

BRÉSIL

VUE D'ENSEMBLE

Taille du marché : Le marché de détail brésilien du meuble a totalisé 3,52 milliards de dollars canadiens en 1992, soit une régression de 30 % par rapport à l'année précédente. Le secteur des meubles de bureau représente 20 % de ce marché, soit environ 700 millions de dollars canadiens.

Les exportations brésiliennes constituent le seul domaine dans lequel on prévoit une croissance, car le marché local des meubles de bureau a accusé un recul en raison de la récession actuelle.

SOURCES D'APPROVISIONNEMENT

La production nationale est très importante; de fait, les importations ne représentent que 5 % de l'ensemble du marché. Ces importations se divisent en deux catégories : meubles spécialisés haut de gamme et articles bon marché en plastique. Les importations de meubles de bureau sont minimes.

La valeur globale des importations de meubles de bureau en bois se chiffre à environ 120 000 \$ canadiens. La Suède compte pour 60 % de ces importations; suivent dans l'ordre les États-Unis, la Chine, le Japon, l'Argentine, l'Allemagne et le Portugal.

Par ailleurs, les importations de meubles de bureau en métal ont atteint environ 20 000 \$ canadiens. Les États-Unis comptent pour 50 % de ces importations; ils sont suivis de l'Argentine, de l'Allemagne, de Taïwan et de l'Italie.

Avec une valeur de 300 000 \$ canadiens, les pièces dominent le marché d'importation dans le secteur du meuble. Les États-Unis et la France occupent respectivement 40 et 30 % de ce marché; viennent ensuite l'Italie, l'Allemagne, la Suède et l'Argentine.

CONTEXTE DES AFFAIRES

Au Brésil, les contacts avec les agents ou distributeurs sont très segmentés et ils varient selon le produit. Les entreprises canadiennes intéressées à exporter sur le marché brésilien peuvent s'adresser à la mission de Sao Paulo pour obtenir les coordonnées de personnes-ressources.

La langue utilisée par les gens d'affaires et dans le matériel publicitaire est le portugais. Les personnes qui ne maîtrisent pas le portugais peuvent employer l'anglais ou l'espagnol.

Les importations font l'objet d'obstacles tarifaires importants. Ainsi, une taxe à l'importation de 20 % ainsi que les autres taxes et frais représentant au total 7 % peuvent faire augmenter considérablement le coût des produits importés.