

Quand le géant endormi se réveille

De nombreux observateurs de la scène économique sont d'avis que la politique monétaire du gouvernement brésilien parviendra à stabiliser, voire à réduire, l'inflation. De plus, le gouvernement continue à suivre son plan de modernisation et à voir à l'intégration du Brésil dans l'économie mondiale. En septembre 1994, il entreprit une réduction accélérée des droits de douane touchant plus de 4 000 articles, ce qui lui permit d'ouvrir son marché à une grande variété d'importations. Par ailleurs,

en raison de la stabilisation des revenus, les nouveaux consommateurs ont envahi le marché littéralement par millions à l'affût de biens de consommation.

Le Brésil est un marché trop important pour que l'on puisse se permettre de l'ignorer, non seulement à cause de sa population de 160 millions d'habitants et de son étendue, égale à celle des États-Unis, mais aussi en raison des énormes possibilités qu'il représente pour le commerce et les investissements canadiens.

Canada-Brésil : le commerce et les investissements

Le Brésil représente pour le Canada son plus important marché d'exportation en Amérique du Sud, et l'avenir s'annonce des plus prometteurs. Les exportations du Canada vers ce pays devraient atteindre 1,3 milliard \$ en 1995, soit une hausse vertigineuse de 100 % en seulement deux ans.

Les échanges commerciaux bilatéraux entre ces deux pays, qui totalisaient 1,5 milliard \$ en 1994, sont passés à 1,7 milliard en 1995, et ce, pour la seule période de janvier à septembre. De 1994 à 1995, le Brésil a augmenté ses importations de produits et services de près de la moitié.

Les principales exportations canadiennes vers le Brésil sont les pâtes et papiers, les produits pétroliers, les céréales et produits alimentaires, les matériels et services de télécommunication et les technologies de fabrication de pointe. Le Canada importe principalement de ce pays du fer et de l'acier, du café, de la machinerie et des minerais.

Le Brésil s'appretant à jouer un rôle plus actif sur la scène internationale, il doit, par conséquent, moderniser ses équipements et doter son parc industriel, déjà perfectionné, de systèmes de fabrication de pointe, ce qui représente un débouché intéressant pour les entrepreneurs et les fournisseurs canadiens.

Un pays aux grandes possibilités

Bien que les exportations du Canada vers le Brésil soient déjà considérables, presque tous les secteurs de l'économie brésilienne présentent encore des possibilités prometteuses, notamment ceux des produits de consommation, des services de santé, des technologies de l'information, des matériels et services liés à l'environnement, des produits miniers, des produits forestiers et de l'énergie.

• **Les télécommunications** — Le Brésil compte à l'heure actuelle seulement neuf appareils téléphoniques pour 100 habitants. Ce marché devrait augmenter de 12 % au cours des trois prochaines années. On prévoit que les investissements dans les télécommunications atteindront la somme prodigieuse de 95 milliards \$ dans les dix années à venir et, d'ici la fin de 1996, entre 18 et 21 millions de nouveaux appareils et 180 000 téléphones publics devraient être installés. Le Brésil représente également le plus important marché d'Amérique latine au chapitre de la cablodistribution et de la télévision payante. On s'est donné pour objectif de câbler 30 % des foyers brésiliens d'ici l'an 2000.

• **Les aliments préparés et les boissons** — Vu l'intérêt grandissant des Brésiliens pour les aliments fins, la part des aliments préparés importés dans les ventes totales des supermarchés devrait quadrupler. Les entreprises de pommes de terre y trouveront un excellent débouché, non seulement les sociétés établies comme McCain Foods, mais également les nouvelles venues,

notamment Small Fry Snack Foods et Murphy's Potatoes.

• **Les pâtes et papiers** — Le Brésil est censé doubler sa capacité de production en dix ans. Aussi, les entreprises canadiennes sont-elles prêtes à intervenir. H.A. Simons et Sandwell y ont déjà des bureaux. Pour sa part, Babcock and Wilcox a obtenu des contrats d'approvisionnement en équipements. Comme toujours, le papier journal continue d'occuper la première place des exportations canadiennes vers le Brésil. Les ventes devraient atteindre 300 millions \$ en 1995.

• **Le tourisme** — Les Brésiliens adorent voyager. Le tourisme est donc en plein essor. Au cours des trois dernières années, il a progressé à un rythme annuel de 20 %. Pendant les dix premiers mois de 1995, 36 % de plus de Brésiliens ont visité le Canada que pendant toute l'année 1994, ce qui est un record. Ce secteur représente une importante source de revenus pour le Canada, car les touristes brésiliens se classent au deuxième rang, après les Japonais, au chapitre des dépenses journalières.

• **Les industries culturelles** — Ces dernières années, de nombreux artistes canadiens de renom ont à leur manière contribué eux aussi à l'essor des échanges commerciaux avec le Brésil, grâce à leurs spectacles, qui ont ravi le public brésilien. Forte du succès du festival « Canada Comes to Rio » qui eut lieu l'an passé à l'occasion de la visite d'Équipe

Voir page III — Le Brésil

La présence canadienne au Brésil

Il y a près d'un siècle que le Canada fait sa marque au Brésil. À la fin des années 1980, la société mère de Brascan y mettait au point le premier circuit de tramways électriques. Dès les années 1950, la société Brazilian Traction, Light and Power, dont le siège social se trouvait à Toronto, fournissait près des deux tiers de l'électricité et 80 % des services téléphoniques du Brésil.

Aujourd'hui, la population brésilienne considère les entreprises canadiennes Brascan, Alcan, Seagram et Moore « Formularios » comme étant « brésiliennes à part entière ». Or, il n'y a pas que les « géants » qui y réussissent. D'autres entreprises, plus petites, qui y sont venues en toute ouverture d'esprit et qui en ont vu les possibilités à long terme, connaissent également du succès. Citons Husky Injection Moulding Systems de Bolton, en Ontario, dont les exportations vers le Brésil totalisent plus de 50 millions \$ US; Tekcon Contractors, une entreprise de la Saskatchewan qui a récemment décroché un contrat de

distribution de gaz naturel de 8 millions \$ US; Kalish Equipment, du Québec, qui a vu ses ventes de matériel d'emballage de médicaments augmenter de 500 % en 1995; enfin, le Groupe Cordoret, de Québec, un fabricant de machinerie légère, qui a doublé ses ventes tous les ans depuis quatre ans.

Mais ces sociétés ne sont pas les seules à avoir vu l'énorme potentiel du marché brésilien. On n'a qu'à citer d'autres entreprises canadiennes, grandes ou petites, présentes dans ce pays : Glenayre Electronics, Bombardier, Phillip Environmental, Siena Foods, Pratt & Whitney, SEMEX, Équipement fédéral Québec (Timberjack), Newbridge Networks, MITEL Semi-conducteur, Eicon Technologies, SR Telecom, Andyne Computing. Si le pays continue à demeurer stable sur le plan économique, à se moderniser et à encourager la privatisation, il n'y a aucun doute que de plus en plus de nos entreprises viendront y tenter leur chance dans un très proche avenir.

Le Brésil est un pays aux grandes possibilités (suite de la page 2)

Canada dirigée par le Premier ministre, São Paulo sera l'hôte, en avril 1996, du festival « Canada — More than you Thought ». Il s'agira de la plus importante manifestation culturelle et commerciale du Canada au Brésil. Il y aura plus de 35 événements de tous genres : arts de la scène, arts visuels, musique, tourisme et forums sur le commerce.

• **L'énergie** — Près de 100 ans après que la société Brascan actuelle a construit la plus grande partie de

l'infrastructure de télécommunication et d'énergie du sud du Brésil, les Canadiens reviennent en force. En effet, le Brésil est au bord de la pénurie d'électricité, surtout dans la partie sud, fortement industrialisée. Une cinquantaine de projets de cogénération sont présentement à l'étude, et un grand nombre d'entre eux n'attendent que les importations de gaz naturel en provenance de Bolivie et d'Argentine.

• **Les mines** — Il y a longtemps qu'Alcan, TVX et Inco sont établies au

Brésil. Après qu'une loi limitant les investissements étrangers dans le secteur minier a eu des conséquences désastreuses dans ce secteur, les récents changements constitutionnels autorisent à nouveau les investissements étrangers directs. Le plus important pays minier d'Amérique latine attend donc les investisseurs à bras ouverts. Une soixantaine d'entreprises canadiennes y font déjà de la prospection, et on s'attend à l'arrivée de nombreuses autres.

LES TRUCS DU MÉTIER

Une société montréalaise obtient un contrat clés en main au Brésil

De l'avis de la société DT KALISH Packaging Systems Ltd., de Pointe Claire, près de Montréal, les sociétés canadiennes qui veulent exporter vers les marchés des produits de consommation et des dépenses en capital d'Amérique du Sud trouveront ce qu'elles cherchent au Brésil.

D'après M. Chris Stern, représentant des ventes pour l'Amérique du Sud chez KALISH, « Le Brésil est un des pays de ce continent dont l'économie est vraiment en expansion ». Cette entreprise manufacturière vieille de 40 ans, qui fabrique des machines d'emballage de produits pharmaceutiques et de cosmétiques aligneurs de bouteilles, appareils de bourrage, capsuleurs, machines à poser des manchons rétractables, étiqueteuses

et transporteurs à courroie — a vu son chiffre d'affaires s'accroître énormément au Brésil l'an dernier de près de 500 %.

« La patience est bonne conseillère », de dire M. Stern, dont la société spécialisée dans les machines transferts à basse, moyenne et ultra grande vitesse — a fait ses premiers pas au Brésil il y a six ans, avec l'aide de son agent, M. Carlos Wanderley e Filhos.

Selon M. Stern, « Le Brésil est un choix tout indiqué pour les exportateurs canadiens; c'est un pays dont la classe moyenne en plein essor se tourne vers les produits de consommation. Ce goût nouveau crée un besoin pour d'autres produits et services, comme le matériel d'emballage ». De recommander M. Stern, « Pour

obtenir plus de commandes de la part de vos clients, n'hésitez pas à en offrir plus et à faire le maximum pour bien leur présenter vos produits ».

La société KALISH, qui a des agents dans plus d'une centaine de pays et qui a un chiffre d'affaires de plusieurs millions \$, continue de demander aux ambassades du Canada de lui conseiller de bons agents et de lui communiquer des listes de clients éventuels, sans compter les contacts que lui permettent d'avoir d'autres sociétés avec lesquelles elle est affiliée.

Pour plus de renseignements sur cette société à vocation exportatrice, communiquer avec M. Chris Stern, représentant des ventes pour l'Amérique du Sud; tél. (514) 694-2390; fax (514) 694-6552.