



PRINCIPAUX INDICATEURS 2017

Population : 32,2 M d'habitants
PIB : 163 Mds € / 202 Mds US\$
Taux de croissance : 2,7 %
Taux d'inflation : 2 %
Exportations françaises vers le Pérou : 276 M €
Importations françaises depuis le Pérou: 416 M €
Position de la France : 23e fournisseur
Stock IDE du pays: 22,2 Mds €
Flux IDE du pays: 207 M €

Sources: INEI, BCR, Promperu, Proinversion, Douanes françaises



PRÉSENTATION ÉCONOMIQUE DU PAYS

Le Pérou bénéficie d'une grande stabilité économique. Son développement repose essentiellement sur son ouverture commerciale, son secteur primaire et ses politiques juridiques et sociales favorables aux investissements directs étrangers.

Le rapport de la Banque Mondiale *Doing Business 2018* place le pays en 3ème position d'Amérique Latine en termes de facilité et d'opportunités pour les affaires, juste devant la Colombie.

En 2017, le Pérou a connu un excédent commercial de 3,8 Mds EUR; ses importations se sont élevées à 35,2 Mds USD alors que ses exportations à 39 Mds EUR. Ses deux principaux clients et fournisseurs sont respectivement la Chine et les Etats-Unis.

Le Pérou profite également d'une bonne situation financière. A ce titre, l'agence Moody's lui a attribué une note de A3 en aout 2017.

LES TENDANCES DE L'ÉCONOMIE

Au cours des dernières années, le Pérou a bénéficié d'un taux de croissance annuel élevé (7 % entre 2002 et 2008) et a particulièrement bien résisté à la crise économique en enregistrant même une croissance positive en 2009 (0,9 %), au cœur de la récession internationale. Dès 2010, la croissance repart avec un taux moyen de 7% par an jusqu'à 2014 où elle ne sera que de 2,4%, touchée par la baisse des cours des matières premières. Néanmoins, ce taux a rebondi en 2015 avec 3,2% et en 2016 avec 4%.

La croissance est soutenue par le secteur des mines (60% des exportations), du tourisme, de la construction et de l'agro-industrie et demeure l'une des plus élevées d'Amérique latine. Le taux d'inflation du Pérou s'est élevé à 2% en 2017. Il est l'un des plus bas d'Amérique latine se situant en dessous de celui de la Colombie (5,75 %) ou du Brésil (6,29%) et ce depuis la dernière décennie. C'est pourquoi le classement *Doing Business 2017* de la Banque mondiale place le Pérou en 3ème position pour la région Amérique Latine et en 58ème à l'échelle mondiale.

Depuis mars 2013, le Pérou et l'Union Européenne sont signataires d'un **accord de libre-échange**. La majorité des biens sont déjà exemptés de droits de douane, notamment les biens d'équipements. Seules quelques barrières tarifaires subsistent sur des produits considérés comme sensibles pour l'économie péruvienne. Il s'agit entre autres de biens des secteurs textile, maroquinerie, agro-alimentaire, produits carnés, pharmaceutique et chimique. Les derniers droits de douane devraient disparaître en 2031, 18 ans après l'entrée en vigueur de l'accord.

Il est à noter que le Pérou n'est pas signataire de la convention douanière internationale ATA sur l'importation temporaire.

Le Pérou est notamment membre de : l'ONU, OMC, APEC, CEA, MERCOSUR (membre associé) et l'Alliance du Pacifique. Les démarches pour faire partie de l'OCDE ont été mises en œuvre.

Enfin le Pérou tente de se positionner comme une interface entre les pays d'Amérique du sud ; en particulier le géant brésilien, et l'Asie (Initiative pour l'intégration des infrastructures régionales d'Amérique du Sud).

LES ECHANGES COMMERCIAUX FRANCO-PERUVIENS

Le commerce bilatéral entre la France et le Pérou est en développement depuis ces dernières années. En effet, le volume d'échanges s'est élevé à 762 M EUR en 2016 soit une augmentation de 12% par rapport à 2015.

Les principales exportations françaises au Pérou en 2017 ont été les machines, appareils et engins mécaniques (54 M EUR, -5,9% p/r 2016), les **préparations pharmaceutiques** (46,5 M EUR, +33,6%) les **véhicules terrestres (22,4 M EUR, +60,5%)** et les **matériels de distribution et de commande électrique** (19,6 M EUR, -5%).

La France se situe au 23^{ème} rang des fournisseurs du Pérou et au 6^{ème} rang parmi ceux de l'Union Européenne. Le Pérou est actuellement le 5^{ème} fournisseur de la France en Amérique Latine derrière le Brésil, le Mexique, le Chili et la Colombie, mais devant l'Argentine.

Les principales catégories de produits importés en France du Pérou sont les **fruits comestibles** (135 M EUR, +6,8% p/r à 2016, 29,6% du total), les **poissons, mollusques et crustacés** (54 M EUR, -20% à cause notamment des phénomènes climatiques de début 2017 qui ont affecté la pêche), le zinc et ouvrages de zinc (49M EUR, +45%), les **préparations et conserves à base de fruits et légumes** (44,8 M EUR, -11,7 %).

Les principales entreprises françaises présentes au Pérou classées par secteur sont :

Secteurs	Entreprises
Agro-industrie	Eurogerm, Lesaffre, Limagrain, Pernod Ricard, Lactalis
Bien de consommation	Maped, Delta Plus
Construction	Bouygues Construction, Vinci, Eiffage, Freyssinet Tierra Armada, Ingerop, Nexans, Reali, Saint Gobain, Soletanche Bachy
Communication	Havas Media, Ipsos, Publicis, JC Decaux
Énergie	Engie, Legrand, Perenco, Schneider Electric, Total
Financier, assurance	BNP Paribas, Société Générale, Coface, Natixis
Environnement	Groupe Sécché, OTV, Sade, Veolia, Suez
Santé et cosmétiques	Ceva, Genfar, Genzyme, Sanofi Pasteur, L'Oréal, L'Occitane
Assurances	Axa Assistance, Europ Assistance
Services	Accor, GL Events, Newrest, Sodexo, Oberthur Technologies, Bureau Veritas, Le Cordon Bleu, Mazars, Mod'art
Textile	Devanlay (Lacoste)
Transport	Poma, Alstom, CMA CGM, Geodis Wilson, Michelin, Air France, Renault, Peugeot, Citroën et DS.

LES SECTEURS PORTEURS

LE SECTEUR MINIER

- Le secteur représentait 11% du PIB national en 2017.
- 2^e exportateur mondial de cuivre en valeur, 1^{er} en volume.
- 2^e exportateur mondial de métaux précieux (or et argent), en valeur et en volume.
- Exportations 2017: 24,7 Mds EUR soit 59% des exportations péruviennes.
- 40 000 concessions minières = 13% du territoire dont seulement 1,3 de concessions explorées ou exploitées.
- Fort potentiel en minerais non-métalliques.
- De nombreux investissements sont à prévoir dans l'achat de matériels, machines et équipements.

Source: MINEM, INEI, EY

LE SECTEUR DU BATIMENT

- Selon le Forum Economique Mondial, le Pérou se classe 86e sur 138 nations en termes d'infrastructures.
- Le secteur représentait 5,8% du PIB en 2017.
- Selon la Chambre de Construction, le déficit en infrastructure s'élève à 60 Mds EUR à moyen terme (2016-2020) et 110 Mds EUR sur le long terme (2016-2025).
- Le gouvernement lance régulièrement des appels d'offre pour améliorer son réseau routier et son réseau ferroviaire.
- Il existe une carence de 1.5 millions d'habitats dans le pays.
- 426 M EUR débloqués fin 2018 par l'Etat pour la construction de 71 000 logements.
- La construction de bâtiments à faibles émissions de CO2 est en développement notamment pour les immeubles de bureaux.
- Généralement les appels d'offre s'effectuent dans le cadre d'un partenariat public-privé.

Source: Ministerio de Vivienda, Capeco

L'ENERGIE

- Le Pérou possède des réserves en énergies primaires, secondaires et renouvelables lui permettant d'être énergétiquement autonome.
- Répartition de la production d'énergétique : Énergie hydroélectrique : 55%, thermique: 42%, énergie photovoltaïque et éolienne : 3%
- Production d'électricité de 2016 à 2017 : hausse de 1,8%. La production de gaz a stagné entre 2014 et 2017.
- Les énergies renouvelables disposent d'un véritable potentiel de croissance.
- Il existe des incitations fiscales pour le développement des énergies renouvelables.

Source: MINEM

L'AGRO INDUSTRIE

- 8 millions d'hectares de terres fertiles.
- Agro exportations : 5 Mds EUR (+9%p/r à 2016)
- 1er exportateur mondial d'asperges fraîches, de myrtilles, de paprika, de bananes bio et de quinoa.
- 2^{ème} exportateur d'asperges en conserve, café bio et avocats.
- Main d'œuvre qualifiée accessible.
- Saisonnalité inversée par rapport à l'hémisphère Nord permettant l'exportation des produits hors saison sur ces marchés à prix très compétitifs.
- Opportunités commerciales: paprika, quinoa, bananes, avocats, café, cacao, asperges, artichauts et raisins.
- Croissance de la demande pour les produits ci-après: produits laitiers, produits carnés, sodas, boissons énergétiques, boissons alcoolisées, plats préparés, plats surgelés.
- 50% des exportations vers le l'UE sont des produits issus de l'agriculture.

Source: INEI, MINAGRI

LE TOURISME

- Les richesses du pays en font un lieu exceptionnel pour le développement de l'industrie touristique.
- Le tourisme est la 3^e source de devises du pays.
- Tourisme domestique : 42 M de voyages enregistrés en 2017.
- 4 M de touristes internationaux en 2017 (+7,5%)
- Les touristes y ont dépensé 4 Mds EUR en 2017.
- Axes de développement pour le tourisme: aventure (Andes, Amazonie), santé et nature, œnotourisme.
- Depuis 6 ans, le Pérou est la meilleure destination gastronomique selon le World Travel Awards.
- Mise en place d'un Plan Stratégique National de développement du Tourisme 2015-2025
- Lima est le siège de nombreux événements internationaux et recevra les Jeux Panaméricains (2019).

LA SANTÉ

- Le secteur de la santé représentait 5,5% du PIB en 2017.
 - Le secteur privé a une forte présence et est un des principaux moteurs du secteur. (Cliniques, chaînes de pharmacies)
 - 76,5% de la population dispose d'une couverture santé.
 - Déficit en infrastructures de santé évalué à 15,8 Mds EUR
 - Gros importateur de produits pharmaceutiques français
 - De forts besoins en dispositifs médicaux sont à prévoir.
- Recours aux APP pour combler la brèche d'infrastructures de santé dans les années à venir

Source: MINSA

CONSEILS POUR UNE ENTREPRISE SOUHAITANT APPROCHER LE PAYS

Conseil 1

Afin de réussir votre mission au Pérou, il faut organiser 15 jours à l'avance le programme de rendez-vous avec le représentant péruvien, et le reconfirmer la veille.

Conseil 2

Si la ponctualité est appréciée, les horaires de rendez-vous peuvent souvent être flexibles. Pour éviter tout malentendu, il est recommandé de reconfirmer un rendez-vous la veille par téléphone et par email. Veuillez à prendre un marge de temps dans vos déplacements car la circulation peut être dense et les distances importantes.

Conseil 3

Le premier contact est souvent d'une tonalité assez formelle qui tendra à s'estomper au fil des réunions à l'initiative de(s) interlocuteur(s). Il est courant qu'à la fin de la 1ère réunion, pour les femmes, les interlocuteurs fassent la bise (une seule au Pérou sur la joue droite). Le vouvoiement (Usted) est de mise pour entamer la conversation, bien que les Péruviens n'hésitent pas à tutoyer rapidement leurs interlocuteurs, et invitent à le faire.

Conseil 4

Les Péruviens apprécient l'intérêt porté à leur pays, aussi bien sur le plan des affaires que sur les plans culturel, historique et touristique. On vous invitera très certainement à goûter aux spécialités locales et boire un Pisco Sour, cocktail traditionnel péruvien.

Conseil 5

Il est important de prévoir de la documentation physique et des échantillons. S'il existe la possibilité d'en apporter, votre interlocuteur sera tout de suite plus réceptif et cela vous permettra de gagner du temps. Pour les produits agroalimentaires, les échantillons sont une étape obligatoire.

LA CHAMBRE DE COMMERCE FRANÇAISE AU PEROU

Elle a été fondée en 1945 et compte actuellement plus de 130 sociétés membres (françaises et péruviennes). Notre mission est de développer les relations commerciales entre la France et le Pérou, faire profiter nos membres de notre réseau d'affaires international et favoriser les échanges entre entrepreneurs via notre réseau de contacts.

Nos objectifs s'orientent à donner un appui commercial aux entreprises : recherche de contacts commerciaux, réalisation d'études de marché, organisation de missions de prospection avec des programmes de rendez-vous.

Depuis 2012, la Chambre de Commerce est aussi un partenaire de **BUSINESS FRANCE** avec pour objectif principal la promotion et l'accompagnement des exportateurs français. Cette nouvelle mission lui permet également de développer son réseau de contacts internationaux et d'offrir un éventail de services commerciaux plus vaste à ses associés.

Notre chambre a également pour mission de promouvoir les salons professionnels en France. Elle effectue dans ce cadre des recherches de visiteurs et d'exposants. Ces activités se complètent avec des rencontres d'affaires et des visites techniques aux entreprises françaises du secteur d'activité concerné.

Nous organisons également des petits-déjeuners et des déjeuners d'affaires afin d'offrir à nos associés des informations actualisées sur des sujets économiques, juridiques et du travail.

Pour plus d'informations, contactez :

CCI FRANCE PÉROU

Camino Real 479, oficina 201, San Isidro

Lima 27, Pérou Tél : +511 421 4050 - Fax : +511 421 9093

Email: comercial@ccipf.com - Site: www.ccipf.com