



DeciLogic

DeciLogic Brasil

MEDEF Haute-Garonne Toulouse - 19/06/2012

© DeciLogic - 2012

Eric Sarzana - Directeur DeciLogic Brasil - eric.sarzana@decilogic.com.br

- ❖ **DeciLogic**
- ❖ **Pourquoi le Brésil ?**
- ❖ **Chronologie d'implantation**
- ❖ **Organisation DeciLogic Brésil**
- ❖ **Les particularités pour une TPE/PME**
- ❖ **Les difficultés rencontrées**
- ❖ **Les points positifs**
- ❖ **Les clés du succès**
- ❖ **Questions / Réponses**

❖ **Identité**

- Créée à Toulouse en 2001, filiale au Brésil en 2006
- SSII : Conseil, développement et Intégration
- Spécialisée en Business Intelligence, CRM et Internet

❖ **Informations économiques**

- France : 1 M€ - 15 personnes
- Brésil : 1 MR\$ - 5 personnes

❖ **Principaux clients**

- Industrie : Airbus, Alcatel-Lucent, Capel, CNES, EADS, Latécoère, Pierre Fabre, RAGT...
- Services : Air France, Banques (Crédit Immobilier, Banque Populaire), La Dépêche du Midi, Lapeyre (Telhanorte)...
- Secteur public : Hopitaux, Mairie de Toulouse, Etablissement Français du Sang, Seplag RJ...

Pourquoi le Brésil ?

- ❖ **1^{ère} approche**
 - Connaissance du pays
 - Volonté des dirigeants
- ❖ **Stratégie**
 - Développement à l'international
 - Marché des TI en pleine expansion
 - Externalisation ?
- ❖ **Opportunité**
 - Programme Delta (coopération internationale)
 - Accompagnement d'un client Grand Compte

❖ **2003**

- Programme Delta
- Rencontre de la société ASJB

❖ **2006**

- Création de la filiale à Rio de Janeiro
- Bureau à São Paulo

❖ **2011**

- Réorganisation axée sur l'intégration
- Bureau à Porto Alegre

❖ **Rio de Janeiro - Siège**

- Direction Générale
- 1 commercial
- 1 consultant en cours de recrutement
- Administratif & finance externalisés

❖ **São Paulo**

- 1 Responsable
- 1 Consultant senior
- 1 Commercial en cours de recrutement

❖ **Porto Alegre**

- 1 commercial

❖ **Le temps**

- Prévoir plus de temps que prévu
- Attention à la « planification » brésilienne

❖ **L'argent**

- Prévoir de la trésorerie, taux d'intérêts "usurier"
- Bien étudier les coûts et comparer !
- Coût et qualité de certains services "basiques" (avocat, comptable, conseils...)

❖ **La connaissance du pays/marché**

- Taille du marché
- Les particularités régionales
- La "psychologie" brésilienne

Les difficultés rencontrées

- ❖ **Complexité administrative**
 - Ubuesque, ridicule, abusive, incompétente...
 - Difficulté de trouver des prestataires compétents à des tarifs raisonnables.
- ❖ **La main d'oeuvre**
 - Qualifiée : Rare et chère
 - Non-qualifiée : formation de base insuffisante
- ❖ **Les infrastructures**
 - Transports, télécom, routes...
- ❖ **La présence française**
 - Importante mais accès « difficile »
 - Evolution avec l'arrivée des PME ?

“Cordialité” des brésiliens

- Prise de contact facile
- Curiosité naturelle

❖ **Marché ouvert**

- Peu de frein à l'innovation
- Ouverture aux produits/services “importés”
- Interlocuteurs identifiables

❖ **Pays en pleine croissance**

- Boom de certains secteurs : Automobile, construction, énergie, distribution, etc...
- Evènements à venir (Rio+20, Coupe du Monde, Jeux Olympiques...)

Les clés du succès

- ❖ **Se préparer**
- ❖ **S'entourer des bonnes compétences**
- ❖ **Parler le portugais**
- ❖ **La persévérance**
- ❖ **S'armer de patience**



Merci !

Contact : Eric Sarzana

Email : eric.sarzana@decilogic.com.br

France : +33 5 34 30 43 50

Brésil : +55 11 4063 2590