

Brésil : libéralisation du secteur de l'informatique

Le Brésil a déclaré qu'il mettait fin à la limite imposée au marché de l'industrie intérieure de l'informatique.

Le programme, annoncé le 12 septembre, reconnaît le besoin des fabricants brésiliens d'améliorer leur capacité technologique. Les autorités brésiliennes ont proposé d'éliminer entièrement, d'ici à 1992, toutes les restrictions et les mesures d'encouragement prévues dans la Loi sur l'informatique. Cela signifie que :

- un permis d'importation et une approbation de production officielle à l'avance ne seront plus exigés;

- les mesures d'encouragement fiscales actuelles et l'interdiction de former des entreprises conjointes seront aussi éliminées.

Toutefois, certains produits informatiques demeureront sous protection résiduelle jusqu'en 1992. Cette liste, qui vient d'être publiée, comprend des processeurs et de la technologie d'avant-garde connexe (liste complète disponible).

Le gouvernement brésilien prendra aussi des mesures pour aider les entreprises brésiliennes à améliorer leurs bases technologiques. Les changements précis qui ont été annoncés et qui pourraient profiter indirectement aux exportateurs canadiens sont, entre autres, les suivants :

- les entreprises brésiliennes seront capables de déduire jusqu'à 8 % de l'impôt sur le revenu qu'elles doivent si elles investissent dans des activités de recherche technologique;

- les entreprises brésiliennes seront exemptes du paiement de la taxe sur la production industrielle en ce qui concerne les machines et le matériel utilisés pour la recherche et le développement;

- pour ce qui est de l'acquisition de technologie, il ne sera plus nécessaire de consulter à l'avance l'Institut national pour la production industrielle; ces consultations seront remplacées par un guide sur les exigences légales relatives aux contrats de transfert de technologie, qui sera publié;

- pour ce qui est des logiciels, des composantes et des pièces utilisées par l'industrie informatique, les taux des

tarifs d'importation seront réduits; et — les entreprises conjointes avec des sociétés étrangères qui désirent effectuer des transferts de technologie seront permises (d'ici 30 jours, une Commission entreprendra la révision des lois actuelles relatives aux logiciels).

Ces mesures sont conformes aux objectifs du nouveau gouvernement brésilien, en vue d'adopter des politiques industrielles qui permettront au Brésil de mieux s'intégrer à l'économie mondiale.

L'informatique, un secteur où les

compétences canadiennes sont bien établies, devrait offrir beaucoup de possibilités aux exportateurs canadiens à court terme.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur la libéralisation du marché brésilien et sur les possibilités commerciales que celui-ci offre, communiquer avec M. Roman Hruby à la Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud (LST), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC). Tél. : (613) 996-4199. Télécopieur : (613) 952-3904.

Comptes des lecteurs

J'aimerais offrir mes commentaires sur quelques articles et rubriques parus dans votre bulletin du 1^{er} octobre (vol. 8, no 16).

Ma société de commercialisation à l'exportation a amassé plus de 20 années d'expérience pratique dans l'exportation.

Je suis entièrement d'accord avec votre article intitulé « Le facteur humain ». Malheureusement, beaucoup de sociétés canadiennes ne voient pas cet aspect très important des ventes à l'étranger, et cela se traduit par nombre d'occasions ratées.

La rubrique « Contrats décrochés » me semble bien problématique car elle donne l'impression que sans une forme quelconque de financement de la part de la SEE, aucun marché ne peut être conclu avec succès. Or, je sais que cela n'est pas le cas. Je vous suggère donc de le signaler dans les numéros à venir.

Nous lisons toujours, dans ma société, la rubrique « Débouchés commerciaux ». Cependant, je trouve curieux que dans chaque numéro, c'est Singapour qui offre les principaux débouchés. Dans le numéro du 1^{er} octobre, Singapour y figure 16 fois, tandis que 2 débouchés viennent d'Angleterre et aucun du reste du globe. Par ailleurs, combien utiles sont les

« débouchés » de Singapour pour les fabricants canadiens ?

J'espère avoir le plaisir de lire encore beaucoup d'autres numéros de *CanadExport*.

John Tesselaar
Scarborough (Ontario)

D'innombrables sociétés canadiennes exportent fort bien, et ce sans l'aide de la Société pour l'expansion des exportations (SEE). Cependant, les contrats au sujet desquels nous recevons des renseignements ou des communiqués de presse sont avant tout ceux financés par la SEE.

La rubrique « Débouchés commerciaux » penche (du moins à l'heure actuelle) vers le Singapour en grande partie parce que Singapour, disposant des renseignements nécessaires, a été choisi à titre d'essai pour cette rubrique. Nous nous efforçons cependant d'obtenir des renseignements d'autres missions à travers le monde susceptibles d'être publiés dans cette rubrique.

Malgré ses limites géographiques, la rubrique « Débouchés commerciaux » n'en est pas moins très lue, donnant suite à des échanges précis entre des sociétés de Singapour et du Canada.