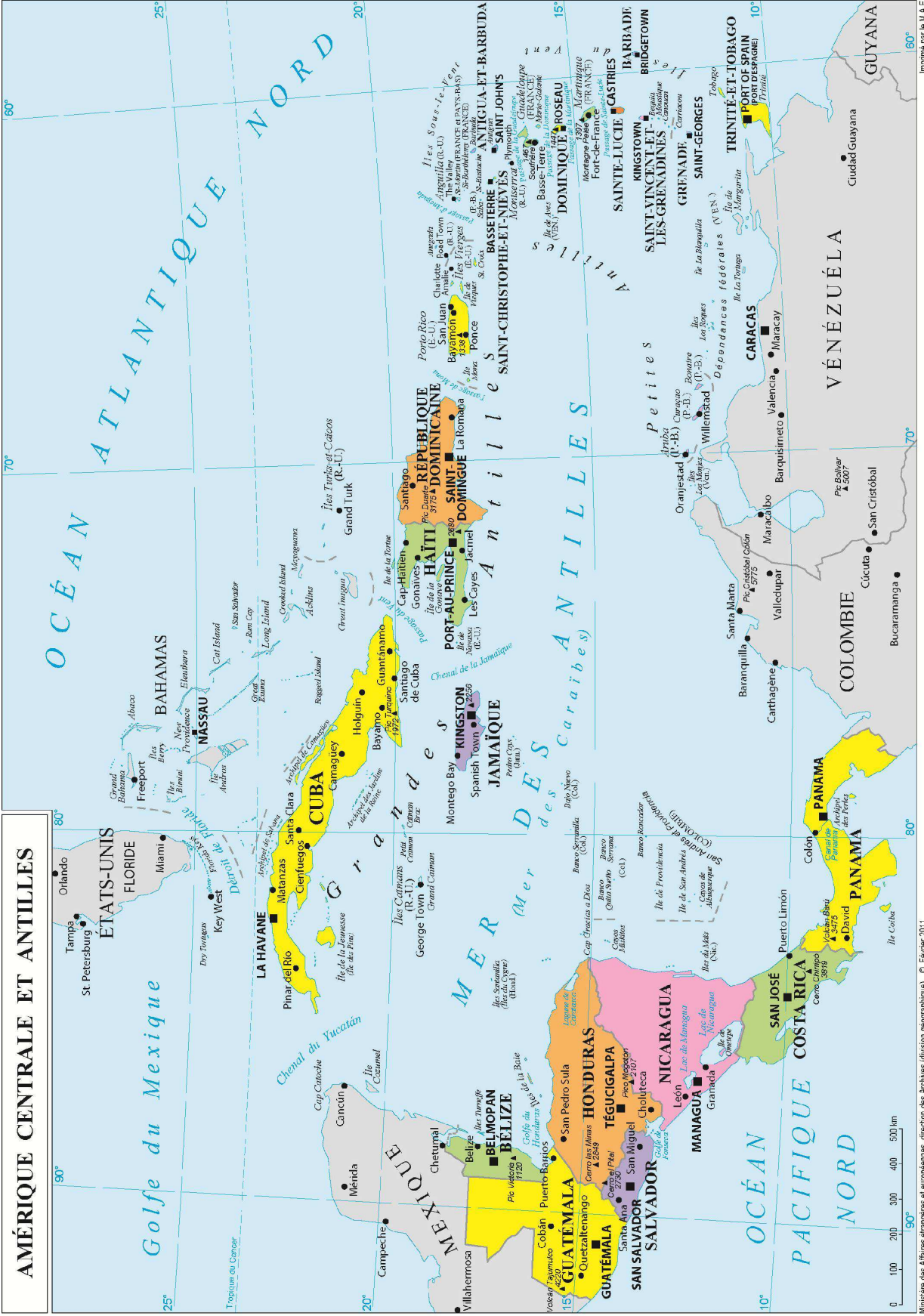
**(2) Membres du groupe d'amitié France-Mexique et pays d'Amérique centrale :** M. Gérard CORNU, *Président* ; M. Nicolas ALFONSI ; M. Bernard AUBAN ; Mme Bernadette BOURZAI ; M. Gérard CÉSAR ; M. Jean-Pierre DEMERLIAT ; M. Jean DESESSARD ; M. Félix DESPLAN ; M. Claude DOMEIZEL ; M. Michel DOUBLET ; M. Ambroise DUPONT ; M. Christian FAVIER ; M. André FERRAND ; M. François FORTASSIN ; M. Jean-Paul FOURNIER ; M. Yann GAILLARD ; Mme Joëlle GARRIAUD-MAYLAM ; Mme Sylvie GOY-CHAVENT ; Mme Sophie JOISSAINS ; Mme Yves KRATTINGER ; Mme Françoise LABORDE ; Mme Élisabeth LAMURE ; M. Jean-Jacques LASSERRE ; M. Daniel LAURENT ; Mme Claudine LEPAGE ; Mme Valérie LÉTARD ; M. Pierre MARTIN ; M. Gérard MIQUEL ; M. Albéric de MONTGOLFIER ; M. Philippe NACHBAR ; M. Alain NÉRI ; M. Jean-Marc PASTOR ; M. Bernard PIRAS ; M. Rémy POINTEREAU ; M. Jean-Claude REQUIER ; M. Bernard SAUGEY.



## SOMMAIRE

<b>OUVERTURE .....</b>	<b>7</b>
- Message du Président du Sénat, M. Jean-Pierre BEL.....	7
- M. Bernard PIRAS, Président du groupe interparlementaire d'amitié France-Caraïbes.....	9
- M. Gérard CORNU, Président du groupe interparlementaire d'amitié France-Mexique et pays d'Amérique centrale .....	11
- M. Christophe LECOURTIER, Directeur général, Ubifrance .....	13
<b>Table ronde 1 - Évolution économique régionale et état des relations entre la France et les États de la région.....</b>	<b>17</b>
<i>Table ronde animée par M. Arnaud FLEURY, journaliste économique .....</i>	<i>17</i>
- M. Fred CONSTANT, Ambassadeur délégué à la coopération régionale pour la zone Antilles-Guyane .....	17
- M. Patrick HERVÉ, chef du service économique régional Amérique andine, Panama, Caraïbes à l'Ambassade de France au Panama.....	19
- M. Gilbert POTIE, conseiller du commerce extérieur de la France, membre de la commission Amérique latine et Caraïbes.....	21
- Mme Laurence ROUGET-LE CLECH, directrice adjointe du département Amérique latine et Caraïbes, Agence française de développement .....	22
- M. Pascal DROUHAUD, directeur adjoint pour l'Amérique latine, Alstom.....	24
<b>Table ronde 2 - Caraïbes : Cuba, Haïti, République dominicaine et Trinité-et-Tobago.....</b>	<b>27</b>
<i>Table ronde animée par M. Arnaud FLEURY, journaliste économique .....</i>	<i>27</i>
- M. Nasser EL MAMOUNE, directeur pays Ubifrance Mexique et Amérique centrale - Caraïbes.....	27
- Mme Perrine BUHLER, conseillère du commerce extérieur de la France, directrice générale, Devexport.....	29
- M. Pierre-Georges HERVÉ, directeur, Industrie Bois SAS .....	31
- Mme Julie SALTEL, chargée de projet GIE Access, Gefyra SAS .....	33
- M. Gilbert SALVY, président de la section Trinité-et-Tobago des conseillers du commerce extérieur de la France, directeur régional, Bouygues TP .....	33
- Mme Francette ROSAMONT, présidente de la section Martinique des conseillers du commerce extérieur de la France, gérante, Interentreprises.....	37
- M. Éric TAINSH, direction de l'international, BPI France.....	38
<b>Table ronde 3 - Amérique centrale : Guatemala, El Salvador, Costa Rica et Panama...41</b>	<b>41</b>
<i>Table ronde animée par M. Arnaud FLEURY, journaliste économique .....</i>	<i>41</i>
- M. Nasser EL MAMOUNE, directeur pays Ubifrance Mexique et Amérique centrale - Caraïbes.....	41
- M. Pascal DROUHAUD, directeur adjoint pour l'Amérique latine, Alstom.....	43
- M. Fabrice DESITTER, conseiller, cabinet Desitter .....	44
- M. Réginald BAUSSAN, conseiller du commerce extérieur de la France, vice-président, Setec Consultants .....	47
- Mme Ines ALONSO, chef de projet informations réglementaires Amériques et Caraïbes, Ubifrance.....	49
<b>CLÔTURE .....</b>	<b>53</b>
<b>ANNEXE.....</b>	<b>55</b>





**AMÉRIQUE CENTRALE ET ANTILLES**

Imprimé par le M.A.E. / Mises des Affiliés étrangers et européens, direction des Archives (division géographique) © Février 2011



**M. Bernard PIRAS,**  
Président du groupe d'amitié France-Caraïbes,



**M. Gérard CORNU,**  
Président du groupe d'amitié France-Mexique et  
Pays d'Amérique centrale



**M. Christophe LECOURTIER,**  
Directeur général d'Ubifrance



**Vue de la salle**

---

## OUVERTURE

**Message du Président du Sénat, M. Jean-Pierre BEL,**  
lu par M. Bernard PIRAS, Président du groupe d'amitié France-Caraïbes

**M. Bernard PIRAS.** - Le Président du Sénat, M. Jean-Pierre Bel, m'a chargé de vous transmettre le message suivant :

*« Je suis particulièrement heureux que le Sénat ait l'occasion d'accueillir ce matin un grand colloque économique sur une région trop rarement mise en valeur sous l'angle de son potentiel commercial : l'Amérique centrale et les Caraïbes.*

*La réalité de cette partie du monde, à la fois continentale et maritime, est, à l'évidence, plurielle. Les nombreux intervenants qui se succéderont à la tribune vont avoir la difficile tâche de présenter huit pays « incomparables », aux spécificités considérables (démographiques, territoriales, culturelles) en dépit de leur proximité géographique : d'un côté, les Caraïbes avec Cuba, Haïti, la République dominicaine, Trinidad-et-Tobago ; de l'autre côté, l'Amérique centrale avec le Guatemala, El Salvador, le Costa Rica et le Panama.*

*Mais cette diversité fait, je le crois, l'originalité et tout l'intérêt des colloques que le Sénat organise depuis 1997 dans le cadre d'un fructueux partenariat avec Ubifrance et, désormais aussi, avec la nouvelle Banque publique d'investissement.*

*C'est ainsi que l'an dernier déjà, un colloque transversal sur l'Amérique latine, axé plus particulièrement sur le Brésil, l'Argentine, le Chili et la Colombie, a rencontré un vif succès, en réunissant, au Palais du Luxembourg, d'une part, les acteurs du monde économique et d'autre part, les institutions publiques qui mettent tous leurs moyens en œuvre pour le développement de nos échanges commerciaux.*

*Je tiens à souligner que ces événements, qui ont lieu au rythme de trois par an, ne seraient pas possibles sans le parrainage et l'implication des groupes interparlementaires d'amitié du Sénat.*

*Je veux saluer l'engagement des sénatrices et sénateurs, membres des groupes France-Caraïbes et France-Mexique et pays de l'Amérique centrale, et remercier en particulier leurs présidents, mes collègues Bernard Piras et Gérard Cornu, ici présents, qui ont su insuffler une vraie dynamique d'échanges, de part et d'autre de l'Atlantique, à travers leurs nombreuses activités, comme l'accueil des personnalités de haut niveau à Paris ou les contacts diplomatiques étroits entretenus avec le Quai d'Orsay.*

*Le nombre et la qualité des intervenants que nous recevons aujourd'hui me dispensent d'insister davantage sur l'importance que revêt un tel colloque dans le contexte actuel.*

*Permettez-moi toutefois trois observations.*

*Premièrement, les autorités françaises ont fait de notre relation avec l'Amérique latine, comme vous le savez, une priorité. Nos ministres, M. Laurent Fabius et Mme Hélène Conway-Mouret, l'ont rappelé avec force lors de leurs déplacements cette année dans la région. L'action de la France s'inscrit dans la durée et dans une stratégie de long terme, portée par ses relations amicales avec tous les États de la zone. Elle se fonde aussi sur une nouvelle dynamique, ancrée dans l'accord d'association qui unit désormais l'Europe à l'Amérique centrale.*

*Deuxièmement, concernant les échanges commerciaux entre la zone Caraïbes-Amérique centrale et la France, nous avons des marges de progression importantes. Actuellement nos échanges ne sont pas négligeables mais restent relativement peu élevés. La France est le sixième fournisseur européen d'Amérique centrale et son septième client. Mais les échanges sont en continuelle augmentation, notamment dans la zone Caraïbe avec la République dominicaine ou Cuba. Notons que la France y dispose d'importants atouts, au premier rang desquels figure la proximité des départements français d'Amérique : la Guadeloupe, la Martinique et la Guyane. Cet essor ne peut que renforcer leur insertion dans leur environnement régional et affirmer leur rôle clé dans la coopération régionale !*

*Dernière remarque, le potentiel économique de la région est considérable et beaucoup de ces potentialités restent à exploiter. L'occasion est donnée de dresser un état des lieux des forces et des fragilités de ce vaste ensemble régional, qui renvoie à des réalités sous régionales contrastées. Tout est réuni pour faire des tables rondes qui vont suivre, des facteurs d'enrichissement mutuel et de projets à bâtir.*

*J'ai eu l'occasion lors de la dernière édition au Sénat de « Tremplin Entreprises » de saluer le rôle des petites et moyennes entreprises, symboles « d'audace, d'engagement, de détermination, de talent, d'innovation et de créativité » dans notre économie. Ce colloque s'adresse particulièrement à nos PME afin qu'elles relèvent le défi de l'export dans ce nouveau centre du monde. N'oublions pas que le Panama, par exemple, concentre 5 % du commerce maritime mondial (hors pétrole) et 31 % du commerce entre l'Asie-Pacifique et la côte Est des États-Unis !*

*Je conclurais en adressant mes sincères remerciements à toutes celles et tous ceux qui ont contribué à l'organisation et à la réussite de cet événement. À tous, je souhaite d'excellents et fructueux travaux ! »*



---

**M. Bernard PIRAS,**  
**Président du groupe interparlementaire d'amitié France-Caraïbes**

Permettez-moi d'ajouter à cette introduction quelques mots en tant que président du groupe d'amitié France-Caraïbes.

En premier lieu, instruments privilégiés de la coopération bilatérale entre les Parlements, les groupes d'amitié sont des acteurs très engagés dans l'action internationale de la France.

Je salue, à cet égard, la présence parmi nous des représentants des corps diplomatiques en poste à Paris et en particulier Son Excellence Mme Vanessa Matignon, Ambassadrice d'Haïti en France, Son Excellence M. Hector Igarza, Ambassadeur de Cuba et, Son Excellence M. Mario Chicas, Ambassadeur du Guatemala.

Les groupes interparlementaires d'amitié viennent naturellement en appui de la diplomatie économique et c'est dans cet esprit qu'ils prêtent leur concours à l'organisation de grands colloques économiques à vocation internationale comme celui d'aujourd'hui. Nous nous félicitons donc du partenariat solide établi avec l'établissement public Ubifrance dont la mission est précisément d'accompagner les entreprises françaises, et plus particulièrement les PME, à l'export.

En 2013, le Sénat a ainsi accueilli, le 20 juin, un colloque sur le Canada, et le 10 octobre, un colloque sur l'Inde. Pour 2014, sont déjà programmés d'autres grands projets, concernant l'Asie et l'Afrique. Nous remercions vivement M. Christophe Lecourtier, directeur général d'Ubifrance et ses équipes, très mobilisées à Paris comme à travers le monde. Nous leur devons la qualité et la diversité des tables rondes qui se succéderont au cours de cette matinée avec des spécialistes reconnus de cette partie du monde et de véritables acteurs de terrain.

S'agissant des Caraïbes, région que j'ai eu l'occasion de visiter à plusieurs reprises – je laisserai mon collègue Gérard Cornu intervenir sur l'Amérique centrale –, je voudrais vous livrer quelques convictions.

D'abord, cette région évolue très vite et offre des perspectives plus que prometteuses. De profondes réformes, structurelles et politiques, ont été engagées dans les États de la région. Elles commencent à porter leurs fruits et renforcent l'attractivité de ces marchés. Ils s'insèrent davantage dans le flux des échanges avec l'Amérique du Nord et demain l'Europe. Les taux de croissance de la République dominicaine, Haïti et Cuba se situent ainsi entre 3 et 5 % par an. Ces taux sont tirés vers le haut par les industries extractives et minières, le textile ou encore l'agroalimentaire mais aussi par le développement de l'offre de services, notamment dans les secteurs du tourisme ou des biotechnologies.

Ensuite, je voudrais insister sur l'importance de la dimension culturelle dans nos relations avec cette région. Nos affinités sont multiples. Je prendrai l'exemple de Cuba que je connais bien. La France et Cuba ont tissé, tout au long de leur histoire commune, de fortes relations d'amitié et de coopération. Nos contacts sont permanents : cette année, le Président du Sénat, M. Jean-Pierre Bel, s'est rendu en visite officielle à Cuba ; une délégation du groupe d'amitié a effectué une mission récemment et a pu visiter la Foire internationale de La Havane qui a accueilli des dizaines d'entreprises, de métropole comme des Antilles ; des délégations officielles sont accueillies régulièrement...

La culture française est très présente sur place : l'enseignement et la diffusion de la langue française, qui s'appuie principalement sur les deux Alliances françaises de Cuba à La Havane et Santiago, comptent près de 10 000 élèves ; les formations supérieures et la recherche (dont les secteurs des biotechnologies, de l'agronomie, de l'environnement, de la médecine, des sciences exactes et de l'ingénieur) se développent ; la coopération artistique et culturelle, avec en particulier le festival du cinéma français à La Havane, rassemble des milliers de spectateurs chaque année...

Je pourrais citer bien d'autres exemples, à Haïti comme en République dominicaine. Ce partage culturel est un atout indéniable dont il faut prendre conscience !

Enfin, je terminerai mon propos par un regret et un espoir. Mon regret est que les échanges régionaux des départements français d'Amérique (DFA) soient encore trop faibles. Les ventes vers les Caraïbes ne représentent que 2,5 % des exportations totales de la Guadeloupe, par exemple ! Les marges de progression pour nos entreprises sont probablement considérables... Mon espoir est l'effet de levier que va représenter l'accord d'association UE-Amérique centrale entré en vigueur cette année pour tous ces « nouveaux émergents ».

Le menu de cette matinée est donc extrêmement dense et riche. Je cède donc sans plus tarder la parole à mon collègue Gérard Cornu, en vous souhaitant de très fructueux échanges.

---

**M. Gérard CORNU,  
Président du groupe interparlementaire d'amitié France-Mexique  
et pays d'Amérique centrale**

En ma qualité de président du groupe d'amitié France-Mexique et pays d'Amérique centrale, je suis très heureux et honoré d'être parmi vous ce matin pour évoquer quatre États d'Amérique centrale que les membres de ce groupe connaissent bien et apprécient particulièrement : le Guatemala, El Salvador, le Costa Rica et le Panama.

Notre groupe d'amitié compte 38 membres très impliqués dans le développement des relations interparlementaires, et plus largement institutionnels, avec les États d'Amérique centrale. Il dispose d'une présidence déléguée, dédiée à cette région, qui a été confiée à mon collègue Gérard Miquel, sénateur du Lot.

Au cours des derniers mois, notre groupe d'amitié a reçu de nombreuses délégations notamment du Guatemala, comme la visite de M. Sergio De La Torre, ministre de l'économie, en septembre ou, encore tout dernièrement, celle de M. Fernando Carrera, ministre des Affaires étrangères.

Ces contacts sont à nos yeux très importants. En effet, ils contribuent à la politique internationale de la France en Amérique latine qui inscrit désormais sa coopération dans un cadre régional. Cette approche permet une meilleure mutualisation des coopérations sur des priorités définies en commun comme la sécurité, la gouvernance, la promotion des droits de l'homme et les échanges intellectuels et culturels.

Par ailleurs, ils viennent en appui à la diplomatie économique que la France privilégie désormais. Lors de chaque rencontre sont évoquées, je peux en témoigner, les perspectives prometteuses de renforcement des relations économiques et commerciales, mais aussi touristiques et culturelles entre nos pays.

Parallèlement, le savoir-faire français est reconnu et recherché dans de nombreux domaines comme les infrastructures de transport, la lutte contre l'insécurité, ou encore le traitement de l'eau et des déchets.

Je livrerai donc quelques réflexions issues de ces rencontres.

D'abord, nos relations avec cette région vont continuer à s'intensifier au cours des prochaines années.

La France, en devenant en 2012, observateur au sein du Système d'intégration centraméricain (le SICA), l'organisation régionale d'intégration basée à San Salvador, a montré qu'elle était très attentive à ces perspectives de développement. L'accord d'association entre l'Union européenne et les pays d'Amérique centrale, ratifié par l'ensemble des pays de la zone et dont le volet commercial est entré en vigueur le 1<sup>er</sup> août 2013, va également jouer un rôle

moteur dans le développement des relations économiques et commerciales entre les deux ensembles.

Par ailleurs, les perspectives de croissance économique restent bonnes, voire excellentes, dans cette partie du monde.

Le Guatemala, avec ses quinze millions d'habitants, est le pays le plus peuplé d'Amérique centrale, et offre de ce fait à nos entreprises un terrain qui mérite d'être exploré. Le Panama fait figure de champion de la croissance de la région, avec des taux de croissance annuels autour de 10 %. Les perspectives sont également élevées au Costa Rica (5 %).

Il ne faut pas oublier l'atout représenté par le tourisme. Le nombre de visiteurs en Amérique centrale continue à augmenter et atteint aujourd'hui plus de dix millions de visiteurs par an. Le Costa Rica est la première destination régionale, attirant près du quart des touristes. Le Costa Rica et le Guatemala comptent pour les deux tiers des revenus touristiques entrants dans la région.

Le développement des investissements est aussi une des priorités majeures des pays de la zone Caraïbes-Amérique centrale. Or, progressivement, un cadre légal plus favorable aux investissements étrangers est mis en place (Guatemala, El Salvador, Costa Rica, Cuba) qui, couplé à un environnement macroéconomique relativement stable, commence à porter ses fruits.

Enfin, si la zone Caraïbes-Amérique Centrale demeure très largement dépendante des États-Unis en ce qui concerne les débouchés aux exportations et l'approvisionnement des importations, il y a indéniablement des efforts et une volonté de réorientation des échanges. À l'échelle de l'Amérique centrale, les États-Unis représentent 40 % des échanges extérieurs, dans les mêmes proportions s'agissant des importations et des exportations. Il y a donc un formidable défi à relever et des opportunités, dont nous, parlementaires, avons parfaitement conscience et que les entreprises françaises ont tous les atouts pour saisir. Je vous souhaite donc, à mon tour, de fructueux travaux et vous assure de tout notre appui.

---

**M. Christophe LECOURTIER,  
Directeur général, Ubifrance**

Il est important pour Ubifrance d'organiser ce type d'événements en partenariat avec le Sénat et portant sur différents secteurs. Notre mission consiste à informer sur les grandes puissances économiques traditionnelles, mais également sur le monde de demain au service des entreprises et des acteurs économiques français.

Les pays dont nous parlerons sont encore trop méconnus. Diverses dynamiques y sont à l'œuvre ; c'est pourquoi nous nous devons de les aborder. Nous avons choisi plusieurs pays : le Guatemala, le Costa Rica, le Salvador et le Panama en Amérique centrale et la République dominicaine, Trinité-et-Tobago, Haïti et Cuba dans les Caraïbes. Ils représentent près de 60 millions d'habitants, soit l'équivalent de la population française, un PIB supérieur à 320 milliards de dollars et des échanges commerciaux à hauteur de 80 milliards de dollars. Ils constituent un ensemble régional en voie d'intégration, notamment à travers le développement du commerce infrarégional.

Plusieurs paramètres méritent d'être rappelés. Premièrement, la localisation géographique de cette zone la place au carrefour des deux grands ensembles sud et nord-américains. Elle peut donc prétendre profiter de leur dynamisme, croissant en Amérique du Sud et en redémarrage en Amérique du Nord.

Deuxièmement, les pays de la zone sont dépendants de l'économie nord-américaine : les États-Unis sont leur principal client et le premier investisseur étranger. En la matière, l'immigration joue un rôle essentiel, de même que l'aide internationale, en particulier à Haïti. Dans ce domaine, Cuba occupe une place à part.

Troisièmement, des zones franches y sont développées ; Cuba, notamment, élabore d'importants projets en la matière. Elles constituent une manière d'attirer les investisseurs étrangers et permettront de faire des pays de la zone concernée des bases de production et d'exportation dans la région.

Quatrièmement, ces pays témoignent d'une forte volonté de diversification des activités économiques, afin de s'émanciper de leur dépendance à l'égard de leurs productions agricoles traditionnelles (café, sucre, banane).

Cinquièmement, les pays des Caraïbes et d'Amérique centrale mettent en œuvre une stratégie d'attraction des investissements directs étrangers (IDE). Ces derniers bénéficient également des perspectives d'accord de libre-échange avec les régions essentielles que sont l'Europe et l'Asie. Des accords d'association avec l'Union européenne (UE) sont en cours de négociation avec l'Amérique centrale, tandis qu'existe déjà un partenariat économique entre l'UE et la République dominicaine, Haïti ainsi que Trinité-et-Tobago.

La place économique de la France est plus que modeste en Amérique centrale et dans les Caraïbes ; elle est assurée uniquement par de grands groupes : GDF-Suez au Panama, Total au Salvador, Thales et Alstom pour un projet de métro en République dominicaine. Nos échanges consolidés restent très faibles, en deçà des niveaux atteints par nos principaux partenaires européens, l'Allemagne, l'Italie ou le Royaume-Uni. Si nos exportations commencent à augmenter au Panama, elles restent ailleurs inférieures au seuil de 1 % des parts de marché.

Pourtant, le potentiel commercial existe. En effet, la France a beaucoup à offrir en termes de développement : ces pays ont besoin d'équipements, de matériel électrique et électronique, d'ingénierie et de technologie. Dans ces domaines, la France dispose de plusieurs références positives dans les pays émergents, en Amérique du sud, en Asie et en Afrique.

Par ailleurs, personne n'est indifférent à Cuba. J'y étais d'ailleurs il y a un mois. Cuba, avec ses onze millions d'habitants, son histoire et son potentiel économique, fascine. S'il est encore considéré comme un marché difficile d'accès, il n'a pas à rougir de sa situation par rapport à ses voisins des Caraïbes : Haïti, qui a récemment subi une nouvelle catastrophe naturelle ; la Jamaïque, dont la situation financière reste précaire ; Trinité-et-Tobago, qui n'a pas résolu ses problèmes d'insécurité et d'éducation, malgré les revenus générés par le pétrole ; et la République dominicaine, qui souffre de maux identiques.

Cuba a un potentiel de développement considérable, notamment grâce à sa richesse humaine. C'est pourquoi, nous avons choisi d'ouvrir une antenne commerciale à Cuba, forts de la conviction que les possibilités ouvertes par les autorités cubaines doivent d'ores et déjà être exploitées.

De plus, nous pouvons y exploiter une tendance favorable à la France.

Les exportations françaises y sont en hausse de 40 % depuis le début de l'année, ce qui n'est pas le cas partout dans le monde.

L'excédent structurel de la France à Cuba lui permet d'afficher un taux de couverture exceptionnel.

Cuba est l'un des rares pays dans lesquels la France devance l'Allemagne en termes de parts de marché.

Nous nous en félicitons et nous souhaitons préserver cette avance. En outre, la France est un investisseur de taille à Cuba : nos grands groupes – Pernod Ricard, qui fêtera l'anniversaire de la marque Havana Club ce soir, Bouygues, Total, Alcatel, Air France – y couvrent un large panel de secteurs. J'ai d'ailleurs été marqué par la qualité de l'équipe de conseillers du commerce extérieur et de l'Association des entreprises françaises à Cuba qui représente les hommes d'affaires français. Cette dernière est portée par une équipe unie et

---

engagée en faveur de ce pays. Elle constitue un socle intéressant pour approfondir nos relations avec Cuba.

Au début du mois de novembre, je me suis rendu à la 31<sup>ème</sup> édition de la Foire internationale de La Havane. Cet événement a rencontré un grand succès : plus de 1 400 exposants étaient présents, dont 900 représentaient des entreprises étrangères, et plus de 65 pays y étaient représentés. Nous y avons partagé un pavillon avec le Royaume-Uni : 35 entreprises étaient présentes, dont quinze françaises. Nous souhaitons nous appuyer sur ce rendez-vous d'importance pour l'ensemble de la zone pour développer la présence française à Cuba. Cette dernière n'est d'ailleurs pas exclusive de projets pouvant être conduits dans d'autres pays.

J'espère que vous obtiendrez au cours de la journée l'information dont vous avez besoin et qu'elle vous donnera l'envie de vous y rendre. Par ailleurs, l'un des atouts de la région réside dans la proximité culturelle que nous partageons avec les populations locales, en partie issus de l'émigration européenne. Il importe de le préciser, de nombreux pays émergents ont une culture très différente de la nôtre. L'objectif de cette journée organisée par Ubifrance, en partenariat avec le Sénat, est de vous donner envie de « passer à l'acte ».

Je remercie nos partenaires : le Sénat qui nous accueille dans une salle prestigieuse et a mobilisé des ténors à cette occasion ; mais également le Comité national des Conseillers du Commerce extérieur de la France (CCEF) et son réseau en Amérique centrale et dans les Caraïbes, l'Institut des Amériques, le réseau national des Chambres de Commerce et d'Industrie (CCI) de France, Air France et le Cabinet Desitter.





**TABLE RONDE 1 -  
ÉVOLUTION ÉCONOMIQUE RÉGIONALE ET  
ÉTAT DES RELATIONS ENTRE LA FRANCE  
ET LES ÉTATS DE LA RÉGION**

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

Ont participé à cette table ronde :

**M. Fred CONSTANT, Ambassadeur délégué à la coopération régionale pour la zone Antilles-Guyane**

**M. Patrick HERVÉ, chef du service économique régional Amérique andine, Panama, Caraïbes à l'Ambassade de France au Panama**

**M. Gilbert POTIE, conseiller du commerce extérieur de la France, membre de la commission Amérique latine et Caraïbes**

**Mme Laurence ROUGET-LE CLECH, directrice adjointe du département Amérique latine et Caraïbes, Agence française de développement**

**M. Pascal DROUHAUD, directeur adjoint pour l'Amérique latine, Alstom**

---

**M. Arnaud FLEURY, journaliste économique.** - Le colloque d'aujourd'hui doit permettre de traiter d'une zone dont il est rarement question en France, malgré ses liens avec nos départements d'Outre-Mer. La part des échanges commerciaux avec la France est assez faible actuellement dans les Caraïbes et en Amérique centrale. Nous connaissons peu cette zone qui présente pourtant une croissance économique notable. La situation de Cuba et l'intégration économique de la zone y sont des interrogations fortes. D'où ma première question : quelle est l'action économique de la France et de ses départements d'Amérique (DFA) dans les Caraïbes et en Amérique centrale ?

**M. Fred CONSTANT.** - Je salue l'initiative qui nous réunit aujourd'hui pour trois raisons. Premièrement, la zone comprenant l'Amérique centrale et les Caraïbes est une zone marginale au sein de la politique française depuis plusieurs années. Elle est pourtant une zone d'intérêt.

Deuxièmement, l'intérêt manifesté pour cette zone est essentiellement économique et porte sur les opportunités d'affaires. Or les occurrences traitant de cette thématique sont rares dans la zone.

Troisièmement, la journée s'adresse aux entrepreneurs ; je les espère nombreux aujourd'hui, puisqu'ils constituent les moteurs de l'insertion régionale des DFA et du renforcement des relations économiques entre la France et les pays de la zone concernée.

L'orientation récente qui a été donnée à la politique gouvernementale vise à renforcer les relations économiques entre les DFA et les pays d'Amérique centrale et des Caraïbes *via* le renforcement de la connectivité de ces territoires. En effet, la dimension économique de l'insertion régionale des DFA représente un enjeu politique de premier plan, puisqu'elle constitue un vecteur potentiel de redressement économique. Elle mérite donc d'être davantage explorée.

À ce jour, les efforts des pouvoirs publics et des professionnels ont visé à coordonner davantage les opérateurs économiques et leur offrir des services mutualisés à l'international ; à favoriser la multiplication des missions de prospection économique et commerciale ; enfin, à accorder un suivi particulier à plusieurs grands projets structurants au niveau régional.

Trois initiatives ont été prises en faveur de la coordination des opérateurs économiques et de la mutualisation des services en Guadeloupe, en Martinique et en Guyane : des comités pour l'organisation et le développement à l'international des entreprises ont été créés auprès des préfets ; des guichets uniques à l'export ont été mis en place grâce aux Chambres de commerce et d'industrie ; la création d'un *cluster* des entreprises innovation-export a été lancée dans plusieurs domaines, notamment les secteurs des télé-technologies, des énergies vertes et du BTP-HQE (haute qualité environnementale).

Une dizaine de prospections économiques et commerciales a été menée ; des délégations mixtes composées d'élus régionaux, de chefs d'entreprises et de compagnies consulaires se sont rendues dans plusieurs pays de la zone afin de nouer des contacts. En effet, la zone souffre d'un handicap historique, les acteurs ne se connaissant pas faute d'opportunités de rencontres. Or, la proximité avec les partenaires potentiels est essentielle pour concrétiser les échanges.

Au mois de juin dernier, une délégation s'est ainsi rendue à Trinité-et-Tobago à l'occasion d'une grande foire commerciale et d'investissement ; les trois départements, Martinique, Guadeloupe et Guyane, y étaient représentés. La *French business week* s'est par ailleurs déroulée à Miami, mobilisant une forte délégation. De plus, bien que la Guyane soit rarement évoquée, une importante délégation d'entrepreneurs guyanais s'est rendue au Suriname et au Guyana au mois de mai dernier. Enfin, la récente création de la mission d'Ubifrance en Haïti a permis à une trentaine de chefs d'entreprises, dont une vingtaine provenant des DFA, de se rendre en Haïti. Grâce à l'appui logistique de la

Chambre de commerce franco-haïtienne, ils ont noué des contacts utiles, dont certains ont déjà donné lieu à la signature de contrats.

Enfin, plusieurs grands projets structurants à vocation régionale sont en cours et donnent la mesure de nos activités de promotion dans la région :

- la création d'une usine géothermique en République dominicaine, projet qui me tient à cœur, vise à exporter le savoir-faire français, dans des termes profitables, tant à la Guadeloupe qu'à la Martinique ;

- l'approvisionnement de la Martinique et de la Guadeloupe en gaz naturel liquéfié à partir de Trinité-et-Tobago est en cours d'étude ; il s'inscrit dans le cadre de la conversion des centrales thermiques de ces deux DFA et de leur passage à une alimentation en gaz ;

- les résultats des forages pétroliers *off shore* en Guyane sont attendus et nous espérons qu'ils seront positifs.

Les pouvoirs politiques ont donc la volonté d'accompagner les entreprises de la zone et de la métropole dans la région et de favoriser les liens entre les unes et les autres. Je rends hommage aux entrepreneurs ici présents qui sont pionniers dans cette zone.

**M. Arnaud FLEURY.** - Nous aurons l'occasion de reparler de Trinité-et-Tobago, l'un des producteurs de gaz naturel liquide (GNL) les plus importants.

**M. Patrick HERVÉ.** - Il ne sera pas question de la Jamaïque, des problèmes particuliers s'y posant. Cependant, c'est un pays intéressant, dans lequel la France a des parts de marché non négligeables.

Les cinq pays, dont je m'apprête à vous parler, présentent un intérêt particulier du fait de leur croissance économique forte : entre 3 et 8 %, pour le Panama, un peu moins à Trinité-et-Tobago avec 1,5 %, mais nous espérons que le cap des 2 % sera bientôt franchi. Ces pays ont un niveau de développement très variable. En effet, Haïti ayant souffert de plusieurs catastrophes naturelles, son PIB par habitant n'atteint que 800 dollars ; il est l'un des pays les plus pauvres du monde. En revanche, le revenu par habitant de Trinité-et-Tobago dépasse 20 000 dollars grâce à sa rente gazière et pétrolière. Entre ces deux extrêmes se situent le Panama, Cuba et la République dominicaine.

L'inflation est relativement importante dans ces cinq pays, mais elle est en cours de maîtrise et tend plutôt à diminuer. Elle est stable, à tendance décroissante, à Cuba et en République dominicaine. La zone souffre également de déséquilibres financiers : Cuba affiche un léger déficit budgétaire inférieur à 3 %. Les comptes courants sont variablement équilibrés : ils le sont à Trinité-et-Tobago grâce à la rente gazière, alors que tous les autres pays enregistrent un déficit de leurs comptes courants. En la matière, Panama détient le record, puisqu'il importe pour 27 milliards de dollars. La zone franche de Colomb est partiellement responsable du déficit de la balance courante panaméenne,

puisqu'elle permet de réexporter les importations vers l'ensemble de l'Amérique latine et centrale.

Les cinq pays traités aujourd'hui importent pour 65 milliards de dollars. Pour sa part, la France exporte pour 830 millions d'euros au Panama : ce chiffre est cependant biaisé, puisque nous lui vendons, chaque année depuis trois ans, un bateau pour 500 millions d'euros. La tendance des exportations françaises vers le Panama est donc davantage de l'ordre de 300 millions d'euros, soit l'équivalent des exportations françaises vers Cuba.

Plusieurs éléments encourageants sont à souligner. Premièrement, la gouvernance financière des cinq pays s'améliore, notamment en termes de transparence fiscale et de blanchiment d'argent. Le Panama, Haïti et Cuba ne sont d'ailleurs plus considérés comme des paradis fiscaux par le groupe d'action financière (GAFI), organisme qui lutte contre le blanchiment de capitaux.

Deuxièmement, la zone bénéficie de financements internationaux abondants, en particulier grâce à l'action de la Banque Interaméricaine de Développement (BID) : à Haïti, à travers de nombreux dons ; en République dominicaine *via* une politique de prêt ; au Panama, en favorisant des projets d'infrastructures. La CAF, banque de développement de l'Amérique latine, intervient aussi en Haïti et en République dominicaine. La banque de développement des Caraïbes intervient, pour sa part, à Trinité-et-Tobago et en Haïti. Enfin, le Venezuela développe son influence *via* le financeur PetroCaribe. Ce dernier propose un système original de livraison de pétrole payé à hauteur de 50 %, l'autre moitié faisant l'objet d'un crédit sur vingt ans et d'un taux d'intérêt inférieur à 2 %.

**M. Arnaud FLEURY.** - Ce système a-t-il vocation à perdurer ?

**M. Patrick HERVÉ.** - Je l'ignore. Il a été inventé par le Président Chavez, désormais disparu. Son successeur emprunte cependant une voie similaire. PetroCaribe ne sera pas remis en cause à court terme, mais pourrait l'être à moyen terme compte tenu des difficultés financières du Venezuela.

Par ailleurs, des points négatifs existent également. Les cinq pays souffrent d'une forte exposition aux catastrophes naturelles et climatiques. La croissance économique y est encore peu inclusive, des inégalités considérables persistant ; cette réalité est cependant moins perceptible à Cuba.

Cuba fait également exception s'agissant des points suivants : l'éducation et la formation professionnelle sont insuffisantes et le secteur informel tient encore une place significative. Dans une moindre mesure, les infrastructures nécessitent également d'être améliorées à Cuba.

En outre, les investissements restent insuffisants dans les cinq pays, qui pâtissent également d'une faible innovation. Il est regrettable qu'ils soient dépendants de PetroCaribe, dont l'avenir est incertain.

La montée en puissance de la Chine dans la région est négative, puisqu'elle y développe des projets en faisant appel à ses propres travailleurs, limitant les bénéfices pour les pays d'accueil. Enfin, l'environnement des affaires dans les cinq pays doit être amélioré, de même que la présence française.

Par conséquent, les cinq pays doivent relever plusieurs défis : optimiser la gestion des finances publiques pour limiter les déficits ; produire davantage dans le secteur énergétique et en améliorer l'efficacité, en particulier à Haïti, en République dominicaine et au Panama ; améliorer l'environnement des affaires et assurer la sécurité juridique ; attirer les investissements étrangers, notamment dans les pays ayant des déficits courants notables ; dans le cas de Cuba, libéraliser et unifier la monnaie (cet enjeu est en cours de réalisation, mais l'unification de la monnaie n'est pas prévue avant l'année 2016) ; trouver de nouveaux relais de croissance, en particulier dans les pays ne produisant qu'un seul type de produit.

Par ailleurs, depuis 2010, les parts de marché de la zone vers la France, sauf celles de Panama et de la République dominicaine, ont globalement décliné dans tous les domaines. En revanche, depuis trois ans, la France a maintenu ses parts dans tous les grands marchés des cinq pays. Parmi les États membres de l'UE, l'Espagne est très présente dans la zone, à la fois pour des raisons historiques et du fait des efforts qu'elle déploie en direction des pays concernés. Ainsi, elle vend trois fois plus que la France à Cuba. Cependant, la France occupe la première place en Haïti et la deuxième à Cuba.

Certains risques et difficultés doivent être pris en considération. Toutefois, quand le succès est au rendez-vous, la rentabilité est satisfaisante et les risques pris en valent la peine.

**M. Gilbert POTIE.** - Je suis le premier intervenant au titre du Conseil national du Commerce extérieur de la France (CNCCEF). Nous agissons à travers une force de 4 300 à 4 600 personnes, dont 314 sont basées en Amérique centrale dans douze pays. Nous avons à la fois un rôle d'accompagnement des exportateurs en France, les PME mais aussi les grandes entreprises, et un rôle de facilitateur de l'export et de l'investissement français dans les pays de destination.

Pour ma part, je suis responsable des financements d'exportation vers l'Amérique latine. Le thème du financement est essentiel en termes de commerce extérieur. Les pays de la zone vont globalement bien et la croissance économique y est soutenue. Toutefois, une attention particulière doit être accordée au déficit budgétaire du secteur public.

La plupart des projets lancés dans ces pays visent à la construction d'infrastructures lourdes, particulièrement dans les secteurs suivants : l'énergie,

l'eau, l'environnement et les transports, notamment urbains. Ce dernier secteur a été le plus actif au cours des dernières années. Natixis a financé le premier métro du Panama *via* un cofinancement.

La notion de cofinancement est essentielle : les projets d'infrastructures étant divisés en lots, les lots importés reçoivent un traitement financier particulier. Nous attendons que les appels d'offres soient ouverts et que les vainqueurs soient désignés pour proposer des solutions adaptées et compétitives face aux financements multilatéraux. Les banques multilatérales, par le biais de financements internationaux souvent effectués à des conditions semi-concessionnelles, s'occupent des parts locales, en particulier des constructions.

**M. Arnaud FLEURY.** – Des projets sont-ils en gestation ?

**M. Gilbert POTIE.** – Nous classons les projets en trois catégories, selon le type de contreparties. Les cinq pays importent essentiellement des biens d'équipement et intermédiaires. Les problématiques de financement liées à ce type d'importation sont traitées par des crédits documentaires permettant de sécuriser les positions des exportateurs vendeurs et fournisseurs. En revanche, lorsque les entreprises de petite taille ressentent un besoin de financement, elles sollicitent d'abord les banques locales.

Le deuxième type d'affaires concerne celles liées au secteur public, à savoir les grands projets d'infrastructures.

Enfin, un nombre significatif de pays d'Amérique centrale et des Caraïbes ont récemment engagé des efforts de privatisation, leur permettant d'alléger leur charge budgétaire. Pour notre part, nous considérons que les projets doivent démontrer un certain niveau de rentabilité. Initialement, l'effort de privatisation était orienté vers les infrastructures routières, mais il s'est élargi à des projets de transport public, dans le secteur de l'eau et de l'énergie, à travers la production privée d'électricité.

**M. Arnaud FLEURY.** – Les entreprises françaises ont-elles les connaissances nécessaires pour remporter ces marchés ?

**M. Gilbert POTIE.** – Malheureusement, la part de marché française est faible. Cependant, elle peut progresser. Elle est sujette à des volatilités importantes d'une année à l'autre, générées par l'émergence des grands projets évoqués. Quant aux PME françaises exportatrices, elles visent des cibles également convoitées par les petites entreprises locales, voire par de plus grandes entreprises.

**M. Arnaud FLEURY.** – Quelle est la stratégie de l'Agence Française de Développement (AFD) dans la zone ?

**Mme Laurence ROUGET-LE CLECH.** – L'AFD est une institution financière publique et un opérateur public de la politique française de développement. Elle a une activité mondiale et a prêté environ 8 milliards d'euros en 2012. L'Amérique latine représente 15 % de cette activité.

---

L'AFD est présente depuis longtemps dans les Caraïbes, d'une part du fait de la proximité des DFA et, d'autre part, parce qu'elle a une activité Outre-Mer depuis toujours. Ainsi, elle est implantée depuis 1976 en Haïti et depuis 1997 en République dominicaine. L'AFD est également présente au Suriname, d'où elle couvre les petites Antilles et la Martinique.

Le mandat de l'AFD dans les Caraïbes consiste à appuyer la croissance verte et solidaire, et à renforcer la coopération régionale *via* l'accompagnement des entreprises dans les activités qu'elle finance. Notre stratégie a été présentée au mois de juillet 2013 au conseil d'administration de l'AFD ; elle découle du constat selon lequel la région est vulnérable et en perte de vitesse économique. En effet, les moteurs de croissance agricoles et tertiaires se sont essouffés suite à la crise de 2008, engendrant une perte de compétitivité. Conséquemment, il est nécessaire de soutenir les économies, notamment à travers le développement des infrastructures permettant d'améliorer la connectivité entre les différents territoires. Au sein de la région, les pays sont de taille et de niveau économique très hétérogènes ; ils souffrent d'un manque de connexion entre eux. En outre, il convient de préserver le milieu naturel, les difficultés climatiques étant nombreuses dans la région. Enfin, l'AFD vise à renforcer le capital humain et les capacités institutionnelles de la zone.

C'est pourquoi, l'Agence a essentiellement financé des projets d'infrastructures et dans le domaine de l'énergie. Elle a aussi accompagné le développement du capital humain en termes de santé et d'éducation, et a appuyé la préservation du milieu naturel.

Par ailleurs, l'AFD dispose d'une filiale, Proparco, s'occupant de l'appui au financement de projets privés et dotée d'un mandat en Amérique centrale. Au sein de cette dernière, nous avons soutenu des projets à hauteur de 150 millions d'euros dans les secteurs bancaire, des infrastructures et des énergies renouvelables, à travers la participation à des fonds d'investissement. Les perspectives de croissance dans la région se trouvent dans le domaine de l'énergie. Pour sa part, Proparco accompagne les intérêts et les projets privés dans des secteurs spécifiques : l'agro-industrie, la santé, le tourisme durable, le traitement des eaux et des déchets et l'efficacité énergétique. En Amérique centrale, l'AFD n'a pas vocation à intervenir directement.

Dans les Caraïbes, l'AFD dispose d'un portefeuille de 500 millions d'euros pour accompagner des projets, ce qui a permis : de financer la construction du métro de Saint-Domingue ; d'accompagner le développement de la géothermie et financé des routes en République dominicaine ; de conclure un partenariat avec l'entreprise publique Wadco à Sainte-Lucie dans le domaine de l'assainissement ; ou encore, de financer une route connectant la Guyane à Paramaribo, la capitale du Suriname.

Nous envisageons aussi de travailler sur un projet d'interconnexion des différents réseaux d'électricité de la Guyane, du Guyana, du Suriname et du Brésil. En matière de renforcement du capital humain, nous sommes

essentiellement présents au Suriname, où nous finançons des projets d'amélioration de la santé maternelle et infantile, et en Haïti, où nous finançons des projets de formation professionnelle, d'éducation et de santé. En effet, nous sommes convaincus de l'importance de renforcer le capital humain, afin d'améliorer les niveaux d'éducation et d'innovation ainsi que la capacité du secteur public à accompagner le développement de projets ambitieux.

**M. Arnaud FLEURY.** – Les entreprises françaises doivent-elles se positionner sur les projets financés par l'AFD ?

**Mme Laurence ROUGET-LE CLECH.** – Les principaux secteurs dans lesquels les entreprises françaises doivent s'impliquer sont l'énergie, particulièrement les énergies renouvelables, la connectivité des différents territoires, les infrastructures, notamment dans le domaine de l'eau, de l'assainissement et de la gestion des déchets, et le renforcement du capital humain. En effet, l'investissement dans ces secteurs permet d'accompagner la croissance de manière durable.

Par ailleurs, nous finançons des projets à conditions « de marché », mais aussi à conditions bonifiées, en fonction du type d'investissement financé.

**M. Arnaud FLEURY.** – Que représentent l'Amérique centrale et les Caraïbes pour Alstom ?

**M. Pascal DROUHAUD.** – L'Amérique centrale et les Caraïbes représentent une région unitaire mais marquée par la diversité. En effet, des efforts considérables ont été menés par les pays en vue d'améliorer leur intégration économique et régionale. Il convient d'ailleurs de saluer les accords les liant à l'UE depuis les années 1980. Cependant, les pays composant la région ont des besoins variés et des réalités économiques spécifiques. Les investissements réalisés témoignent de la diversité régionale.

Alstom se doit d'avoir une perception régionale globale, le soutien de l'État français étant déterminant dans ce domaine, et de disposer de connaissances particulières sur chacun des pays. En effet, la réalité du Panama est distincte de celle du Nicaragua ou de Belize. L'unité se constitue grâce à plusieurs piliers, notamment l'énergie et le transport urbain.

Penser la ville nouvelle implique de mener des projets en termes de mobilité urbaine. En la matière, les pays de la région ont une approche particulière ; pendant longtemps, ils ont favorisé le bus dans le cadre de la croissance des villes. Nous agissons en démontrant la complémentarité entre le bus et le métro. En la matière, le projet porté par le maire de Guatemala Ciudad, M. Alvaro Arzu, est une réussite. Pour autant, le gouvernement du Guatemala réfléchit actuellement au développement d'un mode de transport permettant une nouvelle mobilité urbaine, le tramway. L'environnement financier lui permet de s'engager dans cette nouvelle voie.

Dans les Caraïbes, l'exemple de la République dominicaine est incontournable, deux lignes de métro ayant été construites depuis le début des



années 2000. Il démontre que des projets structurants peuvent être réalisés lorsqu'ils sont pensés en termes de financement et de technologie.

**M. Arnaud FLEURY.** - Quelle est la stratégie d'Alstom dans la région ?

**M. Pascal DROUHAUD.** - Alstom est un groupe industriel, fournisseur d'équipement. Nous devons être réactifs lorsqu'un besoin est identifié et participer à la construction d'un projet. Un projet doit être financé et rentable. Bâtir un tel projet prend du temps et nécessite de chercher des financements. Nous pouvons disposer de financements français, mais il convient de trouver des partenaires latino-américains. L'exemple du Panama est révélateur ; en effet, en 2010, Odebrecht et FCC y avaient remporté un marché et des groupes comme Alstom, Thales et TSO ont réalisé le lot électromécanique en tant que sous-traitants. Ce type de collaboration se bâtit, grâce à une présence dans la région

**M. Arnaud FLEURY.** - L'intégration en Amérique centrale est favorisée depuis quinze ans, notamment grâce à la SICA (Système d'intégration centro-américain) ; les pays de la région peuvent-ils aller plus loin dans cette voie ? En effet, l'enjeu de l'amélioration des connexions et du renforcement des échanges entre eux est essentiel. Se dirigent-ils vers une union douanière et monétaire ?

**M. Pascal DROUHAUD.** - C'est envisageable. La tendance visible depuis les années 1980 va dans ce sens. Les chefs d'États d'Amérique centrale et des Caraïbes ont conscience de la nécessité de renforcer leurs liens. Des efforts sont déjà fournis à cette fin : en témoignent le plan Puebla-Panama et la volonté réelle d'une connexion en matière de transport d'énergie, notamment entre le Panama et la Colombie. Lorsque sera engagé ce projet de ligne de haute tension en courant continu, le marché mexicain sera également ciblé. En outre, la réalité sociale contraint les décideurs à favoriser l'intégration, dans le respect des spécificités nationales.

**M. Arnaud FLEURY.** - Alstom surveille-t-elle la situation cubaine et la libéralisation des rails ?

**M. Pascal DROUHAUD.** - Nous sommes très présents à Cuba, particulièrement dans le domaine énergétique, avec lequel nous avons une relation ancienne et forte, caractérisée par la compréhension et le respect.

Nous accompagnons les efforts des Cubains en matière de développement de la production en cycle combiné, en fournissant les équipements et en assurant la maintenance.



## TABLE RONDE 2 - CARAÏBES : CUBA, HAÏTI, RÉPUBLIQUE DOMINICAINE ET TRINITÉ-ET-TOBAGO

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

Ont participé à cette table ronde :

**M. Nasser EL MAMOUNE, directeur pays Ubifrance Mexique et Amérique centrale - Caraïbes**

**Mme Perrine BUHLER, conseillère du commerce extérieur de la France, directrice générale, Devexport**

**M. Pierre-Georges HERVÉ, directeur, Industrie Bois SAS**

**Mme Julie SALTEL, chargée de projet GIE Access, Gefyra SAS**

**M. Gilbert SALVY, président de la section Trinité-et-Tobago des conseillers du commerce extérieur de la France, directeur régional, Bouygues TP**

**Mme Francette ROSAMONT, présidente de la section Martinique des conseillers du commerce extérieur de la France, gérante, Interentreprises**

**M. Éric TAINSH, direction de l'international, BPI France**

---

**M. Arnaud FLEURY.** - Quelles sont les opportunités dans les Caraïbes ?

**M. Nasser EL MAMOUNE.** - M. Patrick Hervé a situé le cadre macroéconomique et en a précisé les tendances. Tous les pays présentent des opportunités dans plusieurs secteurs, mais chacun de façon spécifique.

Les responsables et acteurs économiques cubains et les entreprises françaises qui sont présentes à Cuba font preuve d'une approche similaire à celle employée au Vietnam, dont les marchés s'ouvrent progressivement. Cuba se dirige également vers une économie mixte. Tous les secteurs comptent, de l'agroalimentaire aux produits électriques. En outre, Cuba se distingue par l'innovation qui se développe dans les domaines de la santé et des biotechnologies. Le tourisme y a crû de façon exponentielle. Ce secteur est donc intéressant pour les PME françaises.

En République dominicaine, le modèle économique est différent, puisqu'il est tourné vers les zones franches. Cuba a aussi un grand projet de zone franche, la zone Mariel. La République dominicaine a initialement développé ce système en mettant en place des *workshops* dans le domaine textile, dont la production est destinée à l'export vers les États-Unis.

Par ailleurs, le secteur des énergies renouvelables constitue un potentiel considérable pour les entreprises françaises.

**M. Arnaud FLEURY.** – La République dominicaine connaît un fort développement touristique et économique. Le pays est fortement tourné vers les États-Unis, mais l'expertise et les produits français peuvent-ils y trouver une place ?

**M. Nasser EL MAMOUNE.** – Nos concurrents européens, notamment espagnols, s'y engagent. La dépendance à l'égard des États-Unis existe dans tous les pays de la zone, sauf à Cuba. Nos exportations sont pour le moment liées au projet de métro de Saint-Domingue. Toutefois, elles incluent autant des biens de consommation que des produits agroalimentaires, du matériel électrique et des technologies de l'information. Le marché dominicain est donc intéressant pour les PME offrant des services dans le domaine des télécommunications. L'environnement des affaires est facile d'accès.

Les entreprises des DFA ont d'ailleurs particulièrement ciblé la République dominicaine. Auparavant, elles visaient les pays européens ; une réflexion a donc été menée par Ubifrance et le ministère sur ce sujet : il a été décidé d'inciter les entreprises françaises présentes dans les DFA et exerçant dans les domaines des technologies de l'information et de la communication (TIC), des énergies renouvelables et des biens agroalimentaires à cibler les marchés de proximité, à savoir l'Amérique latine et les Caraïbes. Des stratégies en la matière sont en cours d'élaboration. De grands contrats peuvent être conclus sur le marché dominicain, ainsi que des affaires autour des services au consommateur.

**M. Arnaud FLEURY.** – Le niveau de vie a beaucoup progressé en République dominicaine.

**M. Nasser EL MAMOUNE.** – Oui, mais il n'atteint pas encore celui de Trinité-et-Tobago en termes de PIB par habitant.

**M. Arnaud FLEURY.** – L'offre française est-elle perçue positivement en République dominicaine ?

**M. Nasser EL MAMOUNE.** – Oui, lorsqu'elle est pertinente. Le marché dominicain est un marché de niches. La spécialisation dans des produits intermédiaires peut permettre d'y trouver une place. Les PME que nous avons aidées à intégrer ce marché sont relativement compétitives. Le marché ne souffre pas d'un frein psychologique en faveur des entreprises états-uniennes.

Par ailleurs, de nombreux acteurs économiques français vont organiser en République dominicaine une semaine française au mois de

juin 2014. Cet événement intéressera les entreprises installées au Mexique ou dans les DFA.

**M. Arnaud FLEURY.** - Que dire de Trinité-et-Tobago ?

**M. Nasser EL MAMOUNE.** - Trinité-et-Tobago est une île intéressante, notamment du fait du fort pouvoir d'achat de ses habitants. L'accent doit donc être mis sur les biens de consommation. Toutefois, l'île souffre de fortes inégalités et d'une situation parfois préoccupante en termes de sécurité. Certains Trinidiens peuvent acheter des produits à forte valeur ajoutée, voire des biens de luxe.

**M. Arnaud FLEURY.** - Trinité-et-Tobago est un producteur important de pétrole et de gaz.

**M. Nasser EL MAMOUNE.** - Nos entreprises proposant des produits parapétroliers et para-gaziers, de la robinetterie industrielle par exemple, sont déjà présents sur le marché.

**M. Arnaud FLEURY.** - En Haïti, les financements sont essentiellement fournis par les bailleurs de fond. Quelles opportunités existent pour les PME ?

**M. Nasser EL MAMOUNE.** - La situation de Haïti est particulière, puisqu'il est le pays le moins riche de la région. Cependant, compte tenu des financements multilatéraux, des opportunités existent dans les domaines des infrastructures, de l'habitat, de l'eau et des déchets.

**M. Arnaud FLEURY.** - Devexport est l'une des rares sociétés de commerce française installées à Cuba. Elle y réalise une partie substantielle de son chiffre d'affaires. La présence française reste faible à Cuba. Quels conseils donner aux entreprises intéressées par ce marché ?

**Mme Perrine BUHLER.** - Devexport est une société de commerce internationale de biens d'équipement industriel. Or, l'aspect industriel est essentiel pour s'enraciner dans un pays, puisque la technologie et l'origine des équipements impliquent la livraison de nouveaux équipements et de pièces de remplacement.

Le problème le plus prégnant à Cuba réside dans l'embargo américain qui contraint les relations commerciales depuis plus de cinquante ans.

**M. Arnaud FLEURY.** - Est-il possible de vendre directement à Cuba sans subir de représailles américaines ?

**Mme Perrine BUHLER.** - Théoriquement, l'embargo américain ne s'applique pas extra-territorialement ; néanmoins, les Américains tentent de l'appliquer à des sociétés possédant des intérêts aux États-Unis. Par conséquent, de nombreux grands groupes préfèrent travailler aux États-Unis qu'à Cuba, leur marché étant plus grand.

L'embargo est discuté depuis longtemps. Toutefois, il est difficile de vendre à Cuba certains équipements fabriqués presque exclusivement aux États-Unis, les intermédiaires en profitant pour en augmenter le prix. En outre, l'embargo financier se renforce, puisque de nombreuses banques détenant des filiales aux États-Unis se retirent de Cuba suite aux pressions exercées par les Américains. Cuba ne bénéficie pas non plus de financements internationaux, la Banque mondiale et le FMI y étant absents.

**M. Arnaud FLEURY.** – Comment, alors, commercer avec Cuba ?

**Mme Perrine BUHLER.** – Pour travailler à Cuba en tant que société étrangère, il convient de s'adresser à des sociétés cubaines de centrale d'achat, spécialisées dans un secteur et desservant des sociétés publiques cubaines. De plus, travailler à Cuba exige une présence permanente, notamment du fait de sa situation insulaire : il nous est possible de répondre aux interrogations techniques et commerciales. La relation humaine et l'échange sont essentiels pour avancer avec les Cubains.

Lorsqu'une entreprise souhaite s'installer localement, elle peut demander une licence délivrée par le commerce extérieur cubain et octroyée selon plusieurs critères : la taille de l'entreprise, l'antériorité des ventes, la nature des produits, le volume pouvant être vendu et un nombre minimal de trois clients. Seule une dizaine de sociétés françaises possèdent cette licence, dont Total et Air France.

Les entreprises françaises ne possédant pas la licence peuvent conclure un contrat commercial avec une *consultoria* cubaine. Un employeur et un employé cubains travaillent alors exclusivement ou de façon partagée avec l'entreprise française. Une liste d'attente conséquente existe également pour les sociétés étrangères souhaitant disposer d'agents cubains travaillant exclusivement pour elles.

**M. Arnaud FLEURY.** – Les mesures de libéralisation annoncées ont-elles stimulé l'attention des entreprises étrangères ? Les sociétés françaises se positionnent-elles de façon satisfaisante ?

**Mme Perrine BUHLER.** – L'Europe est insuffisamment active à Cuba et les industriels attendent passivement. Les Latino-américains se montrent plus dynamiques. Odebrecht, par exemple, apporte des financements et propose ses services dans le domaine des travaux publics et de l'ingénierie. De même, les Vénézuéliens et les Chinois sont très présents. La France s'efforce de se positionner : elle discute et met en place des lignes de financement garanties par la COFACE, particulièrement des lignes court terme. Or, aucune banque n'est actuellement en mesure de les prendre en charge. Nous sommes donc contraints de nous adresser à des banques espagnoles.

**M. Arnaud FLEURY.** – Pensez-vous que le marché cubain est prometteur du fait de la qualité de ses infrastructures et du niveau d'éducation des Cubains ?

**Mme Perrine BUHLER.** - Les secteurs porteurs à Cuba sont nombreux, en particulier des secteurs dans lesquels la France est bien positionnée technologiquement : l'énergie (Alstom et Schneider Electric étant déjà présents) ; la pharmacie ; l'hydraulique ; les transports, secteur dans lequel Cuba a d'importants besoins ; l'agroalimentaire, domaine phare puisque l'agriculture cubaine s'est récemment développée.

Par ailleurs, la relation de Cuba avec les États-Unis pose question : il est difficile pour les Français et les Européens de se projeter. Elle s'améliorera certainement progressivement.

**M. Arnaud FLEURY.** - La TPE Industrie Bois SAS réalise la majeure partie de ses affaires à Cuba.

**M. Pierre-Georges HERVÉ.** - Cuba est un pays très exigeant mais qui respecte le savoir-faire. C'est pourquoi, les PME françaises disposant de savoir-faire ont un avenir prometteur à Cuba. Nous ne sommes pas affectés par des problèmes de financement, puisque nous sommes situés sur un petit marché sur lequel nous ne rencontrons pas de problème de paiement. En outre, nous sommes rémunérés en euros. Le marché cubain est respectueux des entreprises qui produisent et connaissent leur technologie.

**M. Arnaud FLEURY.** - La question du paiement n'est donc pas problématique pour une PME qui réussit à s'intégrer sur le marché cubain.

**M. Pierre-Georges HERVÉ.** - Non, particulièrement dans le secteur touristique qui génère des flux d'argent, Cuba paie correctement ses fournisseurs. L'industrie touristique est un secteur très porteur, notamment dans le domaine du bâtiment : Cuba a élaboré un programme prévoyant la construction de plus de 100 000 chambres dans les années à venir. Bouygues n'arrive d'ailleurs pas à faire face à la demande.

Pour une entreprise, il est essentiel d'intégrer le marché cubain avec un produit qu'elle maîtrise complètement. En effet, l'État cubain privilégie les entreprises qui vendent leurs propres produits. Il nous a fallu du temps pour prouver notre compétence, mais désormais nous vendons nos produits de façon satisfaisante. De plus, les Cubains respectent la parole donnée.

**M. Arnaud FLEURY.** - Comment commercer sans être enregistré, l'enregistrement prenant de nombreuses années et étant fortement conditionné ?

**M. Pierre-Georges HERVÉ.** - Il n'est pas nécessaire d'être enregistré pour faire du commerce à Cuba, si vous connaissez bien votre produit. Les sociétés peuvent s'appuyer sur les entreprises françaises déjà présentes et qui connaissent les circuits à emprunter. Leur stabilité financière et les certifications techniques des produits seront vérifiées. Comme dans tout marché export, aucune vente ne peut être réalisée avant deux ans.

Pour notre part, nous disposerons de notre propre représentation à partir de l'année prochaine. Nous pouvons facilement aider d'autres entreprises à pénétrer le marché.

**M. Arnaud FLEURY.** – La notion de première vente permet à une entreprise d'effectuer une vente sans être installée à Cuba ?

**M. Pierre-Georges HERVÉ.** – En effet, les acheteurs cubains acceptent de conclure un contrat avec une entreprise qui ne dispose pas encore de certification technique. L'entreprise peut alors tester le marché. Si le produit correspond aux besoins du marché, l'entreprise vivra quelques mois de latence après sa première vente pour obtenir sa certification. La démarche est exigeante, mais rend les entreprises meilleures.

**M. Arnaud FLEURY.** – Les TPE françaises partagent-elles votre enthousiasme à l'égard de Cuba ?

**M. Pierre-Georges HERVÉ.** – En Normandie, de nombreuses personnes sont intéressées. Selon moi, la situation cubaine s'apparente à celle des « Trente glorieuses » : il convient de ne pas laisser passer la chance que représente l'embargo américain pour les PME françaises. En effet, les PME américaines ne peuvent s'installer à Cuba, alors que le marché y est considérable, très stable et progressera continuellement. Sans l'embargo américain, nous ne pourrions intégrer ce marché. Notre entreprise croîtra grâce à Cuba : elle est reconnue au Venezuela et dans 22 autres pays autour de Cuba qui connaissent le niveau d'exigence de Cuba et ont pu y vérifier notre compétence.

**M. Arnaud FLEURY.** – Vous affirmez que la libéralisation ne concerne pas votre secteur ; pourtant, votre entreprise aura des opportunités ?

**M. Pierre-Georges HERVÉ.** – Dans mon métier, la libéralisation ne m'affecte pas : la construction ne s'arrête jamais. Pour autant, il est certain qu'il sera nécessaire d'être déjà installé sur le marché lorsqu'il sera libéralisé. À ce moment-là, les Américains investiront le marché cubain, d'autant plus qu'ils ont des affinités avec Cuba. Il nous sera alors possible de travailler pour les Américains.

Le marché cubain se privatise : les particuliers peuvent désormais créer leurs propres entreprises. Ils représentent une concurrence dans notre secteur, d'autant plus qu'ils apprennent vite.

**M. Arnaud FLEURY.** – Les Brésiliens sont très actifs dans le projet de zone franche de Mariel qui permettra aux entreprises étrangères de s'installer à Cuba. Ce projet est-il intéressant ?

**M. Nasser EL MAMOUNE.** – Oui, même si l'expansion de Mariel dépendra de l'évolution des relations entre Cuba et les États-Unis. Les grands groupes brésiliens et mexicains s'intéressent à Cuba. Il est donc nécessaire que les groupes français s'y intéressent également.



Par ailleurs, il existe trois types de client à Cuba : des sociétés ayant le monopole d'importation ; des entreprises ayant le monopole d'importation, mais dépendant des forces armées, notamment dans le tourisme, qui sont des clientes précieuses puisqu'elles paient encore mieux que les autres ; et des clients du secteur privé émergent, mais dépendant des sociétés d'importation.

**M. Pierre-Georges HERVÉ.** – Le projet de Mariel est très intéressant pour les PME françaises. En effet, elles pourront transformer des produits sur place, la qualité de l'infrastructure étant exceptionnelle. Le patron de Bouygues la considère d'un très haut niveau mondial.

**M. Arnaud FLEURY.** – Quelles sont les spécificités de Haïti ?

**Mme Julie SALTEL.** – Je reviens d'une mission Ubifrance en Haïti, qui est un pays particulier : il est le plus pauvre des Caraïbes et de la zone Amérique. 80 % de la population y vit en dessous du seuil de pauvreté, est analphabète et a moins de 40 ans. De plus, le tremblement de terre du mois de janvier 2010 a occasionné des conséquences humaines et économiques dramatiques : les pertes ont été estimées à neuf milliards de dollars. Des promesses de dons de l'ordre de dix milliards de dollars ont été effectuées, afin de réaliser un plan de reconstruction s'étalant sur dix ans.

L'État haïtien se trouve sous perfusion de l'aide internationale. En 2012, sept milliards de dollars avaient déjà été décaissés. Parallèlement, la croissance économique s'élevait à 5 %, soit le plus fort des Caraïbes.

Il faut savoir que Haïti est formé de divers réseaux d'influence. Par conséquent, il est nécessaire de s'y rendre pour comprendre la façon dont s'articule l'activité économique. J'y suis retournée au mois de novembre afin de me familiariser avec le terrain. Les opportunités d'affaires à Haïti se trouvent dans les marchés publics internationaux. Différents bailleurs y sont présents : des banques de développement, des agences de coopération, des ONG et les Nations unies depuis 2004. Ils émettent les marchés de façon variée : directement, *via* des agences étatiques ou des ONG. De plus, le groupement est réparti sur quatre pôles : la construction, la protection, l'eau et l'environnement, et l'éducation. Cependant, nous sommes particulièrement intéressés par les infrastructures, le pays ayant toujours besoin d'être reconstruit. En effet, plusieurs quartiers contiennent encore de nombreux gravats.

**M. Arnaud FLEURY.** – Les PME françaises peuvent-elles prétendre aux financements internationaux ?

**Mme Julie SALTEL.** – Les Français sont relativement peu présents en Haïti par rapport aux Américains, Espagnols, Dominicains ou Canadiens. Toutefois, la communauté de langue constitue un atout pour les Français. Les PME françaises souhaitant investir le marché haïtien doivent en comprendre le fonctionnement, ainsi que la manière dont s'articulent les différents bailleurs et leurs procédures. Par ailleurs, le montant moyen d'un contrat offert par les Nations unies s'élève à 10 000 dollars ; ces contrats sont donc accessibles à tous.

Le GIE Access a été créé en 2009 pour aider nos membres à se positionner sur ces marchés publics internationaux.

Il est fortement conseillé aux entreprises de travailler directement avec les bailleurs de fonds internationaux. En effet, l'État haïtien est faible et n'est pas capable d'absorber les fonds : les dons représentent la moitié du budget de l'État et 10 % du PIB haïtien. C'est pourquoi, la capacité des autorités locales à s'approprier les projets doit être renforcée. En outre, les entreprises doivent se renseigner sur les procédures d'obtention d'un marché. Afin de détecter les marchés, le GIE Access a mis en place un partenariat deux ans auparavant avec une entreprise de construction à Port-au-Prince. Il nous a fallu du temps pour trouver un partenaire fiable et solvable ; ce dernier nous apporte sa connaissance du pays, ses relations avec les différents bailleurs, ses clients, tandis que les entreprises françaises contribuent sur les plans logistique, financier et technologique. Ce schéma reposant sur la complémentarité des acteurs fonctionne très bien.

**M. Arnaud FLEURY.** - Des acteurs haïtiens sont-ils en capacité de nouer des partenariats avec les entreprises désireuses de s'implanter en Haïti ?

**Mme Julie SALTEL.** - Nous travaillons uniquement sur les marchés publics internationaux, dans lesquels se trouvent des secteurs de « niches » pour les Français, comme la construction.

**M. Arnaud FLEURY.** - Dans le secteur privé, des relations d'affaires peuvent-elles être nouées ?

**Mme Julie SALTEL.** - Probablement, mais elles ne constituent pas notre priorité. Cependant, lors de la mission Ubifrance, des rencontres ont eu lieu avec des bailleurs et des entreprises privées lors desquelles la question de la sécurité a été évoquée. Des entreprises privées et étrangères peuvent prétendre conclure des contrats sur le marché de la sécurité.

Par ailleurs, le besoin de se déplacer en Haïti est prégnant : plus de trois ans après le tremblement de terre, des besoins considérables en termes de construction d'infrastructures, d'écoles, de routes et d'hôpitaux se font encore sentir. Les Haïtiens cherchent d'ailleurs à renforcer leurs compétences en la matière et à se former professionnellement. Il convient de donner les clés à la population locale, afin de développer une croissance inclusive.

**M. Nasser EL MAMOUNE.** - Haïti importe des produits manufacturés (machines, matériel de transport, produits alimentaires). Son premier partenaire en la matière est la République dominicaine. Je conseille donc aux entreprises françaises, déjà présentes en République dominicaine, de passer par cette dernière pour investir le marché haïtien.

**M. Arnaud FLEURY.** - Bouygues a eu de grandes ambitions à Trinité-et-Tobago qui ne se sont pas concrétisées.

**M. Gilbert SALVY.** - Je suis installé à Trinité-et-Tobago depuis 2008, suite à l'obtention d'un appel d'offres à travers un marché public concernant la

construction d'une voie ferroviaire totalement intégrée. Sa valeur était alors estimée à 3,5 milliards de dollars. Le contrat a été attribué à un consortium français, constitué par Bouygues TP, Alstom Transport et RATP Développement. Je me suis installé à Trinité-et-Tobago en tant que directeur du projet.

Le contrat était divisé en trois sections. Une première phase consistait à développer le projet, c'est-à-dire à structurer le territoire grâce à un réseau de transports qui n'existe toujours pas aujourd'hui, et à produire une étude locale, environnementale et sociétale. Cette première phase a duré deux ans. Elle valait 150 millions de dollars et a mobilisé 80 experts ingénieurs locaux et internationaux. Suite à des raisons politiques indépendantes du projet, le gouvernement en place à l'époque a provoqué des élections anticipées au mois de mai 2010 qu'il a perdues. L'opposition avait prévu qu'elle arrêterait le projet en cas de victoire. Le projet a donc été suspendu juste avant la phase de construction.

Nous nous trouvons actuellement dans une période transitoire, dans laquelle le gouvernement actuel est contesté pour avoir mis en place une politique peu favorable au développement. Par conséquent, il est probable que les élections de 2015 occasionnent un revirement politique.

**M. Arnaud FLEURY.** - Ce revirement est-il typique de Trinité-et-Tobago ou constitue-t-il un incident de parcours ?

**M. Gilbert SALVY.** - Le gouvernement précédent avait une vision de long terme qui reconnaissait la nécessité pour Trinité-et-Tobago, comme pour tout pays en voie de développement, de disposer d'un réseau d'infrastructures accompagnant le développement économique. L'initiative prise par ce gouvernement était pertinente, puisqu'elle visait à développer un réseau autoroutier, ferroviaire, de transports urbains, aérien et portuaire.

Le gouvernement actuel est confronté à une crise économique et politique. Il lui reste deux ans de mandat et ses marges de manœuvre sont très limitées. Les prochaines élections devraient initier une dynamique davantage propice au projet. Le pays semble sortir de la crise, plus aiguë en 2010 et 2011, puisque la croissance économique atteint désormais 1,5 %.

**M. Arnaud FLEURY.** - Trinité-et-Tobago est un pays gazier et pétrolier ; c'est dans ce domaine que se trouvent de nombreuses opportunités pour les entreprises françaises.

**M. Gilbert SALVY.** - Elles en ont conscience. 60 % du PIB du pays reposent sur le secteur pétrolier. Une des velléités des gouvernements précédent et actuel était de diversifier les sources de revenu du pays. Malheureusement, la crise financière a empêché cette diversification nécessaire ; en effet, les ressources énergétiques sont limitées dans le temps.

Les réserves de pétrole et de gaz sont confrontées à plusieurs problématiques. D'une part, les réserves de pétrole posent un problème de

frontière, puisqu'elles se situent sur la même base d'exploration que celles du Venezuela. Elles commenceront à diminuer d'ici dix ans. D'autre part, les exportations de Trinité-et-Tobago vers leur principal client, les États-Unis, sont appelées à diminuer, ces derniers développant l'énergie basée sur le gaz de schiste.

**M. Arnaud FLEURY.** – Dans quels secteurs l'offre française peut-elle trouver preneur à Trinité-et-Tobago ?

**M. Gilbert SALVY.** – Dans le secteur énergétique, les entreprises françaises se sont retirées de Trinité-et-Tobago ; GDF-Suez et Total ont ainsi quitté leur domaine pétrolier. De même, Alstom n'y est plus active, tandis que Bouygues a maintenu une activité uniquement grâce à sa filiale Bouygues TP. Cette dernière a développé le front de mer *via* la construction de l'hôtel Hyatt et construit actuellement des commissariats de police. Vinci est également présente à travers la construction d'un échangeur. Je présidais une section CCE regroupant huit sociétés et qui n'en inclut plus que deux.

**M. Arnaud FLEURY.** – Des PME françaises prospectent-elles à Trinité-et-Tobago ?

**M. Gilbert SALVY.** – Quatre à cinq PME franco-trinidadiennes y sont présentes dans les secteurs du plastique, de la pétrochimie, du papier ou du retraitement des pneus usés. La diversification créera des opportunités pour les entreprises françaises souhaitant s'y investir et trouver des partenaires trinidadiens, ces derniers ayant besoin de l'expertise dont ils ne disposent pas, notamment dans le domaine du développement durable.

**M. Arnaud FLEURY.** – Trinité-et-Tobago est-elle active dans la Communauté des Caraïbes (Caricom) ?

**M. Gilbert SALVY.** – Elle y a eu un rôle important. Toutefois, du fait de la crise financière qu'elle subit, elle est moins encline à supporter l'ensemble de la zone ; c'est pourquoi, elle souhaite que les autres îles s'impliquent davantage. Pour autant, la Caricom représente environ 20 % des exportations trinidadiennes dans la région.

Enfin, les relations entre Trinité-et-Tobago et les États-Unis sont essentielles. Les Antilles françaises peuvent constituer un intermédiaire intéressant pour les entreprises françaises. Trinité-et-Tobago tente davantage de développer ses relations avec l'Amérique latine.

**M. Arnaud FLEURY.** – Quel est le point de vue d'Ubifrance sur Trinité-et-Tobago ?

**M. Nasser EL MAMOUNE.** – Ubifrance surveille le programme trinidadien intitulé « Vision 2020 » concernant sept secteurs stratégiques, parmi lesquels les énergies renouvelables, l'emballage, la plasturgie et l'industrie agroalimentaire. Dans ces secteurs, des offres françaises pourraient satisfaire les besoins trinidadiens. Actuellement, la situation est complexe, mais le développement de la filière pétrochimique ne doit pas être négligé.

**M. Arnaud FLEURY.** - Vous portez un dispositif facilitant le commerce avec les pays précédemment évoqués : l'Union caribéenne de l'exécution, visant à faire exécuter les décisions de justice, afin de sécuriser les transactions.

**Mme Francette ROSAMONT.** - Pour compléter les propos de Mme Julie Saltel, il existe des opportunités dans le secteur privé en Haïti. Les grandes familles haïtiennes ont conscience qu'elles ne peuvent plus continuer à tenir seules les rênes du pays. Par exemple, l'entreprise martiniquaise Biométal a installé une industrie de fabrication de tôle qui, jusqu'à maintenant, provenait essentiellement de la République dominicaine. Elle a peiné à trouver un partenaire satisfaisant, mais elle a commencé à produire il y a un an. Elle ne rencontre aucun problème d'encaissement. De même, une entreprise de blanchisserie a été mise en place par une société guadeloupéenne. L'offre est destinée aux hôtels et se développe de façon satisfaisante.

En outre, en matière d'eau et d'assainissement, la Société martiniquaise des eaux a développé une technologie avec la Dinepa (Direction nationale de l'eau potable et de l'assainissement). D'ailleurs, après le séisme, nous avons réussi à faire passer le flux de transfert de technologies venant de France par la Martinique.

Une société martiniquaise effectuant du contrôle de bâtiment a réussi à élaborer un référentiel pour la construction de petits bâtiments repris *in extenso* par le gouvernement haïtien. Enfin, la société guyanaise, Altoa, spécialisée dans la topographie laser est en cours de prospection en Haïti.

Par ailleurs, s'agissant de l'expérimentation permettant de sécuriser les contrats, elle est partie, d'une part, de la volonté du gouvernement français de voir les DFA commercer avec leurs voisins et, d'autre part, de l'absence d'outils pour se faire. En effet, les systèmes juridiques de la zone ne communiquent pas entre eux. Pour sécuriser les contrats à droit constant, il convient de pouvoir les exécuter. Au mois d'août 2012, nous nous sommes rendus à Sainte-Lucie, où les acteurs ont manifesté un intérêt pour notre projet. Il a été décidé d'expérimenter la sécurisation uniquement en République dominicaine et à Sainte-Lucie, tout en visant son extension aux pays de « the Organisation of Eastern Carribean States » (OECS), puis à la Caricom.

En effet, la sécurisation des contrats est problématique à trois niveaux : civil, commercial et pénal. Par exemple, dans le cas d'un achat de terrain en République dominicaine se révélant mal borné, un jugement français est actuellement inutile. Il est possible de transférer le jugement définitif par valise diplomatique au ministère des affaires étrangères français, qui le transmet à son homologue dominicain, mais cette procédure dure deux ans.

Au mois de juin 2013, nous sommes parvenus à mettre en relation les parquets et les ministères de la justice français, dominicain et saint-lucien. La République dominicaine et Sainte-Lucie ont alors accepté de reconnaître les

jugements français : un jugement définitif français peut être traduit en anglais, être envoyé au justiciable dominicain et saint-lucien, et être exécutable.

Cette première étape est fondamentale, puisqu'elle nous a permis de régler un problème pénal. Les neuf pays de l'OECS ont un tribunal itinérant commun, Eastern Caribbean Supreme Court, ce qui n'existe pas en France. Le chef honoraire de ce tribunal est venu nous présenter sa juridiction le 5 décembre. L'étape suivante consiste en une reconnaissance réciproque des jugements de cette dernière et des jugements français.

En outre, la Guadeloupe et la Martinique adhéreront au mois de juillet 2014 à l'OECS. À ce titre, nous souhaitons que nos travaux soient fortifiés et pérennisés par un accord inter-étatique. Si nous démontrons que la démarche fonctionne, nous pourrions l'étendre à l'ensemble des autres pays. D'ores et déjà, des compagnies de la zone rencontrant des problèmes de paiement s'intéressent à nos travaux, en particulier les CHU, qui présentent des dettes de l'ordre de 50 millions d'euros pour avoir soigné des ressortissants étrangers sans être rémunérés.

De plus, nous souffrons d'un réel problème de connectivité. Celle-ci doit être améliorée à trois niveaux : juridique, aérien et maritime. Le ciel caribéen est l'un des derniers à ne pas être libéralisé. Les juridictions qui le régissent se trouvent aux États-Unis et à Bruxelles. Les élus et les entreprises doivent agir pour modifier ces règles. La mer n'est pas non plus libéralisée dans la zone ; par exemple, les bateaux venant des Caraïbes ne peuvent pas accoster dans les ports français. Des travaux sont en cours pour faire accepter les normes caribéennes dans ces ports ; ils devraient aboutir en juillet 2014. De même, nous négocions depuis cinq ans avec l'UE pour que des financements non européens soutiennent l'amorçage de lignes de cabotage qui permettraient d'intensifier le trafic.

Enfin, des espaces de rencontre doivent être créés, puisque nous ne nous rencontrons pas assez.

**M. Arnaud FLEURY.** - Quels sont les outils de financement du développement international des entreprises françaises ?

**M. Éric TAINSH.** - BPI France a été lancée il y a quelques mois et répond déjà aux demandes des entreprises. Cette nouvelle banque a beaucoup d'ambition, puisqu'elle vise à transformer le plus grand nombre de TPE en PME, de PME en ETI et d'ETI en grandes entreprises. Nous disposons de tous les atouts pour y parvenir : nous disposons d'une palette extraordinaire de métiers, couvrant l'innovation des entreprises, le capital-risque pour les start-up innovantes, le financement, en particulier de l'immatériel et la garantie permettant d'aider les banques à financer les investissements des entreprises. Nous développons également une activité de capital-risque, notamment du capital-développement pour les PME et les ETI. Toutes ces activités sont hautement synergiques.

Notre organisation favorise cette synergie. En effet, dans chaque direction régionale, le responsable a ses différents chargés d'affaires sous sa responsabilité. BPI France est forte de 2 200 salariés, dont 1 000 sur le terrain et 500 chargés d'affaires.

En France et à l'international, les clients paient plus lentement qu'à Cuba, alors que les fournisseurs exigent d'être payés plus rapidement. C'est pourquoi, il est malaisé pour une entreprise de vendre à l'international et d'accepter les délais de règlement lorsque sa trésorerie est tendue. Pour travailler à l'international, il est nécessaire de disposer de trésorerie. Pour cela, les entrepreneurs peuvent avoir recours à la monétisation de créances et au pré-financement du crédit d'impôt-recherche ou compétitivité-emploi.

Au sein de BPI France, nous pensons qu'une entreprise tirant son épingle du jeu en France a toutes les chances pour réussir à l'international, le marché français étant l'un des plus exigeants du monde. Cependant, il est nécessaire d'être correctement accompagné, financé et assuré.

En termes d'accompagnement et de financement, BPI France et Ubifrance constituent l'association gagnante pouvant convaincre les entreprises talentueuses d'investir à l'international. Dans chacune des directions régionales de BPI France se trouve un collaborateur d'Ubifrance au service des entreprises pour bâtir des *business plans*. De plus, nous disposons d'une capacité considérable d'intervention en fonds propres. Nous sommes à la recherche des futurs champions de l'export. Conséquemment, nous voulons convaincre des entrepreneurs ambitieux d'ouvrir leur capital ; nous saurons être des actionnaires minoritaires et patients. En effet, l'entreprise Neolane a mis treize ans pour connaître une réussite internationale : les investisseurs rentrés au capital de Neolane ne regrettent certainement pas d'avoir attendu treize ans. Nous saurons également être raisonnables en termes de rentabilité : BPI France n'a pas vocation à gagner de l'argent, mais à restituer celui qui lui est confié.

Toutefois, nous sommes conscients que tous les entrepreneurs ne souhaitent pas ou ne peuvent pas ouvrir leur capital. C'est pourquoi, nous avons développé des financements alternatifs longs dotés des avantages des fonds propres. En effet, il importe d'accorder du temps à un entrepreneur souhaitant exercer à l'international. Nous avons mis en place avec succès un financement sur sept ans, le prêt export, sans garantie et remboursable à partir de la troisième année. Il s'obtient facilement, dès lors que l'entreprise dispose de la rentabilité nécessaire à son remboursement. Nous ne nous intéressons pas à l'usage des fonds ni à la démarche suivie par l'entreprise : nous lui faisons confiance.

Par ailleurs, afin d'obtenir un appel d'offres, il convient de présenter différentes garanties : de soumission, de restitution d'acompte, de performance et de bonne fin. Dans le cadre de BPI France export, un développeur Coface présent dans chaque direction régionale peut apporter une solution aux entreprises en termes de garantie. Des solutions de garantie de pré-financement,

d'assurance-crédit et d'assurance prospection existent également. Ce dernier produit permet de faire prendre en charge jusqu'à 80 % du coût d'une prospection.

J'ignore dans quelle mesure des entreprises sont déjà installées aux Caraïbes, mais je souhaite que de nombreuses entreprises françaises souhaitent y investir à l'avenir. Dans l'hypothèse d'un rachat ou d'une création d'entreprise sur place ou de la réalisation d'une *joint-venture*, les capitaux propres investis par la société française peuvent être garantis par BPI France à hauteur de 50 %.

Les 37 implantations de BPI France dans l'hexagone proposent la totalité de l'offre publique en matière d'accompagnement et de financement à l'international.



---

## TABLE RONDE 3 - AMÉRIQUE CENTRALE : GUATEMALA, EL SALVADOR, COSTA RICA ET PANAMA

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

Ont participé à cette table ronde :

**M. Nasser EL MAMOUNE**, directeur pays Ubifrance Mexique et Amérique centrale - Caraïbes

**M. Pascal DROUHAUD**, directeur adjoint pour l'Amérique latine, Alstom

**M. Fabrice DESITTER**, conseiller, cabinet Desitter

**M. Réginald BAUSSAN**, conseiller du commerce extérieur de la France, vice-président, Setec Consultants

**Mme Ines ALONSO**, chef de projet informations réglementaires Amériques et Caraïbes, Ubifrance

---

**M. Arnaud FLEURY.** – Certains de ces pays d'Amérique centrale sont plus économiquement mûrs que d'autres, mais d'intéressants choix économiques et d'investissement y sont effectués indifféremment. La zone évolue économiquement et une logique de *hub* s'installe entre le sud et le nord, d'une part, et la côte Pacifique et la côte Atlantique, d'autre part. Où en sont les indicateurs macroéconomiques de ces pays ?

**M. Nasser EL MAMOUNE.** – Si les liaisons posent problème dans les Caraïbes, ce n'est pas le cas en Amérique centrale grâce au Panama et à son rôle de *hub* favorisé par la compagnie aérienne Copa Airlines. Une entreprise doit avoir une approche régionale lorsqu'elle se rend en Amérique centrale et viser au moins les quatre pays évoqués. Le PIB cumulé de ces derniers atteint 150 milliards de dollars pour une population de 140 millions d'habitants. Ces pays constituent donc un marché de taille intéressante.

De plus, une intégration politique est en cours de réalisation. Le marché n'est pas encore complètement intégré, mais les dirigeants font preuve de volontarisme en la matière. De nombreux accords de libre-échange ont été signés entre eux et avec des pays plus grands.

Cependant, les quatre pays sont très différents, notamment en termes de PIB. Le Panama, de même que le Costa Rica, affiche un PIB par habitant atteignant 9 000 dollars.

**M. Arnaud FLEURY.** – Quel est le PIB par habitant du Nicaragua, pays le plus pauvre de la zone ?

**Un intervenant.** – Il est de 1 750 dollars.

**M. Nasser EL MAMOUNE.** – Le Nicaragua connaît actuellement une phase de croissance et de rattrapage économiques. En outre, le Guatemala constitue un grand marché du fait de sa population s'élevant à quinze millions de personnes. Pour sa part, El Salvador est un pays assez dynamique : il est devenu une plate-forme de services, après avoir été pionnier dans le domaine aérien et les affaires économiques ; France Télécom s'y était d'ailleurs implantée. Cependant, sa croissance économique s'est ralentie.

**M. Arnaud FLEURY.** – La France réalise des résultats médiocres en termes d'échanges avec ces pays. Elle pourrait faire mieux puisque des opportunités d'affaires et commerciales existent.

**M. Nasser EL MAMOUNE.** – L'existence de la zone franche de Colomb particularise le cas du Panama. Pour autant, ce dernier, ainsi que le Costa Rica et le Guatemala, sont des partenaires essentiels.

**M. Arnaud FLEURY.** – Le Guatemala a conclu la paix en 1996. Or, les bandes armées et les narcotrafiquants continuent de défier la chronique et le pays semble fonctionner à deux vitesses.

**M. Pascal DROUHAUD.** – Le Guatemala est la première économie d'Amérique centrale après le Panama : il représente 33 % du PIB régional et 37 % de la population centre-américaine. Le Guatemala et El Salvador sont des pays dynamiques, même s'ils connaissent des difficultés. Des accords de paix ont également été signés au Salvador en 1992. Désormais, sur le plan économique, des efforts sont réalisés pour développer la démarche régionale et favoriser une politique de bon voisinage.

Le Guatemala a signé de nombreux accords économiques et commerciaux, notamment avec Saint-Domingue, Cuba, Haïti, l'Équateur, le Brésil et l'Amérique centrale. Il y existe des opportunités ; pour un groupe industriel comme Alstom, elles résident dans le domaine énergétique. En effet, l'Amérique centrale dispose du troisième potentiel mondial en termes de géothermie. Pour Alstom, le Guatemala est devenu une priorité. Les Brésiliens présents au Guatemala, à travers Odebrecht, sont des partenaires privilégiés et stratégiques pour nous en Amérique latine : nous remportons actuellement avec eux tous les marchés de transports urbains. Par exemple, grâce au ministère français de l'économie et des finances et à la Réserve pays émergents (RPE), nous réalisons le tramway à Cuenca.

Il nous serait également possible de réaliser le tramway à Guatemala Ciudad, d'autant plus que les autorités guatémaltèques souhaitent s'engager dans ce projet pour faire du Guatemala un modèle. Les pays d'Amérique centrale se distinguent d'ailleurs par leur volonté de se constituer en modèles dans des domaines qui nous intéressent. En effet, le tramway n'existe pas en

Amérique centrale, le bus ayant été favorisé par les sources de financement au cours des trente dernières années.

**M. Arnaud FLEURY.** - Le tramway étant selon vous le transport du futur, pensez-vous que l'Amérique centrale, en particulier le Guatemala, constitue un marché considérable en la matière ?

**M. Pascal DROUHAUD.** - Oui, mais le tramway est le transport du présent. Nous nous positionnons pour répondre à la demande. Le Guatemala est éligible à la RPE : il convient d'en profiter. La RPE est un financement concessionnel permettant aux entreprises françaises d'assurer le retour sur investissement et aux pays bénéficiaires de lancer des projets nécessitant des financements considérables, de 100 à 120 millions d'euros.

**M. Arnaud FLEURY.** - Comment décrire le cadre juridique et le cadre des affaires guatémaltèques ?

**M. Pascal DROUHAUD.** - Le cadre légal et juridique a beaucoup évolué dernièrement. Des efforts réalisés par le Guatemala en matière de transparence fiscale ont d'ailleurs été reconnus par la France. Depuis 2010, une loi permet de conclure des partenariats publics-privés (PPP) dans un cadre juridique très précis. Elle a mis en place un dispositif, à travers l'agence ANADIE, visant à accompagner les entreprises souhaitant se lancer dans une telle démarche.

**M. Arnaud FLEURY.** - Quelle est la stratégie économique du Guatemala ? Souhaite-t-il mettre en place des « usines tournevis » pour le Mexique, comme le Mexique le faisait pour les États-Unis ?

**M. Pascal DROUHAUD.** - Le dispositif économique du Guatemala est varié. Il entretient des liens avec le Mexique et les États-Unis, notamment à travers la contribution financière substantielle des communautés établies aux États-Unis qui représente près de 10 % du budget national. Le Guatemala souhaite également densifier son économie, qui fait déjà de lui la première économie régionale.

Par ailleurs, le Guatemala exporte avant tout des bananes, du sucre et du café. Sa volonté de lancer un projet de transports urbains s'inscrit dans une dynamique révolutionnaire. En 2010, ce projet a bénéficié d'un FASEP (Fonds d'étude et d'aide au secteur privé), dispositif du ministère de l'économie et des finances finançant des études sur le transport urbain. Un don de 700 000 euros a permis de réaliser une étude servant de base au projet. Ce dernier sera également alimenté localement, notamment dans le domaine du génie civil. Il comportera des volets techniques et professionnels qui profiteront au Guatemala.

**M. Arnaud FLEURY.** - Le Guatemala apparaît comme un pays fragmenté, dans lequel les problèmes de sécurité sont prégnants. Comment gérer cette problématique ?

**M. Pascal DROUHAUD.** – Le Guatemala est confronté à cette problématique dans des zones très précises, à savoir le nord du pays, le Péten. La région doit relever le défi de la sécurité avec les moyens dont elle dispose. L'État guatémaltèque pêche par la faiblesse du taux de prélèvements obligatoires qui n'atteint que 13 %.

**M. Arnaud FLEURY.** – La situation s'améliore-t-elle cependant ?

**M. Pascal DROUHAUD.** – Oui, en témoigne l'engagement du Guatemala dans un projet aussi structurant que le transport urbain.

**M. Arnaud FLEURY.** – Comment analysez-vous le positionnement du Guatemala, pays le plus important de la région en termes de population et de superficie ?

**M. Nasser EL MAMOUNE.** – Certains pays plus petits ont adopté un positionnement clair. Pour sa part, le Guatemala a choisi d'améliorer le cadre juridique en faisant voter la loi sur les PPP. En 2012, l'organisation du sommet de l'investissement au Guatemala a également été fructueuse. Le Guatemala s'efforce de structurer son économie, notamment *via* ses infrastructures, d'améliorer l'environnement des affaires et de se diversifier. L'industrie agroalimentaire reste prépondérante, même si l'industrie minière commence à se développer.

Par ailleurs, j'ai récemment rencontré à Dijon une quinzaine d'entreprises souhaitant exporter au Mexique ; deux d'entre elles exportent déjà au Guatemala et dans d'autres pays d'Amérique centrale dans le secteur de la pharmacie et de la santé. Il est parfois plus facile de trouver des opportunités dans des petits marchés que dans de grands pays comme le Brésil et le Mexique, où la concurrence locale et internationale est plus importante.

Le Guatemala améliore actuellement son image. Le problème de l'insécurité affecte l'ensemble des pays de l'Amérique centrale.

**M. Arnaud FLEURY.** – Le Panama et le Costa Rica sont souvent présentés comme les bons élèves de la zone. Le cabinet Desitter propose d'accompagner les entreprises dans l'internationalisation et a récemment ouvert une société au Panama.

**M. Fabrice DESITTER.** – Nous disposons d'une société anonyme, GPH, basée à Panama City depuis 2011. Panama a une mauvaise réputation de paradis fiscal, alors qu'il n'en est pas un. En revanche, il est un « pays de cocagne » pour les investisseurs. Le système judiciaire panaméen est également pointé du doigt pour corruption et inefficacité ; cette image est fautive. De plus, mon associé forme des magistrats au Panama, notamment à la cassation. En outre, le Panama est accusé de ne pas respecter le droit de la propriété, ce qui est faux, puisqu'il a signé les conventions internationales pour la protection industrielle et commerciale. Toutefois, si vous souhaitez y acheter un terrain à distance, il est préférable de se faire accompagner.

Le Panama est un « eldorado » : en cinq ans, son PIB a doublé, ses exportations ont été multipliées par quinze et ses importations par onze. Le stock d'IDE atteint désormais plus de 30 milliards de dollars : le Panama est le premier récipiendaire des investissements directs étrangers (IDE), notamment canadiens, chinois, américains et espagnols. En revanche, la France brille par son absence.

Le Panama est complètement dollarisé : il ne dispose pas de banque centrale et les États-Unis le surveillent et le protègent. En outre, le pays est bien plus sécurisé que certaines capitales européennes. La loi anti-tabagique est également plus sévère qu'aux États-Unis.

**M. Arnaud FLEURY.** - Le Panama a fait le pari de se constituer en *hub* complet en offrant des prestations logistiques permettant d'ouvrir des filiales de transport, de distribution ou de marketing.

**M. Fabrice DESITTER.** - La vente exige de disposer de solutions logistiques et contractuelles. Le Panama est le premier pôle d'inter-connectivité de la zone ; il propose une palette complète de solutions logistiques : transports, entrepôt sous douane, stock déporté, *co-manufacturing*, *post-manufacturing*, perfectionnement actif. Le Panama n'a pas d'histoire industrielle forte, mais propose aux entreprises la possibilité d'assembler, d'ensacher et de transformer dans des zones franches.

**M. Arnaud FLEURY.** - Des *holdings* sont également conçues pour offrir des prestations marketing.

**M. Fabrice DESITTER.** - À ce titre, la loi 41, votée en 2007, est très avantageuse. Une entreprise décidant d'installer un siège social au Panama peut désormais le faire dans des conditions très favorables ; en particulier, l'impôt est territorialisé : tous les bénéfices et chiffres d'affaires réalisés en dehors du Panama n'y sont pas fiscalisés.

Le Panama ne se contente pas de fournir l'Amérique centrale : 30 % du commerce chinois vers les États-Unis passent par le Panama. Cependant, une entreprise française s'installant au Panama doit être sérieuse, humble, abandonner sa morosité et disposer d'un projet clair et solide. Nous aidons les entreprises en la matière.

**M. Arnaud FLEURY.** - La loi 41 constitue-t-elle une forme d'optimisation fiscale ?

**M. Fabrice DESITTER.** - Non, je n'apprécie pas cette expression. Nous n'accompagnons pas les entreprises dans l'optimisation de la fraude fiscale. Le cadre juridique est très clair.

**M. Arnaud FLEURY.** - Le projet du canal a pris du retard, mais est un projet gigantesque.

**M. Patrick HERVÉ.** - L'autorité du canal, l'ACP, a lancé un grand projet d'agrandissement, qui devrait permettre d'y faire passer des bateaux

post-panamax grâce à de nouveaux jeux d'écluse et d'importants travaux publics. En effet, le canal est actuellement destiné à des bateaux au gabarit spécifique. Le trafic y est impressionnant, puisqu'il ne reste que peu d'espace entre la coque des bateaux qui y passent et le bord des écluses. L'agrandissement du canal permettra d'y faire passer des porte-conteneurs contenant 13 000 boîtes, contre 8 000 boîtes actuellement.

Les travaux nécessaires coûteront cinq milliards de dollars. Ils ont été confiés à la société espagnole Sacyr. Les tarifs trop élevés des entreprises françaises les ont dissuadées de se présenter. En revanche, l'ACP a commis l'erreur de choisir une société proposant un prix beaucoup trop bas. Il existe actuellement un différend entre elle et les entreprises réalisant l'agrandissement. Ces dernières exercent un chantage en menaçant d'arrêter le chantier. Le chantier enregistrera donc un retard de six à neuf mois : alors qu'il devait être livré en 2015, il ne le sera pas avant 2016.

**M. Arnaud FLEURY.** – L'aboutissement de ce chantier stimulera le commerce déjà très important au Panama.

**M. Patrick HERVÉ.** – Il aura des répercussions considérables sur les finances de Panama.

**M. Arnaud FLEURY.** – Que dire du Costa Rica ?

**M. Fabrice DESITTER.** – La situation y est moins facile, même si l'économie y est dynamique : le taux de croissance économique est compris entre 5 % et 6 % et le revenu par habitant est proche de celui du Panama. En revanche, le Costa Rica ne propose pas d'accompagnement fiscal et juridique aussi solide que le Panama. Il essaie de se diversifier, notamment dans la sous-traitance de production : il est par exemple, importateur, transformateur et exportateur de composants électroniques. Il agit également dans le domaine pharmaceutique et médical. De nombreuses filiales de groupes américains comme Procter & Gamble sont à l'origine de ce type de flux.

Par ailleurs, le Costa Rica exerce une gouvernance de type socio-démocrate, alors que M. Ricardo Martinelli, le Président du Panama, s'inscrit dans un courant centre-droite davantage affairiste. Pour autant, le Costa Rica compte près de 5,5 millions d'habitants, dont le pouvoir d'achat est équivalent à celui d'une classe moyenne. Il souffre bien moins d'écarts de richesse que le Panama. Enfin, il n'est pas dollarisé.

**M. Arnaud FLEURY.** – Le Costa Rica a des ambitions en matière de transports.

**Mme Nathalie GAZEYEFF.** – Il a été fait mention de grands projets en matière de transports et d'énergie. Les pays d'Amérique centrale ont commencé à s'ouvrir au commerce et, parallèlement, ont témoigné d'une volonté de diversifier leurs économies, notamment *via* les NTIC. C'est le cas du Costa Rica et du Panama, qui créent des zones économiques spécifiques

bénéficiant de régimes fiscaux et migratoires préférentiels et accueillant des entreprises spécialisées dans la haute technologie.

Le Costa Rica réalise l'assemblage de composants électroniques, de produits destinés aux réseaux de télécommunications et de logiciels à travers l'industrie du *software*. Le Panama exerce également dans ces domaines, en particulier dans la Ciudad del Saber. De même, au Salvador est née une industrie d'externalisation de services, notamment des centres d'appel, offrant des opportunités.

**M. Arnaud FLEURY.** - Le Costa Rica a-t-il un positionnement intéressant ?

**M. Fabrice DESITTER.** - Il constitue une destination intéressante, d'abord, par son appartenance à l'accord de libre-échange entre l'Amérique centrale et l'UE, ensuite, par sa volonté de diversifier ses activités. En revanche, il n'offre pas le même cadre économique sécurisant et performant qu'au Panama.

Les Français y sont absents également, en dehors du secteur touristique et de l'hôtellerie. Nous pourrions faire mieux en étant présents dans ces deux pays.

**M. Nasser EL MAMOUNE.** - Le Costa Rica souffre de la faiblesse des investissements en faveur des infrastructures de transport et de télécommunications. Il détient un monopole sur l'électricité et l'énergie et son cadre légal est rigide : il y est difficile de changer les lois. Cependant, une classe moyenne désormais importante a émergé.

Par ailleurs, les demandes que je reçois actuellement concernant le Panama portent sur les biens de consommation, notamment sur le marché intérieur. Je conseille aux entreprises de tenter de s'associer à de grands groupes. Une PME spécialisée dans la maintenance ferroviaire et active sur le marché du transport au Panama et en République dominicaine travaille avec Alstom sur ces deux marchés.

**M. Arnaud FLEURY.** - En France, nous connaissons très peu El Salvador. Que pouvez-vous en dire ?

**M. Réginald BAUSSAN.** - El Salvador est le plus petit pays d'Amérique centrale. Il ne fait plus parler de lui depuis vingt ans et la signature de la paix en 1992. Celle-ci a désactivé le conflit social et la guérilla salvadorienne. Le pays a beaucoup évolué en vingt ans ; il est donc regrettable que son image soit encore marquée par la guerre civile. El Salvador est un pays très chaleureux, dans lequel le secteur privé est très dynamique et où une transition démocratique a eu lieu. Des élections présidentielles sont organisées tous les cinq ans. Un changement de majorité est survenu : la droite salvadorienne a été au pouvoir les seize premières années et, depuis les dernières élections, l'ancienne guérilla ayant signé les accords de paix l'a remplacée. Les prochaines élections auront lieu dans deux mois, la campagne

électorale se déroulant normalement. Selon les sondages, il est probable que la droite salvadorienne revienne au pouvoir.

**M. Arnaud FLEURY.** - Comment décrire le modèle économique salvadorien ?

**M. Réginald BAUSSAN.** - L'économie salvadorienne est basée sur un secteur privé très ouvert, qui a bénéficié de nombreux investissements jusqu'aux dernières élections. Il s'est ensuite placé dans l'opposition et a investi ailleurs, en particulier au Panama et au Costa Rica. Il est structuré par une forte alliance avec les Américains, notamment pour la création de zones franches. El Salvador bénéficie de conventions et d'accords avec ces derniers. La production salvadorienne, notamment dans le secteur textile, est exonérée de tous droits d'importation vers les États-Unis.

**M. Arnaud FLEURY.** - L'industrie textile se développe-t-elle rapidement ?

**M. Réginald BAUSSAN.** - Oui, notamment grâce à de multiples implantations étrangères dans une visée d'exportation. Les Salvadoriens ont également développé le secteur des centres d'appels ; l'opérateur français Teleperformance est d'ailleurs très présent au Salvador. Les appels sont réalisés en espagnol vers le marché hispano-américain. Le choix du Salvador s'explique par le niveau de formation et d'éducation de ses habitants, supérieur à la moyenne d'Amérique centrale. En effet, le Salvador a beaucoup investi dans l'éducation et dans les infrastructures. Il traverse actuellement une crise économique significative, mais les infrastructures autoroutières y sont beaucoup plus denses que dans les pays voisins.

**M. Arnaud FLEURY.** - El Salvador ne s'est pas encore remis de la crise de 2008 ?

**M. Réginald BAUSSAN.** - El Salvador retrouve le chemin de la croissance économique, mais cette dernière reste inférieure à 3 %, soit bien moins que la moyenne régionale. Cette situation est due à plusieurs facteurs : un taux d'endettement extrêmement élevé, généré par les besoins de financement des projets d'infrastructures ; une incapacité à activer la reprise économique ; et la faiblesse des investissements du secteur privé après les élections de 2008. Pour autant, de nombreux secteurs restent attractifs au Salvador.

**M. Arnaud FLEURY.** - El Salvador souhaite aussi se positionner comme *hub* logistique, commercial et maritime. Pour sa part, il est complètement tourné vers le Pacifique. Un port mis en concession intéresse notamment la société Bolloré.

**M. Réginald BAUSSAN.** - Tous les pays de la région rêvent de disposer de leur propre corridor de transit entre l'Atlantique et le Pacifique. El Salvador a un projet commun avec le Honduras. Cependant, il dispose déjà d'une infrastructure : il a construit un port en 2008 qui n'a jamais été exploité ;



suite à la mise en place d'une loi de concession et de partenariat public-privé (PPP), il a été octroyé par concession. Le port devrait être exploité dans une logique de transbordement depuis l'Asie vers l'Amérique. El Salvador se positionne en grand acteur logistique de la région.

**M. Arnaud FLEURY.** - El Salvador a la réputation de n'être pas sûr, comme le Honduras. Qu'en est-il et comment cette problématique impacte les affaires ?

**M. Réginald BAUSSAN.** - Trois pays d'Amérique centrale sont concernés par l'insécurité : le Honduras, le Guatemala et El Salvador. Dans le cadre d'affaires économiques et commerciales, la sécurité constitue un coût, non un risque. En effet, l'insécurité est géographiquement identifiée et doit être intégrée à l'activité économique.

Pour ma part, je réalise un projet concernant les douanes salvadoriennes aux frontières entre El Salvador, le Guatemala et le Honduras et entre le Nicaragua et le Honduras ; je suis donc amené à me déplacer dans le pays sans pour autant rencontrer de problème de sécurité.

**M. Arnaud FLEURY.** - El Salvador est fortement lié aux États-Unis ?

**M. Nasser EL MAMOUNE.** - Oui, mais la richesse du Salvador réside avant tout dans ses hommes d'affaires. Ces derniers sont agressifs dans le bon sens du terme. Par exemple, ils étaient à l'origine du premier achat d'Airbus par Taca. Ils sont dynamiques et investissent dans les pays voisins dans lesquels ils identifient des retours sur investissements intéressants.

**Mme Nathalie GAZEYEFF.** - Les centres d'appel créent de l'emploi. Teleperformance est d'ailleurs également présente au Mexique, dans le cadre d'une stratégie régionale.

**M. Réginald BAUSSAN.** - Il convient d'adopter une politique régionale : El Salvador ne peut être considéré seul. Il compte six millions d'habitants pour 23 000 km<sup>2</sup> ; il est donc très dense mais est partie intégrante d'une économie régionale.

**M. Arnaud FLEURY.** - L'entrée en vigueur de l'accord de libre-échange entre l'Union européenne et l'Amérique centrale est en cours. Quels seront les impacts pour les échanges commerciaux ?

**Mme Ines ALONSO.** - Cet accord est très récent : le dernier pays à l'avoir approuvé est le Guatemala au mois d'août 2013. Il représente l'aboutissement d'un dialogue de plus de dix ans. En 1993, un accord de coopération avait été signé, puis, en 2003, un accord de dialogue politique et de coopération. La partie commerciale manquait.

L'accord ne concerne pas seulement le libre-échange, mais prévoit une réelle association. En termes de commerce, les exportations de l'UE vers la région feront l'objet de négociations bilatérales avec chacun des six pays. Cependant, les droits de douane sont d'ores et déjà supprimés à hauteur de

45 % du total des droits tarifaires de l'Amérique centrale et de 92 % pour l'Union européenne, afin de pallier la différence de développement entre les deux régions.

La mise en place du libre-échange concerne principalement les biens industriels et les services : produits pharmaceutiques, voitures, machines, mais aussi produits agricoles. Le démantèlement des barrières tarifaires aura lieu progressivement. Les tarifs de certains produits sont déjà totalement supprimés ; dans l'agroalimentaire par exemple, les vins, les huiles d'olive et certains fruits bénéficient d'un taux à 0 %. Pour les autres produits, le démantèlement durera de cinq à quinze ans.

D'autres produits dits sensibles feront l'objet de quotas et de contingents tarifaires. Ces derniers augmenteront progressivement. Les produits concernés sont les jambons crus, les fromages et le lait en poudre. A l'inverse, l'UE ouvre ses portes aux produits principalement exportés par l'Amérique centrale, en particulier les produits agricoles. Pour autant, des quotas sont prévus pour les bananes, le sucre et la viande de bœuf, afin de protéger l'agriculture européenne.

Par ailleurs, le domaine automobile fait l'objet de nombreuses nomenclatures tarifaires. Cependant, certaines pièces bénéficient déjà d'un taux de 0 %.

Les pays d'Amérique centrale se distinguent par leur volonté de faire évoluer et d'améliorer leur cadre législatif et juridique. Ils se sont engagés à harmoniser et à simplifier les procédures douanières. La région se dirige vers une union douanière. Désormais, une entreprise française exportant au Guatemala, puis au Honduras, ne paiera qu'une seule fois le droit de douane. La création d'un document douanier unique sera réalisée sous trois ans, de même que la mise en place d'un mécanisme de remboursement de droit de douane.

**M. Arnaud FLEURY.** - L'accord est exemplaire, notamment parce qu'il est subtilement déséquilibré en faveur de l'Amérique centrale.

**Mme Ines ALONSO.** - Oui, mais il est également bénéfique à l'Europe, qui aidera la région à se développer économiquement. L'emplacement de cette dernière est très important en termes géostratégiques, d'autant plus si l'UE parvient à signer des accords avec des pays asiatiques, notamment la Chine et le Japon. Actuellement, elle dispose uniquement d'un accord avec la Corée du Sud.

L'Amérique centrale s'est engagée à harmoniser son cadre juridique conformément aux dispositions contenues dans l'accord, concernant notamment la propriété intellectuelle. Le respect de cet engagement constitue un défi pour la région.

**M. Fabrice DESITTER.** - L'accord constitue une porte ouverte vers l'Alena. Le Panama a d'ailleurs signé un accord de libre-échange avec les États-Unis et le Canada, beaucoup plus favorable à ces derniers qu'au Panama.

**M. Arnaud FLEURY.** - En 1910, le Président mexicain Diaz avait déclaré : « Si loin de Dieu, si près des États-Unis. »



---

## CLÔTURE

**M. Christian OBERLE, directeur commercial Caraïbes et océan Indien, Amérique centrale et du Sud, chef du service Événements spéciaux, Ubifrance**

**Mme Martine PARTRAT, responsable des partenariats Air France**

**M. Arnaud FLEURY.** – Quels sont les efforts d'amélioration de la desserte régionale par les grandes compagnies aériennes ?

**M. Christian OBERLE.** – La région constitue le principal pilier de croissance du groupe Air France-KLM, puisqu'elle en représente 90 %. Quelques exemples de croissance sont symptomatiques. Ainsi, nous avons commencé à Cuba en 1998 avec trois vols, puis nous en avons ajouté un chaque année. Désormais, nous sommes la première compagnie aérienne entre l'Europe et Cuba, d'autant plus qu'Iberia s'est retirée. Air France-KLM propose actuellement deux vols par jour vers Cuba. Le ministère du tourisme participe à cette croissance impressionnante. Nous explorons d'autres pistes, notamment celle de La Havane.

Nous progressons également beaucoup concernant les vols vers Saint-Domingue et Punta Cana en République dominicaine. Mais une autoroute reliant désormais les deux villes, nous nous interrogeons sur la pertinence de maintenir les deux types de vols.

Nous disposons aussi d'un réseau régional, à destination des DFA. Deux A320 ont été mis en ligne, dont un à Pointe-à-Pitre vers Saint-Domingue et Haïti. Nous avons d'ailleurs en Haïti une desserte transatlantique très bien connectée à Pointe-à-Pitre, trois à sept vols étant programmés chaque semaine. Au départ de Fort-de-France, de Pointe-à-Pitre et de Guyane française, il est possible de rejoindre facilement Port-au-Prince. Le groupe croît également vers le nord, particulièrement Miami.

Enfin, le groupe a commencé à desservir Panama en vol direct depuis Paris en 2008 avec trois vols en MD11. Cinq ans après, il propose des vols quotidiens en Boeing 777, soit des avions d'environ 500 sièges. La croissance du groupe en Amérique centrale est donc considérable. Au Panama, nous avons des accords d'*interlines* avec Copa Airlines qui fonctionnent de façon satisfaisante.

**M. Arnaud FLEURY.** – Quelles lignes pourraient être prochainement ouvertes ?

**M. Christian OBERLE.** – Nous essayons surtout de travailler avec des partenaires. L'ouverture de lignes directes transatlantiques est plus difficile. En règle générale, nous commençons d'abord par ouvrir des lignes circulaires.

À Cuba, nous étudions la possibilité d'ouvrir une ligne sur la partie Est de façon saisonnière. Cependant, nous nous concentrons surtout sur Panama, afin de desservir l'ensemble de l'Amérique centrale dans le cadre d'un partenariat avec Copa Airlines.

**Mme Martine PARTRAT.** - Nous avons mis en place un produit de fidélisation pour les PME-PMI, comparable à celui existant pour les particuliers. Pour des missions de prospection dans la région, nous disposons d'un partenariat fructueux avec Ubifrance. Nous offrons des tarifs avantageux aux entreprises participant aux missions organisées par cette dernière.

**M. Arnaud FLEURY.** - Notre colloque s'achève sur de nouvelles perspectives et des facilités, qui doivent inciter les entreprises à explorer les nouveaux marchés de ce carrefour d'échanges exceptionnel.

Nous remercions vivement tous les participants pour ces éclairages, divers et passionnants, qui viennent de nous être présentés.

**ANNEXE**