

# Exporter vers l'Uruguay



## Table des matières

Table des matières .....	2
1. Informations générales .....	3
Paysage politique .....	3
Économie .....	3
Technologie .....	3
Environnement .....	3
Aspects juridiques.....	3
2. Indicateurs complémentaires .....	4
Indicateurs économiques.....	4
Indicateurs sociaux et environnementaux .....	4
Accords de libre-échange.....	4
3. Premiers pas sur place : un guide étape par étape .....	5
Premiers contacts .....	5
Exporter.....	5
Des marchés intéressants pour une première exportation .....	6
4. Culture d'entreprise .....	9
Communication .....	9
Tenue vestimentaire.....	9
Comment préparer ses visites .....	9
Négocier .....	9
Quels jours fériés ?.....	9
5. Que pouvons-nous faire pour vous ? .....	10
Points de contact sur place .....	10
Adresses importantes .....	10



# 1. Informations générales

## Paysage politique

La mise en place d'un État-providence au début du 20e siècle a conduit à une société égalitaire avec une classe moyenne forte.

L'accessibilité et la situation géographique de l'Uruguay en font une porte d'entrée vers les pays du Mercosur et au-delà, grâce aux zones de libre-échange.

## Économie

L'Uruguay est un marché test idéal pour les entreprises et facilite la logistique, les centres de distribution régionaux et l'établissement de sièges sociaux et de centres de services partagés.

Le marché local est réceptif aux produits et services européens reconnus pour leur qualité et leur innovation.

## Technologie

La nature ordonnée et transparente du pays facilite le développement et l'expérimentation d'innovations et de nouvelles technologies.

## Environnement

L'Uruguay a émis la première obligation de développement durable au monde. Le coût de la dette associé à l'obligation diminuera si l'Uruguay parvient à atteindre ses objectifs de développement durable.

## Aspects juridiques

L'Uruguay occupe une place de choix dans les indices de développement régional et de transparence, et offre une sécurité juridique attrayante pour les entreprises.

La corruption n'est pas un problème réel et le système judiciaire du pays est indépendant. Il est important d'être bien informé sur la législation mise en œuvre, en particulier pour accéder au marché du Mercosur.



## 2. Indicateurs complémentaires

### Indicateurs économiques

Retrouvez les principaux indicateurs socio-économiques de ce pays ainsi que les échanges commerciaux de celui-ci avec Bruxelles et la Belgique dans la publication «[Bruxelles et le monde – Statistiques par pays](#)» sur [analytics.brussels](#), la bibliothèque de données en ligne de [hub.brussels](#).

La publication «[Bruxelles et le monde – Statistiques générales](#)» vous offre en outre des données relatives aux échanges commerciaux de la Région de Bruxelles-Capitale, au niveau mondial, par continent et par grande région du monde. Le même type de données est également offert pour les différentes régions de la Belgique ainsi que la Belgique dans son ensemble.

### Indicateurs sociaux et environnementaux

Vous souhaitez situer le pays en termes d'enjeux sociétaux, environnementaux et économiques, accédez à une série d'[indicateurs composites de la Commission européenne](#), structurés en fonction des 17 Objectifs de développement durable des Nations Unies<sup>1</sup> et des 6 domaines politiques prioritaires de la Commission européenne<sup>2</sup>.

### Accords de libre-échange

Les accords européens ont un impact majeur sur l'accessibilité des marchés et le commerce avec certains pays. Grâce aux liens ci-contre, édités par la Commission européenne, vous trouverez toutes les informations nécessaires concernant les accords de libre-échange et les barrières commerciales. Les accords existants, ceux qui n'ont pas encore été ratifiés et ceux qui sont attendus, peuvent être consultés ici :

- [Accords de libre-échange](#)
- [Barrières commerciales](#)

---

<sup>1</sup> Pas de pauvreté, Faim «zéro», Bonne santé et bien-être, Education de qualité, Egalité entre les sexes, Eau propre et assainissement, Energie propre et d'un coût abordable, Travail décent et croissance économique, Industrie, innovation et infrastructure, Inégalités réduites, Villes et communautés durables, Consommation et production durables, Mesures relatives à la lutte contre les changements climatiques, Vie aquatique, Vie terrestre, Paix, justice et institutions efficaces, Partenariats pour la réalisation des objectifs.

<sup>2</sup> Un pacte vert pour l'Europe, Une économie au services des personnes, Une Europe adaptée à l'ère du numérique, Une Europe plus forte sur la scène internationale, Promotion de notre mode de vie européen, Un nouvel élan pour la démocratie européenne.



## 3. Premiers pas sur place : un guide étape par étape

### Premiers contacts

#### Prospecter

- L'Uruguay dispose d'un régime d'importation libéral, sans quotas, qui offre un environnement favorable aux entreprises.
- Certains produits, comme les médicaments et les cosmétiques, les équipements médicaux, les produits chimiques et les denrées alimentaires, doivent être enregistrés auprès du service de bromatologie et/ou du ministère de la Santé.
- La distribution se fait principalement par l'intermédiaire d'importateurs/distributeurs qui revendent à de grandes chaînes de magasins ou à des magasins de détail. L'agence commerciale est moins répandue, mais elle existe pour certains produits (pharmaceutiques, chimiques et vétérinaires).
- Le gouvernement a lancé un nouveau système d'étiquetage pour identifier les produits à forte teneur en sucres ajoutés, en sel et en matières grasses. En vertu de cette nouvelle législation, des octogones noirs avec des lettres blanches doivent figurer sur certains types de denrées alimentaires pour avertir de la présence d'une teneur élevée en ces ingrédients.
- En raison de la taille du marché, un partenariat avec un seul distributeur est généralement suffisant, l'accent étant mis sur l'évaluation de son service clientèle, de son assistance technique et des capacités de sa force de vente.
- La plupart des importateurs/distributeurs sont basés à Montevideo, mais certains entretiennent des réseaux de vente à l'intérieur du pays.
- Les voyages de prospection sont fortement recommandés pour la connaissance du marché et le contact direct avec les clients potentiels, en évitant les périodes de vacances les plus chargées en janvier, février et les deux premières semaines de juillet.
- La participation à des missions économiques multisectorielles et monosectorielles en Uruguay peut faciliter la recherche de partenaires ou de clients locaux.

#### Exporter

##### Paiements

Le paiement des importations peut être effectué selon des conditions mutuellement convenues entre les parties, y compris par lettre de crédit, les transferts contre envoi étant les plus utilisés.

L'Uruguay n'impose pas de restrictions sur les devises étrangères, ce qui permet des conditions de paiement flexibles dans les transactions d'importation.

##### Types d'entreprises

En Uruguay, il est possible de créer une nouvelle entité juridique ou d'établir une succursale d'une société étrangère.

Les formes d'entreprises les plus courantes sont les sociétés et les sociétés à responsabilité limitée. D'autres formes d'entreprises moins utilisées sont les sociétés en nom collectif, les sociétés en commandite, les coopératives, les succursales étrangères, les sociétés en nom collectif et les groupements d'intérêt économique (GIE), ainsi que les entreprises individuelles.

##### Sociétés (Sociedad Anónima) :

- Aucune limitation de l'activité économique.
- La responsabilité des investisseurs-actionnaires est limitée au montant du capital apporté. Aucun capital minimum ou maximum n'est requis.



- Les actions peuvent être émises nominativement ou laissées au porteur, sauf pour les activités liées à la finance, à l'agriculture et à l'élevage pour lesquelles les actions doivent être impérativement nominatives.
- Pour la sylviculture, il est possible de choisir entre des actions nominatives et des actions au porteur.
- Les bénéfices sont distribués proportionnellement au capital apporté.
- Les actions au porteur sont librement cessibles. En revanche, pour les actions nominatives, il est nécessaire d'en informer la société. Il existe deux types de marchés : les marchés ouverts (cotés en bourse) et les marchés fermés.
- Les fondateurs d'une SA doivent signer des statuts qui doivent être approuvés par l'Auditoría Interna de la Nación (AIN).

### **Société à responsabilité limitée :**

- Aucune limitation de l'activité économique, à l'exception des activités financières. La responsabilité des membres est limitée au capital qu'ils apportent à la société. Aucun capital minimum ou maximum n'est requis.
- Une SRL peut accueillir de 2 à 50 membres, sans restriction de nationalité.
- Il est possible qu'au fil du temps, la société ne compte qu'un seul membre.
- La S.R.L. est la forme juridique de société la plus courante dans le secteur des petites et moyennes entreprises.

### **Filiale :**

- Aucune limitation de l'activité économique correspondant à l'activité économique de la société mère.
- La société mère dont les actifs sont indissociables de ceux de la filiale est responsable de la filiale et de ses engagements.
- Aucun capital minimum ou maximum n'est requis.
- Les filiales ne sont pas soumises au contrôle de l'Auditoría Interna de la Nación (Bureau d'audit interne de la nation).

### **Aides et subsides**

Découvrez tous les subsides pour les entreprises bruxelloises sur le site de l'Economie et de l'Emploi à Bruxelles.

### **Des marchés intéressants pour une première exportation**

**Cleantech et énergie :** L'Uruguay représente un marché dynamique et en pleine croissance pour les entreprises belges spécialisées dans les technologies et les pratiques durables. Le secteur des technologies propres, qui comprend le recyclage, l'énergie (biomasse, efficacité énergétique, stockage, énergie éolienne, réseaux intelligents), la gestion de l'eau, le contrôle et la surveillance de l'environnement, présente un fort potentiel et une forte demande sur le marché uruguayen.

Des opportunités apparaissent dans le domaine du traitement des eaux usées industrielles et de la surveillance des effluents industriels. Dans le secteur agroalimentaire, il existe des perspectives pour les entreprises qui proposent des procédés de digestion anaérobie pour produire du biogaz ou des biofertilisants, ainsi que le traitement des déchets pour les utiliser comme amendement des sols, brûleur de vapeur ou producteur d'énergie. D'autre part, des collaborations sont souhaitées avec Montevideo et les communes de la zone métropolitaine pour le traitement des déchets solides, un problème grave qui n'a pas été résolu depuis des années. La compagnie nationale des eaux OSE lance régulièrement



des appels d'offres pour des usines de traitement des eaux usées. Un grand projet d'eau potable est également en cours.

**Énergie :** Dans le contexte de la transition économique, l'Uruguay se distingue par le succès de sa première transition énergétique vers des sources renouvelables, principalement éoliennes et solaires, qui fournissent environ 97 % de son électricité. Bien que l'Uruguay bénéficie d'une matrice électrique presque totalement renouvelable, il reste fortement dépendant des combustibles fossiles pour 37 % de son énergie primaire. Les secteurs de l'industrie et des transports sont les principaux responsables des émissions de CO2 et ont besoin d'une transition énergétique plus poussée pour devenir plus propres. Pour relever ces défis, le pays se tourne vers l'hydrogène vert, profitant de ses avantages logistiques, de son potentiel éolien et solaire et de sa stabilité économique et politique. Des initiatives telles que le Fonds sectoriel pour l'hydrogène vert ont été mises en place pour financer des projets pilotes dans les domaines de la recherche, de l'innovation et de la formation. À court terme, l'accent est mis sur les projets pilotes, tandis que l'objectif à moyen terme est la production d'e-méthanol et d'autres carburants verts. À long terme, l'objectif est de produire de l'hydrogène vert pour l'exportation, notamment à partir de parcs éoliens en mer. L'engagement de l'Uruguay en faveur de la transition énergétique a été reconnu par des institutions telles que la Banque mondiale, qui a approuvé un nouveau prêt en reconnaissance des objectifs climatiques du pays. L'Uruguay a également étendu son émission d'obligations vertes, tandis que des initiatives telles que le programme Global Gateway de l'UE soutiendront le développement de l'hydrogène vert dans le pays.

**Alimentation et boissons :** Le revenu brut et les dépenses par habitant de l'Uruguay figurent parmi les plus élevés d'Amérique latine. Les habitudes de consommation ont changé au cours de la dernière décennie grâce à l'augmentation du pouvoir d'achat. Les aliments et boissons importés sont largement consommés. En raison de leurs origines, les Uruguayens sont très favorables et réceptifs aux produits européens. Le nombre de consommateurs à la recherche d'aliments de meilleure qualité et plus sains a également augmenté. Les entreprises belges sont reconnues pour la qualité de leurs produits. Il existe des opportunités pour : le chocolat, la bière, les gaufres et les biscuits, les produits biologiques, les produits sans gluten, les aliments de santé et de bien-être, mais aussi les technologies pour l'industrie alimentaire (viande et produits laitiers), les services au secteur de l'alimentation humaine et animale dans les domaines de la qualité, de la sécurité alimentaire et des questions liées aux risques.

#### **Services numériques - Logiciels (y compris big data, cloud, IA) :**

L'Uruguay a été invité à rejoindre le groupe D9, le groupe d'élite des pays les plus avancés au monde en matière de développement numérique.

Réputé pour ses exportations de logiciels vers 52 pays, l'Uruguay est en tête des exportations de logiciels et de services associés par habitant en Amérique latine. Les synergies entre les entreprises uruguayennes et belges offrent des possibilités de collaboration, en tirant parti du vaste réseau et de la connaissance du marché des entreprises locales en Amérique latine. Grâce à leur proximité stratégique avec les principaux marchés des TIC tels que Sao Paulo ou Buenos Aires, les entreprises exportatrices uruguayennes offrent des informations précieuses et un accès aux opportunités régionales dans le secteur des TIC. Le plan Ceibal, lancé en 2007, reflète l'engagement de l'Uruguay en faveur de l'inclusion numérique en fournissant gratuitement des ordinateurs portables à tous les élèves et enseignants des écoles primaires et secondaires publiques. Ce programme pionnier a permis de réduire considérablement la fracture numérique et de préparer les générations futures à l'évolution du marché du travail.

#### **Infrastructure, architecture, construction :**

La loi sur le partenariat public-privé et la loi sur la promotion de la construction de logements sociaux offrent des possibilités de croissance et de collaboration. La demande persiste dans les travaux d'infrastructure sociale qui comprennent les prisons, les centres de santé, les centres éducatifs, les



logements sociaux, les complexes sportifs, les équipements et le développement urbain. La construction, l'urbanisme et l'aménagement paysager durables n'en sont qu'à leurs débuts, mais ces domaines recèlent un potentiel. L'expertise belge est particulièrement reconnue. Il existe un créneau pour les constructions passives, stimulé par la demande croissante de logements et d'espaces de bureaux respectueux de l'environnement. L'expertise dans ces domaines et les services et solutions spécialisés offriront des opportunités.

#### **Industrie créative, audiovisuel, jeux vidéo :**

Le secteur se trouve dans une phase de croissance en raison de la demande accrue de films de divertissement, ainsi que des nouveaux produits et technologies qui offrent de nouvelles possibilités pour les produits audiovisuels.

La FWB et l'Uruguay ont signé un accord de coproduction cinématographique et audiovisuelle en 2018 (ratifié en 2019) afin de faciliter les relations de coproduction et de diversifier la structure de financement des films.

La Belgique et l'Uruguay ont de nombreux points communs : une excellente réputation dans le secteur du cinéma et de l'audiovisuel, un marché étroit et la nécessité d'un partenariat, qu'il soit financier ou artistique, avec des producteurs étrangers. Entre 2019 et 2023 (avec une pause pendant la pandémie), nous nous sommes concentrés sur le secteur audiovisuel avec l'idée de faire vivre l'accord de coproduction et de saisir toutes les opportunités pour que les producteurs des deux pays se rencontrent et établissent un dialogue solide et fructueux pour trouver une histoire à raconter ensemble et s'informer sur les avantages de l'accord et de la niche fiscale. Des opportunités peuvent être développées pour des projets à plus gros budget impliquant d'autres pays d'Amérique du Sud (avec lesquels l'Uruguay a des accords) ou l'Espagne. Le travail de ces dernières années semble commencer à porter ses fruits. Plusieurs producteurs locaux sont en pourparlers avec des producteurs belges pour des projets de films, de documentaires et de séries. Les secteurs de l'animation et des jeux vidéo ont également un grand potentiel de développement.

#### **Calendrier des salons ici :**

Contactez notre bureau pour toute question spécifique concernant les salons professionnels.



## 4. Culture d'entreprise

### Communication

L'espagnol est la langue officielle et la plus utilisée. L'anglais est la langue étrangère la plus utilisée par les entreprises. Le portugais est également présent en raison de la longue frontière avec le Brésil et du commerce et du tourisme entre les deux pays.

Un contact direct en espagnol est apprécié. Soyez prêt à faire la conversation avant que les discussions commerciales ne commencent.

### Tenue vestimentaire

#### Comment préparer ses visites

Les Uruguayens sont le résultat de différentes vagues d'immigration, principalement en provenance d'Europe, notamment d'Espagne et d'Italie.

Toutes les réunions doivent être programmées à l'avance (deux semaines avant) et confirmées peu avant la date prévue. Évitez les mois de janvier et février car il s'agit de vacances d'été. Évitez également les deux premières semaines de juillet et les vacances de fin d'année.

Bien que l'Uruguay soit un petit pays, travailler et faire des affaires ne s'improvise pas.

Il est important de s'engager dans des associations ou des partenariats avec des Uruguayens pour profiter de leur savoir-faire. Les Uruguayens font partie de la main-d'œuvre la mieux formée du continent.

Bénéficiez des avantages offerts par les zones franches et le port franc de Montevideo.

Dans le cadre d'une stratégie régionale, l'Uruguay pourrait servir de centre de distribution. Il n'est pas rare qu'une négociation se poursuive dans un cadre plus informel au cours d'un repas (un lunch en particulier).

### Négociation

Toutes les affaires se font dans un contexte social et les Uruguayens accordent une grande importance aux relations interpersonnelles.

Les salutations sont chaleureuses et accompagnées d'une poignée de main ferme.

Il n'est pas rare qu'une négociation se poursuive dans un cadre plus informel au cours d'un repas (un lunch en particulier).

L'accomplissement des formalités administratives peut prendre un certain temps, mais cela ne doit pas décourager les exportateurs belges.

### Quels jours fériés ?



## 5. Que pouvons-nous faire pour vous ?

### Points de contact sur place

Les Délégué.e.s génér.aux.ales et Représentant.e.s de la Région employés par hub.brussels sont les représentants officiels du gouvernement de Bruxelles à l'étranger. Ils soutiennent les entreprises bruxelloises qui souhaitent exporter, et recherchent de nouveaux investisseurs. Ils disposent des informations, de l'expertise et des connaissances approfondies sur les spécificités des différents marchés étrangers. Sur la base de ces connaissances, ils vous aident à affiner vos plans d'exportation, en vous conseillant sur les réglementations, la concurrence, les conditions d'entrée sur le marché, les permis, etc. En outre, ils peuvent vous aider à répondre à vos questions concernant les exportations, certains secteurs de la juridiction, les contacts avec les intermédiaires, la culture d'entreprise, etc.



#### Jimena Villar

Uruguay - Paraguay - Argentina

1248, Dr Luis A. de Herrera, Ofic. 714  
C.P. 11300 Montevideo  
Uruguay

+598 2 628 07 28

+598 2 628 92 88

+598 9 966 23 62

montevideo@hub.brussels

### Adresses importantes

#### Ambassade de Belgique en Argentine, au Paraguay et en Uruguay

Edificio Porteño Plaza II  
Olga Cossettini 831, piso 3  
C1107BVA Buenos Aires Argentina  
Email : [BuenosAires@dipobel.fed.be](mailto:BuenosAires@dipobel.fed.be)  
Site web :  
<http://diplomatie.belgium.be/argentina/> /  
<http://argentina.diplomatie.belgium.be>  
Tél. : (+54 11) 4313 7272

#### Ambassade d'Uruguay en Belgique

Embajada de Uruguay en Bélgica -  
Ambassade d'Uruguay en Belgique  
Mision de Uruguay ante la Union Europea-  
Mission de l'Uruguay auprès de l'Union  
européenne  
Tél. : (+ 32) 2 640 11 69  
E-mail général : [uruemb@skynet.be](mailto:uruemb@skynet.be) ;  
[urubelgica@mrree.gub.uy](mailto:urubelgica@mrree.gub.uy)

#### hub.brussels Uruguay

Oficina Comercial de la Embajada de Bélgica  
Dr. Luis A. de Herrera 1248 of 714 edificio  
World Trade Center Torre 2  
CP 11300 Montevideo

(+598) 2 628 0728 / 2 628 9288  
Email : [montevideo@hub.brussels](mailto:montevideo@hub.brussels)

#### Chambre de commerce et de services de l'Uruguay

Rincón 454 2nd floor - Tél. : (+598) 2916 1277  
| [www.cncs.com.uy](http://www.cncs.com.uy)

#### Uruguay XXI - Agence de promotion des investissements et des exportations

Rincón 518/528 - Tél. : (+598) 2915 3838 |  
[www.uruguayxxi.gub.uy](http://www.uruguayxxi.gub.uy)

#### Chambre des industries de l'Uruguay

Av. Italia 6101 – Tél. : (+598) 2604-0464 |  
[www.ciu.com.uy](http://www.ciu.com.uy)

#### Union des exportateurs uruguayens

Av. Uruguay 917 piso 1 – Tél. : (+598) 2901  
0105 [www.uruguayexporta.com](http://www.uruguayexporta.com)

#### Agence nationale de développement (ANDE)

Misiones 1248 C.P. 11000 Tél. : (+598) 2  
[ANDE - Agencia Nacional de Desarrollo - Home](#)



**Agence pour la recherche et l'innovation  
(ANII)**

Av. Italia 6201 Edificio Los Nogales– Tél. :  
(+598) 2 600 4411 [ANII | Agencia Nacional de  
Investigación e Innovación - Inicio](#)

**Agence uruguayenne du cinéma et de  
l'audiovisuel**

Av. Italia 6201 – Edificio los Nogales Tél. :  
(+598) 2 600 8000 - [ACAU - Agencia del Cine  
y Audiovisual](#)

**CUTI - Chambre uruguayenne des  
technologies de l'information**

Av. Italia 6201 –Edificio Los Tilos, Planta Alta  
Tél. : (+598) 2 600 7275 [Cuti | Cámara  
Uruguay de Tecnologías de la Información](#)

