

Une superpuissance... - suite de la page 1

Le Canada veut doubler ses exportations vers le Brésil d'ici 2010. M. Rishchynski explique que le Canada met la dernière main à une stratégie commerciale mondiale portant sur huit secteurs prioritaires : le pétrole et le gaz, l'exploitation minière, les technologies de l'information et des communications (TIC), les industries culturelles, l'environnement, l'exploitation forestière, l'agriculture, et l'électricité (tous examinés aux pages 5, 6 et 7). Le but de la stratégie est de permettre aux PME de réaliser leur plein potentiel sur le marché brésilien.

À la conquête du monde!

Toutefois, le Canada n'est pas seul à avoir flairé le potentiel du Brésil. « Le monde entier a applaudi aux changements positifs survenus au Brésil », dit M. Rishchynski. Le Mercosur — marché commun sud-américain réunissant le Brésil, l'Argentine, le Paraguay et l'Uruguay — a pressenti divers pays en vue de la signature d'accords de libre-échange bilatéraux, et ses démarches ont porté fruit : des négociations sont actuellement en cours entre l'Union européenne, l'Inde et l'Afrique du Sud.

Le Brésil, septième économie mondiale et moteur économique d'Amérique du Sud et du Mercosur, est maintenant un acteur stratégique au sein des instances internationales. Membre du Mercosur, le Brésil fait partie de la cinquième zone de libre-échange au monde, après l'UE, l'ALENA, l'AELE et l'ANASE. Enfin, le Brésil dirige les négociations commerciales du G20 à l'OMC.

Ayant retrouvé des vents porteurs, l'économie brésilienne offre une multitude de possibilités aux exportateurs canadiens que ce marché dynamique intéresse. M. Rishchynski conclut ainsi : « Les exportateurs canadiens n'ont pas une minute à perdre. C'est maintenant qu'ils doivent agir. »

Contacts au Canada et au Brésil

Le bureau de la politique commerciale est logé à l'ambassade du Canada à Brasilia, les bureaux du développement du commerce international, aux consulats généraux de Sao Paulo et de Rio de Janeiro, et au bureau commercial de Belo Horizonte. On peut communiquer avec eux en s'adressant à infocentre.brazil@international.gc.ca.

Secteur des marchés mondiaux de Commerce international
Canada : wolc@international.gc.ca

Bureaux d'Exportation et développement Canada au Brésil

- Sao Paulo : cescobar@edc.ca
- Rio de Janeiro : fcustodio@edc.ca

Bureaux régionaux au Canada (chacun doté de spécialistes du Brésil)

- Vancouver : vncvr@international.gc.ca
- Edmonton : edmtn@international.gc.ca
- Calgary : clgry@international.gc.ca
- Saskatoon : ssktn@international.gc.ca
- Regina : rgina@international.gc.ca
- Winnipeg : winnpg@international.gc.ca
- Toronto : trnto@international.gc.ca
- Montréal : mntrl@international.gc.ca
- Moncton : mnctn@international.gc.ca
- Halifax : hlfax@international.gc.ca
- Charlottetown : chltn@international.gc.ca
- St. John's : stjns@international.gc.ca

Sites Web utiles

- Ambassade du Canada au Brésil : www.international.gc.ca/brazil
- Ambassade de la République fédérative du Brésil au Canada : www.brasembottawa.org
- Information par pays, dont des centaines d'études et de profils de marchés, accessibles dans le site Web du Service des délégués commerciaux du Canada à www.infoexport.gc.ca
- Équipe Canada inc : www.exportsource.gc.ca

RÉDACTION

Michael Mancini
Yen Le

SITE WEB

www.canadexport.gc.ca

ABONNEMENT

Tél. : (613) 992-7114
Télec. : (613) 992-5791
canad.export@international.gc.ca

Pour un changement d'adresse ou une annulation, renvoyer l'étiquette avec les changements. Prévoir un délai de quatre à six semaines. Convention de la poste-publication n° 40064047

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à : CanadExport (CMS) 125, promenade Sussex Ottawa (Ontario) K1A 0G2

Quelques tuyaux pour éviter les écueils au Brésil

Le Brésil, première économie de l'Amérique du Sud, offre d'excellentes occasions aux exportateurs qui se sont bien familiarisés avec ce marché complexe et qui veulent s'y lancer. CanadExport offre quelques conseils pratiques à ceux qui voudraient proposer leurs produits sur ce marché difficile, mais lucratif.

Faites le saut!

Il y a bien des façons pour une entreprise canadienne de prendre pied sur le marché brésilien. Toutes les méthodes habituelles d'importation y ont cours : agents, distributeurs, maisons d'importation, sociétés de négoce et filiales d'entreprises étrangères. La majorité des exportateurs canadiens font appel aux services de distributeurs locaux, ou de représentants locaux possédant des compétences techniques.

Comme la vente aux utilisateurs finals est très rare, la clé de la réussite consiste à établir et à maintenir des relations solides avec une entreprise locale fiable, capable de protéger et de promouvoir vos intérêts. Lors de la négociation d'un contrat de vente, l'acheteur local exprimera presque toujours l'importance qu'il attache à la qualité, au soutien technique et à la formation.

Dans la plupart des cas il est indispensable d'avoir un distributeur ou un agent sur place. Comme partout ailleurs, le choix d'un agent exige beaucoup de réflexion.

Au Brésil, les grands représentants ont des bureaux de vente dans plusieurs villes du pays, alors que les représentants de moindre envergure desservent une région ou engagent un « chasseur de débouchés » dans différentes régions à l'extérieur de leur territoire.

Dans une large mesure, la capacité d'un agent de desservir tout le Brésil dépend du produit. Si votre produit n'intéresse que quelques acheteurs sur tout le territoire, vous n'aurez sans doute besoin que d'un représentant. Toutefois, si votre produit intéresse une clientèle nombreuse, dans la plupart des

régions du pays, la nécessité de points de service un peu partout sur le territoire fera en sorte qu'un seul distributeur ne suffira probablement pas à la tâche.

Culturellement, le Brésil, comme tous les pays d'Amérique latine, a de nombreux visages. Il est donc important d'en tenir compte dans votre façon de faire. Souvent, les affaires se négocient en anglais, mais les outils de promotion doivent être rédigés dans

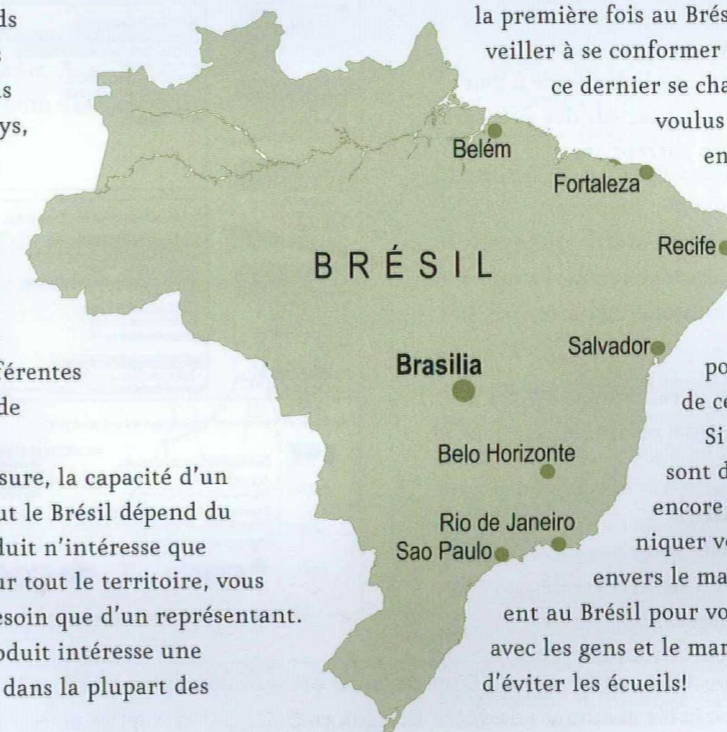
Si la patience et la compréhension sont des qualités essentielles, il est encore plus important de communiquer votre engagement à long terme envers le marché

la langue officielle du Brésil, le portugais. Vous tomberez dans les bonnes grâces des Brésiliens si vous êtes capable de leur parler dans leur langue. Mais ce qui compte encore plus, c'est le message que cela enverra à vos contacts locaux : vous respectez leur culture et l'honorez en parlant le portugais.

Ce qu'il faut savoir avant de partir

Les règles locales à l'importation peuvent être inintelligibles pour l'entrepreneur qui exporte pour la première fois au Brésil. Il revient à l'importateur de veiller à se conformer à ces règles et, en général, ce dernier se chargera de remplir les documents voulus en faisant appel à un courtier en douane. Les exportateurs canadiens doivent néanmoins comprendre le processus et connaître les règles à respecter pour éviter les retards coûteux que pourrait entraîner le non-respect de ces dernières.

Si la patience et la compréhension sont des qualités essentielles, il est encore plus important de communiquer votre engagement à long terme envers le marché. Rendez-vous fréquemment au Brésil pour vous familiariser par vous-même avec les gens et le marché. Cela vous permettra d'éviter les écueils!



CanadExport est un bulletin bimensuel publié par la Direction des services de communication de Commerce international Canada.
Tirage : 54 000 exemplaires
Also available in English.
ISSN 0823-3349

On peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication aux fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de CanadExport.