

PLAN D'EXPORTATION DE CHICHA ARTISANAL EN GUYANE FRANÇAISE

Plan d'exportation de chicha artisanal en Guyane française

Manuela GIRALDO OSPINA

Erika PORTILLO VARGAS

Présenté en vue d'obtenir

LE DIPLÔME DE PROFESSIONNEL EN LANGUES MODERNES

Sous la direction de

Angelica Maria CASALLAS

Programme professionnel en langues modernes

Université ECCI

Bogota, Colombie

Juillet, 2016

PLAN D'EXPORTATION DE CHICHA ARTISANAL EN GUYANE

FRANÇAISE

1

Résumé

La problématique générale de ce travail est que la Colombie ne fabrique pas industriellement la chicha même s'il s'agit d'une boisson typique à base de maïs. En fait, elle n'est pas exportée à aucun pays. D'ailleurs, la Colombie fait peu d'exportations en Guyane française, bien que ce pays soit situé proche. La principale motivation pour rédiger ce travail est obtenir le diplôme de professionnel en langues modernes de l'université ECCI. Par ailleurs, on souhaite que la culture et l'histoire de la Colombie soient connues à l'étranger, spécialement dans les pays qui sont en l'Amérique du Sud, mais qui sont différents en ce qui concerne les mœurs. De plus, on est intéressé à savoir plus sur la tradition de la chicha en Colombie, ses créateurs, son histoire, sa fabrication, son évolution et ce qui se passe en fait avec la chicha.

En ce qui concerne les objectifs de ce projet, on tient compte à considérer la possibilité de créer un plan d'exportation, dans le but de promouvoir la connaissance de la chicha artisanal colombienne en Guyane française. De plus, identifier quelle est la viabilité de faire le plan d'exportation. Pour finir, la projection de ce travail de recherche vise à que la Colombie puisse ouvrir un nouveau marché en Guyane française et ait des autres marchés d'exportation avec de nouveaux produits, à travers lequel les mœurs et traditions culturelles de la Colombie soient conservées. À plus forte raison, on prévoit aider le pays à sa croissance économique, à tel point qu'année après année la Colombie s'approche à la bonne performance qui ont d'autres pays et générer une meilleure qualité de vie pour les colombiens.

Mots clés: chicha ; exportation ; Neuromarketing ; économie.

Table des matières

CHAPITRE 1	4
Introduction	4
Introduction à l'étude	4
Énoncé du problème	4
Justification de l'importance de problème	5
Question de recherche et objectif (s)	6
Question de recherche.....	8
Objectif général.....	8
Objectifs spécifiques.....	8
CHAPITRE 2.....	9
Cadre théorique et état de l'art	9
Introduction au chapitre	9
Cadre théorique	9
Chicha	9
Exportation.....	9
Neuromarketing	10
Économie	11

PLAN D'EXPORTATION DE CHICHA ARTISANAL EN GUYANE

FRANÇAISE

3

Précédentes	11
État de l'art	12
CHAPITRE 3	15
Conception de la recherche	15
Introduction au chapitre	15
Type d'étude	15
Contexte	15
Participants	16
Instruments de collecte de données	16
CHAPITRE 4	17
Conclusions	17
Introduction au chapitre	17
Comparaison de votre travail de recherche avec les études précédentes	17
Importance de votre travail de recherche	17
Limites de l'étude	17
Projections de la recherche	17
Références	19

CHAPITRE 1

Introduction

Introduction à l'étude

Les produits artisanaux colombiennes ont une présence constante aux marchés internationaux, grâce à ce qu'ils sont des éléments innovateurs et ils sont faites avec des matériaux typiques de la Colombie. La chicha est un bon exemple de ces produits parce que cette boisson est depuis les anciens temps une composante fondamentale aux fêtes et célébrations traditionnelles des indigènes.

L'exportation est un indicatif nécessaire en parlant du développement des pays, en plus le marché international représente une grande possibilité pour les secteurs productifs ; le succès n'est pas seulement représenté par la vente en masse d'un produit, mais aussi pour la demande du même en tenant compte les produits remplaçants.

En Colombie il y a beaucoup d'exportation de produits typiques comme les artisanaux, la panela, fruits, tamales, etc., mais la chicha n'a jamais été prise en compte comme une option d'exportation. Bien que la chicha soit originaire de Colombie, elle est connue en quelques pays d'Amérique du Sud ; le Venezuela et le Pérou, par exemple ils la fabriquent mais d'une autre manière.

Ce projet a l'intention d'exporter la chicha artisanal colombienne, avec l'idée de préserver les mœurs et traditions culturelles, d'une autre part pour faire que les gens les connaissent. Ce travail propose une question qui cherche la possibilité d'envoie cette boisson principalement en Guyane française.

Énoncé du problème

La Colombie est un pays très reconnu mondialement pour sa biodiversité pour être un pays tropical et avoir terrain du bord de la mer aux montagnes très hautes, Colombie a une diversité du paysage et grande variété du climat (chaud, tempéré, froid et très froid)» (Fundación Secretos para contar, s.d.). Ses manifestations culturelles et artisanales sont énormément représentatives et appréciées dans l'extérieur.

La chicha est une de ces manifestations culturelles et artisanales depuis son origine remonte ou période pré-hispanique, spécialement aux Muiscas qui se sont situés dans le plateau cundiboyacense. Pour eux cette boisson a été très importante, parce qu'ils préfèrent un régime liquide, ils ne sont pas de grands consommateurs et cette boire est un vieux vice que généralement ont tous les indiens... et précisément, la chicha a représenté une nourriture complet. (Restrepo, 2005, p. 12).

En Amérique du Sud il y a quelques pays qui fabriquent la chicha artisanal comme l'Argentine, la Bolivie, le Panama, etc. parmi eux le Venezuela (chicha créole) et le Pérou (chicha violette) font l'exportation de ce produit ; mais en Colombie son exportation n'existe pas.

En Colombie l'exportation s'agrandit à travers du temps grâce aux traités internationaux que le pays a signé, comme par exemple l'accord de libre-échange. Les traités diversifient les produits et les marchés pour affronter la concurrence internationale et la situation de l'économie nationale (Procolombia, s.d.). Comme ci-dessus, il est possible de croire que la Colombie doit ouvrir des autres marchés dans différents pays, cela afin de chercher de nouvelles possibilités.

PLAN D'EXPORTATION DE CHICHA ARTISANAL EN GUYANE

FRANÇAISE

6

La chicha sera exportée en Guyane française, ce pays est situé en Amérique du Sud. La Guyane possède un climat humide, la température moyenne est de 27°C, c'est à dit que c'est chaud. (Météo France, s.d.) Nous croyons que ce pays est le meilleur pour l'exportation de la chicha, parce que les gens de là ont presque les mêmes habitudes qu'en Colombie et le climat est adéquat pour sa conservation et sa consommation.

On a choisi ce pays comme le meilleur parce que ses habitants ont presque les mêmes coutumes et traditions qu'en Colombie, pour cela sera possible une meilleure acceptation du produit par les citoyens ; aussi, ce pays est situé proche de la Colombie, ce sera un avantage d'exportation parce qu'il réduit les coûts de transport.

La chicha est une boisson alcoolisée fabrique principalement de la fermentation non distille du maïs en eau sucrée (Real Academia de la Lengua Española, s.d.) et des autres céréales originaires de l'Amérique du Sud. Le plus ancien processus consiste dans l'insalivation et mastication de la farine du maïs pour obtenir une pâte de consistance semi-liquide (Vargas, s.d.) ; aujourd'hui le processus a beaucoup changé parce que tout est fabriqué industriellement.

Par rapport à ce qui précède, il est possible de formuler la question suivante : quelle est la viabilité de faire un plan d'exportation de chicha artisanal colombienne en Guyane française ?

Justification de l'importance de problème

La chicha est un produit connu et typique en quelque pays de l'Amérique du Sud, spécialement en Colombie. On considère qu'il n'y a pas de produit de consommation qui reflète l'acquis indigène plus gastronomique que la chicha (Endo,

PLAN D'EXPORTATION DE CHICHA ARTISANAL EN GUYANE

FRANÇAISE

7

2014) elle est une boisson très rafraîchissante lors de la conquête autant que les Espagnols comme les indigènes ont eu recours à la chicha pour calmer la soif (Vega, 2012) et cela fait que les personnes des pays où elle n'est pas connue s'intéressent à savoir plus de sa fabrication et son histoire. Le problème avec la chicha est qu'il n'y a pas un marché où les gens peuvent la trouver.

Ce projet a comme objectif mettre la chicha dans le marché d'Amérique du Sud où le produit n'est pas connu. Il est important de souligner que la Colombie fait beaucoup d'exportations de produits artisanaux et typiques vers autres pays comme la panela pulvérisée, fruit de la passion déshydraté, mais il n'y a presque aucune exportation en Guyane française et en plus il n'y a pas d'exportation de chicha.

D'autre part est nécessaire de souligner que dû à la flexibilité génétique du maïs l'adaptation en Colombie est très grande, c'est possible de cultiver au-dessus du niveau de la mer et inclus au-delà, dans les zones d'inondation des fleuves, jusque les 3.000 mètres de hauteur (Muñoz et al. 2013, p. 4), pour cette raison est très connue et cultivée en Colombie. En effet, il existe la possibilité de trouver facilement et d'une grande production de chicha dans le pays.

La Guyane française a été choisie comme le meilleur pays pour l'exportation de ce produit, parce que le climat est tropical, comme en Colombie et la chicha est une boisson très rafraîchissante. Ainsi, il sera possible de générer dans un avenir une culture du maïs là, parce que le maïs est la matière première de la chicha et s'adapte au climat en Guyane française.

PLAN D'EXPORTATION DE CHICHA ARTISANAL EN GUYANE

FRANÇAISE

8

A plus forte raison l'exportation de la chicha est un projet important et nécessaire parce qu'il a des avantages importantes : ceux qui cultivent le maïs, ceux qui fabriquent la chicha et le pays en général, parce que on ouvre des nouvelles marchés, le pays pourrait exporter un produit innovateur et aider à la préservation des mœurs et traditions culturels. En Guyane française non seulement les personnes seront favorisées, mais les supermarchés pourront offrir un nouveau produit.

Question de recherche et objectif (s)

Question de recherche

- Quelle est la viabilité de faire un plan d'exportation de chicha artisanal colombienne en Guyane française ?

Objectif général

- Promouvoir la connaissance la chicha artisanal colombienne en Guyane française.

Objectifs spécifiques

- Créer un plan d'exportation de la chicha artisanal colombienne en Guyane française.
- Considérer la possibilité d'ouvrir un nouveau marché en Guyane française.

CHAPITRE 2

Cadre théorique et état de l'art

Introduction au chapitre

Pour la préparation du plan d'affaires, il est nécessaire l'utilisation de concepts clés qui forment la structure du travail; défini ci-dessous en détail les concepts plus importantes et nécessaires pour le de développement du plan d'affaires.

D'autre part, l'objectif de ce chapitre est d'informer le lecteur sur les projets d'investigation qui ont été faites par étudiants d'universités de Colombie. Les travaux suivants sont reliés à ce travail parce qu'ils ont été créés avec idées et objectifs similaires, par exemple l'ambition d'exporter produits typiques colombiennes vers autres pays.

Cadre théorique

Chicha

Premièrement, la chicha est le concept le plus fondamental parce que la chicha est le produit qu'on veut exporter. Alors, la chicha est une boisson à partir de maïs et certains fruits comme des raisins et des pommes, c'est populaire depuis la conquête en Colombie. L'autour Hayashida (2008) a dit que la Chicha est une boisson alcoolisée traditionnelle produit en Colombie et autre pays de l'Amérique du Sud comme : Équateur, Pérou et la Bolivie.

De la même manière, la Fonoteca de la Colombie (2012) propose que la chicha a été élaboré dans des pots en argile. Cette boisson a été essentielle dans la vie

quotidienne des Muiscas. Après ou plus tard, la chicha a eu différents changements, puisqu'elle a été tout d'abord utilisée pour étancher la soif, mais au fil du temps, grâce à la fermentation et ajoutant panela est devenu une boisson alcoolisée. Enfin, la chicha sera probablement le produit que les Guyanais connaîtront.

Exportation

Ce concept est important pour une meilleure compréhension du travail en général, parce que l'objectif du même est l'exportation d'un produit vers un autre pays.

Exporter implique l'envoi des biens ou des services d'un pays vers un autre ailleurs afin que ces produits soient consommés ou utilisés. Selon le Département administratif national de la statistique (DANE -2002) l'exportation est le départ légale de marchandises d'un territoire douanier vers un autre pays produisant des revenus en devises. Dans un monde globalisé le mot export est bien connu et important pour le développement d'un pays; l'économie dépend d'un grand pourcentage de la quantité d'exportations qu'il effectue.

L'exportation est très lucrative pour le pays, car cela contribue à diversifier les produits et la possibilité d'ouvrir de nouveaux marchés ailleurs. Les raisons peuvent être trouvées parmi les suivantes: diversifier les marchés et ne pas compter uniquement sur l'économie locale, acquérir de l'expérience et des alliances avec des sociétés étrangères, ou encore à la recherche du volume des ventes plus élevées (Ministerio de comercio, industria y turismo – s.d.)

Neuromarketing

Tout d'abord, le Neuromarketing est important pour ce travail de mémoire, car il sera utilisé comme méthode de persuasion et attraction pour les possibles consommateurs. Le Neuromarketing est l'application des techniques d'investigation qui persuadent les sentiments et émotions des gens. En termes de Randall (s.d.) est l'habitude de mesurer l'activité du cerveau des consommateurs avec l'utilisation de la technologie pour le développement de produits et de la communication.

D'autre part, c'est possible de dire que le Neuromarketing s'agit de l'utilisation des méthodes liées aux neurosciences avec l'intention de les appliquer à la commercialisation. Par ailleurs, Pradeep (2012) dit que l'objectif de Neuromarketing est mesuré la réponse émotionnelle et l'inconscient des consommateurs avec la plus grande précision, quelque chose de très difficile à réaliser jusqu'à aujourd'hui. Pour finir, le Neuromarketing sera une aide pour que les gens de Guyane française puissent connaître la chicha à travers cette technique.

Économie

Le concept d'économie est nécessaire de clarifier parce que c'est un terme relié à l'exportation parce que l'exportation est un élément qu'a aidé beaucoup l'économie d'un pays.

Le concept économie concerne à la distribution et l'utilisation des ressources matérielles pour répondre aux besoins d'une personne ou de la société; selon les renommer économistes Samuelson et Nordhaus (2002, p. 4) l'économie est définie

PLAN D'EXPORTATION DE CHICHA ARTISANAL EN GUYANE

FRANÇAISE

12

comme l'étude de la façon dont les sociétés utilisent des ressources rares pour produire des produits de valeur et de les distribuer entre les différents individus ceci dans le but de générer une augmentation des profits dans le pays et donc la qualité de vie de ses habitants.

L'économie est aussi directement liée à l'échange de bien et de services, un mot connexe avec l'exportation, cet échange est d'une importance vitale dans notre société, l'économie est un élément important dans le monde globalisé dans lequel nous vivons aujourd'hui; par exemple, l'économie nous aide à acquérir des biens ou des services provenant de diverses parties du monde à des prix abordables.

Précédentes

Après une analyse, un des travaux qui ont été pris en compte est : les pratiques culturelles dans la lutte contre une boisson artisanale un qui a été réalisé à l'université Javeriana à Bogotá (2012). On parle à propose des problèmes que la chicha a eu au cours des années à cause des boissons alcoolisées génèrent du désordre parmi les gens, spécialement entre les jeunes. D'une part l'auteur parle de comme le gouvernement, les élites et l'industrie ont stigmatisé la chicha et comme elle était liée avec racisme et intérêts économiques tout grâce à la publicité et la presse.

Ensuite, on trouve un travail réalisé à l'université d'Occidente à Cali (2015), plan d'entreprise pour la création de «La Chicheria» – production et commercialisation de chicha. Ce travail a comme objectif principal la création d'une entreprise de chicha, parce qu'en Colombie il n'existe pas une production en masse de ce produit malgré un produit autochtone du pays. L'autour a trouvé avec cette investigation que la création

PLAN D'EXPORTATION DE CHICHA ARTISANAL EN GUYANE

FRANÇAISE

13

d'une entreprise de chicha est une idée viable parce que ce produit a eu une bonne acceptation dans les consommateurs de boissons alcoolisées, et les chiffres montrent que les gens boivent ce produit très souvent.

En dernier lieu on trouve un travail de l'université d'ingénierie à Envigado (2012), plan d'affaire pour une entreprise dédiée à la production y commercialisation d'une boisson artisanal en vallée d'Aburrá. Le travail parle de la possibilité de créer un plan d'affaires pour la fabrication en masse de cidre dans cette ville parce qu'il n'existe pas une production industrielle de cette boisson alcoolisée. En résumé l'auteur a conclu que le projet de créer l'entreprise de cidre est viable parce qu'il y a des investisseurs qui sont intéressés. Le projet générera assez d'argent pour récupérer l'investissement initial

Au sujet de mentionner ci-dessus on peut voir qu'il n'y a pas d'investigations d'étudiants qui se ressemblent à ce travail ; c'est-à-dire que le sujet qui aborde ce projet est innovateur et il peut être utilisé comme un complément des travaux précédents.

État de l'art

Ces dernières années, il y a eu différentes études liées à la chicha, qui mettent en évidence l'importance que ce produit a eue en Colombie, à partir de ses origines où les Muiscas ont utilisé comme boisson pour étancher la soif et finalement elle a été utilisée comme une boisson alcoolisée. De plus, il est possible de trouver des magazines et des articles qui font référence aux nombreuses façons de préparer la chicha.

D'abord, on a trouvé un magazine écrit par López et Ramírez (2010) appelé *Diversidad de levaduras asociadas a chichas tradicionales de Colombia*, dans lequel les

PLAN D'EXPORTATION DE CHICHA ARTISANAL EN GUYANE

FRANÇAISE

14

auteurs se renseignent sur ce qui est la composition de la chicha et ils déterminent quelle est la quantité de levure nécessaire à la préparation de cette boisson.

Deuxièmement, on a trouvé un magazine fait par Vega et López (2012) au département de Medellin, appelé la nourriture typique de Boyacá, dans lequel les auteurs visent à rappeler aux lecteurs quelles sont les boissons et les plats typiques de la région. Surtout, ils portent sur la chicha, ils nomment les ingrédients et les quantités qui sont nécessaires pour sa préparation.

D'autre part, il y a un article scientifique réalisé par Gomez (2016) à l'Université Santo Tomas à Bogota. L'auteur fait référence aux composantes nécessaires à la fabrication de la chicha, mais cette fois, il souligne l'importance que la chicha avait dans le pays spécialement dans les différentes fêtes et traditions colombiennes. En outre, il parle des créateurs de chicha ; les Muiscas.

Pour finir, on a trouvé le magazine *Traditional Fermented Foods and Beverages from a Microbiological and Nutritional Perspective: The Colombian Heritage* réalisé par Chaves et al., (2014) dans lequel il y a différentes analyses et des statistiques ont été réalisées à partir d'un point de vue microbiologique et nutritionnelle aux aliments et boissons fermentées traditionnel Colombiens. En effet, il est constaté que les aliments colombiens ont de haut niveau nutritionnel.

De toute évidence, il est possible de voir que jusqu'à présent il y a une limitation dans les études pour une éventuelle exportation de la chicha vers d'autres pays. De plus, pour le moment il est seulement possible de trouver des idées d'exportations d'autres produits typiques colombiennes, mais pas encore au sujet de l'exportation de la chicha.

CHAPITRE 3

Conception de la recherche

Introduction au chapitre

Ce travail est basé en une investigation de caractère exploratoire, dans ce chapitre on prétend clarifier la méthodologie qui sera utilisé et aussi mentionner les critères pris en compte pour le développement du travail.

Type d'étude

Tout d'abord, ce travail se réalisera avec une étude de caractère exploratoire parce que l'objectif est connaître la viabilité de ce projet ; avec ce type d'investigation on veut agrandir l'horizon de l'exportation de produits artisanaux vers autres pays. Cette investigation est conçue pour avoir une analyse préliminaire d'un plan d'affaires. De la même manière on cherche à poser une base à être utilisé pour idées futures et entreprises que veulent exporter ces produits.

Contexte

On a choisi un pays francophone comme le marché objectif de ce travail, ce pays est la Guyane française. On trouve qui est un pays qui est proche de Colombie donc il aidera à réduire les coûts d'envoi du produit. De plus, il est important de dire que malgré le fait d'être un pays francophone ayant presque les mêmes mœurs que la Colombie, ce point est important parce qu'il sera plus facile de ce que les gens acceptent cette boisson. Aussi, dû à que le climat de Guyane française est tropical sa population pourrait lier cette boisson comme une boisson rafraîchissant.

PLAN D'EXPORTATION DE CHICHA ARTISANAL EN GUYANE

FRANÇAISE

16

Participants

Pour commencer, c'est nécessaire de dire qu'il y a deux populations cibles. Les premières qui ont été choisies sont les gens depuis les 18 ans ci-après. Ces gens sont ceux qui ont l'autorisation légale pour boire les différentes boissons alcoolisées en Guyane française. D'autre part, les supermarchés sont les deuxièmes populations cibles, car ils sont un scénario où est possible générer l'attraction pour le produit de la part des possibles consommateurs.

Instruments de collecte de données

En premier lieu, on prétend enquêter si les gens en Guyane française ont goûté quelquefois la chicha ou s'ils ont quelques connaissances à propos de ce produit. De sorte que c'est possible de déterminer la publicité nécessaire pour l'attraction de consommateurs.

Ensuite, on prétend parler avec les supermarchés du pays avec l'intention de recevoir un permis ou une autorisation en donnant la possibilité de distribuer échantillons gratuits. Dans le but de faire connaître ou développer la connaissance de la chicha dans le pays.

CHAPITRE 4

Conclusions

Introduction au chapitre

Pour conclure, faire un plan d'affaires pour exporter un nouveau produit est un projet qui générera beaucoup d'avantages pour le pays, car produira du travail pour les personnes sans emploi et aussi il améliorera l'économie de Colombie. Par ailleurs, ce projet aidera à que l'histoire de la Colombie soit connue par une boisson typique.

Comparaison de votre travail de recherche avec les études précédentes

De nos jours, c'est possible de trouver différentes études qui font référence à l'exportation de quelques produits typiques de Colombie comme artisanats, fruits exotiques, etc. Toutefois, on trouve certains magazines et articles scientifiques qui parlent de la fabrication et l'importance de ce produit en Colombie. Cependant, il n'y a pas d'études avec l'intention d'exporter la chicha Colombienne vers d'autres pays.

Importance de votre travail de recherche

D'autre part, ce travail a aidé de telle manière que c'est possible de commencer dans le domaine de la recherche, faisant une analyse approfondie de l'information. En outre, il a donné des contributions au domaine de la connaissance. Enfin, ce travail peut être utile pour les *semilleros de investigación* ou futures séminaires de l'université.

Limites de l'étude

Ce travail a beaucoup de limites parce que c'est un travail qui se réalise avec l'intention de réussir le cours «*Seminario intersemestral de investigación 2016-1*» qui a

PLAN D'EXPORTATION DE CHICHA ARTISANAL EN GUYANE

FRANÇAISE

18

duré six semaines, c'est pour cela qu'on a des limites de temps et d'espace parce que ce travail est seulement exploratoire, on ne prétend pas voyager en Guyane française.

Projections de la recherche

La principale projection de ce travail est qu'il pourrait servir d'exemple aux études dans l'avenir qui recherchent objectifs similaires ; en plus, on attend qu'il puisse servir comme une base pour d'autres étudiantes qui veulent le reprendre le projet. Si ce projet se réalise à l'avenir serait bon pour le pays et pour les fabricants de chicha.

PLAN D'EXPORTATION DE CHICHA ARTISANAL EN GUYANE

FRANÇAISE

19

Références

- Chaves, C., Serio, A., Grande, C. D., Cuervo, R., Delgado, J. & Paparella, A. (2014) Traditional Fermented Foods and Beverages from a Microbiological and Nutritional Perspective: The Colombian Heritage. *Comprehensive Reviews in Food Science and Food Safety*. Récupéré a : <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/1541-4337.12098/full>
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (2002) Glosario de términos. Récupéré a : http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/comercio_exterior/exportaciones/glosario.pdf
- Endo, V. (2015) Plan de empresa para la creación de “La Chicheria”–producción y comercialización de chicha. Récupéré a : <http://red.uao.edu.co/bitstream/10614/7749/1/T05797.pdf>
- Fonoteca de Colombia. (2012) Memoria sonora de Colombia. Récupéré a : <http://www.fonoteca.gov.co/index.php/home/historias-que-suenan/item/73-chicha>
- Fundación Secretos para contar. (s.d.). Colombia y su biodiversidad. Récupéré a : <http://www.secretosparacontar.org/Lectores/Contenidosytemas/Colombiaysubiodiversidad.aspx?CurrentCatId=110>
- Gómez, P. (2016). Sacralidad, tormento y rescate: la vida social de la chicha muisca. *Campos en Ciencias Sociales*. Récupéré a : <http://revistas.usta.edu.co/index.php/campos/article/viewFile/2851/2730>
- Hayashida, F. (2008) Ancient beer and modern brewers: Ethno-archaeological observation of Chicha in two regions of the North Coast of Peru. Récupéré a : <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0278416508000159>
- López, W. & Ramírez, M. (2010) Diversidad de levaduras asociadas a chichas tradicionales de Colombia. Récupéré a : <http://www.scielo.org.co/pdf/biote/v12n2/v12n2a14>
- Meteofrance. (s.d.) Météo et climat – Données climatiques de la station de Cayenne. Récupéré a : <http://www.meteofrance.com/climat/outremer/cayenne/97302005/normales>
- Ministerio de comercio, industria y turismo. (s.d.) ¿Por qué Exportar? Récupéré a : <http://www.colombiatrade.com.co/como-exportar/por-que-exportar>
- Muñoz, O., Robayo D. & amp; Vargas, L. (2013, p. 4). Exportación de chicha. Récupéré a : <http://es.calameo.com/read/0043322356c7f2cc86c19>

PLAN D'EXPORTATION DE CHICHA ARTISANAL EN GUYANE

FRANÇAISE

20

- Pradeep, A. (2012). Neuromarketing: la herramienta de diferenciación de las empresas contemporáneas. Récupéré a :
<http://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/2997/10207294152012.pdf?sequence=1>
- Procolombia. (s.d.) ¿Por qué Exportar?. Récupéré a: <http://www.colombiatrade.com.co/como-exportar/por-que-exportar>
- Randall, K. (s.d.) Neuromarketing Hope and Hype: 5 Brands Conducting Brain Research. Récupéré a: <http://www.fastcompany.com/1357239/neuromarketing-hope-and-hype-5-brands-conducting-brain-research>
- Real Academia de la Lengua Española. (s.d.). Chicha. Espagne. Récupéré a :
<http://dle.rae.es/?w=chicha&origen=REDLE>
- Restrepo, C. (2005:12). La alimentación en la vida cotidiana del Colegio Mayor de Nuestra Señora del Rosario. Bogota, Colombia.
- Samuelson P. & Nordhaus W. (2002). Economía (p. 4). España: S.A. MCGRAW-HILL.
- Sanchez, M. (2012) Medios y Chicha : Prácticas culturales en la batalla contra la bebida artesanal. Bogota, Colombie. Récupéré a :
<file:///C:/Users/ESTUDIANTE/Downloads/SanchezSanchezMariaIsabel2012.pdf>
- Soriano, A. (2012). Plan de negocios para una empresa dedicada a la producción y comercialización de una bebida artesanal en el Valle de Aburrá. Envigado, Colombie. Récupéré a : <http://repository.eia.edu.co/bitstream/11190/226/1/ADMO0805.pdf>
- Vargas, N. La Chicha como alimento. Récupéré a :
<http://centroetnosalud.com/trabajos/La%20chicha%20y%20los%20rituales.pdf>
- Vega, O. & López, F. (2012) Alimentos típicos de Boyacá, Colombia. Récupéré a :
<https://aprendeonline.udea.edu.co/revistas/index.php/nutricion/article/viewFile/16490/14314>