

Rencontres internationales de la douane – Compte rendu

Discours d'introduction de Sophie Sidos

- Sophie Sidos a rappelé la qualité du dialogue engagé entre la douane et les entreprises, dans un contexte de commerce international plus instable, plus fragmenté et plus exposé aux tensions géopolitiques.
- La douane constitue un acteur stratégique pour les entreprises. Elle ne doit pas être perçue uniquement comme une administration de contrôle, mais comme un partenaire de sécurisation des flux, de réduction des erreurs coûteuses et d'accompagnement des entreprises à l'international.
- L'enjeu n'est pas d'opposer contrôle et facilitation. La lutte contre la fraude, les pratiques déloyales et les trafics doit aller de pair avec un accompagnement opérationnel des entreprises, en particulier des PME et ETI exportatrices.
- Une difficulté douanière peut avoir des conséquences fortes pour une entreprise, notamment sur ses coûts, ses délais, sa trésorerie, ses relations commerciales et sa capacité à maintenir ses flux. A l'inverse, une relation structurée avec la douane peut devenir un facteur de compétitivité.
- Le renforcement du nombre d'entreprises exportatrices suppose une douane capable de contrôler mieux, sans alourdir inutilement les démarches des opérateurs conformes. Le dialogue avec les entreprises reste donc indispensable pour concilier sécurité, compétitivité et fluidité des échanges.

Discours d'introduction de Florian Colas

- Florian Colas a replacé les échanges dans le contexte de la semaine des attachés douaniers, qui réunit les représentants de la douane française en poste à l'étranger. Ce réseau couvre 97 pays et complète l'action de la Team France Export.
- L'année écoulée a été marquée par une succession d'incertitudes : instabilité politique, évolution rapide des droits de douane américains, tensions sur les détroits stratégiques, recodification du code des douanes, déploiement des applicatifs DELTA et montée en puissance de nouvelles réglementations sectorielles à contrôler.
- La douane a souligné son rôle de facilitation des échanges. Près de 1 898 entreprises sont certifiées OEA et 409 entreprises sont suivies par le service grands comptes, avec un impact significatif en matière de performance douanière.
- L'action économique de la douane repose également sur les pôles d'action économique et sur le réseau international. L'ouverture ou la réouverture de postes en Inde, en Turquie, au Maroc, en République dominicaine et en Floride traduit la volonté de renforcer l'accompagnement au plus près des marchés stratégiques.
- La douane a conduit environ 2 000 entretiens individualisés avec des entreprises et 30 000 actions d'accompagnement lors de ses webinaires ou événements. Un dispositif spécifique a aussi été mis en place pour aider près de 500 entreprises à comprendre les règles

applicables aux droits de douane américains, optimiser leurs circuits logistiques et mieux mobiliser les accords commerciaux.

- Les données douanières sont appelées à jouer un rôle plus stratégique. Les travaux menés sur l'impact de la crise au Moyen-Orient montrent que certaines importations ont fortement chuté, avec des baisses allant jusqu'à 75 % pour certains flux maritimes, au profit d'autres fournisseurs comme les Etats-Unis, le Nigeria ou la Norvège.
- La réforme de l'union douanière européenne est entrée dans une phase décisive après l'accord politique obtenu en mars. La future Autorité douanière EUCA devra contribuer à l'unification des données douanières, à une meilleure coordination des contrôles, à la lutte contre les fraudes et le « customs shopping », ainsi qu'à la réduction des démarches administratives.
- La candidature de Lille pour accueillir la future Autorité européenne a reposé sur une mobilisation collective forte, associant les acteurs locaux, les entreprises, les réseaux d'innovation, les collectivités et l'Etat. Cette mobilisation a permis de porter une candidature française crédible dans un contexte concurrentiel.
- La douane ne peut pas garantir la stabilité de l'environnement international, mais elle entend mieux accompagner les entreprises dans un contexte plus chaotique. La stratégie Douane 2030 doit être structurée autour de l'attractivité des métiers, de la formation, de la défense économique et de la capacité à soutenir les entreprises dans leur projection internationale.
- La nouvelle politique de contrôle devra être plus ciblée, plus stratégique et davantage fondée sur l'exploitation de la donnée. La douane contrôle environ 350 réglementations, ce qui impose de prioriser les contrôles en fonction des enjeux économiques, environnementaux, sanitaires, sécuritaires et de conformité.
- Le statut OEA conserve un avantage tangible. Les flux contrôlés représenteraient environ 2 % pour un opérateur non OEA, contre 0,5 % pour un opérateur OEA, ce qui confirme l'intérêt du statut pour les entreprises engagées dans une démarche de conformité structurée.
- Le conseil consultatif des opérateurs douaniers (CCOD) et la future charte de confiance doivent renforcer la co-construction des réformes et des transitions numériques. Le déploiement de DELTA a montré la nécessité d'associer les entreprises plus tôt, avec des phases pilotes, des tests et des volontaires.
- Le futur compte opérateur doit permettre aux entreprises de disposer d'un « compte douane » centralisant leurs démarches et leurs interactions avec l'administration. Les premières phases pilotes sont envisagées à partir de 2027.
- La lutte contre les trafics et la criminalité organisée suppose une coopération accrue avec les opérateurs économiques, notamment les chargeurs. L'idée d'un devoir de vigilance face à la criminalité organisée devra être travaillée de manière opérationnelle et proportionnée.
-

Table ronde sur les actualités des Etats-Unis (Conseiller douanier à Washington + présidente de la commission douane du MEDEF)

- Les entreprises doivent composer avec un paysage tarifaire américain devenu particulièrement instable. Plusieurs catégories de droits coexistent : droits MFN, droits fondés sur l'IEEPA ou sur la section 122, droits sectoriels de type section 232, droits de type section 301 et mesures visant certains pays ou pratiques commerciales jugées déloyales.
- Les contentieux sur la légalité de certaines mesures américaines ont ouvert des perspectives de remboursement, mais les procédures restent complexes. Les grandes entreprises ont souvent déjà engagé leurs démarches, tandis que les entreprises passant par des expressistes rencontrent davantage de difficultés, notamment lorsque les factures ne ventilent pas clairement les différents droits acquittés.
- Les entreprises doivent se rapprocher de leurs brokers et de leurs partenaires logistiques pour identifier les montants remboursables, vérifier les délais de reprise et déposer les demandes via les outils américains compétents. Les déclarations formelles sont mieux couvertes que les déclarations informelles, qui soulèvent davantage de difficultés pratiques.
- La matière douanière est redevenue un sujet stratégique pour les échanges avec les Etats-Unis. Avec des droits additionnels pouvant significativement augmenter le coût d'accès au marché, les entreprises accordent une attention accrue au classement tarifaire, aux règles d'origine, à la valeur en douane, aux justificatifs disponibles et aux éventuelles exemptions.
- Les Etats-Unis demeurent un marché majeur pour les entreprises françaises. Les exportations françaises vers les Etats-Unis résistent globalement, mais cette stabilité masque des situations sectorielles très contrastées. L'aéronautique porte une part importante de la dynamique, tandis que plusieurs secteurs exposés aux droits additionnels subissent des reculs marqués.
- Les secteurs les plus sensibles sont les vins et spiritueux, les cosmétiques, la mode, le cuir, la joaillerie, certaines machines, certains équipements industriels et les produits chimiques. Ces secteurs cumulent une forte exposition au marché américain et une sensibilité importante aux hausses tarifaires.
- Les entreprises ont d'abord cherché à comprendre les droits applicables à leurs produits et les conséquences sur leurs contrats en cours. Certaines ont constitué des stocks avant l'entrée en vigueur de nouvelles mesures, tandis que d'autres ont revu leurs prix, leurs contrats, leurs chaînes de valeur ou leur présence sur le marché américain.
- Les stratégies d'adaptation reposent sur des arbitrages fins entre hausse des prix, absorption partielle des coûts, renégociation avec les importateurs ou distributeurs américains et préservation des parts de marché. Dans les secteurs de marque, comme les vins et spiritueux, les cosmétiques ou le luxe, l'enjeu est de préserver la valeur de marque sans fragiliser la relation commerciale.

- Les entreprises les plus structurées ont renforcé le dialogue interne entre les équipes commerciales, juridiques, douanières, financières et logistiques. Les droits de douane ne sont plus seulement une question technique, mais un facteur de stratégie commerciale, de compétitivité et de gestion du risque.
- La sécurisation des flux passe aussi par l'anticipation des expéditions, l'ajustement des points d'entrée, la révision des circuits logistiques et la clarification des responsabilités contractuelles avec les partenaires américains. L'objectif est de réduire l'exposition aux changements soudains de règles.
- Les entreprises renforcent leur veille réglementaire et leur dialogue avec les pouvoirs publics. Elles ont besoin d'informations rapides, fiables et opérationnelles, ainsi que de canaux de remontée des difficultés pour documenter les impacts sectoriels et défendre le besoin de prévisibilité auprès des autorités françaises et européennes.
- La douane française a mis en place un dispositif d'accompagnement reposant sur les pôles d'action économique, le bureau COMINT3 de la direction générale, le poste de Washington, la MA2E et la publication régulière d'informations sur les évolutions américaines.
- Les entreprises sont invitées à faire remonter leurs difficultés concrètes, en particulier sur les remboursements, les enquêtes américaines en cours et les impacts des droits additionnels sur les filières de production. Les filiales américaines peuvent également être mobilisées pour documenter les effets des mesures sur les prix, les chaînes de valeur et le consommateur final.
- Les perspectives restent incertaines. Les entreprises doivent suivre la confirmation éventuelle de l'illégalité de certaines mesures, les suites des enquêtes 232 et 301, la mise en œuvre des engagements commerciaux récents, l'évolution des obligations de sûreté et de sécurité pour les opérateurs étrangers et le devenir de l'accord nord-américain USMCA.

Table ronde sur le Moyen-Orient (attaché douanier à Dubaï + directeur général délégué export de Business France)

- Le Moyen-Orient reste une région de tensions géopolitiques fortes, mais aussi un moteur économique majeur et une zone d'opportunités pour les entreprises françaises. Les crises actuelles ne doivent pas conduire les entreprises à se désengager, mais à mieux calibrer leurs risques, leurs partenaires et leurs schémas logistiques.
- La crise a mis en évidence l'importance stratégique du détroit d'Ormuz et la capacité de certains acteurs régionaux à peser sur les flux maritimes internationaux. Le contrôle ou la menace sur les points de passage stratégiques peut modifier très rapidement les routes, les coûts et les délais.
- Certains ports auparavant considérés comme secondaires sont devenus essentiels dans la recomposition des flux. Le port de Khor Fakkan illustre cette adaptation, avec une progression très importante du trafic conteneurisé. Cette évolution montre la capacité des Emirats à absorber les chocs logistiques et à se repositionner rapidement.

- Les Emirats arabes unis disposent d'une forte capacité d'adaptation aux nouvelles contraintes mondiales. Leur rôle logistique, portuaire et commercial s'est renforcé dans un contexte de perturbation des routes traditionnelles.
- D'autres pays ont été beaucoup plus touchés. L'Egypte a subi une baisse importante du trafic transitant par le canal de Suez, avec des conséquences économiques directes sur les recettes, les prix intérieurs et la capacité de production locale, notamment en raison de coupures d'électricité.
- Le Liban présente une situation différente, car certaines infrastructures ont directement été touchées par les frappes. Dans certaines zones, notamment au sud du pays, la destruction de routes a entraîné une quasi-interruption des flux de circulation. Les besoins de reconstruction se chiffrent en milliards de dollars.
- Les tensions régionales ont également conduit certains Etats à accroître fortement leurs budgets de défense. Cette évolution ouvre des perspectives pour les entreprises françaises, notamment dans les secteurs de la défense, des infrastructures critiques, de la cybersécurité, de la logistique et de la sécurisation des sites sensibles.
- La France bénéficie d'une relation solide avec plusieurs pays de la région, notamment les Emirats arabes unis. Ce capital relationnel peut constituer un levier pour les entreprises françaises, à condition de maintenir des liens de confiance dans la durée et de ne pas limiter l'approche à une logique opportuniste de crise.
- La concurrence régionale entre l'Arabie saoudite et les Emirats arabes unis structure une partie des dynamiques économiques. Les deux pays cherchent à s'affirmer comme hubs régionaux et comme leaders économiques, logistiques et technologiques.
- Les grands projets de transformation, notamment Saudi Vision 2030, ne sont pas arrêtés mais peuvent être temporairement ralentis ou réorientés. Les entreprises doivent donc suivre les calendriers avec prudence, sans interpréter les pauses comme des abandons définitifs.
- Les perspectives de reconstruction et de recomposition économique ouvrent des opportunités dans les infrastructures, la logistique, l'énergie, la défense, la cyberdéfense, les services urbains et les équipements industriels. Les entreprises françaises ont une carte à jouer si elles sont capables de s'inscrire dans une logique partenariale et de long terme.
- Dans un contexte d'incertitude, les entreprises doivent éviter les réactions excessives. La lucidité doit primer : il faut intégrer les risques, actualiser les scénarios, sécuriser les partenaires, mais aussi maintenir une capacité de projection sur une zone qui restera stratégique.
- Le maintien du lien avec les partenaires locaux est central. Dans ces marchés, la continuité relationnelle, la confiance et la connaissance fine des interlocuteurs peuvent devenir des facteurs déterminants pour préserver les positions et saisir les opportunités lorsque les projets redémarrent.
- Les entreprises doivent également renforcer leur veille géopolitique, logistique et douanière. Les tensions régionales peuvent avoir des effets rapides sur les itinéraires, les

coûts de transport, les délais de livraison, les assurances, la disponibilité des intrants et la gestion des contrats.

- Les événements économiques régionaux, comme Vision Golfe, peuvent servir de plateforme utile pour maintenir le dialogue, identifier les projets prioritaires et positionner les entreprises françaises sur les futurs marchés.

Table ronde sur les actualités du continent indien (Attaché douanier à Ankara + directrice général de la CCI franco-indienne + chef du pôle industrie de Business France en Inde)

- La création d'un poste d'attaché douanier pour le continent indien répond à un fort potentiel économique. L'Inde connaît une croissance soutenue, dispose d'une classe moyenne en expansion et constitue un marché de consommation majeur.
- L'Inde apparaît également comme un hub d'Asie du Sud dans un contexte de diversification des chaînes d'approvisionnement. Les politiques industrielles de type « Make in India » et la recherche de marchés stables renforcent l'attractivité du pays pour les entreprises françaises.
- L'accès au marché indien reste toutefois complexe. Les délais de dédouanement peuvent être longs, les règles applicables difficiles à identifier et les administrations parfois difficiles à coordonner. Le formalisme administratif, les blocages de marchandises, les suspensions d'autorisation et les tensions de trésorerie constituent des freins concrets.
- Les entreprises françaises ont besoin d'un relais institutionnel capable de dialoguer avec les autorités indiennes, d'expliquer les difficultés structurelles et d'accompagner les opérateurs dans la compréhension des règles applicables.
- Le réseau français sur place constitue un atout. Les entreprises peuvent s'appuyer sur une logique de « Team France » associant les services économiques, la CCI franco-indienne, Business France, les attachés douaniers et les réseaux sectoriels. Cette coordination est indispensable pour traiter les difficultés de classement tarifaire, les délais, les services transfrontaliers et les incertitudes fiscales.
- Les entreprises attendent des échanges plus opérationnels avec l'administration indienne, notamment sur les bonnes pratiques de dédouanement, l'usage des procédures existantes et l'accès à l'information réglementaire.
- Le programme OEA peut constituer un outil de sécurisation, mais il reste complexe et sous-utilisé. Un travail d'explication et de simplification est nécessaire pour en faire un véritable levier de fluidification des flux.
- Le futur accord entre l'Union européenne et l'Inde est présenté comme une avancée majeure. Il pourrait ouvrir des débouchés importants pour les vins et spiritueux, l'aéronautique, la pharmacie et plusieurs secteurs industriels.
- L'accord devrait permettre une libéralisation très significative des exportations européennes vers l'Inde, dans un contexte où les droits MFN indiens restent élevés. Des

baisses tarifaires importantes sont attendues, notamment sur les produits transformés, les vins et spiritueux et, sous quota, certains véhicules.

- L'origine préférentielle européenne deviendra un enjeu opérationnel majeur. Les entreprises devront être en mesure de documenter et d'autocertifier l'origine de leurs produits pour bénéficier des préférences tarifaires.
- Les entreprises doivent rester vigilantes sur les barrières non tarifaires. L'intensification de l'activité du bureau de normalisation indien et la multiplication des certifications peuvent créer de nouvelles contraintes, même en cas de démantèlement tarifaire.

Table ronde sur les actualités de la Turquie (attaché douanier + Transport Logistique de France)

- Les échanges entre la France et la Turquie restent vigoureux. Sur la période récente, le volume des échanges a fortement progressé et atteint près de 24 milliards d'euros, avec une relation commerciale qui tend à s'équilibrer en valeur entre exportations et importations.
- Les importations françaises depuis la Turquie progressent, notamment sous l'effet du secteur automobile. La Turquie demeure un fournisseur important pour la France, en particulier dans l'automobile, le textile, les équipements automobiles, les machines et les équipements.
- Les exportations françaises vers la Turquie restent significatives mais connaissent un repli sur certains produits à haute valeur ajoutée, notamment l'aéronautique, l'aérospatial et la chimie. Le ralentissement des livraisons aéronautiques explique une partie de cette évolution.
- La filière automobile est un pivot de la relation commerciale bilatérale. La France exporte des composants et équipements, tandis que la Turquie fournit des véhicules assemblés, dans une logique de chaîne de valeur intégrée portée par l'implantation de grands groupes français.
- L'union douanière avec la Turquie ne supprime pas les formalités douanières. Le certificat ATR permet de prouver le statut douanier des marchandises, mais il ne constitue pas une preuve d'origine. Les entreprises doivent donc distinguer clairement statut douanier, origine et préférences applicables.
- Le recours à des représentants en douane enregistrés et à des transitaires connaissant bien les procédures turques reste essentiel. Les opérateurs spécialisés peuvent accompagner les exportateurs dans l'obtention et la gestion des certificats ATR, ainsi que dans la sécurisation des formalités.
- Malgré l'union douanière, de nombreuses barrières commerciales subsistent. Les difficultés concernent notamment les enregistrements préalables à l'importation, les demandes de données commerciales sensibles, les ajustements arbitraires de valeur en douane, les droits additionnels, les contrôles de conformité et la protection insuffisante de la propriété intellectuelle.

- Le système TAREKS peut entraîner des contrôles documentaires ou physiques jugés excessifs. Des demandes de documents complémentaires peuvent conduire les entreprises à divulguer des informations sensibles, comme la composition des produits, les fournisseurs ou les données fabricant.
- Les entreprises doivent anticiper très en amont leurs flux vers la Turquie. Les règles évoluent régulièrement et certaines exigences, même lorsqu'elles concernent seulement le transit, peuvent bloquer une marchandise si les certificats requis ne sont pas établis au bon moment.
- Le cas des marchandises contenant des produits laitiers en transit par la Turquie illustre cette vigilance nécessaire. L'exigence d'un certificat de transit vétérinaire peut conduire au refus de passage lorsque les documents ne sont pas parfaitement conformes ou établis dans le bon ordre.
- Les entreprises confrontées à une difficulté spécifiquement douanière avec la Turquie peuvent utilement mobiliser à la fois leur pôle d'action économique en France et le réseau français sur place. La coordination entre les interlocuteurs français permet d'identifier les bons contacts et d'obtenir une lecture plus complète des situations.

Table ronde sur les actualités de la Chine, du Japon et de l'Asie de l'Est (attaché douanier à Pékin + directrice adjointe de la French Tech)

- Le poste compétent pour l'Asie de l'Est couvre principalement la Chine, le Japon et la Corée du Sud, avec des réalités très différentes selon les marchés. Hong Kong et Macao ne doivent pas être assimilés à une libre circulation avec la Chine continentale.
- Les PME sollicitent régulièrement le réseau français sur les questions d'accès au marché chinois, japonais et coréen. Les problématiques portent notamment sur les procédures douanières, les règles locales, la conformité, la propriété intellectuelle et la sécurisation des flux.
- En Chine, la coordination avec le service économique régional, Business France, la délégation de l'Union européenne et les attachés douaniers des autres Etats membres est essentielle. L'absence de représentant de la DG TAXUD à Pékin rend cette coordination encore plus importante.
- L'économie chinoise n'est pas en crise, mais elle traverse une phase de transition. Elle est confrontée à la crise immobilière, au chômage structurel des jeunes diplômés, à une consommation intérieure insuffisante, à des tensions commerciales durables et à un environnement international plus fragmenté.
- La Chine poursuit une stratégie de souveraineté industrielle et de réduction de ses dépendances technologiques. Elle cherche simultanément à réduire ses vulnérabilités et à créer des dépendances à son égard, notamment dans les technologies du futur et les green tech.
- La consommation intérieure reste un point faible depuis 2023. La crise immobilière pèse sur la confiance des ménages, la consommation ne repart pas suffisamment et des phénomènes déflationnistes nuisent à la dynamique de croissance.

- Les enjeux démographiques représentent un défi structurel. Les mesures de soutien à la natalité ne produisent pas encore les effets attendus, ce qui crée une contrainte de long terme pour l'économie chinoise.
- En matière de propriété intellectuelle, la réglementation existe, mais sa mise en œuvre nécessite un accompagnement spécialisé. Les entreprises doivent recourir à des conseils, mobiliser l'INPI à l'ambassade et adopter des réflexes de protection avant d'introduire des technologies sur le marché chinois.
- Les vulnérabilités sur les chaînes d'approvisionnement se sont accrues. Les contrôles exports chinois sur certains minerais critiques montrent que le risque ne se limite plus à des pénuries logistiques ou à des conteneurs bloqués, mais peut toucher directement la disponibilité des intrants stratégiques.
- Les entreprises doivent cartographier leurs risques, y compris leurs fournisseurs indirects et sous-traitants. Cette cartographie doit intégrer les risques géopolitiques, les sanctions, les contrôles exports, les licences et les dépendances critiques.
- Le Japon, la Corée du Sud et Taïwan suscitent un intérêt accru, notamment dans la deeptech, la robotique, la greentech et les technologies à forte intensité d'innovation. Le tropisme des entreprises innovantes semble aujourd'hui plus marqué vers ces marchés que vers la Chine continentale.
- La French Tech joue un rôle d'animation et d'internationalisation des start-up, notamment par l'organisation de délégations et le renforcement des liens avec des partenaires technologiques jugés plus stratégiques dans le contexte géopolitique actuel.

Table ronde sur les actualités du Brésil (attaché douanier au Brésil + France Chimie)

- Le Brésil est un partenaire stratégique pour les entreprises françaises. Il constitue la première puissance économique d'Amérique latine et accueille une présence française importante, avec de nombreuses grandes entreprises implantées localement.
- La France est un investisseur majeur au Brésil et les filiales françaises représentent un volume d'emplois important. En revanche, les échanges commerciaux restent en deçà de leur potentiel, avec des exportations françaises qui peinent à se développer à la hauteur des opportunités du marché.
- Les PME abordent souvent le Brésil avec prudence, en raison de la perception d'un marché difficile, de la complexité administrative, de l'éloignement géographique et de la nécessité de maîtriser les règles locales.
- Le réseau français d'accompagnement sur place joue un rôle important. Les entreprises peuvent s'appuyer sur l'ambassade, le service économique régional, Business France, les conseillers du commerce extérieur, la Team France Export et l'attaché douanier.
- Les spécificités territoriales du Brésil doivent être anticipées. Le pays est immense, les infrastructures ferroviaires restent limitées et le transport routier joue un rôle majeur. Les enjeux douaniers et logistiques doivent donc être intégrés très tôt dans les projets.

- La fiscalité brésilienne varie selon les Etats et les municipalités, ce qui complique l'accès au marché. La réforme fiscale et l'accord UE-Mercosur pourraient améliorer la prévisibilité, même si les effets seront progressifs.
- La chimie française est fortement intéressée par le marché brésilien. Les exportations du secteur sont significatives, mais les entreprises doivent composer avec de nombreuses barrières tarifaires et non tarifaires.
- L'accord UE-Mercosur est perçu comme une avancée importante, notamment pour les secteurs confrontés à des pics tarifaires élevés. Il devrait permettre, à terme, l'élimination d'une part importante des droits de douane imposés par les pays du Mercosur sur les produits européens.
- Le démantèlement tarifaire restera toutefois long, parfois jusqu'à dix ans. Les entreprises ne doivent donc pas attendre une ouverture immédiate et complète du marché, mais plutôt intégrer l'accord comme une trajectoire progressive de réduction des contraintes.
- De nombreuses grandes entreprises se sont implantées au Brésil pour contourner les barrières tarifaires et non tarifaires et bénéficier des avantages du marché régional. Cette stratégie reste pertinente, mais elle suppose une connaissance fine du marché, des partenaires et de l'environnement local.
- La concurrence chinoise est très forte au Brésil, dans de nombreux secteurs. Les entreprises françaises doivent tenir compte de cette pression concurrentielle, qui s'exerce à la fois sur les prix, les projets d'infrastructures, les matières premières et les secteurs industriels.
- Le Brésil est aussi stratégique pour les matières premières. Il constitue une source d'approvisionnement importante pour l'Europe, notamment sur des matières critiques utiles à la pharmacie, aux batteries, au lithium et à la voiture électrique.
- Les autorités brésiliennes cherchent à diversifier leurs exportations de minerais. Cette orientation peut créer des opportunités pour les entreprises européennes, dans un contexte où les Américains et les Chinois renforcent également leur présence.
- Pour réussir au Brésil, les entreprises doivent anticiper les procédures douanières, maîtriser les règles d'origine, sécuriser leur chaîne logistique, recourir à des transitaires spécialisés et choisir avec soin leur importateur local.
- Le choix du partenaire importateur est déterminant. Il faut aller au-delà de la seule frontière douanière et s'assurer que le partenaire maîtrise la distribution, la fiscalité, les circuits logistiques et les spécificités sectorielles.
- La douane brésilienne est moderne et dispose d'outils comparables à ceux de l'Union européenne, notamment en matière de renseignement tarifaire et d'information. Les principales difficultés ne viennent pas nécessairement de l'administration douanière elle-même, mais de l'environnement économique, fiscal, logistique et parfois sécuritaire.
- L'entrisme d'organisations criminelles dans certains pans de l'économie constitue un risque à prendre en compte. La sécurisation des partenaires, des flux et des chaînes

logistiques doit donc faire partie intégrante de la stratégie d'implantation ou d'exportation.