

# Aperçu du marché

## P3 : Brésil

### Étude de cas pour le Brésil

L'infrastructure logistique du Brésil, le 5e plus grand pays au monde, a depuis longtemps été identifiée comme déficiente et l'un des principaux facteurs limitant l'intégration domestique, la compétitivité extérieure et la croissance de l'économie du pays. L'infrastructure actuelle n'est pas suffisante pour soutenir les niveaux de revenus et favoriser l'intégration régionale et désavantage le Brésil par rapport à ses concurrents dans ses principaux secteurs d'exportation, particulièrement en rapport aux économies les plus avancées du monde. Moins de 15 pour cent des routes du pays sont pavées (y compris les routes municipales) et la congestion est préoccupante. En tant que tel, il n'est pas surprenant que le secteur de l'infrastructure soit considéré comme une priorité dans le cadre du projet actuel d'expansion économique du gouvernement brésilien, avec l'adoption d'un programme agressif de privatisation/concession.

### Points clés du marché des infrastructures

Les défis macroéconomiques, l'instabilité politique, la crise financière, les enquêtes sur la corruption et le pessimisme chez les agents économiques ne suffisent pas à réduire la dynamique du marché des partenariats public-privé au Brésil. Plus de 80 contrats ont été signés depuis que le gouvernement fédéral a introduit des modifications dans les lois régissant les contrats P3 en 2015, et les chiffres devraient augmenter avec la mise en œuvre de projets municipaux.

Sur le total de 138 projets publiés en 2015/16, 106 étaient municipaux (2 des consortiums intermunicipaux) et 32 étaient des projets dirigés par l'État. Au niveau municipal, l'éclairage public (31 projets), l'assainissement (17 projets) et les déchets solides (16 projets) représentent les secteurs les plus actifs.

En plus de la maturité du portefeuille de projets municipaux, il y a aussi une augmentation du nombre de projets dans les États, notamment ceux de Sao Paulo, de Piaui, de Mato Grosso, de Mato Grosso do Sul et de Goiás qui sont considérés comme les premiers à adopter des contrats P3.

### Cadre juridique

Au Brésil les partenariats public-privé sont des modalités de contrats de concession. La loi 11 079, du 30/12/2004, régit les partenariats public-privé au Brésil et intègre divers concepts et expériences de pratique internationale, comme la rémunération du partenaire privé basée sur la performance, la répartition objective des risques et le fonds de garantie. Selon les lois brésiliennes, les principales caractéristiques des P3s sont l'engagement à long terme (contrats de 5 à 35 ans), la valeur minimale de R \$ 20 millions, les contrats communs de travaux et de services à fournir par le partenaire privé et la responsabilité fiscale du secteur public.

La loi prévoit la possibilité de combiner la rémunération tarifaire avec le paiement des rémunérations publiques et définit les P3s comme des contrats administratifs de concession, dans la modalité parrainée ou administrative. Dans la concession parrainée, la rémunération du partenaire privé impliquera, en plus du tarif facturé par les utilisateurs, la considération pécuniaire du partenaire public. La concession administrative, à son tour, ne comporte qu'une considération publique, puisqu'elle s'applique dans les cas où il n'y a pas de possibilité de tarification des tarifs des utilisateurs.

### Principales opportunités

Le nouveau Secrétaire de Partenariat et Investissements (PPI) a introduit de nouvelles réglementations pour les concessions/privatisations, comprenant des investissements liés à des déclencheurs basés sur la performance, des règles claires pour la renégociation ou extension des contrats et, le plus important, des mesures éliminant l'ingérence du gouvernement dans l'opération, rendant par le fait même les nouvelles séries de concessions/privatisations plus attrayantes. De plus, la domination du marché par

les entreprises brésiliennes majeures a été considérablement réduite, puisque la plupart sont soumises à une restructuration en raison d'enquêtes liées à des allégations corruption. Les nouveaux acteurs, principalement des entreprises de taille moyenne, disposent d'une capacité financière beaucoup plus limitée et, souvent, d'une capacité technique et d'une expérience limitée en ce qui concerne les projets de plus grande taille.

Cette combinaison de facteurs offre des opportunités aux entreprises canadiennes dans différents sous-secteurs et à différents niveaux de la chaîne de valeur d'infrastructure. Certaines des opportunités du marché comprennent la privatisation des aéroports, la concession de lignes ferroviaires reliant les régions productrices de céréales du centre du Brésil aux principaux ports du nord-est, les concessions routières, les projets P3s pour le transport urbain, le traitement des eaux et des déchets solides, l'éclairage urbain et l'infrastructure sociale.

Le moment continue d'être positif pour entrer sur le marché non seulement parce que les fournisseurs locaux sont plus enclins à négocier pour stimuler les affaires et que les entreprises étrangères sont avantagées par un taux de change favorable, mais aussi parce que l'expertise et le savoir-faire canadiens sont reconnus comme de classe mondiale et sont en demande présentement au Brésil.

## Défis

Le Brésil est le cinquième pays le plus peuplé du monde avec 207,8 million de personnes (2015) et a une classe moyenne en croissance et des infrastructures insuffisantes. Le Brésil est un marché en plein essor, mais qui est mal desservi. Cela étant dit, la combinaison du fait que les coûts d'opération y sont élevés et des défis reliés à la grande taille du marché se traduit par des exigences de fonds propres sans précédent. On ne peut pas tout simplement considérer le Brésil comme un marché d'essai.

## Faire des affaires au Brésil

Investir au Brésil nécessite de la patience, une planification à long terme et des conseils minutieux afin de naviguer les différentes réglementations. Il est recommandable de prendre des précautions supplémentaires en matière de diligence raisonnable pour les questions légales et financières afin d'identifier les problèmes potentiels et évaluer leur impact avant de prendre des décisions d'investissement. Le manque de financement des projets continue d'être un problème.

***Le Brésil est déterminé à améliorer ses infrastructures dans plusieurs domaines et souhaite voir plus d'entreprises canadiennes développer ces projets. La décision vous appartient !***

Pour d'information additionnelle veuillez contacter:

[Marcio.Francesquine@international.gc.ca](mailto:Marcio.Francesquine@international.gc.ca)