

## Brésil : s'y aventurer, mais accompagné



**CHRISTIAN GIRARDEAU** est le directeur général de Citilog, société française spécialisée dans la production de logiciels de sécurité. L'un des projets d'expansion de cette Pme âgée d'une dizaine d'années vise le Brésil. Christian Girardeau explique comment il s'y prend...

**Conquérir** : Pourquoi le Brésil ?

**Christian Girardeau** : Ce pays figure, avec l'Europe de l'Est, parmi les zones géographiques que nous ciblons. Ces économies connaissent une forte croissance, et leur expansion naissante promet de belles opportunités. C'est en particulier le cas en ce qui concerne la demande pour certains de nos produits.

Le Brésil, contrairement à d'autres pays plus matures en matière de gestion du trafic routier et qui bénéficient déjà d'installations technologiques, envisage de s'équiper pour la première fois. Autrement dit, tout reste à faire, et nous envisageons d'ici trois ou quatre années de multiplier notre chiffre d'affaires par quatre si nous parvenons à conquérir ces nouveaux marchés.

**Conquérir** : Concrètement, quelle stratégie envisagez-vous pour aborder le Brésil ?

**C.G.** : En fait, nous avons déjà traité avec les Brésiliens. En 2004, nous avons installé un système de sécurité routière pour trois tunnels situés sur la route reliant Sao Paulo à Santos. Nous avons alors profité de l'aide de l'un de nos partenaires espagnols, alors exportateur au Brésil, qui nous a fait bénéficier de contacts.

Depuis cette opération commerciale, nous n'avions plus rien réalisé avec le Brésil. Sentant que ce marché se développait très vite, nous avons pris l'initiative, il y a plus d'un an maintenant, d'envoyer un VIE sur place, dans le but d'identifier des partenaires locaux. Cette personne, avec l'appui d'Ubifrance et des Missions économiques, ont amorcé deux contacts, dont l'un fructueux.

Nous avons donc mené plusieurs actions cette année. Premièrement Citilog a participé à un salon à São Paulo dédié à la sécurité routière. Puis nous avons participé début novembre aux rencontres franco-brésiliennes organisées par les Missions économiques de São Paulo et de Rio de Janeiro.

**Conquérir** : Pour quel(s) résultat(s) ?

**C.G.** : Notre clientèle est constituée de concessionnaires autoroutiers, de tunnels ou encore de collectivités locales ou organismes s'y apparentant. La présence de Christine Largarde lors de l'inauguration du premier Forum franco-brésilien, le soutien d'Ubifrance et des Missions économiques... sont très importants. Ces éléments apportent une dimension institutionnelle, qui nous donne du crédit auprès de nos contacts professionnels.

Du fait qu'une partie de notre clientèle-cible sont des décideurs étatiques, l'approche par les Missions économiques a été très utile, et nous n'aurions pas pu ouvrir toutes ces portes sans elles. Je pense en particulier aux rendez-vous d'affaires pertinents qu'elles nous ont permis de décrocher.

Bien entendu, après c'est à nous de jouer. Bénéficier de cet atout est comme d'avoir le Bac : on ne peut rien faire sans, mais l'obtenir ne suffit pas. Nous pensons avoir de grandes chances de concrétiser ces contacts, en particulier avec notre offre de logiciels sur caméras mobiles, très utilisées au Brésil en matière de sécurité routière sur le trafic urbain.

Et puis nous évitons les taxes d'importation, très élevées dans ce pays. Comme nous commercialisons un logiciel, et non pas un produit physique, nous ne sommes pas soumis aux mêmes droits de douane.

**Conquérir** : Quelles particularités du marché brésilien avez-vous observé jusqu'alors ?

**C.G.** : Culturellement, je pense que lorsqu'on aborde le marché brésilien, il vaut mieux suivre l'apanage « Faire comme les Romains quand on est à Rome ».

Il est également important d'avoir conscience qu'il s'agit d'un travail de réseau, auquel on vient apporter sa valeur ajoutée. C'est un marché que l'on ne peut gagner qu'avec l'appui de partenaires. Seul, c'est impossible. Enfin, le Brésil impressionne par sa croissance incontournable, qu'il est à mon avis impossible d'appréhender vu d'ici. Il faut aller là-bas pour s'apercevoir que c'est un pays étonnant.

► Propos recueillis par Laure Tréhorat

### Citilog...

- Nationalité : française (siège social : Arcueil)
- Date de création : 1997
- Secteur d'activités : logiciels de sécurité
- Trois axes de développement :
  - 1/ sécurité routière
  - 2/ gestion du trafic urbain
  - 3/ sécurité générale (lutte anti-terroriste...)
- Effectif : 32 collaborateurs
- CA annuel : 5 millions d'euros, dont 80% réalisé à l'export
- Implantations : Philadelphia (USA), Hong Kong, Rome (Italie), Valencia (Espagne)