



URUGUAY

Étude réalisée dans le cadre de la mission économique conjointe
présidée par SAR la Princesse Astrid, Représentante de SM le Roi (23 > 30 juin 2018)



PRÉFACE

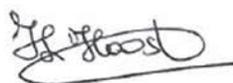
L'Uruguay et la Belgique partagent quelques importantes caractéristiques communes. Ce sont deux petits pays situés entre les principales puissances économiques du continent. Les deux pays bénéficient aussi d'une solide politique de santé avec une protection sociale développée. Enfin, tant l'Uruguay que la Belgique sont particulièrement actifs dans le commerce extérieur, y compris grâce à quelques ports d'importance vitale.

L'Uruguay est dirigé depuis 2004 par le "Frente Amplio", un large front politique formé de partis et d'organisations de gauche. Depuis lors, le pays a connu la plus longue période de croissance soutenue de son existence. Celle-ci se base sur un important secteur tertiaire et des exportations de produits agricoles florissantes. L'Uruguay mène également, avec succès, une politique visant à limiter son exposition au dollar américain et à ses deux puissants voisins, l'Argentine et le Brésil.

Affichant des perspectives macroéconomiques stables, l'Uruguay aspire à devenir une plaque tournante en Amérique latine. Le pays offre non seulement un accès à son propre marché, mais constitue également une porte d'entrée pour l'ensemble des pays du Mercosur, et même bien au-delà grâce à ses zones de libre-échange.

C'est dans ce contexte que l'Agence pour le Commerce extérieur, en coopération avec ses partenaires (SPF Affaires étrangères, Flanders Investment & Trade, Bruxelles Invest & Export by hub.brussels et l'Agence wallonne à l'Exportation et aux Investissements étrangers) organise cette mission économique conjointe du 27 au 30 juin 2018.

Nous sommes convaincus que la mission offrira à nos entreprises une excellente opportunité de faire valoir tous leurs atouts sur le marché uruguayen.



Fabienne L'Hoost

Directeur général

RÉCAPITULATIF

Depuis 2013, la Banque mondiale classe l'Uruguay parmi les « pays à revenu élevé ». Aucun autre pays d'Amérique latine n'a affiché en 2017 un PIB par habitant plus élevé (16.720 USD). L'Uruguay doit en partie cette excellente prestation à l'existence d'une classe moyenne forte, à un solide secteur des soins de santé et à des indicateurs macro-économiques stables. Le FMI s'attend donc, dans les années à venir, à une poursuite de la croissance du PIB qui atteignait 58,4 milliards d'USD en 2017.

L'inflation s'est élevée à 6,8% en 2017 et, pour la première fois en sept ans, s'est stabilisée dans la fourchette cible que la Banque Centrale a fixée : entre 3% et 7%. L'Uruguay a atteint cet objectif notamment grâce à une stricte discipline monétaire dont l'abandon de l'indexation des salaires constituait un élément très important. L'Uruguay dispose également d'un taux de change libre, ce qui permet de mieux amortir les chocs extérieurs. Ce dernier est resté relativement stable au cours des dernières années.

Petit pays n'offrant qu'un marché intérieur limité, l'Uruguay, tout comme la Belgique, est bien conscient de l'importance du commerce international. L'Uruguay impose peu de restrictions commerciales aux sociétés exportatrices ou importatrices et garantit la libre circulation des capitaux et des devises. Le pays compte également 11 zones de libre-échange, dont plusieurs spécialisées dans les services.

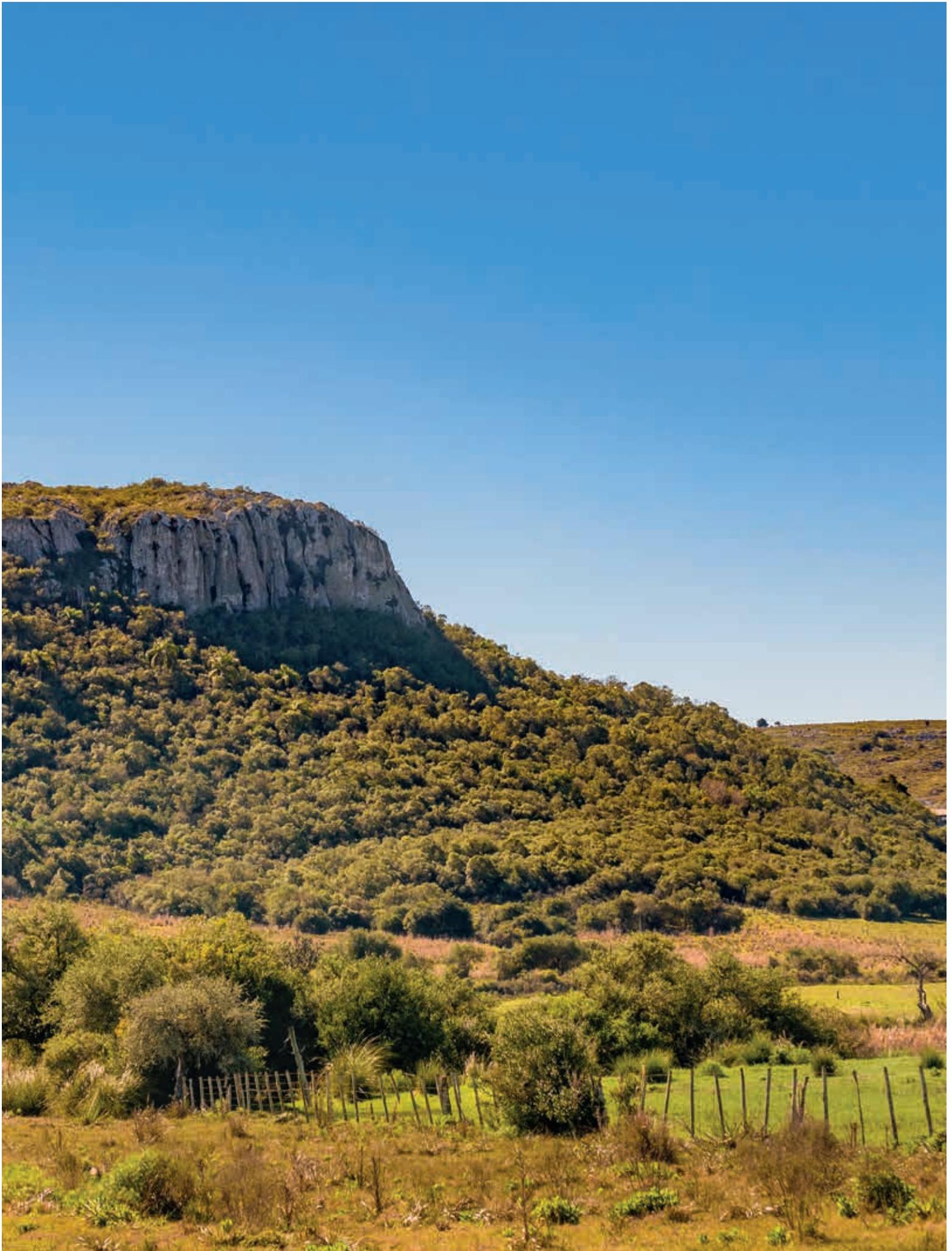
La balance commerciale uruguayenne, sans tenir compte des zones de libre-échange, souffre d'un déficit chronique. Le déficit commercial excessif dans la balance des biens n'est pas compensé par le surplus que le pays enregistre dans le secteur des services. Les catégories « Animaux vivants et produits d'origine animale » et « Produits végétaux » ont représenté environ 60% de la valeur totale des exportations de biens au cours des cinq dernières années. La production alimentaire totale pourrait répondre aux besoins de 28 millions de personnes. En 2016, l'Uruguay a principalement importé des machines et des appareils, pour un peu plus de 2 milliards d'USD.

De plus, les entreprises belges pourraient bientôt bénéficier d'un accord entre l'UE et le Mercosur. Les négociations entre les deux blocs commerciaux semblent aborder leur phase finale. Si l'accord est conclu, les entreprises belges et européennes pourront non seulement bénéficier de meilleurs tarifs d'importation, mais aussi profiter de l'avantage de voir l'UE conclure la première un accord commercial avec le Mercosur, un marché relativement fermé jusqu'à présent. Cela devrait profiter au « premier arrivé ».

L'Uruguay n'est pas seulement un marché commercialement intéressant, il dispose aussi d'un environnement stable pour investir en raison de sa forte croissance économique au cours des dernières années et du niveau élevé de la de qualité de vie. Le gouvernement a créé des conditions afin d'attirer les investissements et offre en sus toute une série d'avantages à ceux qui remplissent les conditions reprises dans la Loi sur la Promotion des Investissements.

Credendo, agence belge de notation de crédit, estime que mener des activités commerciales en Uruguay ne comporte que des risques relativement faibles. Pour le risque commercial, le pays figure dans la classification de cotation la plus sûre. En ce qui concerne l'évaluation du risque de violence politique, d'expropriation et de prise de mesures gouvernementales arbitraires, le pays figure dans l'échelle de risque le plus faible. Le Forum économique mondial souligne qu'aucun pays latino-américain n'est mieux coté en termes d'institutions publiques et privées (34^{ème}) et de maturité technologique (36^{ème}). Néanmoins, certains risques subsistent et certains points doivent être améliorés, tel que celui de l'efficacité du marché du travail.

Après la présentation des chiffres clés, un entretien avec l'Ambassadeur d'Uruguay (partie 1) et une analyse macroéconomique du pays (partie 2), trois secteurs importants du pays sont mis en évidence: le secteur audiovisuel, le secteur logistique et le secteur des infrastructures (partie 3). Quelques succès récents belges concluent cette étude (partie 4).



SOMMAIRE

PRÉFACE	3
RÉCAPITULATIF	4
<hr/>	
1. INTRODUCTION	8
1.1 L'Uruguay en quelques chiffres	10
1.2 Interview avec l'Ambassadeur d'Uruguay en Belgique : Carlos Pérez del Castillo	12
<hr/>	
2. DONNÉES ÉCONOMIQUES	16
2.1 Indicateurs clés	18
2.1.1 PIB	18
2.1.2 Inflation	21
2.1.3 Croissance de la masse monétaire - M1+	23
2.1.4 Taux de change	24
2.2 Commerce extérieur	25
2.2.1. Balance commerciale	28
2.2.2 Exportations	30
2.2.3 Importations	32
2.3 Investissements directs étrangers	34
2.4 Evaluation du risque	38
2.4.1 Evaluation du risque selon le Groupe Credendo	38
2.4.2 Autres indicateurs de risque	40
<hr/>	
3. ANALYSE SECTORIELLE	42
3.1 Logistique	44
3.2 Infrastructure et construction	50
3.3 Audiovisuel	58
<hr/>	
4. RÉUSSITES RÉCENTES	62
<hr/>	
5. SOURCES	67



1

L'URUGUAY EN QUELQUES CHIFFRES





GÉOGRAPHIE

TERRITOIRE

La superficie de l'Uruguay est de **176.215 km²**, soit 6 fois celle de la Belgique. Par rapport à ses voisins, l'Uruguay est 15 fois plus petit que l'Argentine et 50 fois plus petit que le Brésil.



LES FRONTIÈRES

541 km

frontière avec l'Argentine

1.050 km

frontière avec le Brésil



Le pays borde également l'océan Atlantique Sud.

PIB NOMINAL (À PRIX COURANTS)

75

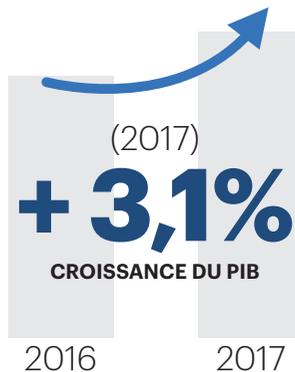
puissance économique mondiale (2017) (PIB exprimé en prix courants).



PIB ANNUEL PAR HABITANT

16.720 USD

(2017) (exprimé en prix courants). L'Uruguay occupe en la matière la première place en Amérique du Sud.



TAUX DE CHANGE

36,68

UYU (Peso uruguayen)



1 EUR

(au 22/05/2018)

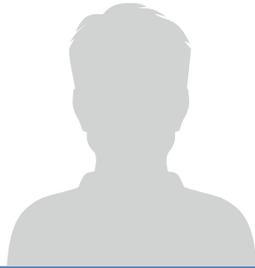
ÉCONOMIE

DÉMOGRAPHIE

1/2
de la population
vit à ou autour de
Montevideo. Quelque 80%
de la population vit
en zone urbaine.

19
L'Uruguay
est divisé en
**19 DÉPARTEMENTS
ADMINISTRATIFS**

1
langue nationale:
l'espagnol



ÂGE MOYEN
35 ans

3,4
millions
d'habitants
(juillet 2017)

1

Président comme Chef de l'Etat
et de Gouvernement:
M. Tabaré VÁZQUEZ
(depuis le 1er mars 2015).



**RÉPUBLIQUE
ORIENTALE DE
L'URUGUAY**
Indépendance:
le 25 août 1825 (du Brésil).

POLITIQUE

1.2 INTERVIEW AVEC L'AMBASSADEUR D'URUGUAY EN BELGIQUE : CARLOS PÉREZ DEL CASTILLO

(05/04/2018)



Pouvez-vous donner un bref aperçu des principaux objectifs de l'administration du Président Tabaré Vázquez et de leur état d'avancement?

Je citerai tout d'abord le maintien de notre solide tradition démocratique et la consolidation de notre stabilité économique, politique et sociale grâce à une politique gouvernementale transparente et une importante liberté économique.

Une attention prioritaire est accordée aux politiques visant à améliorer les domaines de l'éducation, de la santé et du logement. Sur le plan économique, l'objectif est une croissance économique soutenue, le contrôle de l'inflation, la réduction du chômage et l'augmentation des salaires en termes réels.

Dans le secteur extérieur, l'objectif majeur vise à mieux positionner l'Uruguay sur la scène mondiale.

Nous enregistrons de réels progrès dans la plupart de ces domaines.

Comment jugeriez-vous le climat économique actuel en Uruguay?

Le climat économique actuel est bon en raison d'un certain nombre de facteurs. Premièrement, l'Uruguay connaît depuis 15 ans, sans interruption, une croissance économique soutenue, ce résultat ayant été obtenu malgré les retombées économiques négatives associées à la crise financière mondiale de 2009 et les pressions à la récession enregistrées au cours de ces dernières années par nos voisins et partenaires commerciaux importants comme le Brésil et l'Argentine. Comme second facteur, je pointerai la croissance conti-

” L’Uruguay détient la première place en Amérique latine en termes d’État de droit, de faible corruption, d’indice de prospérité, d’indice de développement IT et de vitesse moyenne de l’internet.

nue et la diversification des exportations de biens et services. Le troisième facteur, à mon avis, est l’importance des flux d’investissements directs étrangers (IDE) dont nous sommes les seconds bénéficiaires dans la région. Enfin, en quatrième position, je soulignerai les améliorations apportées depuis 2012 aux notations de crédit et à la notation “investment grade” par les principales agences de notation internationales.

Selon vous, quel est ou quels sont les plus importants progrès enregistrés par l’Uruguay au cours de la dernière décennie ?

Tout d’abord, nous avons atteint le revenu par habitant le plus élevé de la région et maintenu le meilleur revenu distribué, avec le plus faible niveau d’inégalité et de pauvreté en Amérique latine. Deuxièmement, selon les classements des grandes institutions, l’Uruguay détient la première place en Amérique latine en termes d’État de droit, de faible corruption, d’indice de prospérité, d’indice de développement IT et de vitesse moyenne de l’internet. Je peux citer en troisième position les succès significatifs enregistrés dans le domaine social comme la réduction de la pauvreté et les progrès palpables dans les politiques

liées aux droits de l’homme, y compris ceux liés à l’éducation, à l’égalité des sexes et aux droits de la communauté LGBT (Lesbiennes, Gays, Bisexuels et Transgenres). L’Uruguay est aussi le premier pays à mettre en œuvre, dans le cadre du projet socio-éducatif “Plan Ceibal”, la distribution d’un ordinateur portable pour chaque enfant dans les écoles primaires publiques. On peut également citer les avancées dans la lutte contre les maladies non transmissibles, en particulier celle contre le cancer du poumon causé par le tabac. Enfin, je soulignerai en quatrième position le formidable succès de la transformation de notre panoplie énergétique, vu qu’aujourd’hui presque toute l’électricité du pays, soit 97%, provient de sources renouvelables.

Pouvez-vous nous expliquer le (ou les) plus important(s) défi (s) à relever par l’Uruguay au cours des prochaines années?

Sans aucun doute, le défi le plus important sera notre capacité d’adaptation pour suivre et ajuster notre économie et nos politiques aux évolutions rapides et changeantes dictées par l’innovation, les nouvelles technologies, la propriété intellectuelle, l’intelligence artificielle et d’autres facteurs

” C’est en soi un petit marché qui ne compte que 3,3 millions de consommateurs, mais le pays se distingue particulièrement, grâce à sa situation stratégique, en tant que centre logistique régional et porte d’entrée d’une région à fort potentiel..

influençant notre compétitivité internationale et notre insertion dans le monde. Cela nécessitera bien sûr une attention prioritaire et d’importants investissements pour améliorer nos capacités en matière de logistique, d’infrastructure, de communications et d’éducation. Le pays devra maintenir et améliorer son attractivité actuelle pour les IDE et négocier d’autres accords commerciaux préférentiels. Ces accords nous permettront d’améliorer les conditions d’accès de nos exportations vers des marchés clés où nos principaux concurrents bénéficient actuellement de divers avantages complémentaires par rapport à nous.

Quelles sont les principales raisons pour lesquelles les entreprises belges devraient envisager d’initier ou de renforcer leurs relations commerciales avec l’Uruguay? Quels conseils peut-on leur donner ?

L’Uruguay est un producteur important de produits alimentaires et agricoles très compétitifs, de haute qualité et offrant une réelle sécurité alimentaire. Ces produits, tels que la viande bovine et autres types de viande, le riz, la cellulose, le miel, le cuir et autres, sont très demandés en Belgique. L’Uruguay gagne aussi du terrain en tant que pays

exportateur de services, de tourisme, de transport et de services non traditionnels tels que les TIC et les services financiers.

C’est en soi un petit marché qui ne compte que 3,3 millions de consommateurs, mais le pays se distingue particulièrement, grâce à sa situation stratégique, en tant que centre logistique régional et porte d’entrée d’une région à fort potentiel. L’Uruguay entretient des relations étroites et fructueuses avec les pays du Mercosur qui représentent au total une population de 260 millions d’habitants.

L’Uruguay dispose aussi à Montevideo d’un « MVD Free Airport » (Centre de distribution multimodal spécialisé dans la chaîne d’approvisionnement à température contrôlée, opérant en tant que premier et unique aéroport gratuit en Amérique du Sud), deux ports francs (Montevideo et Nueva Palmira) et onze zones franches destinées aux activités commerciales et industrielles ainsi qu’aux services et à la logistique.

Quels secteurs économiques, voire niches, sont susceptibles de se développer particulièrement en Uruguay?

Comme mentionné précédemment, l'Uruguay devra constamment s'adapter aux nouvelles demandes et opportunités liées à l'innovation, à la technologie et à l'économie numérique. Il est donc difficile d'être catégorique pour répondre à la question. Cependant, nous estimons que la demande mondiale alimentaire est en pleine expansion. Actuellement, la production alimentaire uruguayenne peut couvrir dans ce domaine la demande de 28 millions de personnes et nous prévoyons d'en produire pour 50 millions d'ici 2030. Nous pouvons également prévoir une expansion considérable des produits associés à la sylviculture (cellulose, papier, bois, meubles) ainsi que des exportations de services non traditionnels.



2

DONNÉES ÉCONOMIQUES





2.1 INDICATEURS CLÉS

2.1.1 PIB

Le produit intérieur brut (PIB) d'un pays quantifie la production de richesse émanant de ses acteurs économiques (ménages, entreprises et administrations publiques). Il est souvent considéré comme l'indicateur le plus important pour diagnostiquer la santé économique.

PIB NOMINAL

Selon les estimations du FMI, le PIB nominal de l'Uruguay (à prix courants) atteignait 58,4 milliards d'USD en 2017. Selon les estimations du même FMI, ce PIB devrait atteindre 63,4 milliards d'USD fin 2018. Sur base du PIB à prix courants, l'Uruguay occupait, en 2017, la 75ème place mondiale en termes d'importance économique, juste derrière le Panama.

Le PIB par habitant était de 16.720 USD en 2017. Aucun pays d'Amérique Latine n'a fait mieux. Ajusté en parité de pouvoir d'achat (PPA), le PIB par

habitant en 2017 atteignait même 22.370 USD, un montant qui devrait atteindre 28.250 USD en 2022.

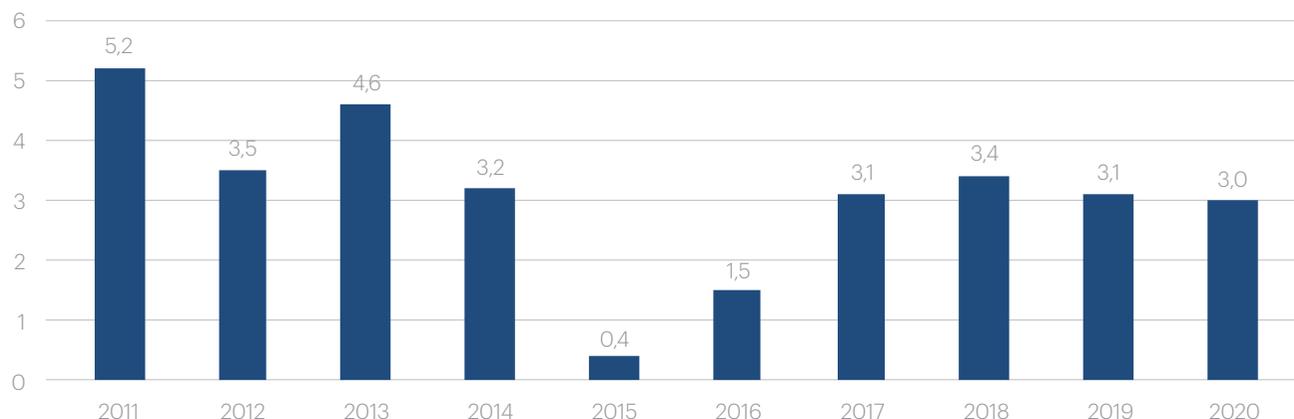
CROISSANCE

Lorsque l'Uruguay a déclaré l'indépendance en 1825, le pays était surtout connu comme un tampon stratégique entre deux grands voisins, sans grand pouvoir économique. Le PIB du pays a cependant augmenté rapidement, soutenu par une demande mondiale majeure pour les produits d'origine animale, le produit d'exportation le plus important du pays. Par ailleurs le port de Montevideo s'est fortement développé.

Lorsque le commerce mondial a connu une chute spectaculaire à l'approche de la Première Guerre mondiale, l'Uruguay a été durement touché. Entre 1912 et 1915, le PIB par habitant a diminué en moyenne de 30%. Le pays a mis 15 ans pour récupérer son niveau d'avant la crise. À peine trois ans plus tard, le krach boursier et la récession mondiale

CROISSANCE DU PIB URUGUAYEN, 2011 – 2020 (EN POURCENTAGE)

SOURCE : FONDS MONÉTAIRE INTERNATIONAL (FMI), PROJECTIONS À PARTIR DE 2017



qui a suivi ont fait des ravages et le PIB par habitant a rechuté de 36%. Il a fallu cette fois 17 ans à l'Uruguay pour se remettre.

Au cours de cette période, le pays a continué à mettre en oeuvre son modèle de protection sociale initialisé au début du XX^{ème} siècle en ce compris les services y relatifs tels que l'éducation et les soins de santé.

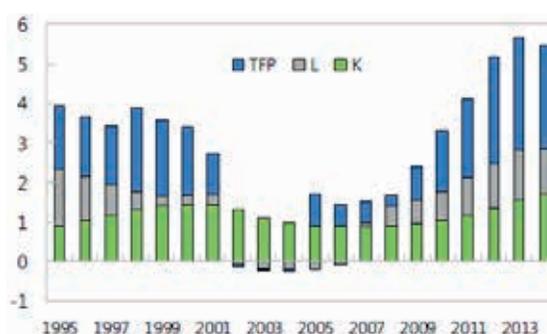
À partir des années '60, et plus particulièrement sous le régime militaire qui était au pouvoir entre 1973 et 1985, l'accent a été davantage mis sur l'intégration dans l'économie mondiale. Une attention accrue a été accordée aux relations commerciales avec les pays voisins, renforcée encore par la création du Mercosur en 1991, dont l'Uruguay était l'un des quatre membres fondateurs.

L'Uruguay a abordé le 21^{ème} siècle en "mode mineur" en raison de la crise économique en Amérique latine et de la situation particulièrement difficile en Argentine. Un prêt-relais du FMI a cependant permis à l'économie uruguayenne de rester la tête au-dessus de l'eau. Le secteur économique était surtout soutenu par les services, le tourisme et l'agriculture, tandis que l'industrialisation restait faible.

En 2004, un large front (Frente Amplio) des partis et organisations de gauche dirigés par Tabaré Vázquez a remporté les élections nationales. Une première dans un pays qui, depuis son indépendance, était largement contrôlé par deux partis alternativement au pouvoir (le Parti national, dit Partido Blanco, et le Partido Colorado). Depuis lors, l'économie uruguayenne a connu la plus longue période de croissance soutenue de son existence. La forte consommation des ménages, soutenue elle-même par des taux d'emploi et des salaires élevés, explique notamment la reprise.

CONTRIBUTIONS A LA CROISSANCE EN URUGUAY, 1995 - 2013 (EN POURCENTAGE)

SOURCE: FMI



Depuis 2013, la Banque mondiale classe l'Uruguay parmi les « Pays à revenus élevés ». Une analyse de la croissance du PIB au cours des deux dernières décennies selon Cobb-Douglas montre que ceci est principalement le résultat d'une productivité accrue (PTF), plutôt que d'une augmentation du capital (K) ou du travail (L).

En 2016, la croissance du PIB uruguayen a quelque peu été freinée, non seulement en raison des conditions économiques difficiles qui prévalaient en Argentine et au Brésil, mais aussi à cause de la baisse des cours de certains produits d'exportation importants tels que le soja et le bœuf. En 2017, ces prix sont repartis à la hausse, ce qui fut particulièrement profitable au PIB uruguayen. La consommation privée a également connu une réelle embellie, en partie grâce à l'appréciation du peso.

À la lumière d'une reprise régionale, le PIB de l'Uruguay devrait également progresser dans les années à venir. Des pays comme l'Argentine et le Brésil sont non seulement des marchés d'exportation importants, mais ils revêtent aussi une importance primordiale pour le secteur du tourisme et les investissements directs étrangers.

Le gouvernement uruguayen s'est fortement engagé dans les travaux d'infrastructure. Les grands projets ne sont pas seulement ferroviaires (projet d'infrastructure du "Ferrocarril Central Railway") mais concernent aussi les infrastructures portuaires, les télécommunications et le secteur énergétique.

Le FMI estime que l'Uruguay va poursuivre sa croissance dans les années à venir, notamment en raison de sa classe moyenne forte et de ses indicateurs macroéconomiques stables.

RÉPARTITION DU PIB PAR SECTEUR (EN 2017)

SOURCE: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (INE)

A	Agriculture, élevage, chasse et sylviculture	5,65%
B	Pêche	0,04%
C	Industries extractives	0,47%
D	Industries manufacturières	12,91%
E	Production et distribution d'électricité, de gaz et d'eau	3,03%
F	Construction	10,37%
G	Commerce	11,01%
H	Hôtels et restaurants	4,50%
I	Services de transport, de stockage et de communication	5,97%
J	Activités financières	5,19%
K	Immobilier, location et services aux entreprises	18,56%
L	Administration publique, défense et sécurité sociale	5,66%
M	Enseignement	5,22%
N	Soins de santé	7,17%
O - P	Services collectifs, sociaux et personnels et domestiques	4,26%
	Total	100,00%

RÉPARTITION PAR SECTEUR (EN 2017)

Le secteur primaire (A-C dans le tableau ci-joint) regroupe toutes les activités d'exploitation des ressources naturelles telles que l'agriculture, la sylviculture, la pêche et la chasse. Selon les dernières estimations de la Banque centrale uruguayenne, ce secteur représentait 6,1% du PIB uruguayen en 2017. Plus de la moitié de ce résultat peut être attribué à l'élevage. L'importance du secteur primaire est en voie de diminution. En 2006, ce secteur représentait encore 10% du PIB.

Le secteur secondaire (D-F dans le tableau ci-joint) comprend toutes les activités visant à transformer une matière première naturelle en un produit fini. En 2017, ce secteur représentait 26,3% du PIB uruguayen. Le secteur industriel le plus important est l'industrie manufacturière (12,9%) dont un peu plus de la moitié (6,6%) est représenté par la production d'aliments et de boissons. Les autres secteurs importants de l'industrie manufacturière sont la production de papier et la fabrication de produits chimiques (1,7% chacun). Le secteur de la construction représente quant à lui 10,4% du PIB.

Enfin, en ce qui concerne **le secteur tertiaire** (G-P dans le tableau ci-joint), on constate que les services représentent environ les deux tiers du PIB avec une part de 67,5%. L'activité principale concerne les activités immobilières, la location et les services aux entreprises avec une part de 18,6%, suivie par le commerce (11,0%). Le secteur de la logistique revêt également une part importante (6%), tout comme les activités financières florissantes (5,2%). Les dépenses publiques, y compris la santé et l'enseignement, représentent 18% du PIB uruguayen.

2.1.2 INFLATION

L'inflation désigne une hausse généralisée des prix des biens et services sur une période donnée. On parle également de hausse du coût de la vie ou de baisse du pouvoir d'achat.

L'indice des prix à la consommation est, tout comme en Belgique, la mesure la plus communément utilisée. Il reflète l'évolution des prix d'un ensemble standard de marchandises et services que les ménages achètent pour leur consommation. Pour déterminer l'inflation, on mesure l'évolution de l'indice sur une période donnée.

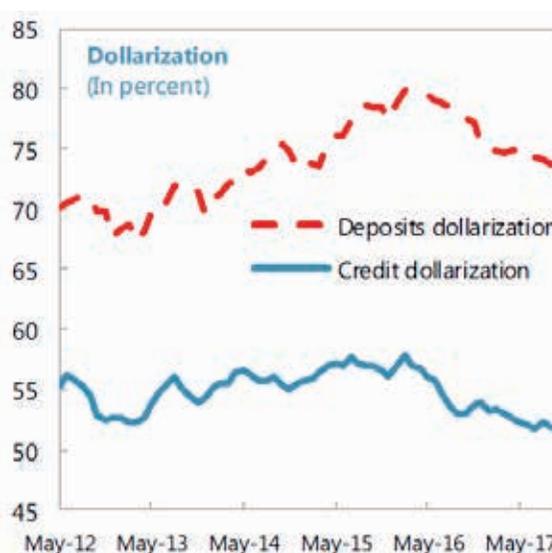
Dans le passé, des pics d'inflation élevés n'étaient pas rares en Uruguay. Ceux-ci étaient souvent le résultat de dévaluations pour doper la compétitivité, ou une conséquence logique de l'impression débridée d'argent en cas de déficits publics. Ainsi, entre 1965 et 1995, l'inflation a atteint un taux moyen de 63,4%.

Afin de lutter contre l'inflation, plusieurs tentatives ont été faites pour lier le peso au dollar, entre autres en 1968, 1978 et 1990. Le lien créé en 1968 a perduré deux ans tandis que celui de 1978 s'est désintégré en 1982 en raison d'incohérences entre les politique monétaire et fiscale. L'épisode de 1990 s'est quant à lui prolongé jusqu'en 2002, et a représenté un tournant. Après avoir atteint 89,2% en 1990 et 129% en 1991, le taux d'inflation a fortement baissé par après. Dix ans plus tard, en 2000, l'inflation fluctuait autour des 5%.

Depuis lors, les prix sont restés relativement stables. Cela peut s'expliquer, entre autres, par un certain nombre d'actions structurelles entreprises par les gouvernements successifs du Frente Amplio. Par exemple, le taux de change est flexible

ÉVOLUTION DE LA DOLLARISATION DU SYSTÈME FINANCIER URUGUAYEN, 05/2012 – 05/2017

SOURCE : FONDS MONÉTAIRE INTERNATIONAL (FMI)



depuis 2001, ce qui permet de mieux amortir les chocs externes, de fixer des objectifs d'inflation (entre 3 et 7%) et d'enregistrer un déficit budgétaire gérable (au maximum 2,5% du PIB en 2019). Quant à la dette publique, celle-ci continue de baisser (un ratio de 40% du PIB en 2017, contre 52% en 2011).

Ces dernières années, l'inflation est restée inchangée, en dessous de 10%, mais elle se situe quand même au-dessus de la fourchette de 3% à 7% que la Banque centrale uruguayenne vise désormais à atteindre. Si l'augmentation de l'inflation reste plus élevée que prévue, c'est principalement dû à l'augmentation de la croissance et de la consommation. De plus, la politique monétaire a été entravée par le degré élevé de "dollarisation". Ce terme signifie que de nombreuses dettes, mais aussi des transactions commerciales, sont libellées et payées

en dollar américain. Cette situation crée un circuit monétaire parallèle sur lequel la Banque centrale uruguayenne ne peut exercer aucune influence, ce qui rend sa politique moins efficace.

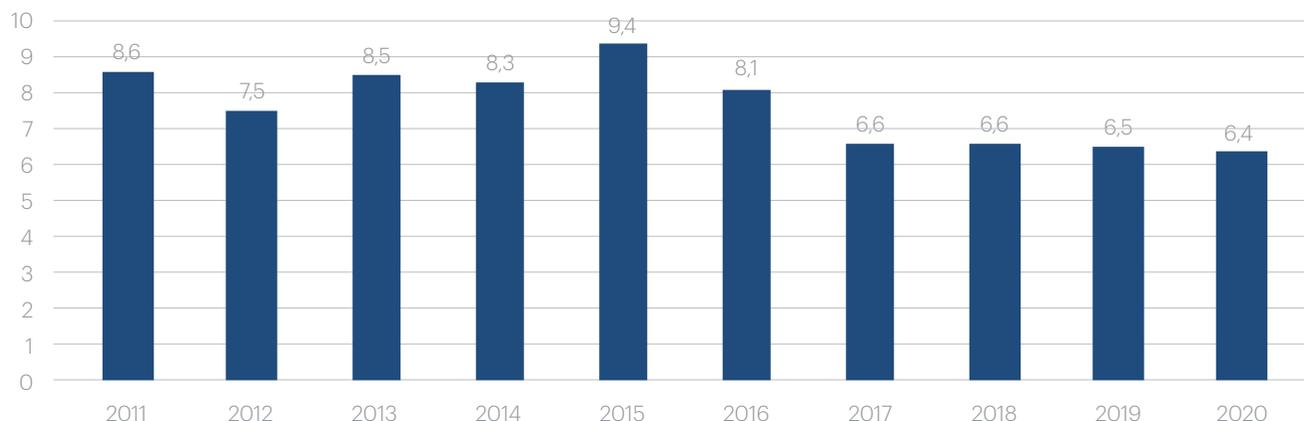
L'inflation s'élevait à 6,6% en 2017 et, pour la première fois en sept ans, s'est donc inscrite dans la fourchette cible de la Banque centrale. Si l'Uruguay a réussi à atteindre son objectif en 2017, c'est notamment dû au maintien de la politique monétaire restrictive, dont la non-indexation des salaires constitue un élément très important. Lors d'une réunion en avril 2018, la Banque centrale uruguayenne a confirmé son intention de voir l'inflation contenue entre 3% et 7% au cours des 24 prochains mois.

La "dollarisation" régresse également, lentement mais sûrement, en raison des conditions macroéconomiques plus stables. Les fonds de pension locaux, entre autres, échangent en monnaie locale leurs portefeuilles libellés le plus souvent en dollars américains. En outre, l'État a émis en 2017 des obligations libellées en pesos, une première qui a rencontré un franc succès.

Cette demande croissante pour le peso a comme conséquence que la monnaie uruguayenne s'apprécie aussi face au dollar américain et rend donc les importations moins chères, ce qui à son tour fait pression sur les prix et inflation. Voir aussi point 2.1.4: Taux de change

INFLATION EN URUGUAY, 2011 - 2020 (EN POURCENTAGE)

SOURCE : FONDS MONÉTAIRE INTERNATIONAL (FMI), PROJECTIONS À PARTIR DE 2017



2.1.3. CROISSANCE DE LA MASSE MONÉTAIRE - M1+

La Banque centrale d'Uruguay ("Banco Central del Uruguay - BCU") est responsable de la politique monétaire en Uruguay. La plupart des banques centrales fonctionnent avec un taux de base qui augmente ou diminue pour stimuler ou simplement ralentir l'activité économique

La Banque centrale d'Uruguay estime que ses objectifs monétaires, de crédit et de taux de change pourraient être plus facilement atteints et que l'inflation pourrait être mieux contrôlée en réglant la masse monétaire disponible plutôt qu'en adaptant le taux de base. Dans ce modèle, la variable de référence la plus importante est la masse monétaire, ou M1 +.

La politique monétaire vise à faire en sorte que l'objectif d'inflation et la demande de monnaie soient alignés. Par exemple, si l'inflation dépasse la limite supérieure, la politique monétaire devrait agir en contractant la quantité d'argent disponible. Cela limitera les dépenses privées en biens et services et réduira la pression sur la hausse générale des prix. La situation est réévaluée tous les mois.

La confirmation, en avril 2018, par la Banque centrale d'Uruguay de maintenir l'inflation dans la fourchette cible s'est donc accompagnée de l'annonce d'une diminution de la croissance prévue de la masse monétaire (M1 +). Au second trimestre 2018, elle semble se situer entre 11% et 13%, alors qu'elle avait auparavant oscillé entre 14% et 16%.

Focus-Economics estime que la contraction de la masse monétaire se poursuivra, avec une croissance moyenne de M1 + estimée à 10% en 2018 et à 8,9% en 2019.

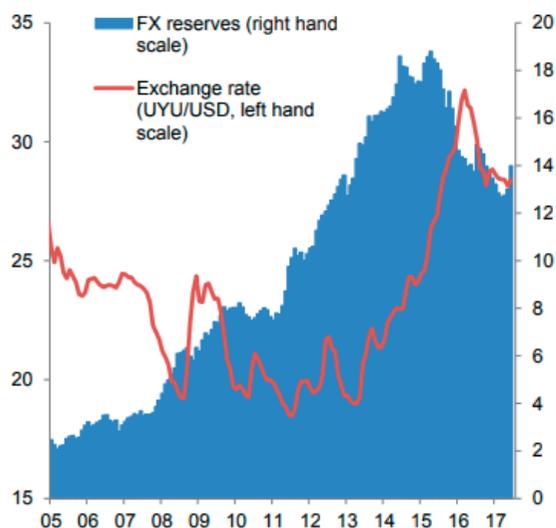
FLUCTUATIONS D'UNE ANNEE A L'AUTRE ET VARIATION MOYENNE SUR TROIS MOIS DE M1+, 02/2016 - 02/2018

SOURCE: FOCUS-ECONOMICS



RÉSERVES ÉTRANGÈRES (FX RESERVES) EN MILLIARDS USD ET TAUX DE CHANGE (UYU - USD), 2005 - 2017

SOURCE: EULER HERMES



2.1.4 TAUX DE CHANGE

Comme mentionné précédemment, plusieurs gouvernements ont tenté de freiner l'inflation en liant le peso uruguayen (UYU) au dollar américain (USD). Au cours du régime militaire des années '70, après une période fortement agitée, cet ancrage des 2 monnaies a rassuré les investisseurs, avec comme conséquence que le capital a retrouvé son chemin vers l'Uruguay. Mais le fait que la valeur du peso soit de plus en plus forte a eu un effet négatif sur les exportations et, par conséquent, sur la balance commerciale et sur le compte courant du pays. Sous la pression d'un déficit important, le régime a dû renoncer au lien du peso avec le dollar américain. Fin 1982, le peso a chuté de 100% par rapport à son ancienne monnaie de référence.

Il n'a pas fallu longtemps pour voir le lien rétabli avec le dollar américain à la suite de la résurgence de l'inflation. Cette décision a fortement renforcé la valeur du peso et a provoqué des déficits dans les comptes courants. Cependant, ceux-ci ont

été compensés par l'afflux de capitaux. La bulle a finalement éclaté lorsque l'Argentine a plongé dans la récession fin 2001 et que l'Uruguay lui immédiatement emboîté le pas. D'énormes quantités d'argent ont été retirées des banques, de sorte que la Banque Centrale a pris la décision en juin 2002 de ne plus garantir le taux de change. Contrairement à 1982, la cause n'était pas cette fois un déficit de la balance des paiements, mais bien une crise bancaire.

La forte baisse du peso qui a suivi l'abandon du taux de change a permis de renforcer la position concurrentielle de l'Uruguay dans le domaine de l'exportation et a permis une forte croissance du PIB. L'Uruguay travaille maintenant avec un taux de change libre, ce qui signifie que les chocs externes peuvent être mieux absorbés, d'autant plus que la banque centrale s'est dotée d'un stock important de réserves internationales.

Le taux de change est resté relativement stable ces dernières années. Progressivement, la dollarisation diminue, ce qui accentue les pressions sur le peso. Entre avril et octobre 2016, le peso s'est fortement apprécié (12%) par rapport par rapport à l'USD. L'afflux de devises internationales a été utilisé pour mettre un frein à cette appréciation.

Le renforcement de la valeur du peso constitue une menace pour les exportations uruguayennes, bien que ce danger soit aujourd'hui plus limité qu'auparavant en raison de la diversification des produits et services d'exportation mais aussi des destinations. De plus, selon les calculs du FMI, la monnaie uruguayenne s'est dépréciée ces dernières années par rapport au peso argentin. Cela a provoqué un afflux de touristes argentins avec comme résultat, en 2017, une année record pour le tourisme uruguayen.

2.2 COMMERCE EXTÉRIEUR

LE COMMERCE EXTÉRIEUR

Le PIB par habitant de l'Uruguay était proche de celui des États-Unis en 1870 et les exportations uruguayennes, en termes de pouvoir d'achat, ont quadruplé entre 1870 et 1913. En raison de son ouverture, l'Uruguay a particulièrement été touché par les troubles internationaux survenus au milieu du XXe siècle. Entre 1930 et 1970, le pays s'est replié davantage sur lui-même, avec une industrie manufacturière axée sur son marché intérieur et protégée par des droits de douane élevés.

Lors du retour de l'Uruguay sur la scène internationale dans les années '70, de nouveaux marchés sont immédiatement apparus. Les pays d'Europe occidentale qui jouaient un rôle crucial depuis la fin du 19^{ème} siècle (notamment l'Angleterre, la France et la Belgique) ont perdu des parts de marché dans les économies émergentes, notamment dans les régions concernées. Cette situation s'est accélérée, entre autres, par l'émergence du Mercosur en 1991.

Alors que le nombre de partenaires commerciaux augmentait, le nombre de secteurs d'exportations progressait également. Bien que le secteur agricole restait vital (voir 2.2.2: Exportations), une industrie forestière durable s'est également développée dans les années 1980. Dans les décennies à venir, l'attention se portera davantage sur les exportations de services tels que logiciels ou « call centers ».

” L'Uruguay impose peu de restrictions commerciales aux sociétés exportatrices ou importatrices et garantit la libre circulation des capitaux et des devises étrangères.

Tout comme la Belgique, en tant que petit pays avec un marché intérieur réduit, l'Uruguay a bien conscience de la nécessité du commerce international. L'Uruguay impose peu de restrictions commerciales aux sociétés exportatrices ou importatrices et garantit la libre circulation des capitaux et des devises étrangères. Ces dernières années, les taxes à l'importation ont quelque peu augmenté, mais ce fut sans intentions protectionnistes explicites. Par exemple, l'augmentation de la taxe d'importation “Tasa consular” a été décidée par le gouvernement uruguayen dans le but d'investir ce revenu supplémentaire dans l'éducation.

ACCORDS DE LIBRE-ÉCHANGE

MERCOSUR

Le Mercosur (« Mercado Común del Sur »), marché commun des pays d'Amérique du Sud, est une union douanière créée en 1991 par le Brésil, l'Argentine, l'Uruguay et le Paraguay. Le Venezuela l'a rejoint en 2012, mais a été exclu quatre ans plus tard. La Bolivie est actuellement en cours de processus d'adhésion.

Lors de sa création, le Mercosur a principalement été considéré comme un outil pour créer un espace commun dédié aux échanges commerciaux et aux investissements. L'organisation considère la

promotion de la démocratie et du développement économique comme un des piliers fondamentaux et, par conséquent, a également proposé des accords dans les domaines de la migration, du travail, de la culture et des affaires sociales.

Le Mercosur simplifie la libre circulation des biens, des services et des facteurs de production. Les membres disposent d'un tarif douanier extérieur commun, d'une politique commerciale commune à l'égard des tiers et s'efforcent d'obtenir des réductions tarifaires et l'élimination des obstacles non tarifaires. Les quatre membres fondateurs affichent un PIB conjoint de près de 3.000 milliards d'USD. Cela le rend beaucoup plus important que l'autre bloc commercial latino-américain, l'Alliance du Pacifique ("Alianza del Pacifico"), qui comprend le Chili, la Colombie, le Mexique et le Pérou.

Le commerce au sein du Mercosur a été multiplié par dix au cours de la première décennie après sa création, passant de 4 milliards d'USD en 1990 à 41,5 milliards d'USD en 2000. Seize ans plus tard, ce commerce n'a progressé que jusqu'à 73,6 milliards d'USD. Le point culminant a été atteint en 2011 lorsque les échanges au sein du bloc se sont élevés à 124,2 milliards d'USD.

Accords via le Mercosur

Le Mercosur a conclu des accords bilatéraux avec des pays qui représentent environ 10% du PIB mondial. Par ailleurs, d'autres pays d'Amérique latine qui ne font pas partie du Mercosur ont des accords avec des pays qui couvrent 70 à 80% du PIB mondial.

Les pays avec lesquels le Mercosur a conclu des accords sont la Communauté andine, Israël, l'Égypte, la Palestine, le Chili, le Mexique, Cuba, l'Inde et l'Union douanière d'Afrique australe.

Négociations avec l'UE

L'Union européenne est le partenaire commercial le plus important du Mercosur, avec une part de 21% des flux commerciaux en provenance et à destination de l'ensemble des quatre pays membres. Le Mercosur est également un marché très important pour l'Union européenne. Les pays de l'UE y ont exporté des marchandises pour EUR 42 milliards en 2016 et des services pour EUR 22 milliards en 2015.

Afin d'intensifier encore davantage ces flux commerciaux, l'UE et le Mercosur ont entamé en 1999 des discussions censées aboutir à un accord commercial. Ces discussions, ensuite mises au frigo, ont repris un nouvel élan en 2016 dans le cadre d'un accord d'association plus large entre les deux régions.

Selon ses propres informations, l'Union européenne s'est engagée dans un accord qui:

- élimine les barrières commerciales et aide les entreprises de l'UE, en particulier les PME, à exporter davantage
- fournit une meilleure protection au travail et à l'environnement, ainsi que des normes plus sévères en matière de sécurité
- protège la qualité des produits alimentaires de l'UE face aux imitations.

Les taux pour les entreprises belges souhaitant être présentes dans la zone Mercosur évoluent en moyenne entre 0% (pour les biens d'équipement) et 20%. Cependant, les tarifs ont fortement augmenté pour les produits dits «sensibles»: tarifs d'importation de 35% pour les véhicules automobiles et leurs pièces détachées, entre 25 et 35% pour les machines ainsi que 18% pour les savons et les produits de beauté. De fortes barrières tarifaires ont également été mises en place pour le secteur

alimentaire, telles que 28% sur les produits laitiers et 20% sur le chocolat.

Étant donné que l'UE serait le premier acteur majeur à conclure un accord commercial avec le Mercosur, cela pourrait conférer un avantage concurrentiel complémentaire ("l'avantage du précurseur") aux entreprises belges vis-à-vis de la concurrence non-européenne. De plus, il est également question d'inclure une section sur les services et l'UE essaie d'accéder aux appels d'offres publics.

Autres

En plus des accords conclus avec des pays tiers au sein du Mercosur, l'Uruguay a également conclu depuis 2003 un accord commercial bilatéral avec le Mexique sur la libre circulation des marchandises et des services entre les deux pays.

En 2016, l'Uruguay a signé un accord bilatéral avec le Chili en vue de nouvelles réductions tarifaires et également de meilleurs accords sur les obstacles techniques tels que les règles d'origine et les mesures sanitaires et phytosanitaires. L'accord comprend également des mentions sur le commerce des services, notamment des réglementations relatives au commerce électronique, à la propriété intellectuelle et une nouvelle politique fiscale pour l'industrie logicielle. Le Parlement uruguayen doit encore ratifier cet accord.

PROPOS DE L'AMBASSADEUR D'URUGUAY EN BELGIQUE

La croissance et le développement de l'Uruguay sont directement liés au développement, à la diversification et à la modernisation de son commerce extérieur. Pour cette raison, nous sommes très favorables à un système d'échange ouvert et libre qui permettra à l'Uruguay de mieux se positionner, et surtout d'une façon plus compétitive, sur les marchés internationaux.

Nous sommes donc de fervents défenseurs de la libéralisation des échanges dans le contexte multilatéral, en particulier celui de l'OMC. Cependant, nous reconnaissons que les négociations commerciales dans ce forum sont actuellement pratiquement paralysées et qu'au cours de la dernière décennie, la tendance s'est plutôt déplacée vers la négociation d'accords commerciaux préférentiels bilatéraux ou régionaux.

À ce titre, nous soutenons les négociations d'accords de libre-échange et nous avons clairement agi en ce sens au sein du Mercosur. Je suis heureux d'affirmer que cet objectif est aujourd'hui partagé par les quatre membres du Mercosur, ce qui n'était pas toujours le cas dans le passé. C'est l'une des raisons pour lesquelles le Mercosur a encore un nombre très limité d'accords de libre-échange par rapport à d'autres pays.

Nous espérons un accord global, ambitieux et équilibré avec l'UE. Après 20 ans de négociations complexes et, faut-il l'ajouter, souvent frustrantes, nous nous sommes engagés à parvenir à un résultat satisfaisant dès que possible. De part et d'autre, au plus haut niveau politique, on enregistre une réelle volonté politique d'aller de l'avant pour aboutir à cet accord. Il y a non seulement de bonnes raisons économiques mais aussi de sérieuses raisons politiques et stratégiques pour que les deux parties progressent rapidement vers ce but. Ce faisant, nous devons rechercher un accord équilibré dans le contexte global des négociations et non dans des secteurs individuels, aussi sensibles soient-ils sur le plan politique.

2.2.1. BALANCE COMMERCIALE DE L'URUGUAY (SANS LES ZONES DE LIBRE-ÉCHANGE)¹

La balance commerciale uruguayenne, sans inclure des zones de libre-échange, souffre d'un déficit chronique. L'excédent qu'enregistre le pays dans le secteur des services est loin de compenser l'important déficit enregistré par les biens.

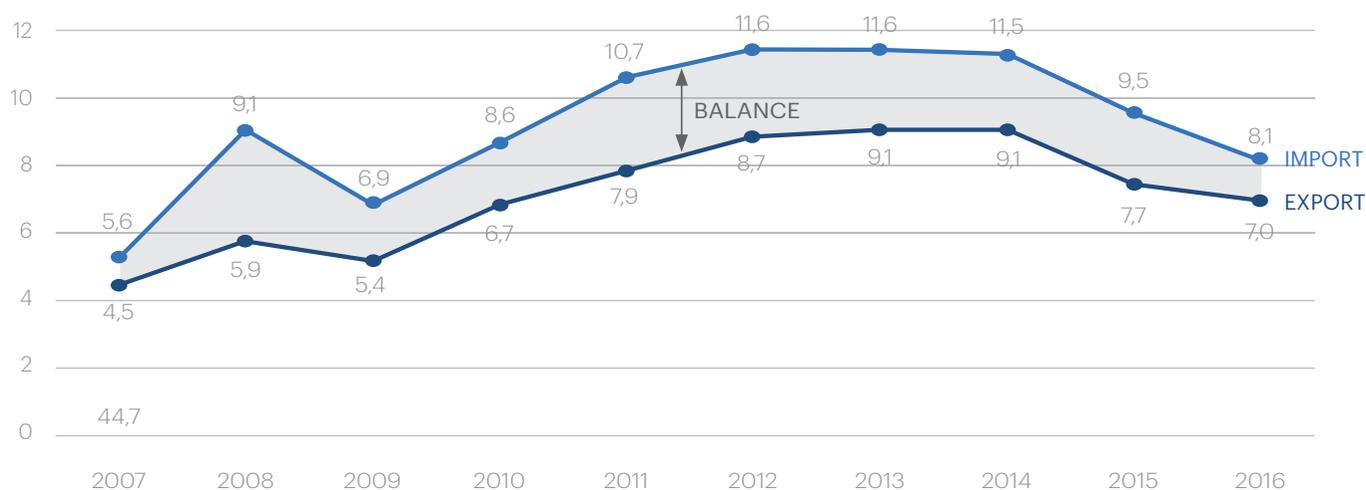
C'est en 2003 que, pour la dernière, fois l'Uruguay a pu présenter un résultat positif final dans le solde de sa balance des biens, même si ce solde n'atteignait que 15,5 millions d'USD. Malgré la diversification croissante de sa production,

l'Uruguay reste très dépendant des prix des matières premières du riz, du soja et du prix mondial de la viande (de bœuf) ainsi que de la laine. Les catégories « Animaux vivants et produits d'origine animale » et « Produits végétaux » ont représenté environ 60% de la valeur totale des exportations de marchandises au cours des cinq dernières années. Des éléments imprévisibles, tel que la qualité des récoltes, peuvent également influencer très lourdement la balance commerciale de l'Uruguay.

¹ Chiffres basés sur les données de la Banque Mondiale, hors exportations et importations relatives aux zones de libre-échange.

BALANCE COMMERCIALE URUGUAYENNE, 2007-2016 (EN MILLIARDS USD)

SOURCE: BANQUE MONDIALE



Les deux catégories « Animaux vivants et produits d'origine animale » et « Produits végétaux » apportent la plus grande valeur ajoutée sur la balance des biens: ces deux catégories dégagent en effet un solde positif de plus de 3,75 milliards d'USD. L'Uruguay enregistre également un excédent dans la catégorie du bois et des produits connexes (733 millions d'USD).

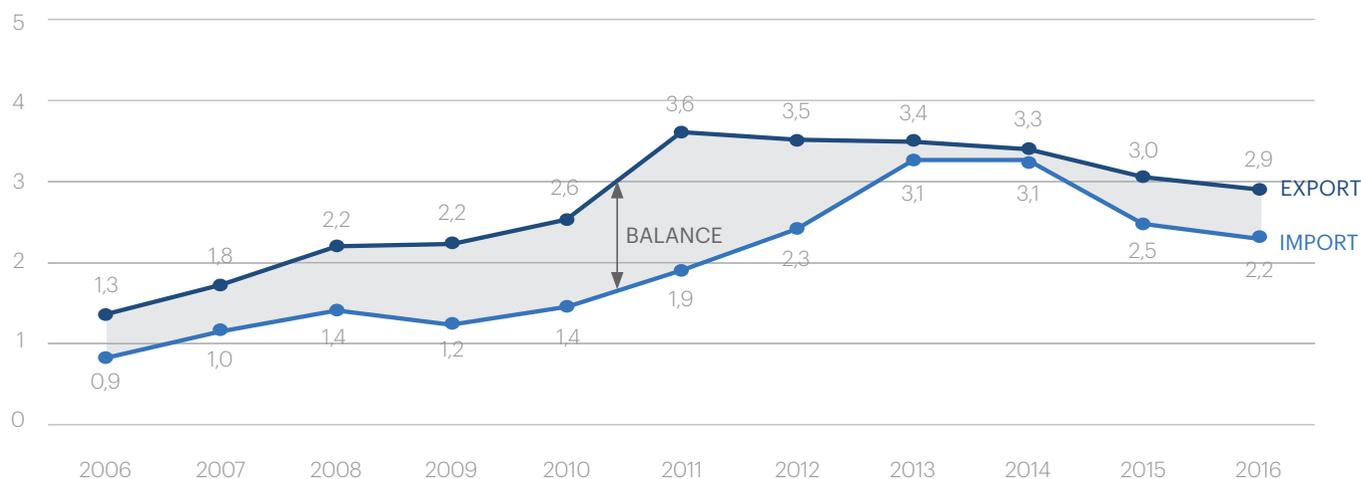
Par contre, le pays affiche un sérieux déficit commercial sur la plupart des autres catégories. Le plus important déficit (près de 2 milliards d'USD) est enregistré dans la catégorie des « Machines et équipements ». Suivent les déficits des produits chimiques (-760 millions d'USD) et des produits minéraux (-755 millions d'USD).

Services

L'Uruguay affiche traditionnellement un excédent commercial pour la balance des services. Cela peut principalement s'expliquer par le tourisme. L'Uruguay peut compter sur une clientèle fidèle, principalement argentine. En outre, le pays a également une réputation croissante dans le domaine des technologies financières ("Fintech") et du logiciel.

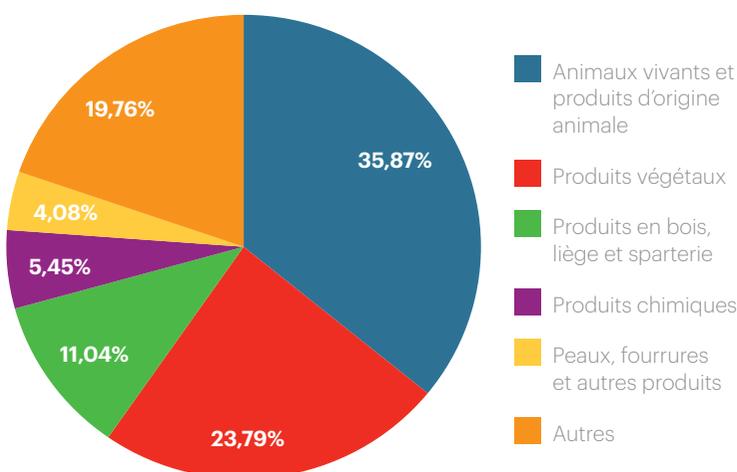
BALANCE DES SERVICES URUGUAYENS, 2006-2016 (EN MILLIARDS USD)

SOURCE: ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE



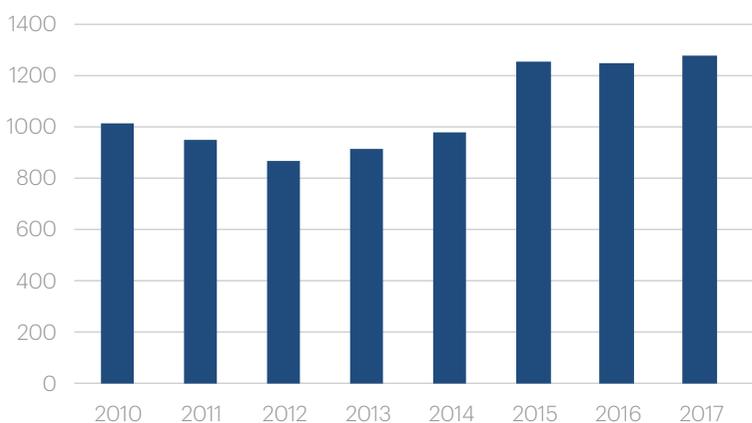
EXPORTATIONS DE L'URUGUAY PAR CATÉGORIE DE PRODUITS, 2016 (EN POURCENTAGE)

SOURCE: BANCO CENTRAL DEL URUGUAY, BCU



EXPORTATION DES ZONES DE LIBRE-ÉCHANGE, 2010 - 2017 (EN MILLION USD)

SOURCE : URUGUAY XXI



2.2.2 EXPORTATIONS

Comme indiqué précédemment, l'Uruguay exporte principalement des animaux vivants et des produits d'origine animale. Les bovins représentent à eux seuls une valeur d'exportation de près de 2 milliards d'USD. Selon la FAO (Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture), la production alimentaire uruguayenne pourrait actuellement couvrir les besoins de 28 millions de personnes.

La catégorie de produit alimentaire la plus importante est de loin le bœuf congelé dont les exportations en 2016 atteignaient plus d'un milliard d'USD, un chiffre en phase avec le résultat des années précédentes. On peut ajouter à ce montant près de 400 millions d'USD d'exportations de viande bovine fraîche ainsi que les importantes exportations de sous-produits bovins tels que les produits laitiers (363 millions d'USD) ou encore les peaux et cuirs (274 millions d'USD).

L'agriculture revêt également une importance essentielle pour l'économie d'exportation uruguayenne. Sa principale composante est le soja (857 millions d'USD), suivi du riz (414 millions d'USD). La valeur du riz est donc plus élevée qu'après la baisse enregistrée en 2015 (361 millions d'USD), mais reste encore inférieure de 100 millions d'USD par rapport 2014 et même de près de 150 millions d'USD par rapport à 2012.

Un autre catégorie d'exportation très important de l'Uruguay est le bois et ses sous-produits. Au total, la valeur d'exportation de ce secteur atteignait 777 millions d'USD en 2016. En cinq ans, les exportations de ce secteur ont progressé en valeur de 300 millions d'USD.

Au total, selon la Banque mondiale, l'Uruguay a exporté 1.807 produits différents vers 156 partenaires commerciaux.

Les exportations de services représentaient en valeur un peu moins de 3 milliards d'USD en 2016, soit environ 4% de moins qu'un an auparavant. 61,8% des recettes totales provenant des exportations de services émanaient du tourisme. On retrouve ensuite la catégorie « autres services commerciaux » qui représentait 27,6% du total des exportations de services avec une valeur totale de 821 millions d'USD. Un peu plus d'un tiers provenait des services TIC et 10% des services financiers. Quant au secteur du transport, celui-ci affichait une valeur à l'exportation de 315 millions d'USD et représentait 10,6% du total des exportations de services en provenance de l'Uruguay.

Zones de libre-échange

L'Uruguay compte 11 zones de libre-échange (free-trade zone, FTZ). Celles-ci jouent un rôle important, tant pour attirer les investissements que diversifier les exportations. Le gouvernement est donc un promoteur actif des zones de libre-échange.

Les réglementations pour les entreprises actives dans les zones de libre-échange sont très favorables. Elles accordent l'exonération de l'impôt sur le revenu de leur entreprise ou d'autres taxes nationales, l'exonération d'impôt sur les dividendes versés aux actionnaires étrangers et l'exonération de la TVA sur l'achat et la vente de biens et services étrangers ainsi que de droits d'importation.

En 2016, 1.420 entreprises étaient recensées dans les onze zones, dont environ un quart dans

la Zonamerica. Il y a trois zones industrielles: Colonia (PepsiCo y est notamment installé), Fray Bentos et Punta Pereira (principalement axée sur l'industrie forestière durable). Il existe également trois zones logistiques et commerciales (Florida, Libertad et Nueva Palmira), deux zones de services (Aguada Park et WTC Free Zone) ainsi que trois zones mixtes (Zonamerica, Parque de las Ciencias et Colonia Suiza).

Les exportations à partir des zones de libre-échange ont atteint 1,3 milliard d'USD en 2017. Celles-ci étaient très majoritairement constituées de cellulose. L'Uruguay était le troisième exportateur mondial de cellulose à fibres courtes en 2017. Les 2,6 millions de tonnes exportées représentaient 9% de la production totale.

LOCALISATION DES ZONES DE LIBRE-ÉCHANGE

SOURCE : URUGUAY XXI



Sans tenir compte des zones de libre-échange, la Chine est devenue en 2017 le marché le plus important de l'Uruguay, suivie par le Brésil et les États-Unis. Suivent ensuite l'Argentine et les Pays-Bas. Si l'on prend en compte les zones de libre-échange, l'importance de la Chine augmente encore et les Pays-Bas passent à la troisième place.

L'Uruguay est le 124^{ème} fournisseur en Belgique. En 2017, il a exporté vers notre pays des produits pour une valeur de 14,6 millions d'EUR. Pour plus de détails sur les échanges commerciaux de la Belgique avec l'Uruguay, veuillez consulter la note bilatérale "Les relations commerciales de la Belgique avec l'Uruguay" rédigée par le service Statistiques de l'Agence pour le Commerce extérieur (www.abh-ace.be).

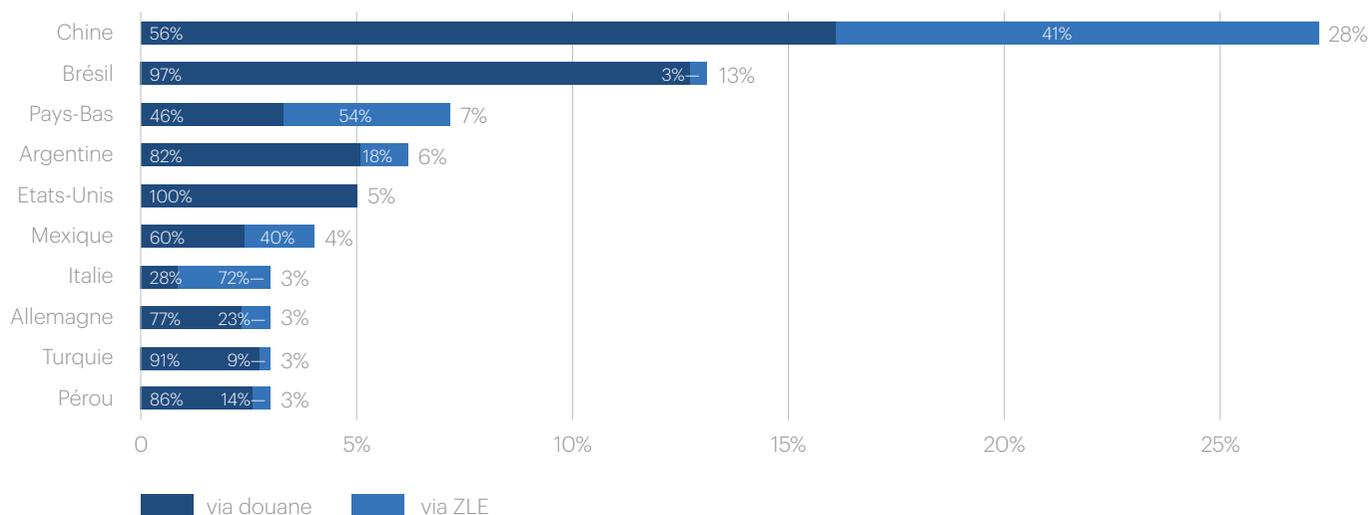
2.2.3 IMPORTATIONS

En 2016, l'Uruguay a principalement importé des machines et des appareils pour un peu plus de 2 milliards d'USD. La sous-section « Réacteurs nucléaires, chaudières, machines et équipements » (843 millions d'USD) constituait une partie importante de ces achats. On retrouvait ensuite les importations de produits chimiques et préparations des industries chimiques ou des industries connexes (1,1 milliard d'USD), avec notamment des achats de produits chimiques organiques (150 millions d'USD) et d'engrais (200 millions d'USD).

La troisième plus importante catégorie de produits importés en 2016 était celle des produits minéraux (869 millions d'USD), dans laquelle les achats de pétrole brut ont atteint une valeur de 678 millions d'USD. Suit ensuite le matériel de transport, composé principalement de voitures destinées au

EXPORTATIONS URUGUAYENNES PAR PAYS (EN POURCENTAGE) - EN 2017

SOURCE : URUGUAY XXI



transport de passagers (322 millions d'USD) et de véhicules automobiles pour le transport de marchandises (160 millions d'USD).

Au total, selon la Banque mondiale, l'Uruguay a importé 3.931 produits différents en provenance de 156 pays.

L'Uruguay a également acheté des services à l'étranger en 2016 pour une valeur de 2,2 milliards d'USD. C'est 13% de moins que l'année précédente. 41,2% des importations de services provenaient du tourisme, soit une diminution de 21% par rapport à 2015. Ce poste est suivi par l'importation d'autres services commerciaux (687 millions d'USD) et de transport (620 millions d'USD).

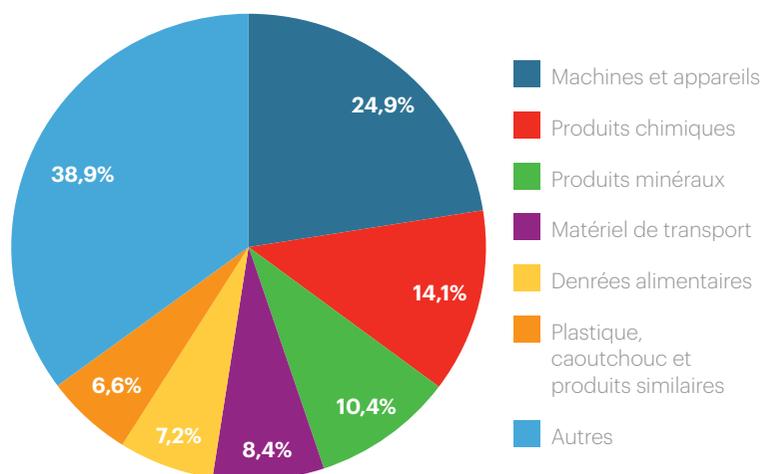
L'Uruguay a principalement importé des produits en provenance de Chine en 2016. Ces achats atteignaient une valeur de 1,5 milliard d'USD, soit 18,8% du total des importations. Viennent ensuite comme fournisseurs principaux de l'Uruguay ses deux principaux voisins, le Brésil (18% des importations totales) et l'Argentine (13,3% des importations totales). Les États-Unis (7% des importations totales) et l'Allemagne (4,7% des importations totales) clôturent le top 5.

Les pays de l'Union européenne représentaient conjointement 18% des importations totales en Uruguay.

L'Uruguay est le 94^{ème} client de la Belgique et importait en 2017 des produits pour une valeur de 130,4 millions d'EUR. Pour plus de détails sur les échanges commerciaux de la Belgique avec l'Uruguay, veuillez consulter la note bilatérale «Les relations commerciales de la Belgique avec l'Uruguay» rédigée par le service Statistiques de l'Agence pour le Commerce extérieur (www.abh-ace.be).

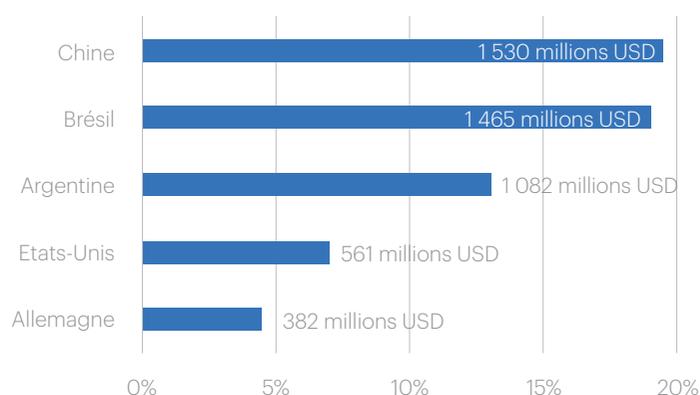
IMPORTATIONS PAR PRODUIT EN 2016 (EN POURCENTAGE)

SOURCE: BANCO CENTRAL DEL URUGUAY, BCU



IMPORTATIONS PAR PAYS EN 2016 (EN MILLIONS USD ET EN POURCENTAGE DE L'IMPORTATION TOTALE)

SOURCE: ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE



2.3 INVESTISSEMENTS DIRECTS ÉTRANGERS

PROPOS DE L'AMBASSADEUR D'URUGUAY EN BELGIQUE

L'Uruguay est un pays fiable avec une forte tradition démocratique et s'affiche comme un solide exemple de stabilité politique et économique en Amérique latine. On peut y créer des entreprises sans avoir à satisfaire à des conditions préalables ou à obtenir des autorisations spéciales de l'État. Il n'y a pas de limites aux capitaux étrangers dans les entreprises. D'autre part, aucune discrimination n'existe entre les investisseurs étrangers et nationaux, car ils peuvent tous deux bénéficier des incitants de promotion des investissements. Vous n'avez pas besoin d'une contrepartie locale pour établir votre entreprise. Le marché financier est totalement libre.

Il n'y a ni restriction de change ni restriction au rapatriement des bénéfices. Il n'existe en Uruguay qu'un système d'imposition unique. Dans notre système de promotion des investissements, si votre projet est déclaré d'intérêt national, vous avez droit aussi à un certain nombre d'exonérations fiscales, notamment dans le domaine du taux d'imposition des revenus de la société, de la TVA, de l'impôt sur la fortune et d'autres taxes et impôts. Il existe également des incitants spéciaux pour les investissements dans des secteurs spécifiques tels que la production d'électricité, le reboisement, la biotechnologie ou encore la construction navale. Nous avons déjà mentionné les exonérations fiscales pour les zones de libre-échange ainsi que les ports et aéroport franc. Nous disposons d'infrastructures modernes, de professionnels talentueux et qualifiés ainsi que d'une bonne qualité de vie.

Je pense que tous ces facteurs et la facilité reconnue internationalement du "Doing business in Uruguay", font de mon pays une destination non seulement attrayante et fiable, mais surtout digne de confiance pour les investisseurs.

On parle d'investissements directs étrangers (IDE) lorsqu'une entreprise acquiert au moins 10% du capital d'une société étrangère dans le but d'en exercer le contrôle et d'en influencer la gestion. Ces opérations sont généralement divisées en deux groupes principaux: les investissements « Greenfield », qui visent à créer une nouvelle société, et les investissements « Brownfield » ou acquisitions visant à prendre le contrôle d'une société existante.

CLIMAT D'INVESTISSEMENT

L'Uruguay offre un environnement stable aux investisseurs, non seulement en raison de la croissance économique forte et soutenue des dernières années, mais aussi en raison de la haute qualité de vie attestée par différents classements internationaux (indice de démocratie de l'Economist Intelligence Unit, index de perception de la corruption de Transparency International, indice sur l'État de droit du World Justice Project,...).

Le gouvernement a créé des conditions attrayantes pour attirer les investissements.

On retiendra notamment:

- pas de discrimination entre les investisseurs nationaux et étrangers
- aucune limite de capital étranger dans les entreprises
- aucune restriction sur le rapatriement des bénéfices
- un partenaire local, l'approbation préalable ou l'enregistrement n'est pas requis
- pas de restrictions en matière de change
- système fiscal simple.

Divers avantages complémentaires sont également accordés à ceux qui remplissent les conditions de la

Loi sur la Promotion des Investissements (remboursement de la TVA, exonération temporaire des taxes à l'importation sous certaines conditions ...). Pour rappel, en matière de libre-échange l'Uruguay dispose de plusieurs ports libres, y compris Montevideo et Nueva Palmira, d'un aéroport franc (Montevideo) et de onze zones franches.

L'Uruguay est classé en 94^{ème} position sur 190 dans le classement « Doing Business » de la Banque mondiale. Si mettre sur pied une entreprise est devenu légèrement plus coûteux par rapport à 2016, la démarche reste relativement simple (61^{ème} place). L'accès à l'électricité et au crédit (50^{ème} et 68^{ème} place) est aisé en Uruguay. Par contre, l'acquisition du permis de construire, le commerce extérieur et la protection des actionnaires minoritaires restent assez problématiques (161^{ème}, 151^{ème} et 132^{ème} place).

D'ambitieux plans de développement ont vu le jour dans différents secteurs. L'un des plus remarquables est celui visant la modernisation des infrastructures ferroviaires (Proyecto Ferrocarril Central). L'Uruguay

encourage les entreprises à investir dans divers secteurs, notamment ceux de l'énergie, de l'agriculture, des services et du tourisme.

Pour plus d'informations sur ces secteurs, veuillez consulter le site web:
<http://www.uruguayxxi.gub.uy>

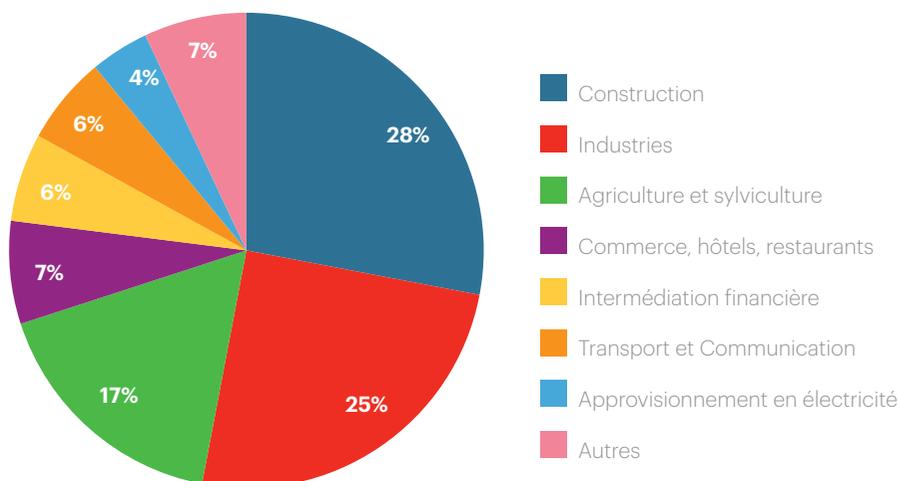
Des opportunités concrètes d'investissement peuvent être quant à elles consultées sur:
<http://www.uruguayxxi.gub.uy/inversiones/opportunidades/>

EVOLUTION RÉCENTE

Depuis 2005, les investissements étrangers directs ont fortement augmenté en Uruguay. Entre 2006 et 2016, plus de 5.400 projets approuvés de sociétés étrangères ont été inclus dans la Loi sur la Promotion des Investissements. Les investissements directs étrangers exprimés en pourcentage du PIB atteignaient en moyenne 4,9% par an. Malgré une baisse enregistrée depuis 2014, seul le Chili engrange de meilleurs résultats.

IDE PAR SECTEUR, 2005 – 2015 (EN POURCENTAGE)

SOURCE: URUGUAY XXI



On constate en outre que l'Uruguay bénéficie également d'un pourcentage très élevé de revenus réinvestis. Au cours des dix dernières années, cela représentait en moyenne 58% des bénéfices. Ce pourcentage élevé est d'autant plus frappant que l'Uruguay n'oppose aucune restriction sur le rapatriement des bénéfices.

Uruguay XXI, l'organisme gouvernemental uruguayen chargé d'attirer les IDE, s'attend à un afflux plus important d'investissements étrangers dans les années à venir, principalement en raison des investissements immobiliers mais aussi dans la deuxième usine de pâte à papier de la société finlandaise UPM. Cette usine nécessiterait un investissement d'environ 3 milliards d'USD, ce qui représente 5% du PIB uruguayen.

En 2013, l'Uruguay a enregistré une année record dans le domaine des investissements étrangers directs entrants, principalement grâce à la construc-

tion d'une usine de pâte à papier à Conchillas par la société chilienne Arauco et par la société suédo-finlandaise Stora Enso. Depuis lors, les flux entrants d'IDE se sont stabilisés à la baisse. En 2016, ils se chiffraient à 953 millions d'USD, soit quelque 30% de moins qu'en 2015.

En 2015, les principaux secteurs concernés par les IDE étaient les travaux d'infrastructure (31%), l'approvisionnement énergétique (15%), l'agriculture et la sylviculture (8%) ainsi que les transports et communications (8%). Cette année-là, 16 nouveaux investissements ont été réalisés.

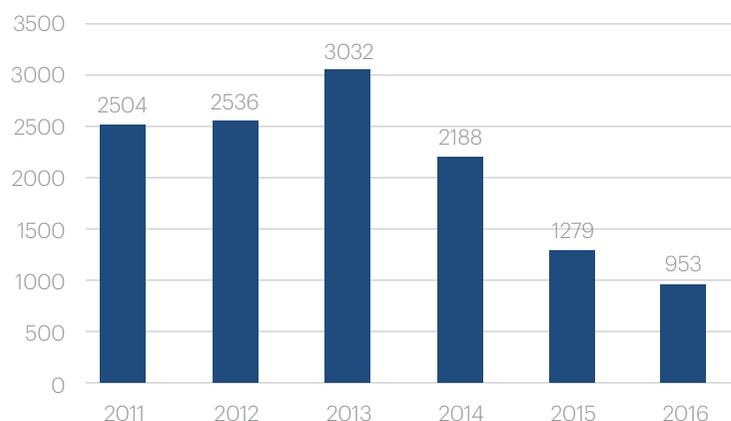
En ce qui concerne l'année 2016, 16 investissements « greenfield » ont également été comptabilisés. La baisse de l'IDE total peut être attribuée à la finalisation d'un certain nombre de grands projets d'infrastructure et à la situation économique difficile vécue par certains pays partenaires importants. Au moment de la rédaction de cette étude, aucun détail n'était connu sur la distribution sectorielle.

Cependant, le stock d'IDE a encore progressé en 2016 pour atteindre 22,7 milliards d'USD. Entre 2005 et 2015, il était principalement alimenté par l'Argentine, la Finlande, le Brésil, l'Espagne, le Chili, les États-Unis, les Pays-Bas et le Royaume-Uni. Au cours de la même période, la plupart des investissements étrangers ont concerné les travaux d'infrastructure (28%), l'industrie des pâtes à papier et papiers (25%), l'agriculture et la sylviculture (17%), le commerce, l'hôtellerie et la restauration (7%) ainsi que l'intermédiation financière.

Selon les premières estimations pour 2017, les investissements concernaient principalement l'industrie alimentaire, l'élevage, les télécommunications, l'énergie éolienne et l'industrie papetière.

IDE ENTRANTS, 2011 - 2016 (EN MILLION USD)

SOURCE: UNCTAD



Les États-Unis, l'Argentine, l'Espagne, le Chili et la Belgique ont été les principaux investisseurs. AB Inbev est le principal acteur responsable de la position dominante de la Belgique, grâce à de solides investissements dans le brasseur local "Fábricas Nacionales de Cerveza (FNC)".

Les investissements directs étrangers en provenance de l'Uruguay ont été négatifs en 2016.

L'Uruguay ne dispose pas d'agence gouvernementale pour promouvoir les investissements à l'étranger. Actuellement, le pays n'impose pas non plus de restrictions aux Uruguayens qui souhaitent investir à l'étranger.

INVESTISSEMENT BELGE EN URUGUAY

Il existe un accord en vigueur concernant la promotion et la protection des investissements entre la Belgique et l'Uruguay.

Un certain nombre de sociétés belges ont beaucoup investi en Uruguay ces dernières années. Univeg y est active via la société Forbel, qui exploite 600 hectares et s'impose comme l'un des principaux exportateurs d'agrumes en provenance d'Uruguay.

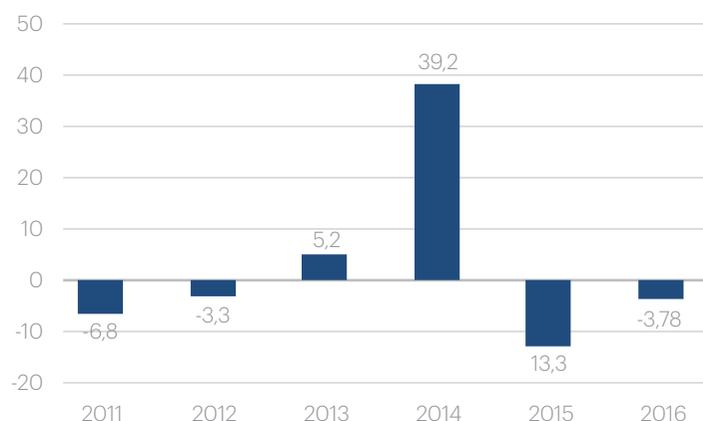
L'investisseur belge le plus important en Uruguay est AB Inbev qui domine 95% du marché local avec les entreprises "Fábricas Nacionales de Cerveza (FNC)" et "Cervecería y Maltería Paysandú" dont il est propriétaire. Selon Uruguay XXI, d'importants investissements (18,3 millions d'USD) auraient été réalisés en 2017 à la FNC.

INVESTISSEMENT URUGUAYEN EN BELGIQUE

Il n'y a pas d'important investissement uruguayen récent en Belgique.

IDE SORTANTS, 2011 - 2016 (EN MILLION USD)

SOURCE: UNCTAD



2.4 ÉVALUATION DU RISQUE

2.4.1 ÉVALUATION DU RISQUE SELON LE GROUPE CREDENDO

Credendo - Export Credit Agency (ex-Ducroire), l'assureur-crédit public belge, a pour mission de promouvoir les relations commerciales internationales. Credendo protège les entreprises, les banques et les compagnies d'assurance contre les risques de crédit et les risques politiques, et facilite le financement des transactions qui y sont associées.

Credendo procède pour ce faire à une analyse-crédit spécialisée et à une évaluation des risques des marchés-cibles et des entreprises. Cette évalua-

tion comprend une analyse des risques politiques, à court terme et à moyen et long terme, qui tient compte du risque de conflits externes, du risque d'expropriation et d'arbitraire politique, de la santé financière et de la diversification de l'économie du pays.

En outre, Credendo évalue les risques commerciaux et tient compte de la qualité du système juridique et institutionnel des pays visés.

EVALUATION DU RISQUE SELON LE GROUPE CREDENDO

SOURCE: WWW.CREDENDOGROUP.COM : SITUATION 22/05/2018

Transactions commerciales

Évaluation des risques politiques et assimilés (1 à 7)

Court terme



Moyen et long termes



Affaires (spéciales) au comptant



Classification de prime de l'OCDE



Évaluation du risque commercial systémique (A à C)



Investissements à l'étranger (1 à 7)

Évaluation du risque de violence politique



Évaluation du risque d'expropriation



Évaluation du risque d'inconvertibilité en devise et de restriction de transfert



OPÉRATIONS D'EXPORTATION

Les risques politiques auxquels sont exposés les investisseurs en Uruguay sont moyens.

Les risques politiques désignent tous les événements qui constituent un cas de force majeure pour l'assuré ou le débiteur, tels que les guerres, les révolutions, les catastrophes naturelles, les pénuries de devises et les mesures gouvernementales arbitraires. Ceci à court terme ainsi qu'à moyen et long terme (3 sur 7). En outre, pour les cas d'espèces spéciales, sur la base des risques politiques dans les transactions de crédit, l'Uruguay obtient une cotation de 3 sur 7.

Le risque commercial est situé dans la classe A, c'est-à-dire un risque faible. Il s'agit du risque de carence du débiteur privé, c'est-à-dire du risque que ce dernier soit notamment dans l'incapacité d'exécuter ses obligations ou qu'il s'y soustraie sans motif légal. Le risque commercial n'est pas uniquement déterminé par la situation propre au débiteur, mais également par des facteurs macroéconomiques systémiques qui influencent la capacité de paiement de l'ensemble des débiteurs d'un pays.

INVESTISSEMENTS DIRECTS

Le Groupe Credendo assure les investissements directs en Uruguay contre le risque de guerre, le risque d'expropriation et de fait du prince ainsi que le risque de transfert lié au paiement des dividendes ou au rapatriement du capital. Ces risques peuvent être assurés séparément, mais aussi selon toutes les combinaisons possibles. Chaque demande est traitée au cas par cas sur base d'une analyse détaillée.

Le risque de violence politique comprend à la fois le risque d'un conflit externe et le risque de violence politique interne. La violence politique interne inclut, à son tour, le cas extrême de la guerre civile, mais aussi les risques de terrorisme, de troubles civils, de conflits socio-économiques et de tensions raciales et ethniques. L'Uruguay obtient de bons résultats sur ce point, avec une évaluation de 1 sur une échelle de 7.

Le risque d'expropriation et de mesures gouvernementales arbitraires ne concerne pas seulement les risques d'expropriation et de non-respect des engagements contractés par le gouvernement, mais comprend aussi les risques liés au (mauvais) fonctionnement du système judiciaire et le risque potentiel de changement d'attitude négatif envers les investissements étrangers. Avec une cotation de 1 sur une échelle de 7, le score attribué à l'Uruguay est le meilleur dans cette classification.

Enfin, le risque de transfert est celui qui découle d'un événement ou d'une décision d'un gouvernement étranger qui empêche le transfert du montant du crédit payé par le débiteur. Avec un score de 3 sur 7, l'Uruguay se classe dans la catégorie des risques moyens.

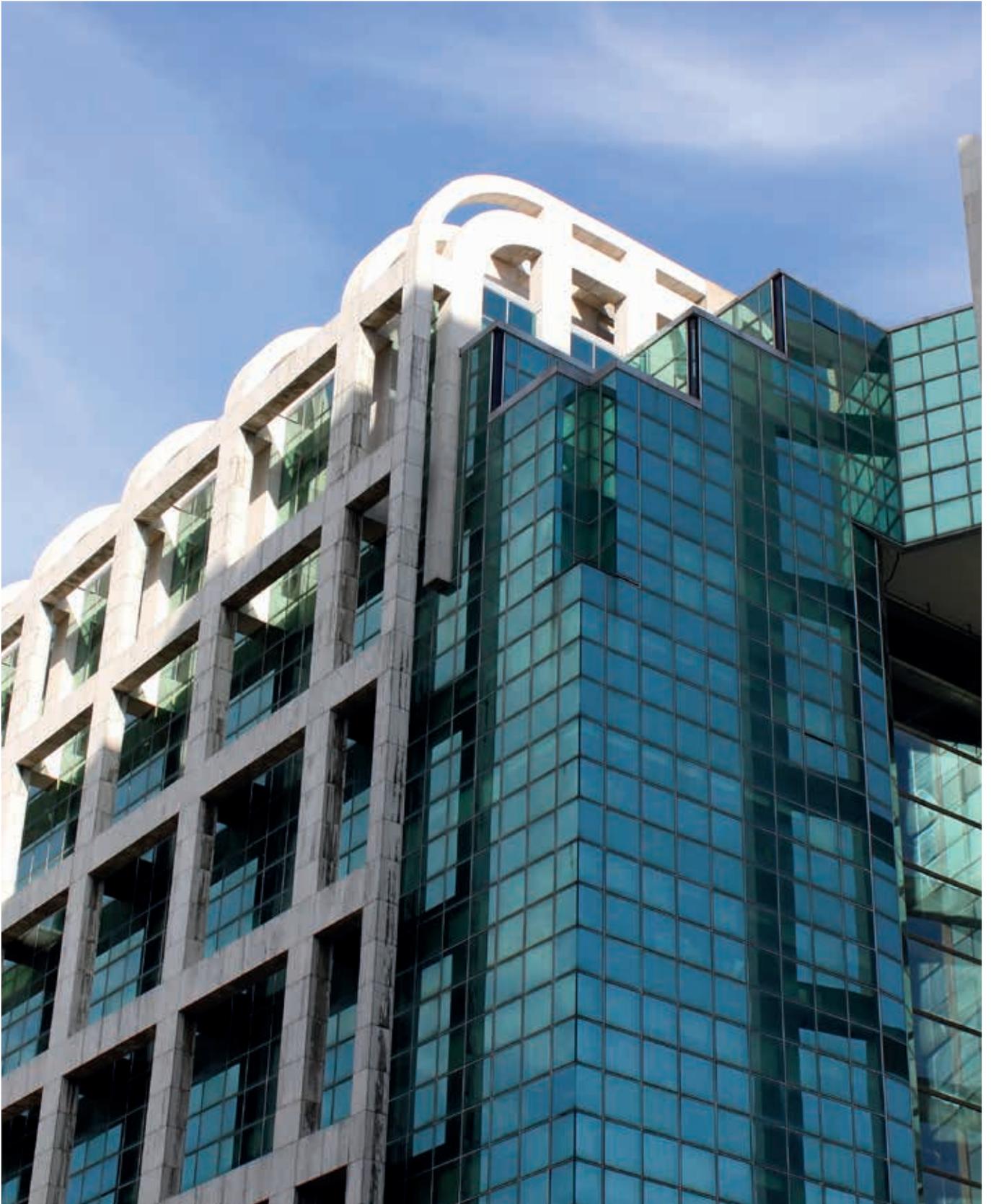
Plus d'informations peuvent être obtenues en consultant le site : www.credendogroup.com

2.4.2 AUTRES INDICATEURS DE RISQUE

De nombreuses institutions effectuent des estimations relatives aux risques commerciaux d'un pays. Nous ne repreneons ci-dessous qu'un échantillon des plus connus :

- Selon le rapport « Global Competitiveness Report 2017-2018 » du Forum économique mondial (WEF), l'Uruguay se classe à la 76^{ème} place sur les 137 pays classés en fonction de leur compétitivité. A titre de comparaison, la Belgique occupe la 20^{ème} place. Comparé à la 73^{ème} place obtenue l'année dernière, le résultat de l'Uruguay est un peu moins bon. Dans le domaine des institutions publiques et privées (34^{ème} place) et de l'état de préparation technologique (36^{ème} place), l'Uruguay domine les autres pays latino-américains. Le plus mauvais score enregistré par l'Uruguay concerne l'efficacité du marché du travail (121^{ème} place). Selon une enquête menée par le WEF en 2017, les taux d'imposition, l'inefficacité de la bureaucratie gouvernementale et les lois du travail restrictives sont les principaux obstacles au « Doing business » en Uruguay.
- Selon l'indicateur « Ease of Doing Business 2018 » de la Banque mondiale, qui étudie comment les relations commerciales pourraient être facilitées, l'Uruguay occupe, comme indiqué précédemment, la 117^{ème} place sur 190 pays. La situation reste inchangée par rapport à 2017. Par contre, créer une entreprise est relativement facile. Pour info: la Belgique occupe la 52^{ème} place dans ce classement.
- Selon l'OCDE, le risque pays est de 3 sur une échelle de 7, ce qui représente un risque moyen. Le risque pays de la classification OCDE est composé du risque de transfert et de convertibilité (risque qu'un gouvernement impose des contrôles sur le capital ou le taux de change en raison desquels une entité ne peut convertir la monnaie locale en monnaie étrangère et / ou ne peut pas transférer de fonds aux créanciers établis à l'étranger) et les cas de force majeure (par exemple, guerre, expropriation, révolutions, troubles civils, inondations, tremblements de terre).

” Dans le domaine des institutions publiques et privées (34^{ème} place) et de l'état de préparation technologique (36^{ème} place), l'Uruguay domine les autres pays latino-américains.



3

ANALYSE SECTORIELLE





3.1 LOGISTIQUE

INTRODUCTION : SITUATION ACTUELLE DU SECTEUR LOGISTIQUE EN URUGUAY

L'Uruguay se positionne de plus en plus comme une plate-forme logistique à partir de laquelle les entreprises exportatrices internationales centralisent leurs stocks de marchandises destinées à être distribuées à l'échelle régionale.

Cela est dû à l'existence d'avantages compétitifs, parmi lesquels on peut notamment citer: la très bonne expérience déjà acquise en matière de services logistiques, la situation géographique stratégique du pays et les intéressants avantages fiscaux accordés pour le développement de centres de distribution régionale dont les zones franches, ports francs et l'aéroport de Carrasco de Montevideo qui bénéficie du régime de « Aeropuerto libre ».

En Uruguay, ce secteur hautement stratégique englobe diverses activités qui se développent principalement en zone franche au niveau des ports, aéroports, parcs et entreprises logistiques.

Comme le souligne Carlos Rafael Pérez del Castillo, Ambassadeur d'Uruguay à Bruxelles, « des synergies sont possibles avec les entreprises belges qui bénéficieront du réseau que les entreprises locales ont en Amérique latine. Elles pourraient distribuer leurs produits dans la région en utilisant ces systèmes. Elles pourraient également contribuer et participer non seulement aux projets en cours mais aussi aux développements liés à l'expansion de l'Internet et des mégadonnées ».

Le secteur logistique, en progression, représente actuellement quelque 6% du PIB de l'Uruguay selon l'Instituto Nacional de Estadística (INE).

Le secteur englobe 5 types d'activités principales :

1. Services de logistique traditionnelle: transport et transfert des ports et aéroports de la région, réception et contrôle, stockage et préparation des commandes pour l'expédition vers leur destination finale
2. Services logistiques à valeur ajoutée ou activités semi-industrielles: emballage, reconditionnement, mélange de produits chimiques et autres, personnalisation de la livraison aux besoins des clients finaux ou exigences normatives des pays de destination
3. Services de coordination logistique dans la chaîne d'approvisionnement afin d'optimiser les livraisons
4. Services de conseil, logistique professionnelle, support et développements informatiques
5. Services de « Offshoring & Outsourcing ».

L'Uruguay est devenu le centre régional par excellence pour le « Cône Sud » et offre tous les avantages d'un Centre de Distribution régional. Il occupe en effet une position stratégique en tant que porte d'entrée du Mercosur. Le pays possède aussi, à Montevideo, un des aéroports les plus modernes du continent et le réseau de transport routier le plus dense d'Amérique latine.

En matière de positionnement par rapport à ses voisins, l'Uruguay occupait la 66^{ème} place selon l'indice 2016 « Enabling Trade Index » de la Banque mondiale, un résultat nettement meilleur que le Brésil (110^{ème}), le Paraguay (107^{ème}) ou l'Argentine (94^{ème}). D'autre part, en ce qui concerne l'indice 2016 de performance logistique de la Banque mondiale, l'Uruguay occupait la 52^{ème} place (Brésil 49^{ème}, Argentine 65^{ème} et Paraguay 83^{ème}).

Les marchandises en transit jouent un rôle important dans l'activité logistique de l'Uruguay. Environ 50% des mouvements de conteneurs dans le port de Montevideo étaient associés aux activités du Hub entre 2008 et 2015, tandis que le reste était associé aux activités d'exportation et d'importation.

Le secteur de la logistique a sa propre structure institutionnelle en Uruguay. Une loi a été créée en 2010 l'Institut national de la logistique (INALOG), agissant comme un espace de participation et de coordination public-privé pour le développement du secteur.

INFRASTRUCTURES LOGISTIQUES

Le pays offre des avantages compétitifs, en vertu des règlements actuels concernant les zones franches, les ports francs, l'aéroport libre de Montevideo et l'entrepôt douanier. Ces règlements permettent de stocker et d'effectuer divers processus sur les marchandises sans payer de droits de douane ou de taxes sur les importations et les exportations (et de taxes sur les bénéfices dans le cas des zones franches). Par la suite, les marchandises sont livrées dans la région en appliquant les accords commerciaux en vigueur avec l'Uruguay, arrivant à destination, évitant les retards et réduisant les stocks requis dans chaque pays de destination.

La plupart des projets de développement et de modernisation dans les infrastructures du secteur logistique concernent les infrastructures portuaires et leur accessibilité, notamment au port de Montevideo, au port logistique Puntas de Sayago, au port de Nueva Palmira, de la Paloma (Rocha) et de Fray Bentos. La partie uruguayenne de l'Hydrovía Paraguay-Paraná fait également l'objet de toutes les attentions - voir « Oportunidades de inver-

sión - Sector Logístico, publication d'Uruguay XXI, décembre 2017, <http://www.uruguayxxi.gub.uy/informacion/wp-content/uploads/sites/9/2017/12/Informe-Log%C3%ADstica-Diciembre-2017.pdf>.

La Banque interaméricaine de développement (<https://www.iadb.org>) a déjà financé plusieurs projets importants en Uruguay dans le secteur de la logistique tels que le projet « Freight Logistics ICTs » ou la modernisation du port de Montevideo. Dans le domaine du transport et de la logistique, un projet « Technological Innovation for Greater Efficiency in Transport Operation » est actuellement en préparation dans le domaine des infrastructures routières.

• Zones franches

Comme discuté avant, (voyez entre autre 2.2: Commerce extérieur), l'Uruguay offre comme atout majeur sa politique en matière de zones franches (<http://zonasfrancas.mef.gub.uy/>) Il existe actuellement 11 zones franches : Parque de las Ciencias S.A., Zona Franca Punta Pereira S.A., WTC Free Zone S.A., Aguada Park (ITSEN S.A.), Zona Franca Nueva Palmira, Zona Franca Libertad. Litoral S.A., Zona Franca Florida, Zona Franca de Colonia, UPM Fray Bentos S.A., Zona Franca Colonia Suiza et Zonamérica S.A.

Zonamérica (<http://web.zonamerica.com/>) est la plus importante zone franche privée d'Uruguay. Elle a été fondée en 1990. Située dans la banlieue de la capitale Montevideo, elle s'étend actuellement sur environ 100 hectares et abrite 350 entreprises, réparties dans 30 bâtiments. Plus de 10.000 personnes y travaillent en permanence, selon le site web de la zone. Son poids dans le PIB du pays s'élève à 1,8%.

Les entrepôts en ZF sont conçus pour que s’y développent les activités suivantes sans payer de droits de douane, taxes à l’importation et à l’exportation, ni d’impôt sur le revenu :

- commercialisation, stockage, fractionnement, montage, démontage et autres opérations qui n’impliquent pas l’industrialisation de marchandises et de matières premières

- installation et fonctionnement d’établissements manufacturiers
- services professionnels, financiers, informatiques et de réparations et entretiens.

Les sociétés qui opèrent dans ces Zones Franches, bénéficient de l’exonération de tous les impôts nationaux, l’entrée et la sortie de biens étant égale-

PLATEFORMES LOGISTIQUES - LES ZONES FRANCHES EN URUGUAY ACTUALISATION 09.04.2018

(SOURCE : [HTTPS://OBSERVATORIO.MTOP.GUB.UY/PLATAFORMAS_LOGISTICAS.PHP](https://observatorio.mtop.gub.uy/plataformas_logisticas.php))

Nom	Type	Autorisation	Localisation	Superficie	Principales activités
Zona Franca Colonia	Industriel	1923	Colonia del Sacramento, Colonia	22 ha	Industriel, commercial et logistique
Zona Franca UPM - Fray Bentos	Industriel		Fray Bentos, Rio Negro	459 ha	Cellulose, énergie
Zona Franca Punta Pereira	Industriel	2008	Punta Pereira, Colonia	361 ha	Cellulose, énergie
Zona Franca Florida	Commercial - Logistique	1991	Ruta Nacional N° 5, Florida		Centre de distribution, entrepôt
Zona Franca Libertad	Commercial - Logistique	1994	Ruta Nacional N° 1 km 49, San José	35 ha	Commercial, industriel et services
Zona Franca Nueva Palmira	Commercial - Logistique		Calle del Bravo s/n, Nueva Palmira, Colonia	100 ha	Entreposage, services logistiques
Aguada Park	Services	2007	Paraguay 2141, Montevideo	56.000 m2	Services logistiques
WTC Free Zone	Services	2007	Dr. Luis Bonavita 1294, Montevideo	17.000 m2	Services logistiques
Zonamérica	Mixte	1990	Ruta Nacional N° 8 km 17,500, Montevideo	100 ha	Services logistiques
Parque de las Ciencias	Mixte	2009	Ruta N° 101 km 23,500, Canelones	55 ha	Commercial, industriel et services
Zona Franca Colonia Suiza	Mixte	1991	Ruta Nacional N° 53 Km 120,500 , Nueva Helvecia - Colonia		Commercial, industriel et services

ment exemptes de toute charge.

On signalera que les marchandises originaires des Zones Franches uruguayennes qui entrent dans des pays tiers devront payer les droits de douanes correspondants.

Dans le cas particulier du Mercosur, elles sont sujettes aux droits de douanes externes communs en vigueur pour les marchandises provenant de l'extérieur de la zone Mercosur.

À l'heure actuelle un grand nombre de sociétés pharmaceutiques internationales et nationales distribuent leurs produits dans la région en utilisant les zones franches: BAYER, Roche, Merck Serono, Abbot, Megapharma et dans d'autres secteurs : SKF, Nike, Du Pont, Louis Dreyfus Commodities et Trafigura.

Des firmes développant du software ainsi que des « call centers » ou des « shared service centers » opèrent aussi sous cette modalité. L'exemple le plus remarquable est l'installation en 2002 de TATA Consultancy Services (TCS) en Zone Franche Zonamérica de Montevideo. Cette firme offre depuis Montevideo des solutions IT, du Business Process Outsourcing (BPO). Actuellement TCS Uruguay occupe plus de 800 collaborateurs.

On notera aussi la présence de la firme belge GIS qui a installé en 2012 un call center dans la Zone franche de services « World Trade Center Free Zone ». Son domaine d'activités est l'achat centralisé pour des firmes multinationales qui ont des investissements dans la région.

• Ports

L'Uruguay est le second pays d'Amérique du Sud en termes de qualité des infrastructures por-

tuaires, selon le World Economic Forum 2016-2017. Plusieurs ports commerciaux opèrent sous le régime de « Port libre », y compris les deux ports principaux, Montevideo et Nueva Palmira.

Le régime de « port libre », permet la libre circulation des marchandises sans avoir besoin d'autorisations ou de remplir certaines formalités. Lors de leur séjour dans l'enceinte douanière du port, les marchandises sont exemptes de tous les droits et de taxes applicables à l'importation.

La principale différence par rapport aux zones franches est que la marchandise peut être stockée, groupée, consolidée-déconsolidée, mais ne peut pas être modifiée.

Le port de Montevideo, le plus important et le seul à disposer d'un terminal container, est aussi le port naturel le plus profond de la région et reçoit des lignes du monde entier tout en concentrant le commerce d'import-export et le transit. Il a fallu plus de 10 ans à Montevideo pour devenir le port « Hub » de la région le plus compétitif et affichant les plus hauts taux de productivité et de fiabilité. Ceci a été rendu possible notamment grâce aux investissements de la société belge Katoen Natie dans le terminal conteneur.

Le port de Montevideo bénéficie d'un régime particulièrement favorable et a connu, entre 2010 et 2016, une croissance annuelle de 5%, supérieure à celles des autres ports principaux des pays voisins. Selon l'Administration nationale portuaire citée par Inalog, le port de Montevideo a traité 12 millions de tonnes en 2017. Côté passagers, 500.000 personnes y transitent chaque année (services du Buquebus entre Buenos Aires et Montevideo) et 120 croisières y accostent. Les principales voies d'accès d'Uruguay et des pays

voisins y convergent. La zone portuaire couvre actuellement 140 ha (divers projets d'agrandissement sont en cours) et quelque 60% du trafic est conteneurisé.

Les activités du port de fret conteneurisé de Montevideo reposent sur deux piliers :

- Le fret intérieur (exportations et importations). Le volume de cette charge est limité par la taille de l'économie et représente environ 50% du marché
- Les opérations de transbordement. Ces mouvements sont principalement composés des exportations argentines (80%) ainsi que de celles du Paraguay et du Brésil (20%).
-

On trouvera sur le site <http://www.anp.com.uy/> tous les renseignements utiles et les statistiques pour les ports uruguayens.

• **Hydrovía Paraguay-Paraná**

L'« Hydrovía Paraguay-Paraná y Uruguay » est une route fluvio-maritime d'importance clé pour la logistique régionale. L'Hydrovía est une initiative de cinq pays du bassin du Rio de la Plata (les quatre pays du Mercosur et la Bolivie) pour convertir les fleuves Paraguay et Paraná en une route majeure qui facilite fortement la logistique du transport de produits entre le débouché océanique et Asunción (Paraguay), Rosario et Santa Fe (Argentine), et même l'Est bolivien (Département de Santa Cruz). Plusieurs connexions existent entre cette route fluvio-maritime et le réseau ferroviaire.

Les 3.442 km de l'Hydrovía font l'objet de toutes les attentions pour améliorer son accès et proposer diverses nouvelles infrastructures de chargement et déchargement des marchandises. Il en

est de même pour le secteur du tourisme fluvial.

Le bassin de l'Hydrovía et du Río de la Plata couvre 3.100.000 km².

Le second port important d'Uruguay, Nueva Palmira, est situé le long de cette route fluvio-maritime et bénéficie d'un régime douanier et fiscal de port libre.

• **Aéroport**

L'aéroport international de Carrasco (AIC, <http://www.tcu.com.uy/aeropuerto-libre.php#1> et <https://mvdfreeairport.com/>), situé à 5 km de Montevideo, est le principal aéroport du pays. Il s'agit de l'un des plus modernes d'Amérique du Sud. En 2017, quelque 31.000 tonnes de marchandises et 2,103 millions (1,9 millions en 2016) de passagers y ont transité.

L'aéroport de Carrasco bénéficie du régime de « Aeropuerto libre ». Cela se traduit par des avantages logistiques, douaniers et fiscaux pour les entreprises qui réalisent des opérations au sein de l'aéroport. Il est reconnu comme « SMARTHub ». Le terminal cargo (13.500 m², en extension) est organisé en différents secteurs selon le type d'opérations et de marchandises, avec une attention toute particulière pour les produits pharmaceutiques, chimiques et électroniques.

• **Réseau routier et réseau ferré**

Les fortes relations commerciales de l'Uruguay avec le Brésil et l'Argentine s'effectuent principalement par la route, grâce à un bon réseau routier rayonnant de Montevideo vers les principales villes du pays et les deux pays voisins.

L'Uruguay compte le plus dense réseau routier d'Amérique latine avec un total de 8.776 km de

routes « bétonnées, asphaltées ou bitumées en très bon état ». En 2016, 2.409 km de celles-ci avaient le statut de « Corridor international ». De nombreux projets de création et de modernisation du réseau routier devraient être menés dans les prochaines années.

Avec son réseau de 1.652 km opérationnels, le rail est quant à lui relativement obsolète et insuffisant. Celui-ci va être fortement rénové et élargi grâce au « Proyecto Ferrocarril Central », notamment pour desservir le Port de Montevideo et renforcer l'efficacité logistique du pays.

Pour plus d'informations à ce sujet : voyez 3.2 : Infrastructure et construction.

ACTEURS URUGUAYENS IMPORTANTES DANS CE SECTEUR :

(Source : Jimena Villar Bouchacourt, attachée à Montevideo)

- Ministerio de Transporte y Obras Públicas,
<http://www.mtop.gub.uy>
- Administración nacional de Puertos,
Rambla 25 de Agosto de 1825 n°160,
Tél. : +5982 915 1441, <http://anp.com.uy/Inicio>,
presidencia@anp.com.uy
- INALOG (Institut National de Logistique),
www.inalog.org.uy
- Cámara de Zonas Francas del Uruguay,
www.czfuy.com
- Dirección General de Comercio - Ministerio de Economía y Finanzas, Área Zonas Francas,
<http://zonasfrancas.mef.gub.uy/>
- Terminal de graneles Montevideo, Puerto de Montevideo/Acceso Colombia,
tél.:+598.2929.6587,<http://www.tgm.com.uy/contacto.html>, contacto@tgm.com.uy
- Terminales graneleras Uruguayas S.A.,
Rondeau 1908 esc. 5, tél. : +5982 929 0603,
tgu@tgu.com.uy
- Corporacion Navios, Juan Carlos Gomez
1445, esc. 701 - esq. 25 de Mayo,
tél.: +5982 915 6509,
http://www.navioslogistics.com/CORPORATE/Company_Profile/Port_Terminals/
- Cámara Uruguaya de Logística,
<http://www.calog.com.uy/>

3.2 INFRASTRUCTURE ET CONSTRUCTION

INTRODUCTION

Fin 2016, le gouvernement uruguayen a lancé un très important programme de développement des infrastructures en partenariat public-privé (PPP) afin d'augmenter les capacités d'importation et d'exportation. L'Uruguay fait en effet face à de déficits en matière d'infrastructures (route, rail, port, ...). Ceux-ci doivent être résolus pour soutenir son expansion économique et renforcer sa compétitivité.

Le gouvernement a alloué à ces fins un budget de 12,370 milliards d'USD dans son plan d'investissement national pour la période 2015-2019. Le plan se concentrera principalement sur l'énergie (4,200 milliards d'USD), la construction et la rénovation des infrastructures sociales (infrastructures éducatives, hôpitaux et prisons, ...) et de logements sociaux (1,32 milliard d'USD) ainsi que le traitement de l'eau potable et celui des eaux résiduelles (550 millions d'USD). « A ce plan s'ajoutent également entre 1 et 1,5 milliard d'USD spécifiquement destinés à l'amélioration des infrastructures ferroviaires » explique S.E. l'Ambassadeur d'Uruguay en Belgique, Monsieur Carlos Rafael Pérez del Castillo.

L'Uruguay affiche également une forte demande en matière de construction « privée » (logement et infrastructures industrielles pour, entre autres, le secteur papier et cellulose, tourisme, hôtels...).

Au cours des prochaines années, l'Uruguay recevra environ 900 millions d'USD pour réaliser des projets financés par des institutions multilatérales comme la Banque mondiale, la Banque interaméricaine de développement (BIAD) et la Banque de Développement d'Amérique Latine (CAF). Ces projets couvriront plus particulièrement les domaines stratégiques suivants: secteur de l'eau et des ressources en eau, énergie, recherche et développe-

” Au cours des prochaines années, l'Uruguay recevra environ 900 millions d'USD pour réaliser des projets financés par des institutions multilatérales.

ment, environnement, transport, développement social et gestion du secteur public.

L'Uruguay dispose d'un cadre réglementaire favorable pour les investissements dans la construction et les infrastructures (routières, portuaires, aéroportuaires, énergie, traitement de l'eau et des déchets, ...), ce qui ne manquera pas d'intéresser nos entreprises.

IMPORTANCE ÉCONOMIQUE DU SECTEUR DE LA CONSTRUCTION

Le secteur de la construction représente aujourd'hui 10,4% du PIB uruguayen selon l'Institut national de la statistique d'Uruguay et est considéré comme un des principaux créateurs d'emplois (près de 125.000) puisqu'il représentait 7,5% des emplois totaux en 2016.

C'est également le secteur le plus recherché pour les investissements directs étrangers (28%). Avec 32,5%, les travaux publics représentent la part la plus importante des investissements dans ce secteur. La construction immobilière s'adjuge quant à elle 24,5% tandis que les projets de construction dans le secteur agro-industriel, industriel et en zone franche représentent 20%. Les opportunités concrètes sont multiples et portent sur un large éventail de produits, technologies et services.

UN CADRE JURIDIQUE STABLE, PROPICE À ENCOURAGER LES INVESTISSEMENTS, EN PARTICULIER DANS LA CONSTRUCTION

L'Uruguay dispose d'un cadre juridique stable, propice à encourager les investissements étrangers. Investir dans le domaine de la construction offre des opportunités particulièrement intéressantes grâce à la loi de « Partenariat public privé (PPP) » et la loi de « Promotion de construction de logements d'intérêt social ».

• Loi 18.786 de Partenariat Public-Privé (PPP).

Cette loi offre diverses exonérations fiscales et établit un cadre pour les investissements dans les infrastructures. Certains secteurs sont particulièrement visés:

- travaux routiers, ferroviaires, portuaires, aéroportuaires
- infrastructures énergétiques
- travaux relatifs au traitement des déchets
- travaux d'infrastructure sociale (prisons, centres de santé, centres éducatifs, logements sociaux, complexes sportifs, équipement et développement urbain).

La procédure comprend plusieurs étapes : présentation de l'initiative publique ou privée, évaluation et approbation des études de la part de la OPP (« Oficina de Planeamiento y Presupuesto ») et du Ministère de l'Economie et Finances, appel public, présentation des offres, examen et adjudication.

La « Corporation Nacional para el Desarrollo (CND) » a pour mission la promotion des projets de PPP et l'élaboration des lignes directrices techniques applicables à chaque projet ainsi que le suivi.

• La loi 18.795 de Promotion de logements d'intérêt social

Cette loi a pour but d'encourager l'investissement dans la construction de logements sociaux pour faibles et moyens revenus grâce à des exonérations fiscales importantes :

- exemption de la taxe sur le revenu des activités économiques (IRAE)
- exemption de l'impôt sur le patrimoine des constructions ayant été déclarées comme promues
- exemption de la TVA provenant d'activités de la construction, la rénovation, l'expansion et le recyclage des logements
- remboursement de la taxe incluse dans les achats de biens et services destinés à intégrer les coûts directs des travaux
- exonération de l'impôt foncier de transfert, pour l'acquéreur, le vendeur, ou les deux, dans la première vente des biens figurant dans les projets promus
- exonération de la TVA pour les services de garantie liés à la location et l'acquisition de propriétés destinés au logement social
- exonération de l'impôt sur le patrimoine applicable aux actifs touchés par la prestation de services de garantie liée à l'alinéa précédent

• La loi 19.196 de responsabilité pénale de l'employeur

Cette loi, en vigueur depuis avril 2014, établit la responsabilité pénale de l'employeur et a pour but la réduction du taux d'accidents.

L'employeur qui ne prend pas les mesures de sauvegarde et de sécurité prévues par la loi et la réglementation est passible de 3 à 24 mois d'emprisonnement.

” Le secteur de la construction présente de nombreuses opportunités pour les entreprises belges actives dans les matériaux et équipements pour la construction et pour les fournisseurs de nouvelles technologies.

LA CONSTRUCTION

Comme on l’a vu, le secteur de la construction en Uruguay est l’un des principaux bénéficiaires d’investissements étrangers. Ceci principalement grâce aux grands travaux pour l’installation des deux premières usines de cellulose dans le pays (les plus grandes d’Amérique du Sud), les différents travaux portuaires ainsi de nombreux projets immobiliers dans les villes balnéaires, les services logistiques et les parcs éoliens.

Le secteur de la construction est étroitement lié au produit intérieur brut (PIB) et fait généralement preuve d’un comportement « pro-cyclique » très sensible aux cycles économiques.

Malgré plusieurs trimestres consécutifs à la baisse, le secteur a progressé au premier trimestre 2017. Cette croissance s’expliquerait par le dynamisme du secteur public (travaux routiers et ports) qui a compensé notamment la baisse des travaux d’infrastructures liés à la production d’énergie électrique. Le secteur reste cependant prudents bien que plusieurs investissements ont été annoncés dans la région de Punta del Este.

En novembre 2017, la société Finlandaise UPM a signé un pré-accord avec le gouvernement uruguayen concernant la construction d’une seconde usine de pâte de cellulose en Uruguay.

L’investissement est estimé à plus de 3 milliards d’USD et le début de la construction de l’usine est prévu pour la seconde moitié de 2018, avec fin des travaux et mise en route opérationnelle au plus tôt fin 2020. La capacité de production de cette usine serait similaire à celle des deux usines déjà installées (plus de 2 millions de tonnes), ce qui permettra à l’Uruguay de devenir le second exportateur mondial de pâte de cellulose après le Brésil.

Cette nouvelle a été très bien perçue par le secteur de la construction en raison de l’offre d’opportunités directes et indirectes, non seulement dans le secteur ferroviaire mais aussi dans le secteur routier et portuaire afin que la cellulose puisse être facilement acheminée et embarquée dans le port de Montevideo. Actuellement l’accès au port par voie ferrée est marginal.

Comme l’explique l’attachée Jimena Villar Bouchacourt, « le secteur de la construction présente de nombreuses opportunités pour les entreprises belges actives dans les matériaux et équipements pour la construction et pour les fournisseurs de nouvelles technologies. Les fenêtres en aluminium, le verre plat pour le bâtiment, les moulures, l’imperméabilisation et le mastic, les matériaux d’isolation, la domotique, l’éclairage ainsi que les sols et parquets sont déjà bien introduits ».

Le secteur de la construction uruguayen a investi dans la dernière décennie plus de 1,4 milliard d'USD en équipements et technologies et diverses opportunités restent bien présentes :

- divers matériaux de construction et équipements
- nouvelles technologies
- missions de consultance et d'ingénierie proposant des solutions pour améliorer la productivité et assurer la qualité et la durabilité des projets
- prévention des accidents (la figure du « spécialiste en sécurité » est cruciale pour aider les sociétés de la construction à prévenir et contrôler les risques)
- analyse des risques des grands projets d'infrastructure ou de construction et inspection technique
- contrôles techniques
- construction durable
- efficacité énergétique
- simulation, connexions de données
- opportunités offertes par le projet UPM pendant la période de construction de l'usine mais également pour tous les travaux prévus dans les secteurs ferroviaire et portuaire.
(Sources : Awex et attachée)

INFRASTRUCTURES

• Eau et environnement

« La croissance explosive des secteurs exportateurs de la viande (abattoirs et parcs d'engraissements pour bétail), du traitement du cuir, du secteur laitier et de la culture de soja provoque un débordement d'effluents et de produits agrochimiques dans les eaux » explique l'attachée Jimena Villar Bouchacourt.

La gestion des ressources en eau potable rencontre régulièrement certains problèmes. L'organisme public OSE (« Obras Sanitarias del Estado ») chargé de l'approvisionnement en eau potable dans tout le pays et du service d'assainissement (à l'exception de Montevideo) va construire plusieurs stations d'épuration. Pour garantir l'approvisionnement de la population en eau potable, des mesures à court terme seront prises afin d'améliorer la qualité, le goût et l'odeur de l'eau potable distribuée à l'échelle nationale. Parmi ces mesures on peut mentionner l'achat de filtres à charbon actif et ozonation granulaire (budget de 75 millions d'USD) pour la rivière Santa Lucia (Aguas Corrientes) qui fournit la moitié de l'eau potable du pays. Autre projet d'envergure de l'OSE, le barrage de Casupá (budget estimé à 100 millions d'USD) devrait assurer l'approvisionnement de la population métropolitaine en eau potable pour les 30 prochaines années. Ce projet suscite déjà l'intérêt de plusieurs firmes belges.

Le Ministère de l'Environnement est quant à lui à la recherche d'équipements de monitoring et de mesure de l'eau dans les lacs naturels, les réservoirs ainsi que dans les rivières et particulièrement celles où existent des prises d'eau potable. Le Ministère recherche également des capteurs pour déterminer certains paramètres comme le pH dans des endroits stratégiques où l'on pourrait assister à des déversements industriels illégaux.

Il reste beaucoup à faire dans le secteur de l'eau et de l'environnement qui offre de nombreuses possibilités pour des firmes belges actives dans le consulting environnemental, la fabrication d'équipements et produits pour le monitoring et le traitement des eaux usées industrielles, des résidus ainsi que des odeurs.

A côté de l'eau, on notera qu'il existe également divers projets dans le domaine de l'environnement pour le traitement des résidus solides urbains (notamment la conception, l'installation et l'exploitation d'une usine de déchets de récupération d'énergie dans la région métropolitaine) et des résidus issus des activités agro-industrielles. Les secteurs prioritaires sont les abattoirs, les « feedlots », l'élevage, l'industrie du lait, du sucre et de l'alcool, le secteur du vin et du cidre, les tanneries, le traitement de la laine, l'emballage et la transformation des fruits et légumes.

Le plan d'investissements 2015-2019 atteint les 550 millions d'USD.

• Routes

L'Uruguay devrait investir quelque 2,5 milliards d'USD pour compléter son infrastructure routière et combler ses retards au niveau de sa maintenance. Le pays dispose du réseau routier le plus dense d'Amérique latine avec près de 9.000 km de routes « bétonnées, asphaltées ou bitumées en très bon état » et quelque 70.000 km d'autres routes. Selon la Banque mondiale, 35% du réseau routier national uruguayen est en bon ou très bon état et 95% des marchandises sont transportées par la route. Pour faciliter et fluidifier le transport de ces marchandises, de nombreux travaux sont en cours ou planifiés, notamment en matière de réhabilitation et d'entretien du réseau et des ponts ainsi qu'en matière d'assistance technique pour améliorer la sécurité de ce réseau.

Le plan d'investissements 2015-2019 était fixé à 2,36 milliards d'USD.

• Les chemins de fer

Le réseau ferré actuel ne compte que 1.641 km opérationnels sur une longueur de 3.073 km. L'AFE est l'entité autonome chargée du transport par

train des passagers et des marchandises ainsi que l'entretien du réseau.

Comme on l'a vu précédemment, un préaccord d'investissement entre l'entreprise UPM et le gouvernement uruguayen a été signé en novembre 2017 pour l'installation d'une nouvelle usine de cellulose. Une des conditions de cet investissement colossal est de pouvoir disposer d'un réseau ferroviaire opérationnel et fiable. L'Uruguay s'est engagé à investir un milliard d'USD dans l'agrandissement et l'amélioration de son infrastructure ferroviaire, y compris la construction d'un nouvel accès ferroviaire au port de Montevideo.

A cette fin, le gouvernement uruguayen a mis en route le projet Ferrocarril Central (http://ferrocarrilcentral.mtop.gub.uy/web/ferrocarril_central) visant, entre autres, à construire et à rénover/entretenir 273 km de voies ferrées entre le port de Montevideo et la ville de Paso de los Toros. Cet appel d'offres a été lancé en août 2017 sous la modalité PPP. Le projet comprend une section initiale de 26 km à double voie, une douzaine de routes secondaires pour les passages à niveau, une section de route pour l'accès industriel et plus de 40 ponts ferroviaires renforcés ou neufs. L'itinéraire défini comprend le contournement de plusieurs centres urbains et la rectification des courbes, pour permettre une plus grande sécurité dans la circulation des trains. Les travaux de construction devraient durer 36 mois à partir de fin 2018 et il est prévu 22 ans de maintenance.

Ce projet présente d'intéressantes opportunités d'affaires pour les entreprises belges. Elles concernent :

- la construction elle-même
- la création ou la rénovation de gares

- les matériaux et la fabrication de traverses en béton
- l'assistance technique et la consultance en ingénierie
- les technologies nouvelles (entre autres pour le suivi du matériel roulant et du fret, ...)
- les équipements (notamment ceux de signalisation et de contrôle, les passages à niveaux, le matériel roulant et les wagons-trémies fermés conçus pour le transport alimentaire de produits tels que le soja et le riz ou encore le transport de ciment, ...)
- le partage de savoir-faire dans le domaine des ports secs et du transport multimodal
- les services de gestion et de formation du personnel (simulateurs et assistance technique).

Ce projet ainsi que ceux en cours, tels que la réhabilitation de la ligne Rivera et de la ligne entre Piedra Sola et Salto, vont relancer le transport ferroviaire tellement nécessaire entre les zones de production agricole et forestière et les principaux ports uruguayens.

La ligne qui relie actuellement Montevideo à Rivera (ville frontalière au nord du pays) couvre dans sa zone d'influence plusieurs importantes entreprises agricoles, minières, industrielles et forestières, dont certaines utilisent encore le chemin de fer mais ne sont pas satisfaites du service et de l'état actuel des voies. L'amélioration de l'offre, en proposant des coûts moins élevés que les camions, encouragera une utilisation plus intensive du mode ferroviaire. L'objectif du projet est de réactiver la ligne de chemin de fer entre la ville d'Asunción (Paraguay) et le port de Montevideo.

Le protocole d'accord Belgique-Uruguay signé en novembre 2017 entre Victor Rossi, Ministre

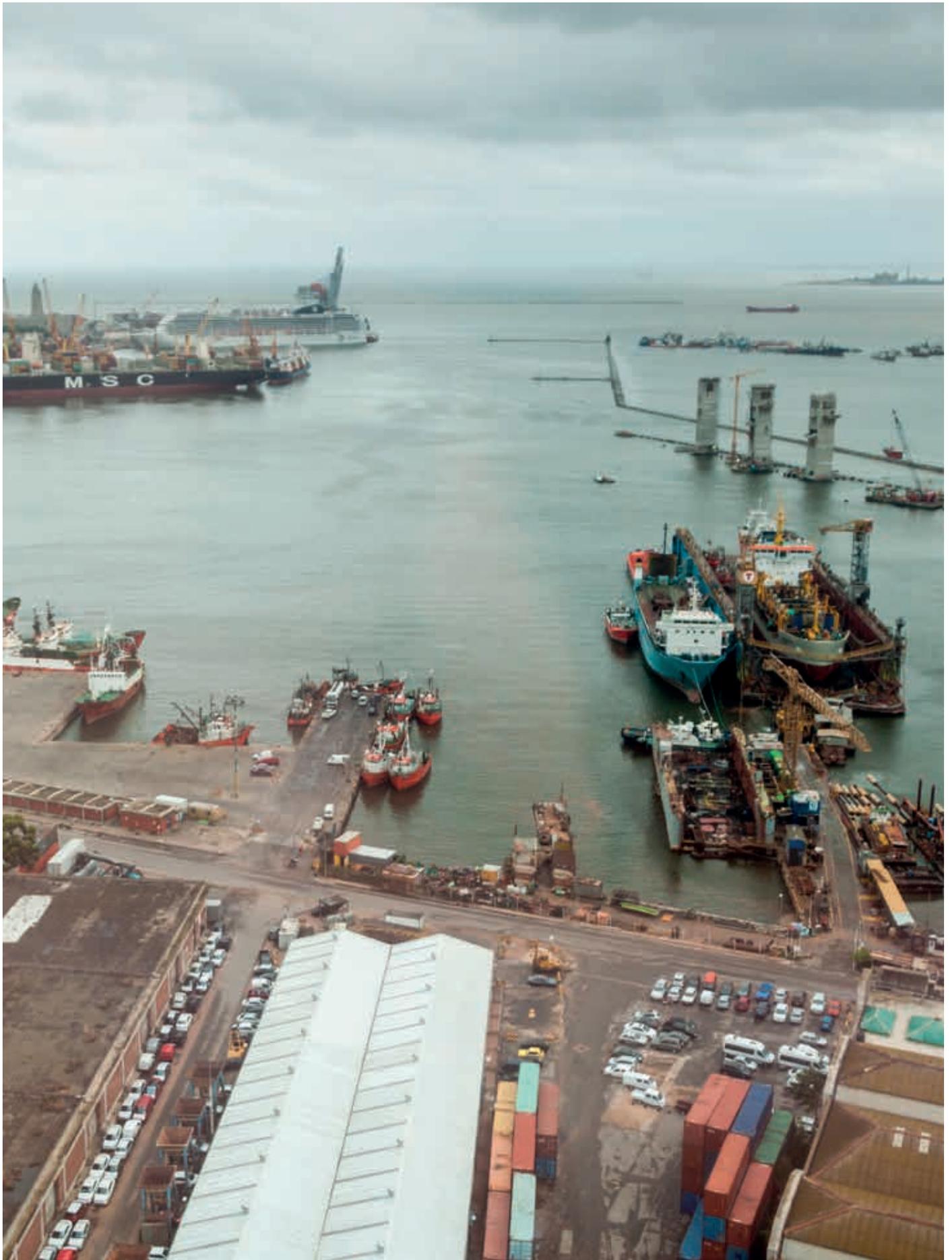
des Transport et des Travaux Publics uruguayen, et François Bellot, Ministre fédéral de la Mobilité, chargé de Belgocontrol et de la Société nationale des chemins de fer belges, permettra d'encadrer ce projet et ouvre une voie pour la coopération dans le domaine du transport ferroviaire et multimodal. Pour plus d'informations, veuillez consulter chapitre 4 : Réussites Récentes - Auraxis

• Ports

Parmi les principaux projets de travaux portuaires annoncés, celui du terminal de pêche de Puerto Capurro mérite de l'attention, avec 1.000 mètres de quai et 7 mètres de tirant d'eau. L'investissement prévu atteint les 90 millions d'USD.

On notera aussi le projet privé de construction d'un nouveau terminal passagers pour le Buquebus (ferry qui relie Montevideo à Buenos Aires). Ce dernier se trouvera au Dique Mauá. Ce projet implique la construction d'un brise-lames de 1,5 km, d'un quai de 350 mètres et le gain de trois hectares sur le fleuve. Le budget prévu est de 150 millions d'USD, rien que pour les travaux d'infrastructure portuaires. L'architecte Norman Foster a été approché par le groupe Buquebus pour le design du projet de terminal.

« La Belgique est reconnue internationalement pour son excellence dans la construction maritime et son expertise pourrait apporter une contribution importante aux travaux envisagés dans le secteur maritime uruguayen » souligne S.E. l'Ambassadeur d'Uruguay en Belgique, Monsieur Carlos Rafael Pérez del Castillo. Des entreprises belges opèrent déjà en Uruguay dans le terminal à conteneurs portuaire et sont impliquées dans des opérations de dragage.



• AUTRES INFRASTRUCTURES

• Energie

De très lourds investissements ont été réalisés dans le secteur énergétique au cours des dernières années (7 milliards d'USD entre 2010 et 2015) afin de sortir de la dépendance vis-à-vis du pétrole. Le secteur s'est fortement diversifié avec l'introduction d'énergies renouvelables comme l'éolien, la biomasse, le photovoltaïque et l'hydroélectrique. En 2016, plus de 95% de l'électricité uruguayenne provenait d'énergies propres. La matrice énergétique du pays est actuellement constituée à 63% d'énergies renouvelables, contre 12% en moyenne au niveau mondial.

Le pays compte actuellement 19 parcs éoliens opérationnels et 25 sont en construction. Ceux-ci produisent 1.500 MW, soit 23% de son électricité. Le pays espère atteindre 28% dans les prochaines années. Dans le même temps, le pays a mis en place une politique d'aide aux entreprises du secteur qui fait également l'objet d'investissements étrangers conséquents. Hier importateur, l'Uruguay pourrait très vite devenir fournisseur de ses voisins.

Le plan d'investissements 2015-2019 atteint les 4,23 milliards d'USD.

• Education

De nombreux projets sous le régime PPP (1/3 des investissements totaux) sont en cours dans le domaine des infrastructures éducatives. L'Uruguay prévoit la construction de 42 lycées et 16 UTU (Universités du Travail d'Uruguay – Conseil de l'éducation technique) pour la période 2018-2019, un investissement de 129 millions d'USD.

Pour la période 2015-2019, le total des investissements prévus dans les infrastructures sociales (centres de première enfance, centres éducatifs, amélioration des infrastructures hospitalières et des prisons) atteint 1,87 milliard d'USD.

• ADRESSES UTILES

- Principaux donneurs d'ordres publics

- Site web reprenant les appels d'offres de l'Etat uruguayen:
- Compras Estatales
www.comprasestatales.gub.uy
- Presidencia de la República - Oficina de Planeamiento y Presupuesto (Planification et Budget)
<https://www2.opp.gub.uy/>
- CND - Corporación Nacional para el Desarrollo (Corporation Nationale pour le Développement)
<http://www.cnd.gub.uy>
- Corporación Ferroviaria del Uruguay
<http://www.corporacionferroviaria.com.uy>

- Ministères:

- Ministerio de Transporte y Obras Públicas (Transports et Travaux publics)
<http://www.mtop.gub.uy>
- DNV - Dirección Nacional de Vialidad (Routes)
<http://www.dnv.gub.uy>
- DNH - Dirección Nacional de Hidrografía
<http://www.dnh.gub.uy>
- ANP (Administration Nationale des Ports)
<http://www.anp.com.uy>

- Ministerio de Industria, energía y minería – (Industrie, énergie et mines)
- Dirección Nacional de Minería y Geología (Direction Nationale des mines et géologie)
<http://www.miem.gub.uy/mineria-y-geologia>

- Entreprises publiques:

- Ministerio de Vivienda Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente (Logement, aménagement du territoire et environnement)
<http://www.mvotma.gub.uy>
- DINAMA (Direction Nationale d'Environnement)
<http://www.dinama.gub.uy/>
- Organisme gouvernemental qui formule, surveille et évalue les plans nationaux pour la protection de l'environnement et des ressources environnementales : eau, air et écosystème.
- OSE (Régie Publique de l'Eau)
<http://www.ose.com.uy>
- ANCAP (Administration Nationale des Combustibles, Alcools et Ciment)
<http://www.ancap.com.uy>
- ALUR (production de bioéthanol, biodiesel, sucre)
<http://www.alur.com.uy>
- UTE (Administration Nationale des Usines à Transmissions Electriques)
<http://www.ute.com.uy>
- AFE (Administration de Chemins de fer de l'Etat) :
<http://www.afe.com.uy>
- OSE (Régie Publique de l'Eau)
<http://www.ose.com.uy>
- GAS SAYAGO:
<http://www.gassayago.com.uy>
- Intendencia Municipal de Montevideo (Mairie de Montevideo)
<http://www.imm.gub.uy>
- Cámara de la Construcción del Uruguay
<http://ccu.com.uy/site/> (voir études économiques, indices des prix, ...)

3.3 AUDIOVISUEL

SITUATION ACTUELLE DES INDUSTRIES CRÉATIVES

Comme on l'a vu, avec sa contribution de 68% au PIB, le secteur des services joue de plus en plus un rôle capital dans l'économie uruguayenne. Cette industrie créative comprend non seulement des services culturels mais également d'autres aspects créatifs comme la mode et le design, la musique et les arts de la scène, la publicité ou encore le secteur de l'édition et de l'illustration.

Les industries créatives représentent environ 1% du PIB uruguayen. En 2016, elles employaient 14.750 personnes selon les estimations d'Uruguay XXI. Le pays mène une politique active pour développer et promouvoir ce secteur économique. Au sein des industries créatives, le secteur audiovisuel se taille la part du gâteau. Il est suivi par le secteur de l'édition puis par les enregistrements musicaux et les arts de la scène.

IMPORTANCE ÉCONOMIQUE DU SECTEUR AUDIO-VISUEL

« Le secteur audiovisuel en Uruguay a connu une croissance explosive au cours des 15 dernières années. C'est une industrie créative qui génère une grande valeur économique (0,5% du PIB) et fournit de l'emploi direct à plus de 5.000 personnes d'un niveau d'éducation souvent supérieur à la moyenne du marché» explique SE Carlos Rafael Pérez del Castillo, Ambassadeur d'Uruguay en Belgique.

Si on compte le nombre total d'emplois (avec les distributeurs, les collaborateurs de télévision et radio...), on atteignait près de 10.500 personnes en 2016.

Selon EGEDA (Entidad de Gestión de Derechos de los Productores Audiovisuales Uruguay), le secteur de la production audiovisuelle uruguayen compterait 400 entreprises, dont une très large majorité de « micro entreprises ». Ces entreprises sont particulièrement actives dans le développement de contenus et de services de production pour la publicité, le cinéma, la télévision, l'animation et la radio.

Jimena Villar Bouchacourt, attachée économique et commerciale en poste à Montevideo pour les 3 Régions, explique que plusieurs caractéristiques particulières ont contribué au succès de ce secteur à haut potentiel : ressources humaines talentueuses et bien formées, bon retour sur investissement, qualité des installations logistiques, faibles obstacles administratifs ainsi qu'appui à la recherche de nouveaux marchés.

Le développement remarquable de l'industrie audiovisuelle peut être notamment illustré par la sortie de 16 nouveaux films en 2016, alors que la moyenne des nouvelles sorties était d'environ 10 en 2008 et 2011 et moins de la moitié de ce nombre dans les années 90. Le marché du cinéma en Uruguay est également très en mouvement. 75 salles de cinéma sont actives à Montevideo et 34 dans le reste du pays. Ce secteur est dominé par les entreprises Moviecenter, Grupo Cine et Life.



*Jimena Villar Bouchacourt,
attachée économique
et commerciale*

” L'accord de coproduction cinématographique et audiovisuelle entre l'Uruguay et la Fédération Wallonie-Bruxelles signé le 16 mai dernier, devrait ouvrir de nombreuses possibilités.

LA DIRECTION NATIONALE DU FILM ET DE L'AUDIOVISUEL (ICAU)

La Direction nationale du film et de l'audiovisuel (ICAU), en coordination avec d'autres institutions étatiques, est l'organisation publique en charge de la politique nationale pour le secteur audiovisuel de l'Uruguay.

Depuis sa création en 2008, cet organisme public a conçu sa stratégie en collaboration avec les secteurs public et privé, en combinant des mécanismes de gestion directs et indirects, locaux et internationaux.

Plus de 270 projets sont actuellement soutenus par le fond de promotion du cinéma, l'Institut du cinéma et de l'audiovisuel de l'Uruguay (Fondo de fomento cinematográfico y audiovisual). Ce fonds est l'un des mécanismes directs de promotion de l'activité audiovisuelle nationale. Plus de 1.400 entreprises, professionnels et institutions sont inscrits sur le registre de ce fonds.

Les avantages interviennent lors des différentes phases de la chaîne de valeur du secteur, avec un large éventail de contenus audiovisuels. En plus de la portée nationale du fonds, les coproductions minoritaires peuvent bénéficier d'un soutien proportionnel au pourcentage de participation, en plus d'autres incitants fiscaux.

L'établissement d'un accord de production donne aux projets cinématographiques et audiovisuels

coproduits la double nationalité et offre aux producteurs l'accès aux ressources disponibles sur le territoire de la coproduction.

On notera que dans la région, l'Uruguay coproduit avec l'Amérique latine dans le cadre de l'Accord de coproduction latino-américaine, en plus des accords de coproduction existants avec l'Argentine, le Brésil, le Canada et l'Italie.

Lancée en juillet 2016, la marque « Uruguay Audiovisuel » regroupe les acteurs de l'industrie cinématographique (documentaire et fiction) et de l'audiovisuel uruguayens.

OPPORTUNITÉS DU SECTEUR ET REMARQUES

Selon Jimena Villar Bouchacourt, le secteur se trouve dans une phase de croissance due à l'augmentation de la demande de produits de loisirs ainsi qu'à l'émergence de nouvelles technologies qui offrent de nouvelles possibilités.

Le sous-secteur ayant le plus grand potentiel de développement dans l'industrie audiovisuelle de l'Uruguay est celui de la publicité qui n'a cessé de croître et jouit déjà d'une large reconnaissance internationale. La publicité « Made in Uruguay » a en effet été récompensée dans de nombreux festivals internationaux (Cannes, New York, FIAP, Gramado, Clio Awards...). Des entreprises comme Honda, Toyota, Peugeot, Colgate, Budweiser et Heineken,

entre autres, ont réalisé leur publicité en Uruguay. Cela comprend la composition de « jingles » (notamment destinés à la télévision) ainsi que des publicités destinées aux sites web.

En ce qui concerne le sous-secteur des jeux vidéo, il convient de mentionner le succès du développeur de jeux vidéos Ironhide Game Studio qui avec son célèbre Kingdom Rush a occupé la première place dans les classements de téléchargements de l'Apple store de plus de quarante pays (y compris les États-Unis) seulement quelques heures après son lancement sur le marché.

L'accord de coproduction cinématographique et audiovisuelle entre l'Uruguay et la Fédération Wallonie-Bruxelles signé le 16 mai dernier, devrait ouvrir de nombreuses possibilités. Des accords ont été conclus concernant les coproductions et le financement. Cet accord est le second signé (après le Chili le 12 mai 2017) par la Fédération Wallonie Bruxelles avec un pays d'Amérique latine.

La nouvelle loi sur les zones franches n ° 19566 (Chap VIII), adoptée fin 2017 (<https://legislativo.parlamento.gub.uy/temporales/docu9753665251984.htm>) et qui vient d'entrer en vigueur, prévoit la création de zones dites de libre-échange

« Divertissement et Services audiovisuels » et offre de nombreux avantages pour le secteur audiovisuel, notamment pour les activités de tournage dans tout le pays.

• ADRESSES UTILES

- Acteurs uruguayens importants

dans ce secteur :

- Instituto del Cine y el Audiovisual (ICAU) Dirección del Cine y Audiovisual Nacional (Ministère de l'Éducation et de la Culture), <http://www.ica.u.mec.gub.uy/>
- Uruguay Film Commission & Promotion Office (UFCPO) <http://www.ica.u.mec.gub.uy/innovaportal/v/51209/3/mecweb/uruguay-film-commission-y-promotion-office>
- OLFFI, <https://www.olffi.com/about/vision.html>
- Base de données de tous les "Public funding programs and production incentives for film, TV, new media and more".
- Montevideanas, <http://locaciones.montevideo.gub.uy/>

- Autres institutions - associations professionnelles

(Source : Jimena Villar Bouchacourt, attaché à Montevideo)

- Cámara Audiovisual del Uruguay
- APROVE (Asociación de Empresas proveedoras de servicios e insumos para la industria audiovisual). Association d'entreprises de services et fournitures pour l'industrie audiovisuelle. <http://www.aprove.com.uy/>
- ASOPROD (Asociación de Productores y Realizadores de Cine y Video del Uruguay). Association de producteurs et réalisateurs de Cinéma et Vidéo de l'Uruguay. <http://www.ixohost.com/Asoprod/>
- PROÁNIMA: site intégré créé par des entreprises de production d'animation et développement de jeux vidéo, académie, artistes indépendants et fournisseurs de services connexes. <http://uruguaygamer.com/?tag=proanima>
- GREMIOCINE: fédération de techniciens. <http://gremiocine.blogspot.com/>

4

RÉUSSITES RÉCENTES





AURAXIS S.A. est une entreprise ferroviaire créée il y a quelques années à la suite d'une restructuration de différentes sociétés actives dans le secteur ferroviaire (Afrique, Asie et Amérique du Sud).

AURAXIS est, avant tout, un opérateur ferroviaire spécialisé dans la gestion de chemins de fer à voie unique, de petite et moyenne taille. AURAXIS gère l'ensemble des aspects de l'activité ferroviaire, le transport de tous types de marchandises (générales, spécialisées, minières), la maintenance des infrastructures, la réhabilitation et l'entretien du matériel roulant, la formation du personnel ainsi que la mise en place de systèmes de sécurité opérationnelle à haute technologie.

AURAXIS travaille exclusivement en dehors de l'Europe et est actuellement active en Amérique du Sud. Forte d'une expérience internationale de gestion ferroviaire de plus de 25 ans accumulée par ses gestionnaires, AURAXIS développe aujourd'hui en Colombie un nouveau projet ferroviaire avec droits de passage sur un corridor (760 km) administré par l'Etat. Ce projet nécessite un investissement de 80-85 millions d'USD en matériel roulant, ateliers et machines-outils.

En marge de cette opération, AURAXIS développe, en partenariat avec le Service d'Education Professionnelle colombien - sous le couvert d'un protocole d'accord entre le SPF Mobilité belge et le Ministère colombien des Transports, un projet de Centre National de Formation Ferroviaire (CENEF). Cet outil moderne de formation et certification permettra de soutenir la croissance du secteur ferroviaire en Colombie.

AURAXIS analyse actuellement l'opportunité d'un développement en Equateur (Cuenca) et en Bolivie (Cochabamba) dans le domaine de la formation et de la structuration des procédures générales de sécurité opérationnelle de métros et autres trains urbains.

Par ailleurs, AURAXIS a décidé de se concentrer sur l'Uruguay depuis 2016. En effet, le gouvernement affiche la redynamisation du secteur ferroviaire comme une priorité. Un des plus gros chantiers industriels (2019-2021) de ces dernières décennies en Uruguay est la modernisation du corridor ferroviaire central - contribution de l'Etat estimée à plus de 800 millions d'USD - dans le cadre du projet industriel UPM (construction d'une nouvelle usine de production de cellulose).

AURAXIS a présenté, aux autorités sectorielles, un projet stratégique de Centre National de Formation Ferroviaire (CUCAF). Celui-ci se définit comme un outil moderne et performant de formation, visant à soutenir et à pérenniser l'activité ferroviaire. Le CUCAF permettra de renforcer l'expertise du personnel existant, d'enrayer le vieillissement des effectifs et de former des centaines de jeunes à une nouvelle filière professionnelle.

Un protocole d'accord entre le SPF Mobilité belge et Ministère des Transports uruguayen (MTOP) a été signé en août 2017 pour permettre la mise en œuvre du CUCAF. Le CUCAF est composé de 3 entités publiques uruguayennes (AFE chemins de fer), INEFOP (formation professionnelle) et UTU (Université Technique). Le rôle d'AURAXIS est de structurer et de gérer le CUCAF dans le cadre d'un contrat d'assistance technique de 36 mois. L'investissement en matériel technique de formation est de 3,5 millions d'USD (simulateurs de conduite construits par TRANSURB SIMULATION (Groupe CMI), le chiffre d'affaires (assistance technique) s'élève à 2 millions d'USD sur les 3 années prévues.

AURAXIS souhaite s'établir à long terme en Uruguay. Avec l'appui de son partenaire belge VECTURIS, le groupement vient d'être pré-qualifié pour l'appel d'offres international (sur invitation) dont l'objet est le contrat de services longue durée pour le transport des 2 millions de tonnes de cellulose à produire annuellement par UPM. L'investissement en matériel roulant, ateliers, machines-outils, etc, est estimé à 70-80 millions d'USD.



GIS INTERNATIONAL

Fondée en 1997, GIS International est une société gantoise spécialisée dans la gestion et l'automatisation des activités d'achat telles que les demandes de prix, les achats, la facturation, le contrôle qualité et la gestion de la chaîne d'approvisionnement. Active dans le monde entier, l'entreprise soutient les processus essentiels des multinationales. GIS International réalise un chiffre d'affaires de 125 millions d'EUR et emploie 145 personnes au niveau international. Le siège opérationnel situé à Gand constitue un exemple pour les bureaux récemment établis à Shanghai, Dubaï, Austin au Texas et Montevideo.

GIS International n'est pas une entreprise d'achat traditionnelle car elle investit énormément dans la technologie innovante. Cela lui permet d'offrir à ses clients les meilleurs services au monde. L'année 2017 a d'ailleurs été l'année de la transformation digitale, avec un fort accent sur la formation de ses propres collaborateurs et sur la robotisation. Un nouveau système iCloud ERP avec e-commerce et divers portails Web et applications accélèrera la croissance de l'entreprise au niveau mondial.

Dans ce contexte, GIS International a également conclu un partenariat avec l'institut de recherche flamand Imec. Il s'agit du projet d'innovation «Semantics for Order Processing in Procurement» dans lequel le MMLab et l'UGent coopèrent, avec le soutien financier de la Communauté flamande. L'objectif est de disposer de plus d'informations utiles concernant les achats auprès des fournisseurs et les ventes aux clients. Un logiciel ERP personnalisé permet à chaque client de comparer ses données avec les informations consolidées afin de pouvoir acheter de manière encore plus compétitive dans le monde entier.

GIS International a plusieurs projets d'expansion en Amérique latine. La stabilité politique, le climat sain des affaires et le haut niveau de formation, ainsi que l'accent mis sur l'externalisation et le passage rapide à une économie de services ont motivé le choix de

l'Uruguay. De plus, l'Uruguay est un pays en croissance. Le monde politique contribue à maintenir le climat des affaires local aussi sain et ouvert que possible.

Il y a cinq ans, GIS International a ouvert un département en Uruguay et a également créé un centre de services partagés afin de servir les activités européennes. Cependant, de nombreux clients, ayant déjà une expérience en Amérique du Sud, ont demandé à être suivis par GIS International. C'est pourquoi, l'objectif des activités de l'entreprise a progressivement changé. GIS International a connu une forte croissance, et ce au travers de l'achat d'une société d'approvisionnement électronique à São Paulo, au Brésil, ainsi que de l'ouverture d'une succursale au Mexique l'année dernière, ce qui a renforcé sa position en Amérique latine.

C'est une des raisons pour lesquelles le bureau en Uruguay n'est désormais plus un service de soutien administratif pour les activités gantoises et européennes. Le siège de l'Amérique latine est installé à Montevideo ; c'est à partir de cette localisation que se développent les activités dans la région. Le département à Montevideo compte actuellement 25 employés et continuera de croître avec les entreprises émergentes de la région. Certains membres de la société située à Gand se rendent régulièrement à Montevideo pour fournir une formation et un soutien.



SECO

Le Groupe SECO fut créé en 1934 en tant que société coopérative par un groupe d'architectes, d'ingénieurs et d'entrepreneurs belges. Ils l'ont développé pour répondre à plusieurs importantes revendications historiques de l'histoire de la construction belge, dans le but d'améliorer la qualité des projets de construction.

Les porteurs du projet ont réussi à lier les services offerts par la société à l'accès à des produits d'assurance qui couvraient la responsabilité décennale pour les défauts de construction. Parallèlement, ils assuraient structurellement un lien permanent avec les universités belges, afin d'assurer un niveau de service d'une très grande qualité technique.

Au début de ses activités, le Groupe SECO jouait presque exclusivement le rôle de conseiller confidentiel entre les acteurs du secteur de la construction et les assureurs en ce qui concerne la responsabilité décennale. La certification des produits de construction a été ajoutée par après à la gamme des prestations de services proposés. Le Groupe SECO, en tant qu'organisation indépendante et spécialisée dans la gestion des risques techniques dans le domaine de la construction, emploie aujourd'hui quelque 300 personnes et propose un large éventail de services, tant dans le cadre ou en dehors du contexte de l'assurance. La plupart des collaborateurs de l'entreprise travaillent comme ingénieurs hautement qualifiés au siège à Bruxelles. Depuis longtemps, le Groupe est également représenté en Europe grâce à ses filiales au Luxembourg, aux Pays-Bas, en France et en Pologne. La société est active en permanence dans un millier de projets de construction.

Depuis le début de ses activités, le Groupe SECO a aidé les parties belges à supporter les risques liés à la partie « infrastructure » dans leurs efforts menés à l'exportation. Le Groupe développe des projets dans le monde entier, de l'Antarctique à la Suède, du Chili à la Sibérie. Cette présence géographique reflète à la fois les capacités des entrepreneurs belges et la valeur ajoutée du Groupe SECO. En dehors des frontières européennes, le Groupe SECO travaille avec

des organisations partenaires locales qui peuvent apporter, à la palette générique des risques et dommages dans l'industrie de la construction, leurs connaissances complémentaires sur les risques spécifiques locaux liés à la construction.

Entre-temps, l'industrie belge du bâtiment a compris que la gestion des risques proposée par le Groupe SECO suscitait également l'intérêt d'acteurs non belges. Outre le soutien traditionnel apporté aux exportations belges, le Groupe se concentre maintenant aussi sur l'approche directe d'acteurs en dehors des frontières belge et européenne. Le but poursuivi est de développer significativement la contribution au chiffre d'affaires de la société de l'activité en dehors des filiales européennes (actuellement inférieure à 5%).

Le groupe SECO est actif en Uruguay depuis plus de 10 ans. Katoennatie lui ayant donné l'occasion de participer à son important projet "Terminal de Cuenca del Plata" dans le port de Montevideo, le Groupe a saisi cette opportunité avec beaucoup d'enthousiasme. Grâce à leur expérience locale acquise avec ce projet et à leur connaissance étroite de l'infrastructure du terminal méthanier de Zeebrugge, plusieurs ingénieurs du Groupe SECO, en coordination avec leur partenaire local, ont pu travailler pendant de nombreuses années à la préparation de l'ambitieux projet d'intérêt national "Gas Sayago LNG". Actuellement, le Groupe soutient activement l'Autorité portuaire uruguayenne (Administración Nacional de Puertos - ANP) dans la construction de murs de quai, une expertise acquise grâce au travail continu dans tous les ports belges.

L'objectif est de familiariser le secteur de la construction en Uruguay avec l'outil spécial de gestion des risques qu'offre le Groupe SECO, et d'avoir une base stable en Uruguay pour poursuivre l'exploration dans les pays environnants. Le Groupe prévoit de poursuivre sa participation aux projets portuaires et de mettre en place des projets d'infrastructure ambitieux dans le cadre du programme d'exportation belge et de la liste de souhaits de l'Uruguay.

5

SOURCES



NOS PARTENAIRES

- **Agence wallonne à l'Exportation et aux Investissements étrangers**
www.awex.be
- **Brussels Invest & Export by hub.brussels**
www.invest-export.be
- **Flanders Investment and Trade**
www.flandersinvestmentandtrade.be
- **SPF Affaires étrangères**
www.diplomatie.be

SOURCES GOUVERNEMENTALES ARGENTINES

- **Banco Central del Uruguay**
<http://www.bcu.gub.uy>
- **Camara de Industrias del Uruguay**
<http://www.ciu.com.uy>
- **Dirección del Cine y Audiovisual Nacional**
<http://www.icaucine.gub.uy>
- **Instituto Nacional de Estadística**
<http://www.ine.gub.uy>
- **Instituto Nacional de Logística**
<http://www.inalog.org.uy>
- **Ministerio de Educación y Cultura de Uruguay**
<http://www.mec.gub.uy>
- **Observatorio Nacional de Infraestructura, Transporte y Logística del Uruguay**
<https://observatorio.mtop.gub.uy>
- **Régimen de Zonas Francas en el Uruguay**
<http://zonasfrancas.mef.gub.uy>
- **Uruguay XXI - Promoción de Inversiones y Exportaciones**
<http://www.uruguayxxi.gub.uy>

AUTRES SOURCES

- **Banco de Santander**
<https://en.portal.santandertrade.com>
- **CIA World Factbook**
www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook
- **Commission européenne**
<http://ec.europa.eu>
- **Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement**
<http://unctad.org>
- **Corporation andine de développement**
<https://www.caf.com>
- **Council on Foreign Relations**
www.cfr.org
- **Credendo**
www.credendo.com
- **Egeda - Entidad de Gestión de Derechos de los Productores Audiovisuales Uruguay (EGEDA Uruguay)**
<http://www.egeda.org.uy>
- **Euler Hermes**
<http://www.eulerhermes.com>
- **Focus Economics**
www.focus-economics.com
- **Fonds monétaire international**
www.imf.org
- **Forum économique mondial**
www.weforum.org
- **Georgetown Journal of International Affairs**
<https://www.georgetownjournalofinternationalaffairs.org>
- **Banque interaméricaine de développement**
<https://www.iadb.org>
- **Mercosur**
www.mercosur.int
- **Organisation de coopération et de développement économiques**
www.oecd.org
- **Organisation des États américains**
www.sice.oas.org
- **Organisation mondiale du commerce**
www.wto.org
- **Recursos Culturales**
<https://www.recursosculturales.com>
- **U.S. Department of State**
<https://www.state.gov>
- **University of Chicago**
<https://bfi.uchicago.edu>
- **Uruguay Educa**
www.uruguayeduca.edu.uy



AGENCE POUR LE COMMERCE EXTÉRIEUR

Rue Montoyer 3
1000 Bruxelles
Tél.: +32 2 206 35 11
www.abh-ace.be



SERVICE PUBLIC FÉDÉRAL (SPF) AFFAIRES ÉTRANGÈRES, COMMERCE EXTÉRIEUR ET COOPÉRATION AU DÉVELOPPEMENT

Rue des Petits Carmes 15
1000 Bruxelles
Tél.: +32 2 501 81 11
diplomatie.belgium.be



AGENCE WALLONNE À L'EXPORTATION ET AUX INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS

Place Saintelette, 2
1080 Bruxelles
Tél.: +32 2 421 82 11
www.awex.be



BRUXELLES INVEST & EXPORT BY HUB.BRUSSELS

Chaussée de Charleroi 112
1060 Bruxelles
Tél.: +32 2 800 40 00
invest-export.brussels



FLANDERS INVESTMENT & TRADE

Boulevard Roi Albert II 37
1030 Bruxelles
Tél.: +32 2 504 87 11
www.flandersinvestmentandtrade.com

Date de publication: juin 2018

ÉDITEUR RESPONSABLE Fabienne L'Hoost

AUTEUR Wouter Decoster & Patrick Gillard

GRAPHISME ET RÉALISATION Bold & pepper

ÉGALEMENT DISPONIBLE SUR LE SITE INTERNET DE L'AGENCE POUR LE COMMERCE EXTÉRIEUR : www.abh-ace.be

IMPRIMÉ SUR DU PAPIER CERTIFIÉ FSC

Reproduction autorisée moyennant mention de la source

Bien que tout ait été mis en œuvre afin de fournir une information précise et à jour, ni l'Agence pour le Commerce extérieur, ni ses partenaires (Agence wallonne à l'Exportation et aux Investissements étrangers, Bruxelles Invest & Export et Flanders Investment & Trade) ne peuvent être tenus responsables d'erreurs, d'omissions et de déclarations mensongères. Ils ne peuvent non plus être tenus responsables d'utilisation ou d'interprétation des informations contenues dans cette étude, qui ne vise pas à délivrer des conseils.