Plan d'expansion des exportations canadiennes BRÉSIL

Affaires extérieures Canada
External Affairs Canada

PLAN D'EXPANSION DES EXPORTATIONS CANADIENNES AU BRÉSIL

Gouvernement du Canada
Ministère des Affaires extérieures

Mai 1982

PRÉFACE

Le Programme de développement des marchés canadiens au Brésil a été préparé pour aider les représentants des secteurs public et privé désireux d'accroître le commerce au Brésil. Les évaluations et les propositions qu'il renferme constituent la base des activités de commercialisation au Brésil du ministère des Affaires extérieures pour les deux ou trois prochaines années. Les administrations provinciales, qui travaillent au processus des échanges commerciaux, ainsi que les ministères fédéraux s'intéressant aux questions internationales, ont été consultés lors de la préparation du Programme. Ce dernier ne vise pas à dresser une liste exhaustive des intérêts canadiens ou des possibilités existant au Brésil, mais il met l'accent sur les débouchés des secteurs importants qui correspondent aux possibilités d'approvisionnement existant au Canada. La mise à jour du document pourra comprendre l'analyse d'autres secteurs et, au besoin, leur inclusion dans les éditions révisées.

Les sujets présentés sont répartis dans des sections spéciales pouvant intéresser des lecteurs différents. Le sommaire général donne un aperçu des relations commerciales entre le Canada et le Brésil et résume les stratégies des différents secteurs dans le cadre d'un plan d'action détaillé. Les sections générales concernant les relations bilatérales entre le Canada et le Brésil, ainsi que les conditions socio-économiques et politiques propres à ce pays, s'adressent surtout au lecteur désireux de se faire une idée générale des échanges commerciaux qui ont lieu entre les deux pays. L'analyse détaillée des secteurs prioritaires intéressera surtout le secteur privé. Les parties relatives aux secteurs industriels ont été élaborées en coopération avec les directions sectorielles du ministère de l'Expansion industrielle régionale. Ce Ministère participera également à l'élaboration de certains éléments du plan d'action.

TABLE DES MATIÈRES

SOMMAIRE GÉNÉRAL ET PLAN D'ACTION

SOMMAIRE GÉNÉRAL

Objectif

Le présent plan d'expansion des exportations au Brésil fait partie d'une série de plans que le ministère des Affaires extérieures est en train de terminer et qui visent une meilleure centralisation et coordination des efforts de commercialisation de biens et de services canadiens à l'étranger. Ces plans constituent un élément central de la stratégie d'exportation de l'administration fédérale pour les années 1980. Dans chaque plan, l'État reconnaît le rôle capital des provinces et du secteur privé et les invite à participer aux activités qui permettront d'accroître la part du Canada dans le marché des importations brésiliennes.

Le Plan d'action, qui suit le Sommaire général, donne un résumé de la stratégie ou structure visant à aider l'administration fédérale à répartir les ressources pour l'expansion du marché au Brésil et à coordonner ses activités avec celles des administrations provinciales et du secteur privé. Ce plan, établi pour que les intéressés tirent profit des débouchés et surmontent les obstacles aux exportations canadiennes, comprend des recommandations découlant des plans d'action des secteurs prioritaires. La section réservée à chaque secteur industriel traite des initiatives qui lui sont propres.

Les foires et les missions commerciales de 1982-1983 ont été planifiées en fonction des sommes allouées aux activités d'expansion du marché au Brésil. D'autres activités ainsi que les foires et les missions commerciales proposées pour les années suivantes ont été suggérées pour répondre à un besoin défini. Ces dernières seront évaluées davantage au regard des considérations budgétaires, à une date ultérieure. Les discussions interministérielles et les consultations avec les provinces et le secteur privé, engagées en permanence, pourront entraîner l'addition ou l'annulation d'activités pour les années suivantes.

Introduction

Le Canada et le Brésil exercent depuis très longtemps des activités économiques. De plus, tous deux offrent des possibilités et affichent des inconvénients propres aux grands pays riches en ressources. Sur le plan international, ces deux pays se sont révélés des promoteurs-clés de l'accroissement des relations Nord-Sud. Le Brésil est un pays nouvellement industrialisé qui concurrence souvent le Canada sur les marchés mondiaux. Par contre, il offre de nombreux débouchés aux entreprises canadiennes, en tant que première puissance économique de l'Amérique latine et grâce à sa croissance industrielle considérable et à ses plans d'expansion future. Cependant, le système complexe et restrictif régissant les importations peut causer des difficultés à l'exportateur inexpérimenté.

Tentatives d'accroissement du commerce canadien à ce jour

Depuis quelques années, les tentatives d'accroissement des exportations canadiennes ont comporté un certain nombre de visites officielles au Brésil: le premier ministre en janvier 1981 et le ministre d'État au Commerce en décembre 1981. Le secrétaire d'État aux Affaires extérieures et le ministre des Communications ont effectué récemment des visites politiques et économiques dans ce pays. En 1980, la signature d'un accord de trois ans sur le blé par la Commission candienne du blé garantissait des exportations considérables de ce produit. En 1976, le Comité économique mixte était créé pour favoriser les tentatives en matière de commerce et d'expansion ainsi que pour éliminer les formalités gênant les transactions commerciales. Ce Comité s'est réuni pour la quatrième fois en mars 1982.

En 1980, le commerce bilatéral s'élevait à plus de 1 000 000 000 $, et le Brésil devenait ainsi le plus grand marché d'exportation du Canada en Amérique latine. En 1981, le commerce atteignait un nouveau chiffre record.

Bien que la majorité des exportations canadiennes soit composée de produits agricoles et semi-manufacturés, il existe des débouchés appréciables pour l'exportation de produits manufacturés.

Les investissements canadiens au Brésil remontent au XIXe siècle. De nos jours, on accorde une importance encore plus grande aux coentreprises et aux accords de licences qui se substituent aux exportations directes. D'ailleurs, les Brésiliens encouragent le recours à ces deux moyens, car ils désirent perfectionner leur main-d'oeuvre et augmenter leur production nationale. Les entrepreneurs canadiens doivent donc tenir compte de ce facteur important.

Le Canada possède trois délégations commerciales au Brésil, ce qui témoigne de l'importance des échanges commerciaux avec ce pays. De plus, le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) et le Programme des projets de promotion d'Industrie et Commerce ont aidé de nombreuses entreprises privées à prendre des initiatives sur le marché brésilien. Par ailleurs, la Société pour l'expansion des exportations finance bon nombre de ces activités. La SEE, outre la promotion de ses programmes et services réguliers, est en train de négocier des marges de crédit avec plusieurs institutions financières brésiliennes, divers organismes d'État et des entreprises fournissant l'électricité.

Le Brésil a également bénéficié de l'aide technique offerte par des organisations, telles que l'Agence canadienne de développement international (ACDI) et le Service administratif canadien outre-mer. En outre, le Programme de coopération industrielle de l'ACDI a permis à des entreprises privées canadiennes de fournir au Brésil les techniques nécessaires pour répondre à ses besoins.

Enfin, des organisations non gouvernementales, telles la Chambre de commerce Brésil-Canada et l'Association canadienne pour l'Amérique latine et les Antilles ont contribué à l'établissement d'un système favorisant l'accroissement du commerce entre le Canada et le Brésil.

Débouchés commerciaux futurs

Le Troisième plan national de développement (PND III), prévu pour la période de 1980 à 1985, décrit les secteurs de l'économie du Brésil qui ont été désignés prioritaires dans le cadre de la stratégie de développement de ce pays. Ces secteurs auront le droit d'importer davantage pour atteindre les objectifs qui leur ont été fixés. Les secteurs industriels traités dans ce plan d'expansion des exportations ont donc été choisis pour que les possibilités d'exportation canadiennes correspondent aux priorités brésiliennes.

Selon le Plan, le secteur agricole du Brésil devrait se développer plus rapidement que le secteur industriel. Aussi, faudra-t-il avoir recours à des méthodes agricoles modernes fondées sur l'utilisation d'engrais. Cette mesure devrait stimuler la demande de potasse et de soufre, qui sont deux ingrédients-clés servant à la fabrication des engrais. Il y aura également des débouchés en ce qui concerne la vente de bétail et de substances génétiques ainsi que la possibilité de maintenir ou d'accroître la grande part des importations de blé au Brésil attribuable au Canada.

Les Brésiliens ont également accordé la priorité au secteur de l'énergie et, en particulier, à l'exploration ainsi qu'à la mise en valeur des ressources pétrolières afin de réduire la sortie des devises nécessaires pour payer leurs importations de pétrole. Les entreprises canadiennes auront donc la possibilité de vendre des produits dans des domaines tels que les industries océaniques, y compris des produits d'exploration, des installations de tête de puits sous-marines, des bateaux ravitailleurs et des tours de forage semi-submersibles.

La promotion des industries d'exportation fait également partie des priorités de l'administration brésilienne. L'industrie aérospatiale du Canada a fourni à ce pays des moteurs et des sous-ensembles d'aéronefs qui ont été incorporés à des aéronefs fabriqués au Brésil, puis réexportés. Il existe de bonnes possibilités d'accroître la coopération dans ce domaine. De même, les Brésiliens espèrent agrandir leur secteur des ressources afin d'augmenter leurs exportations. C'est pourquoi les minéraux offrent tout particulièrement de bonnes possibilités d'investissement au Brésil.

En dernier lieu, les Brésiliens se sont rendu compte qu'ils doivent améliorer leur secteur des télécommunications, et le Canada est en mesure d'exploiter des débouchés particuliers dans ce secteur.

Des plans de commercialisation ont été élaborés d'après une analyse des débouchés, des obstacles et de la concurrence dans chacun des secteurs industriels décrits à la partie II du présent document. Les secteurs ci-dessous semblent offrir les perspectives commerciales les plus intéressantes pour le Canada pour les années à venir:

- aérospatiale;
- télécommunications;
- industries océaniques;
- produits chimiques et pharmaceutiques;
- produits agricoles et alimentaires;
- minéraux.

L'État, bien qu'il se propose d'accorder la priorité à ces secteurs, continuera de donner son appui, par le biais de ses programmes réguliers, aux activités de tout secteur qui contribuera à l'expansion des exportations. Le Brésil représente un marché prometteur à long terme, mais la concurrence augmente rapidement. En effet, les États-Unis, le Japon, la CEE et les pays de l'Amérique latine cherchent tous sérieusement à obtenir de plus grandes parts du marché et continueront de faire une concurrence acharnée aux exportateurs canadiens.

Stratégie globale

Le plan d'expansion du marché brésilien comprend un éventail de moyens anciens et nouveaux qui seront employés par l'administration fédérale pour aider les exportateurs canadiens à pénétrer davantage le marché brésilien.

Les délégations commerciales canadiennes au Brésil entreprendront les activités suivantes en vue de l'expansion du marché: l'identification des débouchés, la sensibilisation des Brésiliens à la compétence des entreprises canadiennes, des études sur les importations du Brésil et l'établissement de rapports d'information sur les activités des concurrents. Les campagnes publicitaires menées au Canada par la Chambre de commerce Brésil-Canada et par l'Association canadienne pour l'Amérique latine et les Antilles devraient renforcer, chez les entrepreneurs canadiens, le désir de conquérir le marché brésilien.

Le Canada devrait continuer d'appliquer le Programme des foires et des missions. Les visites des ministres et des hauts fonctionnaires concernés des gouvernements canadien et brésilien seront encouragées. Grâce à l'accroissement des sommes allouées au PDME, le programme jouira d'une plus grande publicité. Cette dernière mesure s'applique particulièrement à la Section F qui prévoit une aide permettant aux sociétés d'effectuer les analyses permanentes et d'exécuter les activités d'expansion du marché nécessaires pour réussir sur le marché brésilien, ainsi qu'à la Section C qui prévoit la participation des sociétés aux foires commerciales à l'étranger.

Le Canada s'efforcera d'étendre l'application du Programme de coopération industrielle de l'ACDI, tout particulièrement dans le cadre de ses activités d'expansion du marché d'exportation au Brésil. Il tiendra compte, au besoin, d'autres activités et événements pour l'expansion du commerce dans ce pays.

Les principaux éléments du ministère des Affaires extérieures responsables du plan de commercialisation des exportations au Brésil sont les deux bureaux des affaires de l'Amérique latine et des Antilles, les délégations du Ministère au Brésil et, dans certains domaines, des services désignés des directions sectorielles de l'ancien ministère de l'Industrie et du Commerce. Cependant, le réussite du plan dépend de la coopération de tous les ministères fédéraux et des administrations provinciales et de la coordination de leurs efforts ainsi que de la participation active du monde des affaires. Les provinces et d'autres ministères fédéraux ont donc été consultés pour établir la stratégie à suivre. Des consultations permanentes avec les fonctionnaires des Affaires extérieures et avec des hommes d'affaires et des associations ont permis de tenir compte des intérêts du secteur privé dans ce plan. Grâce à cette coordination des efforts, il y a tout lieu de croire que les objectifs du Canada concernant le marché brésilien seront atteints.

RÉSUMÉ DU PLAN D'ACTION POUR LE BRÉSIL

EN COURS	ACTIVITÉS OU ÉVÉNEMENTS	PRINCIPAL CENTRE DE RESPONSABILITÉ
	Organisation des visites des chefs politiques brésiliens au Canada.	AE
	Promotion du Programme de coopération industrielle de l'ACDI ainsi que des sections F et C du PDME auprès des entreprises canadiennes.	AE et ACDI
	Analyse des activités de l'ACDI au Brésil, en particulier dans les domaines de l'agriculture, de la santé et de l'éducation afin de découvrir des débouchés.	Délégations et ACDI
	Diffusion des renseignements sur les débouchés au Brésil par l'entremise de Commerce Canada, de la Chambre de commerce Brésil-Canada (CCBC) et l'Association canadienne pour l'Amérique latine (ACAL).	AE, CCBC et ACAL
	Conclusion de négociations en vue d'un traité fiscal bilatéral entre le Canada et le Brésil.	Finances
	Contrôle des tarifs des expéditions par mer ainsi que de la fréquence des services entre le Canada et le Brésil.	AE
	Promotion de la participation du Comité économique mixte (CEM) et des sous-groupes compétents aux discussions portant sur les débouchés commerciaux.	AE
	Évaluation de la participation du Brésil aux projets d'investissement dans les pays du Tiers monde ainsi que des possibilités de participation du Canada.	Délégations et AE
	Détermination des débouchés pour Télidon au Brésil ainsi que des méthodes de promotion de ce système.	Délégations
1982-1983	Distribution de la publication "La coentreprise au Brésil: une perspective canadienne".	AE

EN COURS	ACTIVITÉS ET ÉVÉNEMENTS	PRINCIPAL CENTRE DE RESPONSABILITÉ
	Préparation de la visite au Canada du président brésilien Joao Figueiredo.	AE
	Visite au Brésil du secrétaire d'État aux Affaires extérieures, M. MacGuigan.	AE
	Préparation à la réunion du Comité économique mixte (CEM) au Brésil.	AE
	Diffusion des publications "Possibilités de coentreprise Canada-Brésil" et "Comment faire des affaires au Brésil".	ACDI et CCBC
	Préparation de la visite au Canada du ministre de la Planification du Brésil, M. Delfim Netto.	AE
	Visite au Brésil du ministre des Communications (MDC), M. Francis Fox.	MDC et AE
	Préparation de la réunion du Sous-comité industriel du CEM au Brésil.	AE
	Préparation de la réunion du Sous-comité agricole du CEM au Brésil	AGR
	Préparation de l'exposition TEC CAN 1982 à Sao Paulo.	ACDI
	Conclusion de l'étude portant sur les moyens de faciliter les importations régies par le règlement sur les importations du Brésil.	Délégations
	Formation de représentants de l'industrie brésilienne en ce qui concerne les programmes de l'Institut international du Canada pour le grain (IICG).	Délégations et AE
	Promotion des marges de crédit offertes par des institutions, des services publics et des organismes d'État au Brésil ainsi que des divers programmes et services aux secteurs privé et public administrés par la SEE.	SEE et Délégations
	Promotion de la participation du Canada à l'Exposition bovine de Porto Alegre.	Délégations et AE

EN COURS	ACTIVITES ET ÉVÉNEMENTS	PRINCIPAL CENTRE DE RESPONSABILITÉ
1983-1984	Promotion de la participation du Canada à l'Exposition de l'industrie pétrolière de l'Amérique latine.	Délégations
	Préparation d'une étude sur la compétence du Brésil en aérospatiale et sur les possibilités pour les entreprises canadiennes de fournir des biens et services dans ce domaine.	Délégations et AE
	Organisation d'une mission au Brésil sur les industries océaniques.	AE et Délégations
	Organisation d'une mission en Amérique du Sud sur les poissons de mer.	AE et Délégations
	Organisation de la participation du Canada à l'Exposition bovine de Porto Alegre.	AE et Délégations
	Organisation de la participation du Canada à l'Exposition de l'industrie pétrolière en Amérique latine.	AE et Délégations
	Organisation de la mission au Brésil sur l'orge de brasserie.	AE et Délégations

I. ANALYSE GÉNÉRALE DU MARCHÉ

OBJECTIF

L'adoption d'un système plus concentré et la coordination accrue des tentatives de commercialisation du Canada constituent le thème principal de la "Stratégie canadienne d'exportation pour les années 1980" approuvée par le Comité du Cabinet chargé du développement économique. L'élaboration de programmes de commercialisation de deux ou trois ans pour les marchés prioritaires du Canada constitue un élément essentiel de la stratégie. Le présent document décrit un programme d'expansion des exportations au Brésil qui consiste à:

- établir un cadre stratégique devant guider les actions et l'affectation des ressources de l'administration fédérale en fournissant une aide efficace et en créant un climat favorable à l'expansion des exportations canadiennes au Brésil;

- élaborer un programme de commercialisation pour que les intéressés tirent profit des possibilités existantes et surmontent les obstacles aux exportations canadiennes au Brésil;

- fournir un document de travail devant servir de base aux discussions visant à coordonner les efforts de commercialisation de l'administration fédérale en collaboration avec les administrations provinciales et le secteur privé.

Les principaux objectifs commerciaux du Canada au Brésil consistent à:

1. créer un climat favorisant le raffermissement de la présence canadienne dans l'économie brésilienne en expansion;

2. augmenter suffisamment la vente de biens et services canadiens pour accroître la part du marché du Canada; et,

3. chercher des possibilités d'investissement, de formation de coentreprises et d'autres formes de coopération commerciale.

Du point de vue de l'administration fédérale, une stratégie à l'égard du Brésil requiert des efforts dans trois domaines afin:

a. d'aider les exportateurs à tirer profit des excellentes relations politiques qui existent entre le Brésil et le Canada, d'autant plus que l'administration brésilienne se charge de plus de 60 pour cent des investissements dans le pays et est l'actionnaire majoritaire de nombreuses compagnies oeuvrant dans les secteurs importants pour le Canada;

b. de surmonter les obstacles à l'expansion des exportations et aux investissements canadiens au Brésil; le règlement sur les importations assure une protection maximale aux industries nationales, et les stimulants fédéraux encouragent l'expansion industrielle nationale, ce qui limite la plupart des possibilités d'exportation aux secteurs industriels dans lesquels les compétences du Brésil ne sont pas très développées; et,

c. d'appuyer les tentatives de commercialisation des sociétés canadiennes cherchant des débouchés, particulièrement dans les secteurs prioritaires désignés.

RELATIONS ENTRE LE CANADA ET LE BRÉSIL

Le Brésil est devenu la première puissance industrielle de l'Amérique latine. Son industrie basée autrefois sur l'exploitation des matières premières se fonde maintenant sur la production d'articles plus perfectionnés. Il concurrencera de plus en plus le Canada pour certains produits de base et dans la vente de biens manufacturés.

La possibilité d'accroître le marché dépendra dans une grande mesure de la réussite du Brésil dans ses tentatives de restreindre ses besoins en pétrole et de régler ses problèmes de balance des paiements qui devraient l'amener à assouplir son règlement sur les importations. Pour ces raisons et en vue de l'expansion de ce grand marché qui devrait en résulter, le Canada doit chercher de nouveaux débouchés, en particulier dans le secteur des produits de haute technicité. Les Canadiens doivent cependant se rendre compte que les Brésiliens ont raison d'être fiers de leurs réalisations économiques. Ces derniers préfèrent avoir recours aux coentreprises et au transfert de technologies pour atteindre leurs objectifs. De plus, les Brésiliens ont l'intention d'équilibrer le marché qui, actuellement, favorise le Canada, ce qui nuira aux ventes de biens et services canadiens dans ce pays. Les exportateurs canadiens ont donc intérêt à prendre en considération tous ces facteurs.

Les relations commerciales sont régies par l'accord commercial conclu entre le Canada et le Brésil en 1941 et par l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (le Canada et le Brésil étant deux des fondateurs du GATT). Le Canada applique également le Système généralisé de préférences (SGP) au Brésil. Le SGP, établi le 1er juillet 1974, prévoit des tarifs douaniers réduits pour la plupart des biens importés des pays en voie de développement.

Les relations commerciales entre le Canada et le Brésil remontent à la période des années 1890, époque à laquelle la première mission commerciale fut envoyée dans ce pays. Ces relations ouvertes et franches ont été profitables aux deux pays dans l'ensemble. Il y a quand même eu des problèmes de relations bilatérales, mais les mécanismes employés pour les résoudre ont été très efficaces.

Les deux pays, reconnaissant le bien-fondé des relations commerciales bilatérales, ont accentué ces relations en 1976, en signant une entente en vue d'établir un Comité mixte Canada-Brésil chargé des relations commerciales et économiques (plus connu sous le nom de Comité économique mixte ou CEM). Ce comité doit fournir un cadre institutionnel de discussion pour l'expansion continue des relations commerciales et économiques. De plus, le CEM a permis l'établissement d'un accord complémentaire sur la coopération agricole et d'un accord corollaire sur la coopération industrielle.

Le Canada et le Brésil entretiennent depuis quelque temps de nombreuses relations. En janvier 1980, la Commission canadienne du blé a signé un accord de trois ans sur le blé; le Sous-comité de la coopération industrielle du Comité économique mixte a tenu sa première réunion à Brasilia en avril 1980 et sa deuxième réunion à Ottawa en avril 1981; le Sous-comité de l'agriculture s'est réuni pour la troisième fois à Ottawa, en octobre 1981. Après une période de deux ans, le CEM a tenu sa troisième réunion à Ottawa en juin 1980. Le président la Chambre des communes du Canada a dirigé une délégation de leaders de la Chambre et du Sénat au Brésil en août 1980 et, deux mois plus tard, le ministre des Affaires étrangères du Brésil, M. Ramiro Saraiva Guerreiro, a effectué une visite officielle au Canada.

En janvier 1981, le Premier ministre Trudeau effectuait la première visite officielle au Brésil d'un chef du gouvernement canadien, après 40 ans de relations diplomatiques entre ces deux pays. Les discussions ont porté sur les relations Nord-Sud ainsi que sur les relations économiques et commerciales bilatérales. En février 1981, le ministre des Finances du Brésil, M. Galveas, s'est rendu à Toronto pour assister à des réunions avec les représentants des banques du Canada. En juin 1981, le gouverneur de l'État de Sao Paulo a visité le Canada, avec un groupe d'éminents hommes d'affaires brésiliens, et en décembre, le ministre du Commerce, M. Lumley, a effectué une visite officielle au Brésil pour le compte d'un certain nombre d'entreprises canadiennes qui cherchent des débouchés correspondant à leurs importants projets d'investissement. En février 1982, le ministre des Communications, M. Francis Fox, s'est rendu au Brésil pour discuter des intérêts canadiens dans le système de communication national par satellites du Brésil, de la participation du Canada à la Conférence interaméricaine sur les télécommunications et de questions connexes.

Le Président du Brésil doit effectuer une visite officielle au Canada au cours de la seconde moitié de 1982, le secrétaire d'État aux Affaires extérieures du Canada doit se rendre au Brésil en mars 1982 et le ministre brésilien de la Planification doit venir au Canada pour rencontrer M. MacGuigan au cours de cette même année. De son côté, M. MacGuigan se rendra au Brésil au mois de mars pour entreprendre des discussions détaillées d'ordre politique, économique et commercial avec les chefs brésiliens (y compris le Président) et pour présider l'ouverture officielle de la quatrième session du Comité économique mixte, avec le ministre des Affaires extérieures, M. Guerreiro. Toutes ces rencontres officielles confirment que le Canada et le Brésil considèrent comme hautement prioritaires les relations bilatérales.

CARACTÉRISTIQUES DU MARCHÉ BRÉSILIEN

1. Caractéristiques physiques

Le Brésil, dont la population d'environ 120 millions d'habitants augmente à un rythme de 2,8 pour cent par an, est le pays le plus peuplé de l'Amérique latine et le septième du monde. La majorité de la population se concentre dans la région centre-sud qui comprend les villes de Sao Paulo, Rio de Janeiro et Belo Horizonte. (Le graphique 1 représente une carte du Brésil et des pays environnants).

La population est composée surtout de Portugais et d'Africains, mais compte également un grand nombre d'immigrants italiens, allemands et japonais. Le Brésil est le seul pays où l'on parle le portugais dans tout l'hémisphère occidental. Toutefois, l'anglais est parfois utilisé par les gens très instruits. Le degré d'alphabétisation avoisine les 70 pour cent. Environ 93 pour cent de la population est catholique. (Le tableau 1 présente une fiche d'information sur le Brésil).

Le Brésil a plusieurs graves problèmes de population. À l'heure actuelle, environ 40 pour cent de ses habitants ont moins de 16 ans. Bien que cette représentation soit prometteuse pour l'avenir, le fardeau est présentement considérable pour la population active de ce pays, laquelle constitue à peu près 30 pour cent de sa population. De plus, environ 30 pour cent des habitants vivent essentiellement en dehors du système monétaire, soit sur de petits lopins de terre agricole ou dans des secteurs situés dans des grandes villes ou près de celles-ci.

Pour remédier à ces problèmes, le Brésil prendra les mesures suivantes: 1) intégrer un plus grand pourcentage de la population dans l'économie monétaire; 2) voir à l'éducation et à la formation des jeunes et fournir à l'industrie brésilienne un personnel qualifié; 3) rendre les services essentiels plus accessibles à l'ensemble de la population; 4) assurer l'augmentation du revenu familial à tous les niveaux par le biais d'une expansion économique générale et d'une création rapide d'emplois (sans toutefois traiter, de la même façon, le problème que pose la répartition très asymétrique du revenu).

La population du Brésil constitue, dans l'ensemble, une réserve importante de main-d'oeuvre, mais cela pose certains problèmes. En effet, la population urbaine étant concentrée dans les régions de Sao Paulo et de Rio, ces deux grandes villes sont incapables de faire face à l'afflux constant de population qui quitte la campagne, et de fournir des services essentiels. De plus, les établissements d'enseignement ne parviennent pas à réunir les ressources nécessaires pour fournir des services au-delà du strict minimum, ce qui gêne la prestation de services d'enseignement élémentaire, un élément fondamental de l'évolution de ce pays. Ces problèmes sont abordés dans le Plan national de développement du Brésil (PND III, 1980-1985) qui vise notamment la création d'emplois et la répartition du revenu, par la croissance.

2. Caractéristiques politiques

Le Brésil est une république fédérale qui accorde de vastes pouvoirs à son gouvernement central. Sa Constitution est fondée sur un régime présidentiel doté de trois pouvoirs "indépendants et harmonieux", les pouvoirs exécutifs, législatifs et judiciaires. Le Président est élu tous les six ans par un collège électoral composé de membres du Congrès et de représentants du pouvoir législatif et des municipalités.

Le pouvoir du Président brésilien est considérable. En vertu de la Constitution, le Président a le pouvoir d'intervenir dans les affaires de chaque État et municipalité. Il peut également émettre des décrets ayant force de loi en ce qui concerne la sécurité nationale et les finances publiques.

Au cours des années 1970, la participation du secteur public à l'activité économique a augmenté considérablement. En 1977, l'État possédait un grand nombre d'actions dans environ 85 des 200 plus grandes compagnies au Brésil. Puis, il a encouragé le secteur privé à investir dans des sociétés publiques en lui offrant des stimulants fiscaux et, en 1981, il a établi une politique de privatisation en vue de vendre au secteur privé quelque 200 entreprises lui appartenant. Cette mesure, qui vise la réduction de la dette fédérale causée en grande partie par les emprunts des compagnies publiques, représente néanmoins un renversement de la tendance des deux dernières décennies à augmenter la participation de l'État aux affaires d'entreprises privées.

Toute stratégie de commercialisation au Brésil doit tenir compte de l'influence et du pouvoir du Président et des hauts dirigeants des entreprises contrôlées par l'État.

L'État dirige certaines des entreprises les plus importantes au Brésil, y compris le plus grand producteur d'acier (Siderurgica Nacional) et de minerai de fer (Vale do Rio Doce), ainsi que le monopoleur du pétrole (Petrobras) et de l'électricité (Eletrobras). Il joue également un rôle essentiel en finances. En effet, il a assumé environ 60 pour cent de tous les investissements entre 1967 et 1973. De plus, la Banque du Brésil, organisme fédéral, possède presque le quart de tous les dépôts bancaires, et l'État contrôle 15 banques commerciales et 11 banques de développement. Enfin, l'État tient un rôle de plus en plus important dans l'économie, en contrôlant les dépenses, les crédits fiscaux visant à stimuler les investissements du secteur privé ainsi que les stimulants fiscaux destinés à orienter le développement vers les régions sous-développées, telles que le bassin de l'Amazone et le Nord-Est. Une liste des organismes et des corporations de l'État figure au tableau 2.

Le Brésil est fier de sa politique extérieure uniforme, politique qui lui permet d'éviter l'alignement automatique sur toute question particulière ainsi que d'étendre la portée de ses relations avec l'Europe de l'Ouest, le Japon et le Tiers monde.

Les objectifs fondamentaux de cette politique sont la souveraineté, le développement, la paix et la sécurité. Toutefois, les deux éléments suivants influent sur l'orientation de la politique extérieure: le problème que pose de plus en plus la balance des paiements ainsi que la très grande dépendance du Brésil face à l'importation de pétrole et à l'exportation de produits à l'échelle internationale, qui détermine en grande partie sa situation économique.

Sur la scène mondiale, le Brésil a été un franc partisan de la réorganisation du système économique international. Quoique simple observateur dans le mouvement du non-alignement, il n'était pas en faveur de l'introduction des questions Est-Ouest dans le débat sur le développement international. De plus, il fuit toute tentative officielle visant à le désigner comme l'un des chefs du Groupe des 77 pour ne pas être accusé d'avoir des ambitions hégémoniques. Il s'est toutefois fortement opposé au concept de graduation, qui impose des distinctions entre les niveaux d'expansion des pays en voie de développement, car il craignait de perdre certains des avantages qu'il détient grâce à son niveau relativement élevé de développement industriel.

Le Brésil s'est également appliqué à accroître ses relations extérieures bilatérales. Jusqu'à présent, ses relations extérieures étaient principalement d'ordre économique. Mais récemment, des efforts ont été faits pour étendre ces relations au secteur politique et pour soutenir les objectifs de développement économique, par le biais d'accords internationaux sur la coopération industrielle ainsi que de traités d'amitié et de coopération.

Le Brésil accorde toujours de l'importance à l'établissement de relations économiques et commerciales, en vertu d'accords avec les pays développés de l'Europe et de l'Amérique du Nord et avec les pays en voie de développement. Cependant, ces accords sont beaucoup plus que de simples accords commerciaux et, en fait, ils sont considérés à bien des égards comme une entreprise de coopération visant à diminuer l'importance accordée au commerce des marchandises et à stimuler le commerce des devises et des techniques. De plus, le Brésil a tenté de conclure d'importants accords non commerciaux, tel que le Pacte de l'Amazone, afin de soutenir ses relations non commerciales, mais, même dans ce cas-ci, il semblerait que les objectifs à long terme seraient de créer des relations d'amitié et de coopération active avec ses voisins afin d'accroître son commerce avec ces derniers.

Le Brésil a établi progressivement des relations plus étroites avec l'Iraq et le Nigeria, en particulier, vu sa très grande dépendance à l'égard des importations de pétrole. Il a également noué des relations avec plusieurs pays de l'Europe de l'Est pour acheter du charbon et de la potasse. Ces pays ont effectué diverses formes de commerce de contrepartie en échange du charbon et de la potasse qu'ils fournissent. Ses relations commerciales avec la Pologne, fondées sur l'achat du charbon, devront peut-être être réévaluées en raison de la crise que traverse actuellement ce pays.

Les États-Unis sont toujours le marché le plus important du Brésil ainsi que son fournisseur principal et sa plus grande source d'investissements étrangers. De plus, les É.-U. coopèrent depuis très longtemps avec le Brésil, en offrant notamment une aide financière à l'administration du pays. Au cours des dernières années, les É.-U. ont beaucoup encouragé le Brésil à assumer un plus grand contrôle à l'échelle internationale en tant que pays à revenu moyen.

3. Planification macro-économique et nationale

Au cours de l'essor économique de 1969-1973, le produit intérieur brut (PIB) réel du Brésil s'est accru à un taux annuel moyen de 11,5 pour cent. Entre 1974 et 1979, ce taux était inférieur à 7 pour cent. Le rendement de l'économie nationale pendant cette dernière période était inégal. Les taux de croissance sont demeurés très en dessous des taux atteints entre 1969 et 1973, bien qu'ils aient été assez élevés à l'échelle internationale (voir le tableau 3). En 1980, le taux de croissance réel du PIB avait atteint 8 pour cent, mais il était redescendu à moins de 3 pour cent en 1981, en raison du ralentissement économique.

Afin de concilier les objectifs de croissance et d'emploi avec la lutte contre l'inflation, les autorités avaient prévu une diminution du taux de croissance à environ 5 pour cent en 1981. Ils avaient également mis sur pied certaines stratégies visant à permettre une plus grande croissance dans le secteur agricole ainsi que dans les secteurs industriels à capacité sous-utilisée et une croissance réduite dans les secteurs caractérisés par une forte utilisation de leur capacité. Toutefois, diverses mesures de restriction ainsi que certaines situations à l'échelle internationale (par exemple des taux d'intérêt élevés) ont entraîné une forte baisse économique en 1981.

Le taux d'inflation a plus que doublé, passant d'un taux annuel moyen de 19 pour cent entre 1969 et 1973 à un taux annuel moyen de 40 pour cent entre 1974 et 1979. Cette montée découlait de facteurs extérieurs et intérieurs. Après 1973, la hausse des prix à l'échelle mondiale a entraîné une augmentation appréciable du déficit au compte courant et a influé considérablement sur les coûts de production du Brésil en raison de son très grand besoin de pétrole importé. Ce dernier a essayé de limiter l'incidence de ces facteurs extérieurs sur les taux d'accroissement de sa production et de ses emplois en imposant des restrictions sur les importations et les politiques d'expansion économique qui ont contribué à l'inflation. En 1980, le taux d'inflation s'élevait à 110 pour cent, mais à la fin de 1981, il était descendu juste au-dessous de 100 pour cent.

On peut s'attendre à ce que l'État brésilien continue de combattre l'inflation par d'autres redressements du taux de change, par une expansion et une amélioration accrues des systèmes d'indexation, par des efforts visant à équilibrer son budget, par une restriction de la croissance de la masse monétaire et par un contrôle plus sévère des emprunts à l'étranger.

La politique monétaire est établie par le Conseil monétaire national et exécutée par la Banque centrale du Brésil. En 1981, l'État a tenté de restreindre l'expansion de la masse monétaire à 50 pour cent.

La Banque centrale du Brésil contrôle un grand réseau de banques dont les plus importantes sont les suivantes: Banco do Brazil, S.A., Banco do Estado de Sao Paulo, S.A. (Banespa), Banco Brasilero de Descontos, S.A. (Bradesco), Banco Itau S.A., Banco Real S.A., et Banco Nacional, S.A.

L'administration fédérale et les Etats possèdent également plusieurs institutions financières spécialisées qui constituent les principales sources de crédit à long terme. La plupart de ces institutions ont adopté les objectifs de la politique fédérale: par exemple, Finex offre une aide financière à l'exportation; Program Proalcool finance la production de l'alcool dans le cadre du programme énergétique de l'État; Finame finance l'achat de biens d'équipement fabriqués au Brésil par des entreprises de taille moyenne; Banco Nacional de Habitacao finance la construction d'habitations; Banco Nacional de Desenvolvimento (BNDE) offre des prêts à long terme pour l'expansion économique générale; Banco de Desenvolvimento do Estado de Sao Paulo (BADESP) accorde des prêts à long terme pour les projets d'expansion économique dans l'État de Sao Paulo.

L'attitude du Brésil face aux importations est fonction de son compte courant dans la balance des paiements. À la suite de l'augmentation du prix du pétrole de 1973-1974, le déficit au compte courant s'est élevé à environ 7 pour cent du PIB (2 pour cent entre 1969 et 1973). Au cours de la période 1975-1977, une très forte hausse des exportations et une stabilisation quasi-totale des importations ont permis de réduire le déficit à 3 pour cent du PIB. Mais, il s'est élevé de nouveau à 4 pour cent du PIB en 1978 et à 5 pour cent en 1979 et en 1980. Cette hausse a été causée, en partie, par de faibles récoltes, par une nouvelle augmentation des importations (surtout à cause de la hausse des prix du pétrole à partir de 1979), et par une augmentation considérable des paiements du service de la dette.

À la fin de 1981, la dette extérieure s'élevait à 61 400 000 000 $EU (par rapport à 54 000 000 000 $EU à la fin de 1980). La dette publique et les dettes garanties par l'État représentaient environ 70 pour cent du montant total. Une grande partie de cette dette est assujettie au rajustement des taux d'intérêt, et le Brésil appréhende les fluctuations des taux d'intérêt à l'échelle internationale, car ils font varier beaucoup les paiements du service de sa dette. Au cours des dernières années, les paiements de capital et d'intérêts au titre de la dette extérieure se sont élevés à plus de 60 pour cent des recettes annuelles d'exportations du Brésil.

En 1980, la Banque mondiale a augmenté son prêt au Brésil de 900 000 000 $EU et lui a accordé un crédit cumulatif de 5 300 000 000 $ jusqu'en juin 1980, faisant ainsi de ce pays le deuxième en importance,

après l'Inde, des pays emprunteurs. De son côté, la Banque interaméricaine de développement, ayant prêté au Brésil plus de 3 500 000 000 $EU depuis 1961, a fait de ce dernier son premier emprunteur.

Les réserves de devises étrangères du Brésil ont accusé une diminution considérable, allant de 9 200 000 000 $EU à la fin de 1979 à environ 7 500 000 000 $EU en décembre 1981.

Depuis les 25 dernières années, le secteur manufacturier du Brésil a été des plus rentables. Sa performance est due, en partie, au fait qu'il a été le plus favorisé. Entre 1971 et 1978, il atteignait un taux de croissance moyen de 9 pour cent, devenant ainsi le premier secteur manufacturier de l'Amérique latine. En 1979, on lui attribuait 40 pour cent de la production de bien manufacturés en fonction de la valeur ajoutée pour cette région. À ce titre, on observait un chiffre de 22 pour cent pour le Mexique et l'Argentine venait au troisième rang avec 16 pour cent.

Le tableau 4, Production des matières premières essentielles, représente la croissance industrielle de 1970 à 1979.

Le Brésil a réussi à établir une industrie pétrochimique solide et diversifiée, malgré son très grand besoin de pétrole brut importé. Il a également mis sur pied l'industrie de la construction navale qui, avant 1964, était pratiquement inexistante. Le tonnage de jauge brut enregistré des navires construits sur les chantiers navals brésiliens est passé de 42 000 tonnes en 1964 à 698 000 tonnes en 1977. Le tableau 5 représente l'accroissement de la production de biens manufacturés.

Le taux de croissance d'un certain nombre de secteurs a diminué en 1981, reflétant ainsi un ralentissement économique général. La production a baissé dans les principales branches du secteur manufacturier; les biens d'équipement ont été les plus affectés et les produits intermédiaires et de consommation ont été moins touchés. Dans le domaine des biens de consommation, les produits durables et les automobiles, en particulier, ont accusé la plus forte baisse à cause de l'augmentation des taux d'intérêt nationaux. La demande de produits intermédiaires a diminué en raison d'une accumulation assez considérable des stocks en 1980. Les biens d'équipement ont été affectés par la réduction des dépenses d'investissement des entreprises publiques.

Le Troisième plan national de développement (PND III) vise surtout une répartition plus équitable des ressources ainsi que la création d'emplois. Il tient compte cependant de la crise énergétique, des problèmes relatifs à la balance des paiements, de la pression de plus en plus grande qui s'exerce sur l'étendue et le coût de la dette extérieure ainsi que de l'inflation causée par des facteurs intérieurs et extérieurs.

Selon la stratégie du Plan national, le secteur agricole devrait s'accroître plus rapidement que le secteur industriel d'ici 1985. La part du secteur agricole dans le produit national net devrait passer de 11 pour cent en 1978 et 1979 et à 18 pour cent d'ici 1985. La stratégie visera surtout la production d'excédents exportables de produits primaires et la création d'emplois dans le secteur agricole, en particulier dans les régions du nord et du nord-est du pays.

Dans le secteur industriel, la production devrait être axée sur les biens d'équipement en vue des travaux d'électrification rurale, d'irrigation et de fertilisation. Des stimulants seront offerts afin de décentraliser l'industrie brésilienne de Rio de Janeiro et de Sao Paulo. Toutefois, les subventions accordées aux industries d'exportation seront réduites ou éliminées afin de forcer les industries nationales à soutenir la concurrence des marchés mondiaux. Les industries offrant des biens de consommation seront encouragées à produire de plus en plus pour les groupes à faible revenu sur le marché national.

Dans le cadre de sa stratégie de développement industriel pour 1980-1985, le Brésil a l'intention de minimiser l'accroissement de la capacité dans l'industrie lourde, sauf dans le cas de quatre produits: l'acier, l'aluminium et l'alumine, le ciment et les produits pétrochimiques. Par contre, il favorisera la croissance rapide du secteur de l'énergie entre 1980 et 1985, en accordant une priorité à la mise en valeur et à l'exploitation de l'énergie hydro-électrique, du charbon, de l'alcool et d'autres sources d'énergie.

4. Politique commerciale

Le Brésil est un des fondateurs de l'Association latino-américaine de libre-échange (ALALE) ainsi que de son successeur l'Association latino-américaine d'intégration (ALADI). Bien que le commerce avec les pays de l'ALADI ait augmenté au cours des dernières années, le commerce avec l'Amérique centrale et l'Amérique du Sud ne représente qu'au plus 15 pour cent du commerce total du Brésil. L'ALALE n'a pas réussi à remplir son premier engagement qui consistait à assurer le libre-échange pour l'ensemble des marchandises en Amérique latine. Aujourd'hui, l'ALADI (anciennement l'ALALE) forme une assemblée chargée de négocier les concessions tarifaires de produits particuliers et d'échanger des renseignements industriels. Les entreprises qui participent activement aux travaux ont réalisé des profits considérables grâce à la réduction des tarifs. Les dirigeants de l'ALADI ont très confiance en cette nouvelle association, car elle jouit d'une plus grande flexibilité dans l'établissement des accords commerciaux.

Les États-Unis sont le plus grand partenaire commercial du Brésil; ils lui achètent environ 7 pour cent de ses importations et lui vendent un pourcentage presque identique de leurs produits. Les pays industrialisés de la CEE absorbent 27 pour cent des exportations du Brésil et lui fournissent approximativement 25 pour cent de leurs importations.

C'est avec le Moyen-Orient que les relations commerciales du Brésil sont les moins équilibrées: le Brésil consomme à peu près 30 pour cent des exportations du Moyen-Orient, en raison de son besoin de pétrole, mais ne lui fournit que 5 pour cent de ses importations. Le Canada vend moins de 2 pour cent de ses exportations au Brésil et lui achète environ 3 pour cent de ses produits. Le graphique 2 représente le commerce extérieur par région.

En 1980, le commerce extérieur s'élevait à 43 000 000 000 $. Les produits primaires et manufacturés ont contribué à la grande augmentation des exportations en 1979 et en 1980. L'exportation des produits manufacturés a continué de s'accroître à un rythme relativement accéléré. Le commerce extérieur en 1981 se chiffrait à 44 000 000 000 $ et les exportations dans ces deux secteurs avaient augmenté de 15 pour cent.

La valeur des exportations de produits manufacturés a augmenté en 1980 de 36 pour cent. Entre 1976 et 1979, les recettes de ces exportations ont augmenté à un rythme annuel moyen de plus de 30 pour cent. Parmi les principaux articles de ce groupe, les produits du fer et de l'acier, les machines non électriques et le matériel de transport ont rapporté des gains considérables. Les exportations de produits finis et semi-finis sont passées de 36 pour cent du total des exportations en 1974 à plus de 56 pour cent en 1979 et en 1980. Le café et le soya ont toujours été les principales exportations agricoles.

Le pétrole représentait le tiers des importations brésiliennes en 1979 et plus de 40 pour cent en 1980 et de 48 pour cent en 1981. Les importations de produits chimiques et de machines sont aussi considérables. Les céréales, et en particulier le blé du Canada, sont également importées en grandes quantités. Le tableau 6 indique la répartition des importations par produit.

Après la période de calme de 1975-1977, les importations ont recommencé à augmenter entre 1978 et 1980, à un taux annuel respectif de 14 pour cent, 31 pour cent et 27 pour cent. Le pétrole était au premier rang des importations, passant de 6 pour cent des importations totales en 1973 à 43 pour cent en 1980. Les politiques de substitution des importations ont influé sur les importations de biens d'équipement et d'autres produits industriels. Ainsi, le volume des importations de fer et d'acier ainsi que d'équipement mécanique et de transport ont accusé une baisse constante entre 1976 et 1980.

Le Brésil participe activement aux activités d'un très grand nombre d'organisations internationales. Il a été l'un des fondateurs des Nations unies, de l'Organisation des États américains (OEA) et de l'Association latino-américaine de libre-échange (ALALE), ainsi que l'un des signataires de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT).

Outre son affiliation à ces organisations et à leurs organismes et groupes de travail spécialisés, le Brésil participe à la plupart des

accords internationaux sur les produits de base, y compris l'Accord international sur le café, l'Accord international sur le sucre, les accords sur le minerai de fer et l'étain ainsi que l'Accord multi-fibre du GATT.

Sur la scène internationale, le Brésil est l'un des chefs du Groupe des 77 et a joué jusqu'ici un rôle de premier plan à la Conférence sur la coopération économique internationale (CCEI) et à la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED).

L'objectif primordial de l'affiliation du Brésil à ces organisations est d'obtenir une coopération à l'échelle internationale pour accroître le développement des pays pauvres du monde. Dans ce contexte particulier, il est intéressant de noter que, d'une part, le Brésil reçoit une aide au développement d'un très grand nombre de pays et que, d'autre part, il fournit une telle aide à certains des pays les plus pauvres de l'Amérique latine.

Le Brésil est parfois considéré comme un "pays nouvellement industrialisé" (PNI). Le système de commerce international, le GATT, n'impose pas la réciprocité entière aux pays en voie de développement qui ouvrent leur marché, et le Brésil a su tirer profit de ce traitement spécial. Les pays industrialisés devront donc trouver des moyens pour amener des pays tels que le Brésil à ouvrir leur propre marché et à assumer davantage les responsabilités que comporte l'industrialisation.

5. Instruments de la politique d'importation du Brésil

L'administration brésilienne emploie un ensemble de mesures de réglementation des importations, y compris les tarifs douaniers, les licences d'importation, les surtaxes temporaires à l'importation, une taxe spéciale sur les achats de devises servant à payer les importations ainsi que des critères minimaux de financement extérieur pour un éventail de produits importés.

La classification tarifaire est fondée sur la Nomenclature du Conseil des coopérations douanières (NCCD) qui a succédé à la Nomenclature douanière de Bruxelles (NDB). Les droits imposés sont ad valorem et leur taux (comprenant les surtaxes) peut atteindre jusqu'à 205 pour cent pour les produits de luxe et non essentiels. Les droits prélevés sur la plupart des produits varient entre 15 et 55 pour cent. Les droits sont calculés selon la valeur c.a.f. (coût-assurance-fret) de la marchandise.

Le Conseil de la politique douanière a établi, pour quelques articles désignés, des prix minimaux qui servent de valeur imposable, sauf si la valeur à la facturation est plus élevée. Outre le système de valeurs minimales, la loi brésilienne prévoit l'imposition de prix de référence lorsqu'un produit brésilien est défavorisé en raison d'une réduction générale des prix d'importation ou d'un écart considérable entre les prix de plusieurs pays fournisseurs. Des prix de référence ont été

établis pour plusieurs produits. Dans le cas d'un dumping, c'est-à-dire lorsque la valeur déclarée d'une marchandise est inférieure au prix de référence établi, un droit spécial équivalant à la différence entre la valeur déclarée et le prix de référence est imposé en plus du droit ad valorem régulier calculé en fonction du prix de référence.

Les importations de biens d'équipement qui font partie d'un projet d'investissement approuvé par certains organismes de développement régionaux ou sectoriels peuvent être admissibles à des réductions tarifaires. Les réductions ne sont généralement accordées que dans le cas de produits pour lesquels il n'existe aucun équivalent brésilien.

Les importateurs doivent être inscrits à la Division du commerce extérieur (CACEX) de la Banque du Brésil pour pouvoir importer des marchandises. La plupart des importations sont assujetties à l'obtention d'une licence d'importation (Guia de Importacao) délivrée par la CACEX. Les licences sont valides pendant une période de 60 à 180 jours selon la catégorie des marchandises importées.

En 1976, la CACEX a suspendu la délivrance de licences d'importation pour un éventail d'articles non essentiels qui sont produits localement. Cette mesure touche presque tous les biens de consommation. Toutefois, elle ne s'applique pas aux importations en provenance des pays membres de l'ALADI, si les produits sont inscrits sur la liste nationale des concessions brésiliennes.

Les importations sont divisées en trois catégories, à des fins de contrôle: 1) celles qui ne requièrent pas de "guia" ou d'autres documents de la CACEX (y compris des échantillons sans valeur commerciale ainsi que du matériel éducatif et scientifique réservé à l'usage de l'importateur); 2) les importations qui requièrent une "guia"; 3) les importations qui sont interdites catégoriquement ou temporairement en vertu de lois particulières.

Le ministre des Finances peut, de façon temporaire, conformément aux directives du Conseil de développement économique (CDE) et sans nuire aux engagements de l'ALADI, autoriser la CACEX à refuser des demandes de licence d'importation lorsque: 1) les importations sont destinées à l'accumulation de valeurs spéculatives; 2) les importations causent ou peuvent causer de sérieux dommages à l'économie nationale; ou 3) les importations sont produites dans des pays qui entravent les exportations brésiliennes, ou ont été envoyées de ces pays.

En 1981, la CACEX a mis sur pied un système selon lequel toute entreprise désireuse d'importer plus de 100 000 $EU doit lui présenter son plan d'importation au début de l'année pour le faire approuver. En général, la valeur totale des importations approuvées ne dépassera pas la valeur totale réelle des importations de l'année civile précédente. Les importations dont la valeur totale sera supérieure devront faire l'objet d'une étude spéciale.

La production de certains produits industriels est réservée aux entreprises brésiliennes en vertu d'un décret de l'Etat. Par conséquent, l'importation de ces produits est généralement interdite. Les mini-ordinateurs, les téléphones, les circuits intégrés, les semi-conducteurs et certains autres produits du secteur de l'informatique sont touchés par ce décret. Leur importation est contrôlée par le Secrétariat des renseignements spéciaux (SEI) qui relève du Conseil national de sécurité. Les importations de fer, d'acier et de certains produits non ferreux doivent initialement être approuvées par le Conseil des métaux ferreux et non ferreux (CONSIDER). Les importations de machines, d'équipement et d'instruments usagés doivent d'abord être approuvées par la CACEX. Les importations de produits pour les avions civils doivent également être approuvées au préalable par le ministre de l'Aviation.

Les autorités brésiliennes décrivent leur système de délivrance des licences d'importation comme étant un système automatique. Ils affirment que l'objectif du système est d'assurer la surveillance des prix d'importation à des fins de contrôle des changes et non de restriction des importations. Toutefois, l'administration de ce système représente, en réalité, un obstacle aux importations.

Les importateurs doivent conclure un contrat de change pour l'achat de devises devant servir au paiement des importations. Les paiements à effectuer avant l'envoi ou l'arrivée de documents d'expédition doivent être autorisés par la Division des changes de la Banque centrale (FIRCE). Une taxe de 25 pour cent, la taxe IOF, est imposée sur les devises achetées pour payer les importations.

Les importateurs ne peuvent pas acheter de devises, s'ils n'ont pas obtenu d'approbation officielle pour les modalités de crédit et si cette approbation n'a pas été inscrite sur la licence d'importation. Ils doivent donner, sauf dans certains cas, un dépôt équivalant à 100 pour cent de la valeur des devises lors de la signature du contrat d'achat à terme en vue de l'ouverture du crédit. Ce dépôt leur est ensuite remis à la date de règlement ou d'annulation du contrat.

Certaines importations ne sont pas assujetties au versement d'un tel dépôt. Il y a notamment le boeuf, le papier d'impression des journaux, des magazines et des livres, les engrais, certains produits chimiques agricoles et les matières premières nécessaires à leur production, ainsi que des produits importés de la zone libre de Manaus. Les importations autorisées en vertu de drawbacks ainsi que les semences et les fruits importés à des fins de plantation font également partie de cette catégorie.

En 1980, la Banque centrale a adopté la Résolution 638. Cette mesure régit l'établissement de critères minimaux pour le financement extérieur d'un éventail d'importations, en fonction de leur valeur. Elle touche environ 30 pour cent de toutes les importations brésiliennes, y compris les biens de consommation durables, les produits chimiques, les produits de l'acier et les biens d'équipement.

Les critères sont déterminés d'après la valeur annuelle totale (année civile) des importations de chaque importateur. Les licences d'importation sont délivrées sous réserve de l'obtention du financement nécessaire. Les termes de financement applicables sont les suivants:

Valeur des importations	Termes minimaux
de 100 000 $ à 300 000 $	3 ans
de 300 000 $ à 1 000 000 $	5 ans
de 1 000 000 $ à 5 000 000 $	7 ans
plus de 5 000 000 $	8 ans

Les importations suivantes ne sont pas assujetties aux critères de financement: les produits importés pour la réparation d'avions commerciaux; pour Nuclebras; pour l'économie d'énergie; pour les compagnies de télédiffusion et de radiodiffusion ou de publication, ou pour la construction de navires; ainsi que les produits importés en vertu des règles de drawback.

6. Contrôle de l'investissement étranger

L'investissement étranger a grandement contribué à l'expansion de l'économie du Brésil. C'est pourquoi les gouvernements brésiliens qui se sont succédé ont tous encouragé les étrangers à investir dans le pays. L'apport de devises, de techniques et de biens d'équipement sont des formes d'investissement étranger que l'État considère essentielles pour assurer la croissance économique rapide et soutenue du pays.

Les capitaux étrangers investis au Brésil sont généralement assujettis aux mêmes critères que les capitaux brésiliens. Plusieurs secteurs sont interdits aux investisseurs étrangers. Ces derniers ne peuvent acquérir d'intérêts dans des secteurs réservés au monopole de l'administration brésilienne, notamment le pétrole, les télécommunications, l'extraction de certains minerais, les pêches, les entreprises nationales de transport aérien, la navigation côtière, la radiodiffusion et certains services bancaires.

Les entrées de capitaux sous forme de prêts financiers sont assujetties à des plafonds ainsi qu'à l'approbation préalable de la Banque centrale. Les autres formes d'entrée de capitaux ne sont ni restreintes ni contrôlées. Les capitaux qui entrent au Brésil sont enregistrés en devises étrangères. Les sociétés appartenant à des étrangers peuvent convertir leurs prêts extérieurs consentis avant le 31 décembre 1978 en des capitaux propres sans droit de vote; les profits tirés d'investissements directs étrangers peuvent être réinvestis dans n'importe quel secteur de l'économie brésilienne.

Le montant des bénéfices que l'investisseur étranger peut rapatrier est limité au Brésil. La Banque centrale a établi des règlements qui obligent l'investisseur étranger à enregistrer ses investissements. La Banque attribue ensuite à ces investissements une valeur qui servira de base au calcul des bénéfices pouvant être rapatriés. En général, les bénéfices peuvent être rapatriés après déduction d'une retenue à la source de l'ordre de 25 pour cent. Toutefois, une taxe supplémentaire est imposée sur les profits excédentaires (c'est-à-dire sur le pourcentage des profits moyens réalisés au cours des trois années précédentes qui dépasse 12 pour cent de la base de capital étranger enregistré). Les taux de la taxe supplémentaire sont les suivants:

- 40 pour cent sur les bénéfices de 12 à 15 pour cent;
- 50 pour cent sur les bénéfices de 15 à 25 pour cent;
- 60 pour cent sur les bénéfices de plus de 25 pour cent.

Les sociétés qui produisent des biens et services non essentiels ne peuvent rapatrier que jusqu'à 8 pour cent par an des profits qu'elles réalisent.

Les taux de la taxe supplémentaire limitent considérablement les profits pouvant être rapatriés, d'autant plus qu'une grande partie des investissements au Brésil ont été effectués avant que la procédure d'enregistrement ne soit adoptée. Par conséquent, la base de capital étranger enregistré ne tient pas compte des investissements antérieurs et, de ce fait, les profits annuels que les sociétés établies peuvent rapatrier représentent beaucoup moins que 12 pour cent des investissements réels. C'est pourquoi une forte proportion des bénéfices sont réinvestis au Brésil.

Les biens d'équipement et l'apport de techniques sont des formes d'investissement reconnues en vertu de la procédure d'enregistrement du Brésil. Les profits pouvant être rapatriés pour de tels investissements sont donc également calculés d'après la valeur d'investissement. De plus, toute entreprise peut enregistrer à la Banque centrale les profits brésiliens réinvestis dans ce pays afin d'augmenter sa base de capital étranger enregistré aux fins de rapatriement.

Les sommes versées pour l'aide technique et les redevances sont assujetties au contrôle de la Banque centrale et de l'Institut national de la propriété industrielle (INPI). Ces organismes fixent les taux de profit à verser et déterminent la valeur des techniques importées. Chaque contrat est examiné séparément. La procédure d'examen est longue sauf lorsqu'un organisme de l'administration brésilienne ou une entreprise d'exportation a un besoin urgent des techniques. Depuis 1978, l'INPI oblige les sociétés brésiliennes à le consulter avant de conclure des négociations pour l'achat de techniques étrangères. Cette mesure permet à l'INPI d'imposer des restrictions sur les contrats d'achat de données techniques au début des négociations, plutôt que d'avoir à décider de l'approbation d'un contrat qui a déjà été signé.

Les licences attribuées sont généralement valides pendant une période maximale de cinq ans, au bout de laquelle le titulaire de la licence doit avoir absorbé les nouvelles techniques ou connaissances. Les redevances sont limitées à des taux de 1 à 5 pour cent des recettes brutes. L'autorisation concernant les sommes à verser n'est accordée que lorsque les contrats sont enregistrés à la Banque centrale ainsi qu'à l'INPI. Les versements de redevances par des succursales ou par des filiales brésiliennes à leurs sociétés mères sont assujettis à des restrictions sévères. En fait, le versement des droits de brevet ou de marque de commerce par de telles entités est interdit.

La formation d'une coentreprise avec une société brésilienne est un mode d'investissement étranger que les Brésiliens préfèrent, car elle donne lieu à des débouchés nouveaux considérables en permettant à des gens du pays d'accéder à des postes de gestion et de direction. Il n'existe aucune mesure directe qui oblige les étrangers à former une coentreprise. Par contre, les nombreux programmes d'encouragements industriels réservés aux sociétés brésiliennes et à leurs associés constituent un moyen efficace d'incitation.

Plusieurs avantages de la coentreprise sont examinés ci-après. Premièrement, le fait de fabriquer les produits au Brésil permet d'éviter le processus relatif aux droits et aux licences d'importation qui touchent de nombreux produits. Deuxièmement, les étrangers peuvent avoir accès à tout le marché de l'Amérique latine, parfois même à des taux préférentiels grâce à des accords de libre-échange dont le Brésil est signataire. Troisièmement, la formation d'une société dont la majorité des actions sont détenues par des Brésiliens permet aux investisseurs étrangers d'obtenir beaucoup d'avantages comme le financement de faveur et les stimulants fiscaux. Par exemple, les banques commerciales doivent réserver 70 pour cent de leurs fonds en cruzeiros pour les prêts consentis aux entreprises contrôlées par des Brésiliens. Quatrièmement, l'association à une société brésilienne assure aux investisseurs étrangers une adaptation sans heurt aux coutumes et aux pratiques commerciales locales. En fait, la complexité de la réglementation brésilienne impose aux entrepreneurs canadiens des pratiques commerciales très différentes des leurs.

Un certain nombre d'organisations ont des programmes d'encouragement des exportations, y compris les programmes BEFIEX et FINEX. Le BEFIEX offre des subventions aux exportateurs éventuels à la condition que ces derniers exportent un pourcentage prédéterminé de la nouvelle production. Le FINEX offre aux exportateurs brésiliens un financement pour des périodes n'excédant pas cinq ans et à des taux fixes de 7 à 8 pour cent selon la nature des produits exportés. Les autorités assument la différence qui existe entre ces taux, qui sont remboursables par l'acheteur, et le taux actuel du marché, (soit le LIBOR ou le taux de base plus l'écart des cours). Un autre programme important, qui a été réimplanté (le 1er avril 1981), est la prime à l'exportation. Dans le cadre de ce programme, un fabricant exportateur peut obtenir un crédit sur la taxe de vente qu'il devrait normalement payer sur les produits

exportés. Cette taxe est calculée d'après l'Impôt sur les produits industrialisés (IPI) perçu par l'administration fédérale et l'Impôt sur la distribution des marchandises (ICM) perçu par les administrations des États. Il existe également des stimulants fiscaux destinés aux exportateurs.

Selon des données statistiques brésiliennes, les investissements directs et les réinvestissements des entrepreneurs étrangers ont atteint 17 500 000 000 $EU à la fin de 1980. Les É.-U. étaient au premier rang des investisseurs (28,7 pour cent), suivis de l'Allemagne de l'Ouest (14 pour cent), de la Suisse (10,1 pour cent), du Japon (9,8 pour cent), du Royaume-Uni (6,3 pour cent), de la France (4,1 pour cent) et du Canada (3,7 pour cent). (Voir le tableau 7).

La majorité des investissements étrangers directs touchaient le secteur de la fabrication, tout particulièrement les produits chimiques et les matériaux de transport ainsi qu'un nombre important de produits pharmaceutiques et électriques et de produits de caoutchouc.

RELATIONS COMMERCIALES ET ÉCONOMIQUES ENTRE LE CANADA ET LE BRÉSIL

1. Commerce bilatéral

Le commerce bilatéral entre le Canada et le Brésil a atteint un chiffre record en 1980, soit plus de 1 200 000 000 $. Les exportations canadiennes au Brésil se sont élevées à 893 000 000 $, soit une augmentation de 112 pour cent par rapport à 1979. Le Brésil a ainsi remplacé le Venezuela au premier rang des marchés d'exportation du Canada en Amérique latine et au 10e rang des pays importateurs de biens canadiens. Les exportations brésiliennes au Canada se chiffraient à 347 000 000 $, soit une augmentation de 11 pour cent par rapport à 1979.

Avant 1968, la balance commerciale favorisait le Brésil, mais depuis cette période, elle favorise encore plus le Canada. Le tableau 8 représente l'expansion du commerce entre le Canada et le Brésil de 1968 à 1980. Au cours de cette période, les exportations au Brésil sont passées de 48 200 000 $ à 893 200 000 $, soit un taux d'accroissement annuel composé de plus de 27 pour cent. La balance commerciale, en faveur du Canada, est passée de 9 500 000 $ en 1968 à 545 400 000 $ en 1980.

Les produits les plus exportés en 1980 étaient les suivants:

Blé	- Le Brésil est maintenant un des premiers clients, achetant des cargaisons considérables en vertu d'un accord de trois ans sur le blé, signé en 1980;
Potasse	- Le Brésil est le deuxième acheteur au Canada;
Soufre	- Le Brésil est le deuxième acheteur au Canada;
Papier journal	- Le Brésil est le cinquième acheteur au Canada;
Charbon	- Le Brésil est le troisième acheteur au Canada;
Moteurs d'avions	- Pratt et Whitney a fourni plus de 1000 moteurs d'avion à Embraer, le fabricant national d'avions du Brésil.

Le tableau 9 indique les produits exportés du Canada au Brésil entre 1977 et 1980. L'accroissement considérable des exportations susmentionnées a contribué à faire pencher la balance commerciale du côté du Canada. Le graphique 3 illustre la répartition du commerce par catégorie de produits. Les exportations de produits agricoles (en particulier le blé) et de produits semi-finis ont connu la plus forte hausse. Toutefois, au fur et à mesure que le marché brésilien s'accroîtra et si les restrictions d'importation du Brésil sont atténuées, d'importants

débouchés s'offriront aux exportateurs canadiens de produits manufacturés et non manufacturés. Actuellement, les produits de provenance canadienne représentent moins de 3 pour cent des importations totales du Brésil.

Le commerce d'exportation avec le Brésil favorise toutes les régions du Canada, bien qu'actuellement l'Ouest réalise le plus de profits. Toutefois, les nouveaux débouchés concernant les produits manufacturés perfectionnés devraient avantager les fabricants de l'Est du Canada.

Le blé, la potasse, le soufre et le charbon proviennent surtout de l'Ouest du Canada, quoiqu'une quantité considérable de charbon est produit au Cap-Breton et que la potasse devrait, à l'avenir, être vendue par le Nouveau-Brunswick. Le Québec fournit du papier journal, des moteurs d'avions, de l'aluminium et du zinc; l'Ontario vend des pièces d'automobile, des moteurs et des machines, des résines synthétiques et certains minéraux. Les Maritimes exportent surtout des pommes de terre de semence et des poissons de mer.

Les importations canadiennes en provenance du Brésil comprennent maintenant des produits plus diversifiés et plus industrialisés (voir le graphique 3). En 1980, les principaux articles étaient les suivants:

Produits fabriqués et entièrement manufacturés: environ 50 pour cent des importations totales;
Café: 16 pour cent des importations totales, dont près de la moitié était du café soluble plutôt que du café vert;
Moteurs de véhicules automobiles: 31 pour cent des importations totales.

La bauxite, les concentrés de jus d'orange, les chaussures, le cacao et le chocolat, les produits de l'acier ainsi que les ficelles de bottelage constituaient également des importations importantes. Le tableau 10 donne une liste des principaux produits importés entre 1977 et 1980. Le Brésil était le 15e exportateur au Canada en 1980.

2. Transport

Depuis quelques années, les cargaisons livrées directement au Canada et au Brésil ont atteint approximativement trois millions de tonnes (3 241 000 en 1979), dont la plus grande partie était des cargaisons en vrac de blé, de soufre, de potasse et de charbon provenant du Canada. Les cargaisons générales livrées dans ces deux pays se chiffraient à environ 400 000 tonnes par an.

À la fin des années 60, le Brésil a adopté des politiques de traitement préférentiel du pavillon national afin de s'assurer qu'une grande partie de ses produits sont transportés par des cargos brésiliens. En 1967, il a dissout les associations de transport maritime qui desservaient le pays et les a restructurées de façon à accorder la préférence

aux cargos brésiliens. La Inter-American Freight Conference, qui assurait le commerce entre l'Est du Canada et le Brésil, comprenait, au départ, un certain nombre de navires battant un autre pavillon (suédois, allemand et américain). Toutefois, les diverses mesures de traitement préférentiel qui ont été appliquées durant les quatre années suivantes ont obligé tous les navires étrangers à se retirer de ce commerce. À l'heure actuelle, les livraisons régulières entre l'Est du Canada et le Brésil sont assurées par deux compagnies brésiliennes: la Netumar (Compania de Navegacao Maritima Netumar) et la Lloyd Brasileiro.

Les services de livraison entre les ports de la côte du Pacifique (Canada et États-Unis) et le Brésil relèvent de deux compagnies membres de la Pacific Coast River Plate Brazil Conference, soit la Lloyd Brasileiro, la Delta, la Canadian Westfal-Larsen, les Argentine Lines et le Laurizen-Peninsula Reefer Service. Seules les trois premières compagnies effectuent régulièrement des livraisons dans les ports canadiens et brésiliens.

Les sociétés canadiennes de navigation ont étudié la possibilité d'assurer des services de transport maritime pour la livraison des cargaisons générales et en vrac entre le Canada et le Brésil. De tels services pourraient fournir des débouchés en matière de coentreprise aux compagnies canadiennes et brésiliennes. Ils permettraient également d'accroître les capacités, la fréquence des livraisons et la concurrence et, par le fait même, d'aider financièrement l'expansion du commerce entre ces deux pays.

Actuellement, il n'existe aucun accord bilatéral sur le transport aérien entre le Canada et le Brésil. Toutefois, la Aerolineas Argentinas effectue, une fois par semaine, des vols directs entre Montréal et Rio de Janeiro, avec escale à New York. Il y a également des correspondances à New York et Miami pour les vols en provenance de Montréal et de Toronto ainsi que des escales à San Francisco, Los Angeles, Lima et New York pour les vols en provenance de l'Ouest du Canada.

De plus, des compagnies offrent des vols réguliers, réservés au transport des marchandises, à partir de plusieurs points en Amérique du Nord. Certaines livraisons sont également effectuées par des avions qui transportent des passagers. Des services nolisés pour le transport des passagers et des marchandises sont aussi disponibles.

3. Investissements

La valeur enregistrée des investissements canadiens au Brésil était de 631 000 000 $EU au 30 juin 1981, même si des observateurs croient que, sur le marché, cette valeur est plusieurs fois supérieure. D'après des données statistiques canadiennes, le Brésil est le deuxième marché d'investissements directs du Canada à l'étranger.

Les trois grandes entreprises canadiennes au Brésil sont la Brascan, la Massey-Ferguson et l'Alcan. Elles sont suivies d'un très grand nombre d'entreprises ayant des investissements plus ou moins considérables, y compris les principales banques privilégiées (dites banques à charte), les sociétés d'experts-conseils et les entreprises minières, forestières et pharmaceutiques. Malgré ses difficultés économiques actuelles, le Brésil est toujours un marché intéressant pour les investisseurs canadiens.

Les investissements brésiliens au Canada sont négligeables et se limitent surtout aux transactions commerciales. Banco do Brasil, Banco Real et Banespa ont des bureaux à Toronto. Cobec, une entreprise de commerce des produits de base, possède un bureau à Toronto. La compagnie de transport aérien Varig a des agences à Toronto et à Montréal.

Un certain nombre de pays ont conclu des traités fiscaux avec le Brésil, y compris l'Allemagne de l'Ouest, l'Autriche, la Belgique, le Danemark, l'Espagne, la Finlande, l'Italie, le Japon, la Norvège, le Portugal et la Suède. En vertu de ces traités, les investisseurs de ces pays bénéficient généralement de taux d'imposition réduits en ce qui concerne les profits qu'ils peuvent rapatrier. Un tel traité n'a pas encore été conclu avec le Canada, bien qu'un avant-projet ait été parafé en 1977. L'avant-projet est actuellement à l'étude et les négociations en sont à un point mort.

MESURES D'EXPANSION DU COMMERCE CANADIEN AU BRÉSIL

1. Promotion du commerce

Le commerce et les investissements constituent l'élément le plus important des relations entre le Canada et le Brésil, et les questions d'ordre commercial sont presque toujours l'objet des échanges entre les hauts fonctionnaires de ces deux pays.

Selon les derniers événements, il est clair que si le Canada désire maintenir et améliorer ses relations avec le Brésil, en particulier dans le secteur économique, il doit prendre de nouvelles initiatives qui soient très apparentes.

Le Canada a trois délégations commerciales au Brésil, une ambassade à Brasilia et des consulats généraux à Sao Paulo et à Rio de Janeiro. Les consulats généraux s'occupent surtout de la promotion des exportations, tandis que la Division commerciale de l'Ambassade se charge principalement de l'ensemble des relations commerciales ainsi que de la liaison avec l'administration publique en ce qui concerne la plupart des grands projets. Une liste des adresses utiles au Canada et au Brésil figure au tableau 14.

Le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) de l'administration fédérale offre une aide financière, fondée sur le partage des frais, aux entreprises qui exportent des biens et des services dont le contenu canadien est considérable. Le programme vise à encourager les entreprises canadiennes à percer sur de nouveaux marchés ou à étendre leurs marchés actuels. Dans le cadre du Programme des projets de promotion (PPP), le ministère des Affaires extérieures subventionne la participation des représentants canadiens à des foires commerciales à l'étranger, ainsi que la visite de missions commerciales étrangères au Canada, organise des missions commerciales canadiennes à l'étranger et des visites de délégués commerciaux et d'acheteurs qui désirent examiner les produits et évaluer la compétence industrielle du Canada. Le tableau 11 donne une liste des projets concernant le Brésil qui ont été subventionnés depuis quelques années par le PPP.

2. Comité économique mixte Brésil-Canada (CEM)

Le Comité économique mixte s'est réuni quatre fois depuis sa création par un échange de lettres en 1976. Les travaux, à ces réunions, ont compris notamment: une étude sur les relations commerciales et économiques bilatérales avec des discussions sur des questions de commerce particulières et sur les formalités qui gênent les transactions, un examen des mesures visant à améliorer les échanges commerciaux et une analyse des principales questions qui touchent la situation économique internationale. Le CEM a tenu une réunion en mars 1982.

Des membres du CEM ont formé un sous-comité permanent de coopération industrielle. En 1977, un sous-comité de coopération agricole a été créé à la suite d'un échange de visites des ministres de l'Agriculture des deux pays.

3. Financement

Le financement des exportations est un des éléments-clés et souvent même une condition nécessaire pour vendre des biens d'équipement au Brésil, d'autant plus que ce dernier est le pays, après l'Algérie, qui reçoit le plus de crédits à l'exportation. Le Brésil a toujours été l'un des marchés de la Société pour l'expansion des exportations (SEE) les plus actifs en Amérique latine. Les prêts consentis par la SEE ont favorisé la vente d'une grande variété d'équipements, y compris du matériel hydro-électrique, du matériel de transmission de l'électricité, des plates-formes de forage au large des côtes, des navires, des avions et leurs composantes, du matériel d'exploitation minière et de communication, des locomotives ainsi que des usines de produits chimiques.

La SEE a très confiance en l'avenir économique à long terme du Brésil, et elle est même prête à augmenter de 100 000 000 $ par an, pour les années qui viennent, l'aide qu'elle accorde par le biais de programmes de financement direct et d'assurance. La SEE s'intéresse surtout aux secteurs dans lesquels le Canada a toujours été en mesure de concurrencer d'autres pays, notamment l'énergie, l'exploitation minière et forestière ainsi que le transport, mais elle oriente également ses efforts dans les secteurs de pointe actuellement en expansion et dans lesquels le Canada a une légère supériorité sur ses concurrents, soit les communications, les produits électroniques et le matériel nécessaire à l'exploitation du pétrole.

La SEE compte tirer profit des nombreux débouchés qui existent au Brésil pour les exportateurs canadiens. À cette fin, elle a mis sur pied plusieurs nouveaux programmes qui prendront davantage d'importance sur le marché brésilien de l'année prochaine. La SEE a signé une marge de crédit de 5 000 000 $ avec Banco Real S.A., et elle négocie présentement avec plusieurs autres institutions financières, des organismes d'État et des entreprises d'électricité afin de conclure des accords semblables. À l'automne de 1981, elle a lancé un nouveau programme de forfaitage qui s'est révélé très satisfaisant.

Les marges de crédit et les programmes de forfaitage représentent une méthode de financement rapide, efficace et simple destinée aux acheteurs brésiliens qui désirent effectuer de plus petites transactions d'importation, très souvent avec des petites et moyennes entreprises canadiennes.

La SEE a également exploré avec l'administration brésilienne la possibilié d'accorder un financement appréciable pour l'achat d'équipements et de services canadiens dans le cadre de plusieurs projets importants d'immobilisations.

Les banques privilégiées canadiennes ont aussi participé activement au financement à court et à long termes au Brésil. Des prêts ont été consentis, en monnaie brésilienne et étrangère (euro-financement), directement au secteur privé (surtout aux banques locales) ou par l'entremise de sociétés privées et publiques. Quelques transactions à long terme ont été conclues directement avec l'État brésilien. Le montant brut total des prêts consentis par les banques canadiennes au Brésil est évalué à plus de 4 000 000 000 $EU, soit plus de 6 pour cent de la dette extérieure totale de ce pays.

Afin de résoudre ses problèmes de balance des paiements, le Brésil a élaboré une politique en vertu de laquelle les investisseurs doivent contracter des emprunts bancaires commerciaux parallèles qui soient au moins égaux au financement requis pour certains projets et, dans certains cas, qui en soient même le double. En fait, les sociétés étrangères qui font une offre pour des projets d'immobilisations importants au Brésil doivent obtenir un financement égal à 100 pour cent de la valeur du projet et, en plus, un financement parallèle allant de 100 à 200 pour cent des crédits du fournisseur. Les entreprises canadiennes qui veulent réussir dans leurs projets d'immobilisations au Brésil doivent être en mesure de répondre à de telles exigences. Dans le passé, ce type de financement a été offert par certains des concurrents du Canada (notamment la France et le Royaume-Uni). Le financement parallèle devrait se maintenir jusqu'en 1984.

4. Aide au développement

Depuis le milieu des années 60, le Canada accorde au Brésil une aide au développement. Dans le cadre de son Programme bilatéral, l'ACDI a financé divers projets, notamment des projets sociaux, tels que le développement urbain et la construction d'écoles ainsi que des projets d'infrastructure (grosses installations). L'ACDI exige toutefois que 80 pour cent des biens et services utilisés dans le cadre de ces projets proviennent du Canada. À l'origine, l'ACDI avait décidé de supprimer graduellement le programme bilatéral d'assistance technique au Brésil d'ici 1984, mais elle élabore présentement un nouveau programme en vertu duquel le statut de pays à revenu moyen serait reconnu.

Le Programme de coopération industrielle de l'ACDI a financé des études initiales et des projets visant à renforcer les relations entre le Canada et le Brésil. Le tableau 12 donne une liste des entreprises qui ont reçu une aide dans le cadre de ce programme. Cette division de l'ACDI a organisé l'exposition TEC CAN 82 qui se déroulera en septembre à Sao Paulo. Cette exposition permettra de présenter aux petites et moyennes entreprises canadiennes les débouchés qui existent au Brésil en ce qui concerne les coentreprises et l'obtention de licences.

Le Service administratif canadien outre-mer (SACO) a également été très actif au Brésil et a entrepris un certain nombre d'études et de projets.

5. Organisations bilatérales privées

En décembre 1973, des entreprises canadiennes intéressées au marché brésilien ont fondé la Chambre de commerce Brésil-Canada, une fédération à but non lucratif. Les principaux objectifs de la Chambre consistent à encourager l'échange de renseignements, de documentation à caractère culturel, de visites entre les membres de groupes universitaires, culturels, professionnels, techniques, commerciaux et industriels et à promouvoir l'expansion du commerce entre ces deux pays.

La Chambre offre des films, des causeries avec présentation de diapositives, des exposés et des séances d'information, un communiqué mensuel ainsi qu'un service de renseignements sur tous les aspects du Brésil à l'intention des universités, des entreprises et d'autres groupes concernés.

Un des aspects les plus importants des activités de la Chambre sont les relations de travail étroites qu'elle entretient chaque jour avec sa contrepartie brésilienne, la Camara de Comércio Brasil-Canada, formée de sociétés canadiennes et brésiliennes qui s'intéressent aux relations entre ces deux pays. La Câmara a des bureaux et un personnel à plein temps à Sao Paulo et tient régulièrement des réunions à Sao Paulo et à Rio de Janeiro.

L'Association canadienne pour l'Amérique latine et les Antilles (ACALA) a été fondée en 1969 par un groupe de cadres d'entreprises canadiennes. Ces derniers voulaient mieux faire connaître les pays de l'Amérique latine aux hommes d'affaires canadiens afin de les inciter à nouer avec les représentants de ces pays des relations commerciales plus étroites qui seraient évidemment profitables au Canada et à l'Amérique latine. Ils désiraient également promouvoir les intérêts commerciaux du Canada dans ce pays.

L'ACALA informe continuellement ses membres des réalisations économiques et politiques de tous les pays de l'Amérique latine. Elle donne des conseils aux compagnies désireuses d'explorer ce marché. Elle informe l'administration fédérale des problèmes auxquels doivent faire face les entreprises privées dans leurs relations avec l'Amérique latine. Elle promouvoit activement les domaines de spécialisation et les compétences techniques des entreprises canadiennes. Elle a également constitué des comités d'hommes d'affaires dans divers pays.

De plus, l'ACALA envoie en Amérique latine des cadres d'entreprises afin de promouvoir les intérêts économiques du Canada dans ces pays. Elle représente les entreprises canadiennes auprès d'associations commerciales telles que Forum das Americas et elle diffuse, à tous les trois mois, un communiqué en portugais à l'intention de 400 hommes d'affaires brésiliens.

II. POSSIBILITÉS DU MARCHÉ ET PROGRAMMES DE COMMERCIALISATION PAR SECTEUR

DÉTERMINATION DES SECTEURS PRIORITAIRES

L'analyse du marché brésilien et de l'historique des exportations canadiennes à destination du Brésil a permis d'isoler un certain nombre de secteurs auxquels le gouvernement brésilien accorde la priorité dans sa planification et ses politiques nationales. De même, les relations bilatérales entre nos deux pays nous ont permis de nous mettre d'accord sur les secteurs où les compétences canadiennes sauraient répondre aux besoins de développement du Brésil.

Bien que les perspectives à long terme puissent nous porter à l'optimisme, le Brésil a pour le moment adopté un certain nombre de mesures rectificatives dans l'espoir d'améliorer sa balance des paiements, de réduire son taux d'inflation élevé et de résoudre dans une certaine mesure le sérieux problème de sa dette extérieure. En raison de cette situation, les débouchés qui s'ouvrent aux exportateurs canadiens sont concentrés dans un groupe bien distinct de secteurs industriels. Les secteurs que l'on a retenus pour ce plan de commercialisation se divisent plus ou moins en deux principaux groupes. Le premier comprend les secteurs où les exportations ont été importantes par le passé et où il faudrait un effort concerté pour conserver ou améliorer la part canadienne du marché. On songe notamment aux exportations de blé, de potasse, de charbon, de soufre et de moteurs d'avion. Le second groupe est constitué de secteurs où le gouvernement brésilien est disposé à accorder des permis d'importation, notamment pour l'importation des plates-formes de forage sous-marin et de l'équipement de télécommunications. Les secteurs que l'on a choisi d'inclure dans ce plan sont donc l'aérospatiale, les télécommunications, les industries océaniques, l'industrie chimique, les produits alimentaires agricoles et les minéraux.

Dans le domaine des projets d'investissement, il existe des débouchés pour les sociétés canadiennes qui désireraient prendre part à des projets du secteur forestier (le projet de déboisement de Tucurui par exemple), le secteur minier (le projet de Carajas notamment), l'entreposage des produits agricoles et les plans d'expansion des pêches organisés par Sudepe, l'organisme gouvernemental des pêches.

Les secteurs compris dans ce plan ne représentent toutefois pas les seuls débouchés qui s'ouvrent aux exportateurs canadiens désirant faire des affaires au Brésil. Il existe également des occasions dans d'autres secteurs de biens et de services comme celui des transports urbains. L'Entreprise brésilienne des transports urbains (EBTU) a accordé des contrats de consultation et de gestion à la Urban Transit Development Corporation et à la Toronto Transit Corporation et d'autres contrats pourraient être accordés, le Brésil ayant reçu un prêt de la Banque mondiale pour développer ce secteur. Les débouchés seront cependant assez limités en raison de la compétence des fabricants brésiliens dans certains domaines. Au nombre d'autres produits qui pourraient être bien accueillis au Brésil, citons l'équipement minier, l'équipement ferroviaire, certains types de matériel de production d'énergie et la morue salée. Le ministère des Pêches et Océans a publié un document énonçant les perspectives d'exportation de poisson au Brésil jusqu'en 1985.

Possibilités de coparticipation du Canada et du Brésil dans des projets d'investissement à l'étranger

Depuis quelque temps, le Brésil encourage l'exportation de biens et de services dans le cadre de projets d'investissement dans le but d'obtenir des devises étrangères et d'améliorer sa balance des paiements. Une vingtaine de sociétés brésiliennes de construction et de génie oeuvrent actuellement dans plus d'une douzaine de pays et on estime qu'il y a 10 000 Brésiliens travaillant à l'étranger dans le cadre de contrats de construction et d'autres services.

Le Brésil est perçu favorablement au Moyen-Orient en raison de l'important déséquilibre commercial causé par ses importations de pétrole. De nombreux pays en voie de développement et établissements financiers internationaux considèrent également que le Brésil pourrait servir de modèle aux pays en voie de développement et sont susceptibles de bien recevoir les soumissions présentées par le Brésil.

Le Brésil continue de se tailler une part de plus en plus grande des projets d'investissement à l'étranger et les cabinets d'experts-conseils, les entreprises de construction et les fabricants de biens d'équipement du Canada pourraient fort bien essayer d'obtenir des contrats de sous-traitance dans des domaines où les compétences canadiennes ont fait leurs preuves. On trouvera au Tableau 13 une liste partielle des principales sociétés brésiliennes oeuvrant à l'étranger.

AÉROSPATIALE

Débouchés

L'industrie aéronautique du Brésil a fait des progrès remarquables en moins de 20 ans. Alors que le Brésil n'avait dans les années 60 ni les compétences nécessaires ni la technologie moderne, il a su vaincre ces obstacles en fabriquant sous licence, ce qui lui permet maintenant de produire et d'assembler toute une gamme d'aéronefs et de composants complexes. Depuis 1975, le Brésil en est arrivé à produire des composants d'aéronefs pour l'aviation militaire et l'aviation générale des Etats-Unis et à vendre un bimoteur de transport de conception brésilienne, le Bandeirante, à une vingtaine de pays dont les Etats-Unis, le Royaume-Uni, la France et le Canada (Wapiti Aviation Company en Alberta). Sur le plan de la qualité de ses produits, le Brésil a sans aucun doute acquis une réputation mondiale.

Les développements les plus frappants de l'industrie aéronautique du Brésil se sont produits depuis 1970, c'est-à-dire après la création de l'Entreprise brésilienne de l'aéronautique (EMBRAER), société de mise au point et de construction des systèmes, constituée sous le contrôle du gouvernement pour prendre en mains l'industrie aéronautique du pays. EMBRAER emploie maintenant plus de 6 000 personnes et a construit 2 500 appareils environ. Elle a notamment construit ou est en train de mettre au point des avions à réaction d'entraînement à la chasse et des avions d'attaque de conception italienne, six modèles d'avions de transport général (sous licence de Piper) et deux avions de conception brésilienne: l'Ipanema, qui est un avion de travaux agricoles et le Bandeirante qui est un biturbopropulseur de transport équipé de moteurs Pratt & Whitney PT-6 canadiens. Plus de 400 Bandeirantes ont été construits jusqu'à présent. La compagnie a fait un chiffre d'affaires de 185 000 000 $EU en 1980, dont 80 millions environ en revenus d'exportation.

Les progrès rapides de l'industrie aéronautique du Brésil ont été stimulés par deux facteurs: les besoins des forces aériennes brésiliennes et l'engagement ferme du gouvernement à développer une industrie aérospatiale nationale à l'aide de contrats de fabrication sous licence ou d'entreprises en coparticipation, dans le but de promouvoir le secteur manufacturier local. L'objectif est de passer un jour de l'assemblage local à la construction locale de composants et de systèmes aérospatiaux. Le Brésil met également de plus en plus l'accent sur des accords de commercialisation sur les marchés étrangers en utilisant les réseaux de commercialisation en place des constructeurs déjà bien établis.

L'industrie aérospatiale brésilienne a recours à plus de 250 fournisseurs du pays. D'après les données dont on dispose, 23 000 des 28 000 pièces qui constituent un avion moyen seraient fabriquées au Brésil par des industries des secteurs de l'automobile et de l'électroménager. Dans tous les cas, la technologie a été mise à jour et même perfectionnée avec l'aide active d'EMBRAER et du Centre technique aérospatial (CTA) du ministère de l'Air.

EMBRAER fabrique des cellules et des voilures à Sao José dos Campos et achète à des fournisseurs brésiliens d'autres composants comme les sièges, les tapis, les matières plastiques, les composants électriques, le câblage électrique, les connecteurs et les commutateurs, l'équipement radio, les profils d'aluminium, les colles spéciales, les feuilles d'amiante, les pièces de caoutchouc, la visserie, le fil de fer, le verre et les garnitures, etc.

La plupart de l'équipement électronique est produit sur place par une trentaine de sociétés brésiliennes dont plusieurs sont des filiales de multinationales. Les autorités brésiliennes ont annoncé leur intention de faire produire au Brésil une série de composants et systèmes électroniques en ayant recours à une collaboration étroite entre les entreprises brésiliennes et étrangères, probablement dans le cadre d'entreprises en coparticipation. Au nombre des priorités: les systèmes de communication BLU, les systèmes audio, les systèmes de régulation du carburant, les antennes UHF, les systèmes de navigation et l'avionique.

Il pourrait y avoir des débouchés pour certains systèmes dont la production n'est pas possible au Brésil pour des raisons techniques ou par manque d'un marché suffisant, notamment pour les pilotes automatiques, l'équipement ADAC, les disjoncteurs Klixon, les radars de bord, les hélices et les trains d'atterrissage.

L'une des responsabilités du CTA est d'aider l'industrie brésilienne à produire des articles de technologie avancée. Le Centre a donc mis au point des prototypes pour la plupart de l'équipement susmentionné qui n'est pas encore produit au Brésil, mais la production sous les auspices du CTA s'est parfois heurtée à des difficultés comme l'absence d'un équipement d'usinage industriel adéquat. On peut citer en exemple les pièces forgées d'aluminium utilisées dans la construction des trains d'atterrissage. Parfois les problèmes concernent des métaux complexes comme les alliages de nickel, les aciers alliés légers, les aciers au magnésium et les alliages super-réfractaires. On prévoit donc qu'il y aura des débouchés d'exportation directe de composants faits de ces alliages pendant encore un certain temps.

Le traitement primaire des métaux est un autre domaine où le marché réduit et l'absence d'équipement d'usinage rendent difficile toute production permanente au Brésil. La coulée sous vide, le moulage de précision et la fabrication d'alliages spéciaux de nickel pour la soudure sont des domaines où le manque de progrès semble retarder l'expansion de l'industrie aérospatiale brésilienne.

Industrie canadienne

L'industrie aérospatiale du Canada comprend une centaine de compagnies qui ont, entre elles, un chiffre d'affaires annuel de 2 000 000 000 $ et 42 000 employés dont des techniciens et des scientifiques très compétents qui permettent à l'industrie de jouir de la technologie et des méthodes de production les plus avancées et des méthodes de contrôle de la qualité les plus rigoureuses. Dix compagnies s'approprient environ 60 pour cent du

total des ventes de l'industrie et, si on leur ajoute les 30 autres plus grandes compagnies, 90 pour cent des ventes. Canadair Ltée (Montréal), de Havilland Aircraft Company of Canada (Toronto) et McDonnell Douglas Aircraft Company of Canada (Toronto) sont à la tête de l'industrie pour ce qui est de la construction des aéronefs et de la production des pièces de cellule. Pratt & Whitney (Montréal) construit des moteurs d'avion et leurs pièces, SPAR Aerospace (Toronto) et Bristol Aerospace (Winnipeg) produisent des composants de systèmes spatiaux de cellules et offrent des installations de réparation et de révision, LittoSystems (Toronto), Computing Devices (Ottawa) et Marconi Canada (Montréal) sdes fournisseurs d'avionique et CAE Electronics (Montréal) est chef de file dans le domaine des simulateurs de vol.

L'industrie dans son ensemble est en mesure de concevoir, de mettre au pointde construire et de commercialiser des aéronefs complets et des moteurs d'avion, des systèmes et sous-systèmes spatiaux et de moteurs d'avion ainsi d'offrir des services d'usinage et de traitement spécial à contrat.

Les moteurs et les composants représentent environ 40 pour cent du chiffre total des ventes, les cellules 27 pour cent et l'avionique 16 pour cent. Lesept autres pour cent correspondent à divers produits spatiaux et spéciaux. n'est pas économique pour les entreprises canadiennes de fournir tous les produits utilisés dans l'industrie aérospatiale; aussi les composants importutilisés dans la fabrication des produits aérospatiaux canadiens représentenils plus de 33 pour cent de la valeur de la production aérospatiale.

Soixante-cinq pour cent environ des ventes de l'industrie canadienne sont dale secteur commercial plutôt que militaire. Au cours des dernières années, l'industrie aérospatiale canadienne a partagé avec le Japon la cinquième pladans le monde sur le plan des ventes mondiales, derrière les États-Unis, la France, le Royaume-Uni et l'Allemagne. Elle est arrivée à ce rang sans avoibénéficié d'investissements massifs de l'État dans la recherche et l'approvisionnement militaires, contrairement à ce qui s'est produit dans d'autres pays. En fait, les ventes à l'exportation représentent 80 pour cendu total de la production canadienne et l'industrie se place deuxième, derril'industrie des pièces automobiles, dans l'exportation du matériel canadien transport. Contrairement à celui des pièces automobiles toutefois, le marchdes produits aérospatiaux n'a pas surtout été limité aux États-Unis mais s'étend un peu partout dans le monde.

Aujourd'hui, on envisage avec beaucoup de confiance l'avenir de l'industrie aérospatiale internationale et on pense que celle-ci devrait croître à un rythme qui dépassera le taux de croissance annuel du PNB. L'augmentation duprix du carburant pourrait entraîner une désuétude accélérée des flottes commerciales actuellement en service. En même temps, les taux de croissancedémographique et les niveaux de richesse stimulent le marché de l'aviation générale. Les budgets importants que l'on continue de consacrer à la défenset la prise de conscience des avantages qu'offre l'avion privé pour les voyad'affaires élargiront également le marché des produits

aérospatiaux à l'aventout comme le fera l'intérêt qu'on portera de plus en plus aux systèmes desatellite à des fins militaires et civiles. Enfin, des débouchés seront ouverts par le vieillissement ou la pénurie de certains types d'aéronefs comles avions cargos, les avions de transport régional et les amphibies de patrouille côtière.

Le Canada est remarquablement bien placé pour exploiter ces débouchés potentiels en raison de son expérience dans la mise au point de produits brevetés, son ajustement aux demandes de la concurrence internationale et larationalisation des capacités de son industrie qui a déjà commencé.

La position relativement privilégiée dont jouit le Canada dans certains segments du marché international est particulièrement apparente dans les domaines suivants:

a) Avions de servitude/ADAC — il y a un marché certain pour un appareil de taille moyenne (30 à 35 places) et, dans une moindre mesure, pour un appareil plus grand que le Dash-7 actuel (60 à 65 places). Avec ses compétences techniques et ses moyens de commercialisation, le Canada est en bonne position dans ce secteur.

b) Avions moyens-courriers — il existe un marché certain pour un avion de transport à réaction dans la catégorie des 100 000 livres et pouvant atterrir sur un terrain de fortune ou sur une piste ADAC. De même, il y a une certaine demande pour un avion de transport civil plus petit (60 000 livres), demande que pourrait satisfaire le Transporter, version civile du Buffalo DHC-5. Pour le moment, le Canada est en tête dans la technologie des ADAC à réaction.

c) Aviation générale (avions d'affaires) -- dans le secteur des avions à réaction d'affaires, le Canada a un produit qui se vend bien, le Challenger, mais il lui faudra y apporter certains perfectionnements (comme la version allongée ou Challenger E) pour conserver sa position dans ce domaine.

d) Aviation générale (avions privés) -- comme le Canada est le deuxième marché au monde et importe jusqu'à un millier d'avions légers par an, surtout des États-Unis, pour diverses applications civiles, il semble y avoir des possibilités de commercialisation de certains produits sur ce marché.

e) Sous-systèmes aérospatiaux -- le Canada est arrivé à prendre la tête dans un certain nombre de domaines, notamment celui des petites turbines à gaz, des systèmes de régulation du carburant pour petites turbines, des trains d'atterrissage et des commandes de vol, des systèmes de contrôle de la température, des moulages de précision pour pièces d'avion et celui de l'avionique (les simulateurs par exemple), et dans tous ces domaines, les sociétés canadiennes ont intégré leurs moyens de conception, de mise au point et de production.

f) Télémanipulation et charges marchandes -- le Canada a atteint une position de premier rang dans ces secteurs de technologie hautement spécialisée. En fait, il n'a pas d'égal au monde dans le domaine des

télémanipulateurs spatiaux et de nouvelles applications devraient lui permettre de consolider cette position.

Activités canadiennes en matière de commercialisation

Marconi Canada a fourni de l'équipement de navigation et des sonars, et Leigh Instruments a fourni des systèmes de contrôle de la circulation et des indicateurs de lieu d'accident aux forces armées brésiliennes. D'autres sociétés sont actives sur le marché brésilien, notamment Goodwood Data Systems qui a vendu des systèmes de transport des bagages pour les aéroports et CAE Electronics qui a vendu des simulateurs de vol et de l'équipement de satellite.

Canadair a soumis un devis aux autorités de l'État de Sao Paulo poufourniture d'avions de lutte contre les incendies CL-215. En même des entreprises canadiennes de services aérospatiaux étudient les possibilités d'accords de location-bail, étant donné la complémentasaisons des incendies au Canada et au Brésil.

Succès canadiens

L'emportant sur ses concurrents des États-Unis, Pratt & Whitney a fentrée sur le marché brésilien, avec le moteur à turbine libre PT 6pour le Bandeirante. Pour enlever ce marché, Pratt & Whitney a pridispositions pour faire faire une partie de la production sous liceBrésil. L'année dernière, le chiffre d'affaires a dépassé 32 000 OEMBRAER se prépare pour construire une version à cabine pressuriséeplaces du Bandeirante, l'EMB-120 dont la force motrice sera fourniemoteurs PT-7A-1 1500 SHP de Pratt & Whitney of Canada. La compagnicanadienne était en concurrence avec General Electric Corporation dÉtats-Unis pour ce marché mais l'a emporté en raison de la réputatid'excellence mécanique qu'elle s'était faite avec les contrats du Pet parce qu'elle s'est engagée à coopérer pleinement avec EMBRAER.

Considérations relatives au marché

Au Brésil, les activités aéronautiques sont contrôlées par le gouvernement. Tous les projets d'aéronefs doivent être approuvés pplusieurs services ou organismes du ministère de l'Air:

DAC - Service de l'aviation civile. Contrôle et réglemente la circulation aérienne et les aéroports

INFRAERO - Infrastructure aéroportuaire

CTA - Centre technique aérospatial. Comprend les organismes sui
(a) IAE - Institut des activités aérospatiales
(b) ITA - Institut technique aéronautique (université)
(c) IFI - Institut de développement industriel
(d) IPD - Institut de la recherche et du développement
(e) IPV - Institut de la protection des vols

EMBRAER - Entreprise brésilienne aéronautique. Compagnie mixte finades capitaux publics et privés (toutes les actions qui dondroit de vote sont contrôlées par le ministère fédéral de l'Aéronautique).

Du fait que ces organismes s'efforcent de promouvoir le développement de l'industrie brésilienne, il est clair que les entreprises canadiennes doivent chercher à signer des accords de fabrication sous licence ou à participer à des entreprises en coparticipation pour s'établir sur le marché brésilien. Il y a toutefois certaines possibilités d'exportation directe dans ce secteur mais les exportateurs doivent être conscients des facteurs suivants quand ils essaient de vendre leurs produits au Brésil.

1. Il est plus facile de vendre des produits dans ce secteur quand ils font partie d'un "ensemble" d'équipement. Il est donc recommandé de coordonner ses activités avec d'autres fournisseurs qui peuvent produire l'équipement connexe approprié.

2. Cet équipement doit être offert avec des conditions de financement intéressantes et offrant toute la latitude nécessaire dans le contexte des conditions économiques actuelles au Brésil.

3. L'expérience montre qu'il est préférable d'oeuvrer en collaboration avec un agent local qui puisse mettre à profit ses connaissances des conditions locales. Il est également avantageux d'avoir des contacts dans l'industrie et le gouvernement.

Concurrence et activités des concurrents

En 1980, le Canada a fourni environ 74 pour cent des moteurs d'avion importés par le Brésil, devant les États-Unis qui en a fourni 15 pour cent, l'Italie 10 pour cent et la France 1 pour cent. Par le passé, Piper Aircraft Corporation des États-Unis et Aeromacchi d'Italie ont signé avec EMBRAER des contrats de construction sous licence. Un accord récent de coparticipation conclu par EMBRAER et Aeromacchi vise la production d'un chasseur brésilien de conception italienne.

Plan d'action

Le Brésil ayant annoncé que sa politique était de développer son industrie aérospatiale, il ne suffit pas d'assister aux foires commerciales et d'organiser des missions. Il serait bon de dresser également l'inventaire des moyens dont dispose actuellement le Brésil, notamment dans les domaines des sous-systèmes et des pièces brevetées, et de prévoir comment ces moyens se développeront au cours des cinq prochaines années par rapport aux moyens canadiens. On disposerait ainsi d'ensembles de données et de guides que l'on pourrait fournir à l'industrie canadienne pour lui indiquer où se trouvent les débouchés.

Si les résultats de ces mesures sont suffisamment encourageants, on pourrait envisager de chercher à conclure avec le Brésil un accord de réciprocité par lequel le Canada donnerait au Brésil la priorité pour la fourniture d'articles que le Canada doit importer, en échange d'un engagement semblable de la part du Brésil.

TÉLÉCOMMUNICATIONS

Débouchés

En 1972 le Brésil avait un peu plus de 1,8 million de téléphones en service mais, en décembre 1980, on estimait qu'il en avait 7,8 millions, c'est-à-dire que le réseau aurait connu un taux d'expansion annuel moyen de 17,7 pour cent. La quasi-totalité du réseau téléphonique brésilien (97 pour cent) est régie par l'État, par l'intermédiaire de TELEBRAS (Télécommunications brésiliennes) et les compagnies téléphoniques affiliées.

Le ministère des Communications, dont relèvent les opérations de TELEBRAS, a pris part au récent programme d'austérité du gouvernement en réduisant les dépenses engagées pour le service téléphonique au Brésil. La demande est d'environ 700 000 nouveaux postes par an et le gouvernement devra faire de gros investissements dans du matériel neuf.

Les modalités gouvernementales d'approvisionnement en matériel de télécommunications ont de loin favorisé les fabricants brésiliens d'équipement électronique et de télécommunications. Même les filiales brésiliennes de sociétés étrangères sont souvent désavantagées dans les soumissions pour des marchés de l'État. TELEBRAS a également réduit de 19 pour cent en 1975 à 3,8 pour cent en 1979 le rapport des importations directes de l'industrie au total des investissements. Les Brésiliens tendent à être sensibles à propos des importations d'équipement de télécommunications et cela, ajouté aux contraintes imposées par la balance des paiements, fait que le Brésil donne souvent la préférence à des entreprises brésiliennes même quand les entreprises étrangères offrent une meilleure technologie.

L'industrie brésilienne, bien qu'assez importante pour satisfaire la plupart des besoins du pays sur le plan de l'équipement électronique domestique, n'est pas capable de produire tous les semi-conducteurs nécessaires. Bien que le gouvernement ait réservé le marché brésilien aux entreprises brésiliennes, les analystes estiment que la capacité de production locale ne sera pas en mesure de répondre à la demande totale avant un certain nombre d'années.

Soixante-six pour cent des semi-conducteurs demandés sont des semi-conducteurs spécialisés, 20 pour cent des circuits intégrés (CI) numériques et 14 pour cent environ des CI linéaires. Le secteur des télécommunications utilise environ 7 pour cent du total des semi-conducteurs (ce qui représentait à peu près 12 100 000 $EU en 1979). L'industrie locale peut fabriquer des diodes de signal, de puissance et de redresseur, des transistors de puissance ordinaire, des redresseurs, des thyristors, des CI à logique transistor-transistor et des CI linéaires.

Il est fort probable que de nouveaux investissements soient concentrés dans la conversion des systèmes actuels de commutation électromécanique à des systèmes de commutation numérique. L'ancien équipement est maintenant remplacé par un équipement à semi-conducteurs comme des diodes, des CI bipolaires numériques et des CI métal-oxyde-semi-conducteur. En 1982, la société Ericsson devrait commencer à livrer les 50 terminaux numériques qui lui ont été commandés.

Les villes de Sao Paulo et de Rio de Janeiro envisagent actuellement l'installation de systèmes à fibres optiques. Le climat du Brésil rend les fibres optiques particulièrement utiles pour l'équipement de transmission du fait que la fibre de verre n'est pas affectée par l'humidité comme l'est le fil de cuivre. Bien qu'aucun plan définitif n'ait encore été dressé, une société américaine cherche déjà à négocier des contrats.

Comme il est probable que les réseaux ruraux ne recevront pas autant d'attention, à l'exception des réseaux déjà établis dans les régions rurales du Sud, on prévoit qu'il y aura de bons débouchés pour la radiotélégraphie mobile dans les régions où la construction, l'exploitation forestière et les autres activités industrielles sont développées. Il ne faudrait pas, par exemple, sous-estimer l'importance de ce type d'équipement de communications pour le projet de Carajas. Toutefois les contrôles militaires et policiers font que le nombre de nouveaux abonnés sera réduit.

Le Brésil est membre du réseau Intelsat et a dépensé quelque 6 000 000 $EU en 1980 pour les services Intelsat destinés aux communications intérieures. On pense qu'en 1981 ces dépenses se chiffreront à 15 000 000 $. Étant donné l'augmentation des coûts de ces services Intelsat, le Brésil a décidé de mettre au point son propre système national de communications par satellite mais, bienqu'on avance actuellement le chiffre de 71 000 000 $ pour la réalisation de ce projet, les critiques du programme prétendent que les dépenses totales pourraient atteindre 360 000 000 $EU.

Les fabricants brésiliens pourraient fournir la plupart de l'équipement nécessaire aux stations terriennes, notamment les antennes et l'équipement connexe mais ne pourraient actuellement fournir qu'environ 2 pour cent de l'équipement des stations de contrôle requis. Il y aurait donc des possibilités d'exportations dans ce domaine. Les satellites eux-mêmes devront être achetés à l'étranger.

Il est possible qu'il y ait au Brésil des débouchés pour le système Télidon si la compagnie de téléphone de l'État de Sao Paulo (TELESP) n'est pas satisfaite des essais du système vidéotex français Antiope qui sont actuellement en cours. Les quotidiens, les stations de télévision et les services téléphoniques des États de Parana, Santa Caterina et Rio Grande do Sul pourraient également être intéressés par le système. Les normes brésiliennes en matière de vidéotex devraient être décidées vers la fin de 1983.

Industrie canadienne

Télidon

En 1978, le ministère des Communications (MDC) du Canada a annoncé la mise au point d'un terminal vidéotex de pointe appelé Télidon et capable de produire des images d'une bien meilleure résolution que l'équipement actuellement sur le marché. La supériorité du nouveau système tenait également de sa souplesse et de la compatibilté de ses bases de données avec différents types de terminaux, ainsi que de sa capacité théorique d'expansion ultérieure. Au début de 1979, Bell Canada a lancé un système

vidéotex pilote appelé Vista qui utilisait le réseau téléphonique public pour transmettre sous forme d'images ou de textes les renseignements emmagasinés dans les banques de données. D'autres sociétés canadiennes comme Norpak ont adopté la technologie Télidon et fabriquent maintenant toute une gamme d'équipement Télidon. Northern Telecom étudie également les débouchés actuels et pourrait faire son entrée dans certains domaines spécialisés du système Télidon. Les compagnies canadiennes fabriquant le matériel Télidon ou offrant des services d'information connexes trouvent que cette technologie est déjà bien acceptée sur les marchés de l'exportation.

Comme d'autres systèmes vidéotex, Télidon comprend un appareil de télévision légèrement modifié ou un poste d'affichage, un décodeur de liaison, un système de télécommunication et un ordinateur central. En plus, Télidon a un micro-ordinateur dans tous ses terminaux, exploite au mieux les récents développements dans la technologie de l'affichage graphique sur ordinateur et de la transmission des données par télécommunications et est particulièrement bien adapté pour transformer l'appareil de télévision en un outil d'information.

En plus de Norpak et de Northern Telecom, les compagnies qui mettent au point et commercialisent la technologie Télidon comprennent Electrohome qui produit des affichages vidéo en couleurs pour les applications commerciales et de consommation, Hemton Electronics, appartenant maintenant à Norpak, qui fournit des projecteurs électroniques et des sources d'information compatibles avec Télidon, et Infomart Ltd., première compagnie canadienne à offrir un service vidéotex et capable d'installer les systèmes, de créer des réseaux d'information et de vendre des installations d'entreposage et de traitement.

Fibres optiques

La technologie des fibres optiques est utilisée au Canada dans les systèmes de communications depuis 1976. Dans le domaine des lignes d'abonnés, Bell Canada a procédé à un projet pilote avec 36 ménages dans une zone résidentielle de Toronto (Ontario), pour démontrer qu'il était actuellement possible de transmettre simultanément des communications téléphoniques, des données et des programmes de télévision sur les lignes de service urbain. Dans les zones rurales, un important programme d'essai sur le terrain est actuellement organisé par l'Association des entreprises de télécommunications (ACET) et le MDC, avec la collaboration du Manitoba Telephone System, de Bell Canada et d'Alberta Government Telephone, tous membres du réseau téléphonique transcanadien (RTT). Quelque 150 ménages de la petite communauté d'Elie au Manitoba participent à ces essais qui sont les premiers qui aient été faits des usages multiples des systèmes à fibres optiques dans une collectivité rurale de cette taille.

La capacité de l'industrie est en train de s'accroître encore, maintenant que Northern Telecom construit une manufacture de câbles à fibres optiques et d'équipement de terminal à Saskatoon. Northern Telecom a également commencé d'établir un réseau de transmission à fibres optiques d'une longueur de 3 200 km pour Saskatchewan Telephone. Le système permettra de diffuser les signaux de télévision dans l'ensemble de la province et coûtera un total de 50 000 000 $.

On procède actuellement au Canada à d'autres essais pratiques de la technologie des fibres optiques auxquels participent l'industrie, les gouvernements, et de nombreuses entreprises de télécommunications dont Bell, l'ACT, B.C. Telephone et Manitoba Telephone qui fournissent des services de consultation. Alberta Government Telephone, par exemple, a déjà commencé à installer un réseau à fibres optiques qui acheminera quelque 30 000 circuits téléphoniques sur une distance de 50 km. Une fois en service, ce réseau constituera l'une des plus grandes liaisons à fibres optiques à grande puissance au monde, avec une durée de vie prévue de 30 ans. Un programme semblable entrepris par Saskatchewan Telephone fournira un réseau d'environ 32 000 km de communications à fibres optiques. Ces deux derniers projets seront convertis en réseaux opérationnels.

Northern Telecom met actuellement au point une ligne complète de produits dans le domaine des fibres optiques, notamment les filaments de fibre de base, les câbles, l'équipement électronique auxiliaire et les systèmes clés en main. Canstar, filiale de Canada Wire, importe des fibres de verre Corning pour fabriquer des câbles de fibres optiques, tout comme le fait Phillips Cables. Foundation Instruments Ltd. s'intéresse à l'application plus spécialisée des câbles de fibres optiques à la transmission des données d'ordinateur à ordinateur. Il convient de remarquer que la plupart de ces compagnies, y compris Northern, en sont toujours au stade de la mise au point de leurs produits ou systèmes à fibres optiques. En raison des délais et des coûts de la commercialisation complète de cette technologie, on considère que les entreprises en coparticipation sont un bon moyen de se lancer dans la commercialisation pour l'exportation.

Réseaux terrestres à micro-ondes/Satellites/Stations terriennes

Le Canada est également autosuffisant dans le domaine des télécommunications terrestres à micro-ondes. En ce moment, il existe trois grands réseaux à micro-ondes qui utilisent de nombreuses liaisons de ramification à micro-ondes interconnectées dans tout le pays. Deux de ces réseaux sont exploités par le RTT sur la bande de 4 GHz et un par les Télécommunications CN-CP sur la bande de 6 GHz. En 1980, un système radio numérique supplémentaire (8 GHz) a été intégré au système analogique existant de 4 GHz du RTT entre Toronto et Calgary.

Le lancement de la série de satellites ANIK A en 1972 a inauguré le premier système national de communications par satellite géostationnaire dans le monde. Trois satellites de ce type assurent les communications sur 10 millions de kilomètres carrés au Canada. L'ensemble du système comprend également plus d'une centaine de stations terriennes qui jouent un rôle crucial en servant à relier de nombreuses communautés dans tout le pays. Depuis ANIK A, une deuxième, puis une troisième et une quatrième série de satellites ont été construits ou sont en voie d'être mis au point avec la collaboration des États-Unis et de l'industrie européenne.

La plupart des satellites commerciaux des communications du monde comportent certains sous-systèmes mécaniques et électroniques canadiens. En collaboration avec la National Aeronautics and Space Agency des États-Unis, le Canada a mis au point le télémanipulateur destiné au système de transport de la navette spatiale. Spar Aerospace Ltd. est le principal

maître d'oeuvre canadien pour les systèmes de satellite et autres systèmes spatiaux connexes, notamment les stations terriennes. Les autres fournisseurs canadiens de matériel de satellite sont ComDEv Ltd., qui se spécialise dans les filtres multiplex, et Canadian Astronautics Ltd., qui est en train de mettre au point un système de gestion des batteries de satellite. Dans le domaine des stations terriennes de communications, les autres exportateurs sont SED Systems, Raytheon Canada, Farinon et Miller Communications.

Depuis l'intégration du DATAROUTE au Réseau téléphonique transcanadien en 1973, le Canada possède son propre réseau national de transmission numérique. L'adoption des systèmes Infoswitch et Datapac a suivi en 1977. Ces systèmes ont par la suite été reliés au réseau américain et devraient finir par constituer un réseau intégré de services de communications téléphoniques, de données et visuelles dans tout le Canada et aux États-Unis. Aujourd'hui, les fabricants et les compagnies de télécommunications du Canada sont lancés dans la conception et la mise au point de services de traitement de l'information qui comptent parmi les plus perfectionnés. Northern Telecom et AEL Microtel offrent une vaste gamme de produits pour ces applications et Gandalf Data Communications prend de l'expansion dans l'exportation des modems de données et de produits connexes.

Services de radiotéléphone mobile

Un grand nombre de systèmes de radio mobile à haute fréquence (HF, THF et UHF) sont fabriqués au Canada et assurent un nombre sans cesse croissant de services publics et commerciaux. Ces systèmes comprennent les stations mobiles, les stations de base et les postes portatifs. On constate une demande croissante de systèmes de radiotéléphones mobiles pouvant être raccordés aux réseaux téléphoniques transcontinentaux. En Alberta, Alberta Government Telephone (AGT) exploite le plus grand service intégré de radiotéléphone mobile au monde, avec 24 000 postes mobiles reliés à quelque 400 stations de base. Le secteur privé de l'Alberta compte lui aussi plus de 30 000 postes mobiles en service, Motorola Canada, WR Communications, Spilsbury & Tyndall, International Mobile Data Inc., Westech Systems Ltd., Glenayre Electronics et International Systcoms Ltd. figurent au nombre des fournisseurs canadiens de ces systèmes.

Sur le plan de l'exportation, les produits présentant le plus d'intérêt et le plus gros potentiel sont les radios mobiles HF bon marché fabriquées par Spilsbury & Tyndall, les téléphones mobiles pour véhicules fabriqués par International Systcoms et les téléphones mobiles portatifs ou en mallette fabriqués par Trigild Communications. Les têtes de contrôle fabriquées par Glenayre et les terminaux mobiles de données fabriqués par International Mobile Data sont d'autres exemples de produits d'exportation concurrentiels.

Commutation

Les principaux fabricants d'équipement de télécommunications comme Northern Telecom et Mitel s'intéressent maintenant davantage à d'autres marchés pour leurs produits de commutation numérique, dans le cadre de leurs plans généraux de commercialisation. Les deux sociétés fabriquent des standards

privés automatiques (PABX) de pointe qui sont très bien accueillis sur les marchés d'exportation. Northern Telecom peut installer le système de commutation numérique SL-1 pour desservir jusqu'à 32 abonnés différents et produit également le système de commutation de paquets SL-10 qui permet de relier un certain nombre de terminaux de données dispersés à un seul ordinateur ou de créer un seul réseau commun pour un grand nombre d'ordinateurs et de terminaux dans le cadre du réseau DATAPAC de commutation de paquets du RTT. Northern fabrique également tout un ensemble d'équipement modulaire DMS (commutation multiplex numérique) qui va des concentrateurs de ligne (DMS-1) et des centraux locaux permettant de relier jusqu'à 6 000 lignes (DMS-10) aux centraux d'une capacité de 100 000 lignes (DMS-100). Mentionnons également le système de commutation interurbaine pouvant servir jusqu'à concurrence de 60 000 lignes de jonction (DMS-200) et un commutateur interurbain spécialement conçu pour satisfaire aux applications des bureaux internationaux (DMS-300).

Bien que Mitel ne se soit pas encore lancé dans les commutateurs de central téléphonique, sa gamme de produits PABX (SX/10/20/100/200) lui a permis de prendre rapidement de l'expansion sur les marchés de l'exportation. Cette compagnie fabrique également un large éventail de produits de télécommunications destinés à améliorer le rendement technique et opérationnel des centraux existants. D'autres sociétés comme Plessey Canada avec le K1 et le K2, et ITT Canada avec le Système 3100, fabriquent des PABX pour l'exportation.

Activités récentes du Canada en matière de commercialisation

Jusqu'à présent, la participation canadienne dans l'industrie brésilienne des télécommunications a été limitée. Un projet bilatéral de prêt établi entre l'ACDI et TELEBRAS a mené à des ventes de services et d'équipement représentant aux alentours de 2 000 000 $EU au cours des deux dernières années. Bell Canada International, Spar Aerospace, Telesat Canada, Hewlett Packard, National, Electrolab et Tecktronix étaient au nombre des compagnies qui ont participé au projet. On s'est engagé à consacrer 1 000 000 $EU supplémentaires à ce projet mais ces fonds n'ont pas encore été dépensés. Ce programme a été d'une grande utilité en ce qu'il a introduit les compétences canadiennes sur le marché brésilien. On envisage maintenant de prolonger ce programme, ce qui permettrait à la technologie canadienne de s'établir plus solidement au Brésil.

Le sous-comité industriel de la Commission économique mixte Canada/Brésil a retenu les télécommunications comme un domaine où il pourrait y avoir transfert technologique. Ce thème est mis à l'évidence dans un récent rapport d'une équipe d'évaluation de l'ACDI dans lequel on discute des possibilités de financer des programmes de formation et d'autres activités connexes dans le but d'encourager les échanges techniques et de faire mieux comprendre les compétences canadiennes aux Brésiliens. Spar Aerospace est le principal soumissionnaire du Canada en ce qui concerne la partie partiale du programme de communication par satellites du Brésil. Le gouvernement canadien a fourni, dans le cadre de cette initiative, une aide considérable sous diverses formes, y compris les visites de ministres au Brésil, l'aide technique et le transfert de technologies ainsi que le financement des exportations par l'entremise de la SEE.

Succès canadiens

Des compagnies canadiennes, dont Bell Canada International et Spar Aerospace Ltd., ont fourni de l'équipement et des services au Brésil dans le cadre d'accords bilatéraux de financement de l'ACDI. De plus, TELEBRAS a acheté pour plus de 4 500 000 $EU d'équipement de satellite et de station à Spar Aerospace.

Considérations relatives au marché

Les tarifs douaniers nominaux sur l'équipement de télécommunications importé sont relativement élevés, comme on peut s'y attendre dans le cas d'un pays qui s'est engagé à substituer ses propres produits aux produits importés pour stimuler la croissance économique. Dans l'ensemble, les tarifs varient entre 45 et 85 pour cent.

Les composants électriques importés ne sont soumis à aucune norme technique ni à aucun règlement.

Le meilleur moyen d'exporter des produits au Brésil est d'oeuvrer par l'intermédiaire d'un agent local qui peut faciliter les modalités d'importation. On peut parfois vendre directement aux fabricants locaux mais, quand des restrictions à l'importation interviennent, ces compagnies peuvent hésiter à faire les efforts nécessaires pour obtenir le permis d'importation si les ventes en question ne constituent qu'un faible pourcentage de leur chiffre d'affaires. Cela est vrai même dans le cas des filiales brésiliennes auxquelles on demande de promouvoir les produits de leur compagnie mère. On recommande donc fortement d'avoir recours à des représentants locaux indépendants et d'avoir des contrats d'exclusivité si le volume des exportations le justifie.

Dans le cas des ventes à des organismes du gouvernement brésilien, on a trouvé que des négociations de gouvernement à gouvernement étaient très utiles pour aider l'exportateur. Par le passé, les fournisseurs américains ont été délaissés en faveur de sociétés européennes ou japonaises appuyées plus efficacement par leur gouvernement. Dans la mesure où les sociétés canadiennes peuvent recevoir l'appui des autorités gouvernementales, cette stratégie est fortement recommandée, notamment en ce qui concerne les arrangements financiers offerts à l'acheteur. En raison de la situation de sa balance des paiements, le gouvernement brésilien est presque aussi sensible aux questions de financement qu'au prix et aux spécifications des produits importés.

Du fait que le Brésil s'est prononcé ouvertement en faveur d'une substitution des produits importés par des produits brésiliens, notamment dans le secteur des télécommunications, il peut être avantageux pour les sociétés canadiennes d'établir des filiales brésiliennes ou de se lancer dans des entreprises en coparticipation avec des fabricants brésiliens. Il y aura beaucoup de débouchés pour ce genre d'entreprises, surtout si les Canadiens acceptent d'être actionnaires minoritaires, car le Brésil désire vivement obtenir de nouvelles technologies et des capitaux d'investissement. Il faut toutefois prendre soin de bien structurer tout accord de coparticipation et de l'appuyer par des accords de gestion bien

pensés pour assurer la protection et l'utilisation à bon escient des technologies importées car la législation brésilienne protégeant les brevets technologiques est très complexe et lourde et les compagnies locales, inhabituées aux coûts et aux efforts qu'exigent la recherche et le développement, se sont parfois montrées imprudentes.

Il y aura une grande demande pour des services de consultation dans le domaine des télécommunications, le Brésil étant désireux d'assimiler les nouvelles technologies. On s'attend à ce que ces services soient normalement annexés à des accords de fourniture d'équipement.

Concurrence et activités des concurrents

Les grandes sociétés internationales qui fournissent de l'équipement de télécommunications au Brésil ont fait le nécessaire pour augmenter la participation brésilienne dans leurs filiales afin de mieux se placer sur le marché. Jusqu'à présent, les principales multinationales actives au Brésil comprennent Ericsson (Suède), Standard Electric (ITT) (États-Unis) et Nippon Electric Company (Japon). Les Français sont de sérieux concurrents sur le marché des satellites (Aérospatiale) et celui du système vidéotex (Antiope).

Plan d'action

La vente d'équipement de satellite au Brésil exigera le recours à un financement concurrentiel et l'appui continu des ministères et organismes de l'administration canadienne (par exemple, la SEE, l'ACDI et le MDC. Ce qui importe dans l'immédiat, c'est de donner suite aux soumissions canadiennes présentées pour le projet de satellite. Il faudra suivre les développements et les débouchés dans le domaine du système vidéotex pendant un certain temps et donner suite à la prochaine mission de la Compagnie téléphonique de l'État de Sao Paulo (TELESP) en 1980.

INDUSTRIES OCÉANIQUES

Débouchés

Le marché brésilien est le plus intéressant de toute l'Amérique latine pour le matériel destiné à l'exploration et à l'exploitation du pétrole et du gaz en milieu marin. Le gouvernement du Brésil s'est assigné comme objectif de réduire aussi rapidement que possible sa dépendance des hydrocarbures importés. Il accorde donc une importance considérable à l'exploration et à l'exploitation du pétrole et du gaz terrestres et sous-marins. Petrobras, la société pétrolière d'État, qui effectue la quasi-totalité des achats de matériel et de services, dispose d'un budget d'exploration en milieu marin de 3 500 000 000 $ pour la période 1981-1985. Par ailleurs, des contrats d'exploration à risques partagés ont été conclus avec des sociétés multinationales, de manière à accélérer le rythme des activités d'exploration en milieu marin et, espère-t-on, celui de la production du gaz et du pétrole. Les études sismiques ont montré que les gisements sous-marins se composent vraisemblablement de plusieurs petits dépôts. On peut donc s'attendre à ce que le Brésil ait besoin d'un grand nombre d'installations de forage et de production et que son marché s'avère particulièrement intéressant.

Les investissements pour les activités en milieu marin porteront notamment sur les lignes de conduite sous-marines, les plates-formes de production, les flotteurs, les installations d'entreposage et de traitement. Comme ailleurs, la tendance qui prévaut au Brésil favorise la mise au point d'installations de production en eau profonde. Selon les estimations de Petrobras, le coût du système de production permanent du champ de Campos, situé au large de Rio de Janeiro, atteindra 4 700 000 000 $ d'ici à 1988. De plus, on procède présentement à l'expansion et à l'amélioration des installations de production et du système de collecte des champs d'Ubarana et d'Agulha.

On s'attend à ce que les dépenses d'investissement qui seront engagées au cours de la prochaine décennie en vue de la production se maintiennent au niveau actuel, en raison de la mise en exploitation de nouveaux champs ou de l'expansion des champs présentement exploités. Cependant, les débouchés pour les firmes étrangères seront quelque peu limités.

Petrobras se conforme à la politique du gouvernement brésilien qui préconise que l'on achète dans toute la mesure du possible du matériel fabriqué au Brésil. Pour faire face à cette exigence, des consortiums et des coentreprises ont été mis en place. Cette tendance se maintient et le gouvernement souhaite que le Brésil devienne un jour un exportateur net de matériel d'exploration et d'exploitation des champs pétroliers. D'importantes sociétés internationales ont déjà créé des sociétés brésiliennes devant approvisionner aussi bien le marché interne que le marché international. Cependant, le Brésil devrait continuer d'offrir des débouchés aux entreprises capables de fournir du matériel perfectionné faisant appel à une technologie de pointe, des systèmes de soutien et des compétences techniques. Dans le court terme, le Brésil continuera d'importer même des produits de technologie courante en vue d'atteindre l'objectif gouvernemental d'autosuffisance en hydrocarbures, en raison de la capacité d'approvisionnement limitée des entreprises nationales.

Industrie canadienne

Les industries canadiennes travaillant dans ce secteur comprennent les sociétés qui fournissent du matériel, qui travaillent comme entrepreneurs ou qui fournissent des services d'expert-conseil pour l'exploration ou l'exploitation sous-marines, notamment pour l'obtention de l'eau douce et des ressources alimentaires, pour l'exploitation de la force des vagues et de la marée ainsi que pour la mise en valeur de l'énergie thermique et des minéraux. Les entreprises fabriquant du matériel traditionnel de pêche ou des bâtiments de transport maritime ne sont pas incluses dans cette industrie.

Au cours de la décennie écoulée, le secteur des entreprises fabriquant des biens d'équipement pour l'exploitation des ressources sous-marines au Canada s'est élargi; dans le même temps sa production et sa capacité technologique ont augmenté. Ces entreprises ont mis au point et commercialisé à l'échelle internationale des installations de forage, des systèmes d'exploration et de production sous-marins ainsi que des submersibles télécommandés ou non. En ce qui concerne particulièrement les besoins du Brésil, ces sociétés jouent le rôle de pionniers quant au matériel pour la plongée en atmosphère sèche, les systèmes et les services de complétion de têtes de puits sous-marins, les problèmes associés aux forages effectués dans les zones de la haute mer parcourues par des courants, les submersibles télécommandés ou non ainsi que les services connexes. Ces entreprises fabriquent une large gamme de matériel d'exploration, de forage et de production en haute mer, offrent des services de soutien, d'exploitation et d'entretien connexes. Elles offrent du matériel et des services de spécialistes pour les levées géologiques et sismiques, des instruments destinés à l'exploration et à la navigation ainsi que des experts-conseils en génie océanologique.

La croissance de l'industrie canadienne a été étroitement liée au développement qu'a connu le marché national; elle est passée de zéro ou presque, vers la fin des années 60, pour atteindre une valeur de 75 000 000 $ en 1980; on s'attend à ce que les opérations réalisées sur ce marché dépassent 5 000 000 000 $ par an en 1990. Le marché interne canadien se caractérise malheureusement par des fluctuations cycliques. Il est donc essentiel que les sociétés canadiennes deviennent capables de vendre à l'étranger, car les transactions sur le marché mondial dépassaient 8 000 000 000 $ en 1977 et on s'attend à ce que cette valeur soit supérieure à 20 000 000 000 $ en 1985.

Ce secteur de l'industrie canadienne comporte un noyau de quelque 50 sociétés qui tirent la plus grande partie de leurs revenus, si non l'intégralité de ceux-ci, du marché du matériel d'exploration et d'exploitation des ressources minérales sous-marines. Des 6 000 personnes qu'emploient ces sociétés, 2 100 sont des professionnels possédant des compétences en génie, en géologie, en biologie ou en géophysique marine. Le total des ventes de ces 50 sociétés se chiffrait à environ 600 000 000 $ en 1980; 50 pour cent de ce montant provenait de ventes à l'exportation.

En règle générale, les sociétés appartiennent à des Canadiens, emploient despersonnes hautement qualifiées, possèdent souvent une avance

technologique dans des domaines déterminés et vendent en petites quantités des produits ou des services répondant aux exigences particulières des clients. Cette industrie assume des coûts importants de recherche et de développement. Par ailleurs, le délai assez long qui sépare la conception d'un produit de sa livraison sur le marché entraîne souvent des difficultés financières pour ces sociétés. Bien qu'elles doivent faire face à la concurrence de sociétés étrangères dont les dimensions, en règle générale, dépassent nettement les leurs, plusieurs entreprises canadiennes ont enregistré des réussites remarquables à l'échelle internationale.

D'autres entreprises canadiennes vendent des produits sur ce marché, bien que l'essentiel de leurs activités vise l'exploration et l'exploitation des ressources terrestres où le domaine proprement maritime. Les quelque 190 sociétés qui constituent ce groupe sont de dimensions très diverses; certaines d'entre elles ne comptent que quelques employés tandis que d'autres sont des sociétés multinationales comptant plusieurs milliers de salariés. Dans plusieurs cas, elles ont adapté leurs produits traditionnels pour répondre à la demande de ce secteur nouveau et en pleine croissance. Leurs ventes annuelles se chiffrent maintenant à 330 000 000 $ environ.

De plus, il faut faire remarquer l'existence d'un groupe de sociétés tertiaires offrant des produits et des services pouvant être mis en oeuvre dans le domaine des industries d'exploration et d'exploitation des ressources sous-marines. La participation de ce dernier groupe ne fait que commencer, car le marché interne canadien atteint présentement la dernière phase des travaux d'exploration et la phase préliminaire de la production. Plusieurs de ces sociétés sont implantées dans la région de l'Atlantique. On retrouve parmi elles des entreprises de construction métallique, des exploitants d'hélicoptères, des services d'approvisionnement et d'entreposage, des fournisseurs d'équipement de forage, etc.

Activités récentes du Canada en matière de commercialisation

Les sociétés canadiennes opèrent sur le marché brésilien depuis quelquesannées; il faut souligner notamment leur participation à la foire commerciale brésilienne "Offshore" de 1978 et à la Foire latino-américaine du pétrole tenue à Rio de Janeiro en 1980. Des représentants de Petrobras avaient été invités à visiter le Canada en 1977 et 1978.

Succès canadiens

Les sociétés canadiennes ont vendu au Brésil des systèmes de complétion de têtes de puits et des plates-formes de forage pour un montant dépassant 100 000 000 $. Parmi les projets entrepris avec succès par les sociétés canadiennes, on peut souligner:

a) les systèmes de production sous-marins installés et entretenus par Can Ocean Resources Ltd.,

b) la fourniture de trois navires d'approvisionnement en haute mer par Genstar Marine, et

c) la construction d'une installation de forage auto-élévatrice par les Chantiers Davie Ltée.

Considérations relatives au marché

Comme mentionné dans la section des débouchés, le Brésil a adopté une politique privilégiant les fournisseurs brésiliens en vue d'encourager le développement industriel et de réduire des pertes importantes de devises. Cependant, le Brésil ne possède pas la capacité de produire la plus grande partie du matériel et des services dont ce secteur a un besoin urgent, particulièrement pour l'exploration et la mise en valeur du pétrole et du gaz sous-marin.

Il faut souligner que des sociétés canadiennes peuvent offrir une technologie avancée à l'appui des activités du Brésil dans plusieurs domaines de l'exploration des ressources minérales sous-marines. Les sociétés canadiennes disposent d'une avance technologique, par exemple en ce qui concerne les systèmes et les services de complétion de têtes de puits sous-marins en atmosphère sèche; telle est d'ailleurs la méthode choisie par Petrobras pour la mise en valeur de son premier champ pétrolier sous-marin. De même, dans le passé, des sociétés canadiennes ont joué un rôle de pionniers sur le plan technique, réussissant à résoudre des problèmes de forage dans les zones de la haute mer parcourues par des courants. Cette expérience pourrait être mise à profit pour les opérations dans le delta de l'Amazone.

En ce qui concerne les ventes d'équipement lourd, la méthode de financement constitue un des principaux facteurs dont on doit tenir compte sur le marché brésilien. Des financements à des conditions privilégiées offerts par la France ont permis à des exportateurs français d'obtenir les contrats. Le Brésil a recours également au troc et à la location à bail pour acquérir les biens dont il a besoin. L'expérience nous enseigne que les sociétés canadiennes ne rencontreront que peu de difficultés pour obtenir du financement de la Société pour l'expansion des exportations en vue de participer à de vastes projets au Brésil.

Six ou sept pays disposent d'une technologie très avancée pour l'exploration et l'exploitation des ressources sous-marines. Des arrangements portant sur les licences ou des coentreprises avec des sociétés brésiliennes pourraient donc offrir à des sociétés canadiennes un avantage concurrentiel car ils permettraient d'atteindre les objectifs fixés par le gouvernement brésilien en ce qui a trait à la participation nationale, tout en permettant la pénétration du marché et la promotion de la technologie canadienne au Brésil.

Concurrence et activités des concurrents

Le Brésil a acheté au Japon et en France les semi-submersibles modernes nécessaires pour les gisements du Nord-Est. Cependant, le Brésil dispose peut-être des capacités nécessaires à la construction sur place de plates-formes semi-submersibles à partir du début de 1982. Deux plates-formes auto-élévatrices requises pour le gisement Campos ont été construites au Brésil et une autre a été achetée au Canada.

Les sociétés brésiliennes qui construisent des installations de forage et fabriquent du matériel connexe exercent de fortes pressions pour que le gouvernement fasse appel davantage aux fournisseurs nationaux. Quatre sociétés brésiliennes, Bardella, Villares, Equipetrol et Vilse ont fait savoir qu'elles comptaient présenter des offres pour la construction de la première installation de forage terrestre qui sera édifiée au Brésil. Une autre société brésilienne, NOBARA, a créé une coentreprise avec Baker International en vue de la construction de la première installation brésilienne de forage en mer destinée à l'exportation.

Plusieurs sociétés étrangères ont exprimé leur désir de constituer des coentreprises au Brésil en vue de la fabrication de matériel de forage. On envisage présentement une entreprise conjointe Snamrogetti/King Wilkinson pour la construction de plates-formes ainsi que le projet Ishibras d'une valeur de 300 000 000 $ en vue de la construction de plates-formes à Rio de Janeiro. La société Hughes a fait savoir également qu'elle construira une usine de 22 000 000 $ à Rio en vue de la fabrication de trépans, de matériel de tête de puits sous-marin, de colliers de serrage et d'arbres de Noël sous-marins. On prévoit que les ventes se chiffreront à environ 30 000 000 $ par an. On a décidé que l'investissement de Hughes n'était pas admissible aux subventions accordées aux investisseurs; il ne recevra donc pas d'encouragements à l'importation pour le matériel acheté à l'étranger. L'usine de Hughes devrait exporter une partie de sa production vers l'Afrique et d'autres pays d'Amérique latine. Hughes envisage également de construire une autre usine près du bassin de Campos en vue de réparer le matériel d'exploration et d'exploitation et d'entretenir les plates-formes.

Plan d'action

Pour profiter de ces débouchés les mesures suivantes s'imposent:

a) assurer le suivi des visites des missions commerciales brésiliennes reçues au Canada en 1977 et 1978 et de la participation canadienne à la foire commerciale de Rio de 1978 et à celle de 1980;

b) assurer la présence du Canada à la foire pétrolière latino-américaine à Caracas en 1982 (Petrobras sera présent);

c) parrainer une mission des industries du matériel d'exploration et d'exploitation des ressources sous-marines devant se rendre au Brésil (développement du pétrole et du gaz) en 1983 pour renforcer les contacts déjà établis avec Petrobras et les multinationales;

d) entrer en contact avec le bureau de Houston de Petrobras afin d'identifier les nouvelles exigences d'approvisionnement;

e) obtenir des crédits provisionnels de la SEE en vue de favoriser les ventes dans ce secteur;

f) utiliser plus largement le programme de coopération industrielle de l'ACDI pour les petites entreprises de ce secteur;

g) étudier les possibilités de création de coentreprises avec des partenaires brésiliens qualifiés dans ce secteur qui revêt une importance prioritaire au niveau national.

PRODUITS CHIMIQUES ET PHARMACEUTIQUES

1. Potasse

Débouchés

Après les États-Unis, le Brésil est le principal importateur de potasse du Canada, il a acheté pour un peu plus de 80 000 000 $ de potasse de notre pays en 1980, doublant la valeur de ses achats de l'année précédente. Le Brésil ne produit pas encore de potasse mais il étudie la possibilité d'ouvrir une mine en 1983 qui soit capable de produire entre un demi-million et un million de tonnes de potasse par an. En termes de volume, on estime que le Canada fournissait en 1978 au Brésil 40 pour cent de son approvisionnement en potasse. Les importations brésiliennes de potasse ont diminué de 40 pour cent en 1981, à la suite de la réduction des subventions gouvernementales à l'achat d'engrais et en raison des stocks accumulés en 1980.

On n'a pu exploiter que très partiellement le potentiel du marché brésilien pour tous les engrais, particulièrement pour la potasse; mais, on s'attend à ce que ce marché s'élargisse rapidement à mesure que le secteur agricole gagnera en importance. Conformément à la stratégie établie par le troisième plan national brésilien, la croissance du secteur agricole devrait être nettement supérieure à celle du secteur industriel jusqu'en 1985.

Industrie canadienne

Le Canada est le principal producteur mondial de potasse, assurant 30 pour cent de l'approvisionnement du marché mondial. On s'attend à ce que la production canadienne augmente, passant, entre 1980 et 1990, de 11 à 22 millions de tonnes de chlorure de potassium. La quasi-intégralité de la production canadienne (plus de 95 pour cent) est exportée. Pour le moment, toute la potasse canadienne est extraite de la Saskatchewan, mais deux mines sont en voie d'aménagement au Nouveau-Brunswick. Postash Corporation of America aménage une mine où les activités d'extraction devraient commencer en 1982. L'autre mine est une coentreprise de Denison Mines, qui s'occupera de la production, et d'investisseurs européens qui se chargeront de la commercialisation. On prévoit que cette mine commencera à produire en 1984. Il est également possible qu'une mine soit aménagée au Manitoba et commence à produire à partir de 1986.

Sept producteurs de potasse travaillent au Manitoba. L'un d'entre eux, Potash Corporation of Saskatchewan (PCS), une société de la Couronne provinciale, contrôle un peu moins de la moitié de la production canadienne de potasse.

Activités du Canada en matière de commercialisation

Canpotex est un consortium canadien d'exportation qui regroupe actuellement cinq de nos sept producteurs. Il est prévu que le 30 juin 1982 PCS se retirera de Canpotex et réalisera lui-même sa

commercialisation à l'étranger; cela entraînera une modification profonde des activités de commercialisation de cette industrie.

Canpotex possède un bureau au Brésil en raison de la dimension de ce marché et du potentiel qu'il offre. Canpotex exploite également une société detransport maritime qui fait l'affrètement à temps de navires pour expédier sa potasse.

Considérations relatives au marché

L'existence d'un bureau de Canpotex au Brésil constitue un avantage commercial qui permet d'offrir aux acheteurs brésiliens des conseils techniques sur place. L'industrie brésilienne des engrais utilise des techniques de mélange en vrac qui font appel à la potasse brute granulaire. Le Canada possède un avantage par rapport aux fournisseurs européens pour la fourniture de ce type de potasse. Il est vraisemblable qu'à l'avenir les expéditions de potasse proviennent du Nouveau-Brunswick dont les mines commenceront à produire en 1982 ou 1983. Ces mines seront mieux placées que celles de la Saskatchewan en ce qui concerne les expéditions vers le Brésil. Les principaux obstacles à la croissance des échanges sont:

a) la potasse est une marchandise dont les échanges doivent être réglés en devises et le Brésil a des problèmes de réserves de change;

b) le déséquilibre entre la demande et l'offre pour la potasse brute et la potasse broyée du Canada (on préfère la potasse brute, plus coûteuse et moins abondante sur le marché);

c) en raison du déficit commercial du Brésil avec le Canada et des difficultés qu'éprouve le Brésil à satisfaire aux dispositions de ses accords commerciaux bilatéraux avec les pays d'Europe orientale (spécialement la RDA), les autorités de ce pays favorisent les importations de potasse en provenance de la RDA et, à cet effet, assurent le financement des importations;

d) le gouvernement brésilien a réduit ses subventions pour les achats d'engrais.

Concurrence et activités des concurrents

Les principaux concurrents du Canada sur le marché Brésilien de la potasse sont l'Allemagne (de l'Ouest et de l'Est), la France, l'URSS et les États-Unis; la concurrence de ce dernier pays est toutefois en voie de déclin. La potasse fait l'objet d'échanges internationaux intenses et la concurrence est très vive sur ce marché.

Plan d'action

Les exportations canadiennes de potasse vers le Brésil sont déjà importantes et représentent 40 pour cent de la consommation de ce pays. Nous nous attendons à ce que ce secteur continue de connaître une forte croissance. La potasse faisant objet d'échanges importants

à l'échelle internationale, nous ne recommandons pas que le gouvernement intervienne directement au plan commercial; de plus, il n'y a pas lieu d'entreprendre des activités traditionnelles de promotion des exportations en recourant à des foires et à des missions. Cependant, il conviendrait de mettre l'accent à intervalles réguliers sur les avantages qu'offre l'industrie canadienne au cours de réunions regroupant les fonctionnaires canadiens, d'une part, et des représentants du gouvernement brésilien et les principaux acheteurs de potasse. De telles démarches devraient se faire en concentration avec les exportateurs canadiens.

Il est possible de fournir une aide indirecte aux exportations de potasse en apportant des contributions à l'infrastructure du Brésil qui sert à la distribution et à la consommation de la potasse, dans des domaines tels que la manutention en vrac, l'entreposage, le transport, la compaction et le broyage fin, le mélange en vrac, la mise en sac, la vente en gros et en détail. De plus, les exportations pourraient bénéficier de tous les efforts visant à favoriser l'utilisation accrue d'engrais, soit par la formation agricole, soit par la mise en oeuvre de programmes entrepris par le gouvernement à l'échelon local. L'ACDI pourrait aider à l'amélioration de la formation agricole.

2. Soufre

Débouchés

Le Brésil ne produit pas de soufre. Depuis plusieurs années, le Canada est le principal exportateur de soufre vers le Brésil; il est suivi, en ordre d'importance, par les États-Unis, la Pologne et le Mexique. En 1979, le Canada fournissait 55 pour cent de l'approvisionnement du Brésil, avec des exportations de 364 000 tonnes métriques.

Selon toute vraisemblance, le Canada continuera d'occuper sur le marché brésilien la place importante qui lui revient maintenant. Une importance accrue accordée à l'agriculture se traduirait par une consommation de plus en plus importante des engrais phosphatés susceptible d'entraîner une augmentation des importations de soufre.

Industrie canadienne

En 1980, le Canada produisait environ 6,2 millions de tonnes de soufre élémentaire, dont 95 pour cent provenait du gaz naturel acide et le reste des sables bitumineux et des raffineries de pétrole. Environ 1,6 millionde tonnes ont été tirées des réserves de l'Alberta et de la ColombieBritannique. Le volume total de soufre élémentaire disponible se chiffrait donc à 7,8 millions de tonnes. Les exportations outre-mer étaient de 5,4 millions de tonnes. Au cours de la décennie écoulée, la production canadienne de soufre brut a dépassé les livraisons; cet excédent a entraîné la constitution de réserves d'environ 18,5 millions de tonnes, dont la plus grande partie se trouve en Alberta. La production canadienne d'acide sulfurique et de

gaz de fonderie se chiffrait en 1980 à environ 2,7 millions de tonnes (ou à peu près 900 000 tonnes d'équivalent de soufre). De cette quantité, 324 000 tonnes ont été exportées.

La commercialisation du soufre canadien est réalisée par divers organismes, courtiers, agents et producteurs. Les ventes dans les pays d'outre-mer (c'est-à-dire en dehors des exportations vers les États-Unis), sont réalisées par 10 entreprises de commercialisation dont la plus importante est Cansulex Limited. Cette compagnie a été formée en 1962 et compte maintenant 16 membres. Les actionnaires ne reçoivent pas de dividende et aucun bénéfice n'est accumulé au niveau de la société. Les recettes totales provenant des ventes, après déduction des frais d'expédition, de manutention et d'administration, sont versées à chacun des membres sur la base de ses livraisons de soufre à Cansulex.

Les producteurs d'engrais phosphatés sont les principaux utilisateurs finaux de soufre. Celui-ci est transformé en acide sulfurique que l'on fait réagir sur de la roche phosphatée pour produire de l'acide phosphorique, élément servant à la production d'engrais phosphatés. La demande d'engrais phosphatés conditionne très largement la demande de soufre. Historiquement, la croissance de la consommation mondiale de soufre est d'environ 3,5 pour cent par an.

Activités du Canada en matière de commercialisation

La commercialisation du soufre canadien au Brésil et dans les autres pays se fonde sur le prix, la qualité et la sécurité de l'approvisionnement. Après le blé et la potasse, le soufre est la troisième plus importante marchandise exportée par le Canada vers le Brésil (59 000 000 $ en 1980). Cansulex constitue un syndicat de répartition des ventes de soufre. En faisant la preuve qu'elle possède une source d'approvisionnements importante et digne de confiance, la Cansulex a pu obtenir de nombreux contrats de vente à long terme.

Cansulex, Amoco et Texasgulf exportent maintenant le soufre du Canada vers le Brésil.

Les navires affrétés à temps par Cansulex transportent parfois de la potasse et, occasionnellement, un même bâtiment transporte une cargaison de soufre et une expédition de potasse. Un affrètement à temps se fait lorsqu'un exportateur loue un navire pour une période déterminée (par exemple deux ans) au lieu de réserver un certain volume de la cargaison pour chacun des voyages du navire. Pour que l'affrètement à temps soit rentable, il faut que les tonnages transportés soient importants.

Considérations relatives au marché

Le Canada bénéficie du fait que le Brésil est un large marché naturel de l'hémisphère occidental. Sa situation géographique avantage également les États-Unis et le Mexique mais les États-Unis sont un importateur net de soufre et le Mexique n'est pas aussi actif que le Canada en ce qui a trait aux exportations de soufre vers le Brésil.

Concurrence et activités des concurrents

L'approvisionnement en soufre du marché mondial est assuré par un nombre limité d'exportateurs dont les principaux sont le Canada, la Pologne, l'URSS, la France et le Mexique.

Le Canada est le principal fournisseur du Brésil en soufre et sa part du marché est en croissance. La Pologne, autre grand fournisseur du Brésil, est en proie à une crise économique généralisée, et elle connaît de graves problèmes de production. La part occupée par les États-Unis s'est réduite au cours des trois dernières années. Il se peut toutefois que l'accroissement de la capacité de production américaine de soufre au cours des prochaines années entraîne une augmentation des ventes de ce pays au Brésil. La production de soufre de l'Arabie Saoudite devrait commencer dans un délai d'environ un an. Jusqu'au conflit récent opposant l'Iraq et l'Iran, ces deux pays produisaient du soufre à partir de leurs mines et du raffinage du pétrole. On ne saurait prédire la date à laquelle ils reprendront leurs exportations de soufre sur le marché mondial. Les pays du Moyen-Orient ne consomment qu'une très faible partie du soufre qu'ils produisent. Ils en exportent donc la plus grande partie. Le Mexique ne constitue pas encore un concurrent sérieux pour le Canada et ne menace pas notre prééminence sur le marché brésilien du soufre. Cependant, ce pays dispose d'importantes ressources en soufre, grâce à ses mines et à ses raffineries de pétrole; et, si des difficultés de production peuvent être surmontées, le Mexique pourrait devenir un grand exportateur de soufre vers le Brésil. Cependant, on peut prévoir que le Canada maintiendra sa forte position face à la concurrence, en tant que principal exportateur de soufre vers le Brésil.

Plan d'action

Le soufre faisant l'objet d'échanges importants à l'échelle internationale, il n'y a pas lieu d'entreprendre des activités traditionnelles de promotion des exportations en recourant à des foires et à des missions; de plus, nous ne recommandons pas que le gouvernement intervienne directement au plan commercial. Cependant, en raison de l'importance des exportations canadiennes de soufre dans le cadre de nos échanges avec le Brésil, il faudrait suivre de près l'évolution de la situation. Il sera peut-être possible de favoriser nos exportations de soufre grâce à des contacts intergouvernementaux. Il convient de maintenir la présence canadienne.

3. Produits pharmaceutiques

Débouchés

Le Brésil est l'un des plus importants marchés de l'Amérique du Sud pour les produits sanitaires. Il possède une industrie pharmaceutique très importante et bien développée, composée d'entreprises proprement brésiliennes et de filiales des multinationales. Le Brésil a érigé

des obstacles tarifaires élevés et l'infrastructure de son système de soins de santé présente certaines lacunes.

Les vaccins produits par Connaught Laboratories Ltd. offrent les meilleures possibilités d'exportation vers le Brésil. Connaught possède déjà une expérience au Brésil en matière de coentreprises et d'exportation; elle poursuit ses efforts pour élargir ses débouchés dans ce pays. Certains débouchés assez réduits pourront se présenter à l'avenir pour les produits en vrac (antibiotiques).

Industrie canadienne

Cette industrie se compose d'environ 120 sociétés, regroupant 140 établissements et employant environ 15 000 personnes. La production est concentrée principalement en Ontario et au Québec. L'industrie appartient très largement à des investisseurs étrangers et est composée de filiales de sociétés multinationales, principalement américaines, britanniques et suisses; ces filiales représentent environ 65 pour cent des sociétés travaillant dans ce domaine et plus de 90 pour cent des marchés.

Les exportations sont relativement faibles car cette industrie travaille très largement pour le marché national. Le Canada n'a exporté en 1980 que pour 89 000 000 $ de produits pharmaceutiques (7,5 pour cent des livraisons), tandis que les importations se chiffraient à 365 000 000 $, représentant ainsi 25 pour cent du marché. Nous ne disposons pas de statistiques détaillées; cependant, on peut estimer que les éléments actifs représentent 50 pour cent des importations, le reste étant constitué de produits d'ordonnance. On prévoit qu'en 1985 le total des ventes sur le marché canadien se chiffrera entre 1,8 et 2,3 milliards de dollars. À la même date, les ventes sur le marché mondial devraient s'élever à 90 000 000 000 $ par an; de ce montant, le marché nord-américain représenterait 20 pour cent et la part du Canada se situerait entre 2 et 2,5 pour cent.

Activités récentes du Canada en matière de commercialisation et succès canadiens

Connaught Laboratories a créé deux coentreprises qui produisent actuellement au Brésil. La première de celles-ci, Alpha-Connaught, installée à Manaus, produit, à partir de germes importés du Canada, des vaccins contre le virus de la rage équine. Le vaccin en vrac est acheminé alors à Levas-Connaught, la seconde coentreprise, aux fins de dilution et de lyophillization avant la mise en boîte finale et la distribution. Cette entreprise se fonde principalement sur le transfert technologique, bien que les intérêts canadiens détiennent une participation; cette activité comporte également un élément mineur lié à des exportations canadiennes en raison du remplacement périodique des germes pour le processus de production des vaccins; mais c'est là un aspect secondaire des opérations.

Considérations relatives au marché

Les mesures nationalistes adoptées par le gouvernement brésilien dans le domaine des soins de santé se manifestent par des contrôles de prix et des obstacles tarifaires élevés aux importations de produits finis. Le gouvernement brésilien s'efforce également d'arriver à une réduction du nombre des produits offerts sur le marché et aide les entreprises brésiliennes à pratiquer la substitution des importations. Ces mesures n'encourageront pas les entreprises multinationales à accroître leurs investissements et peuvent entraîner indirectement l'apparition de nouveaux débouchés; en effet, il y aura peut-être certains domaines dans lesquels l'influence des multinationales aura été réduite avant que les compétences brésiliennes n'aient atteint un niveau suffisant. En tant que participant à une coentreprise au Brésil, Connaught est en bonne position pour éviter les répercussions de certains de ces problèmes.

Concurrence et activités des concurrents

L'industrie pharmaceutique brésilienne a atteint un niveau satisfaisant de développement et compte des firmes proprement nationales et un large secteur d'entreprises multinationales. De plus, le Brésil a signé des contrats d'importation de produits pharmaceutiques en vrac avec des pays du bloc communiste, à des prix très inférieurs à ceux qui sont pratiqués par les pays occidentaux. Ce marché est très concurrentiel car les entreprises multinationales travaillant dans ce secteur au Brésil semblent appelées à connaître certaines difficultés. Le marché des produits pharmaceutiques au Brésil n'a pas connu de modifications profondes et semble maintenant appelé à connaître un double processus de rationalisation et de concentration. Les perspectives semblent bonnes pour les exportations canadiennes dans les domaines pour lesquels nos entreprises ont fait preuve d'un avantage technologique (pour les vaccins par exemple).

Plan d'action

Les entreprises canadiennes doivent s'attacher essentiellement à trouver sur le marché brésilien des créneaux sûrs pour des produits commercialement viables en mettant à profit les avantages technologiques que comportent de tels produits.

Pour encourager de tels efforts, on aura recours principalement aux moyens suivants: assistance traditionnelle aux entreprises intéressées, informations transmises aux représentants canadiens sur les plus récents développements dans le domaine des soins de santé et soutien accordé aux missions canadiennes et brésiliennes dans le cadre du PDME. On pourrait également nouer des liens avec le marché médical brésilien en parrainant des programmes de formation pour des médecins et des spécialistes paramédicaux. On peut s'attendre à une augmentation de la valeur nominale des exportations car l'infrastructure du système de soins de santé du Brésil continue de se développer.

PRODUITS AGRICOLES ET ALIMENTAIRES

1. Grains de céréales

Débouchés

En 1980, le blé constituait la plus grande partie des exportations canadiennes au Brésil, soit plus de 400 000 000 $ du total des exportations qui se chiffrait à près de 900 000 000 $. Cette valeur représentait 38 pour cent du total des importations brésiliennes de blé.

Il est peu probable que la production brésilienne de blé augmente suffisamment pour remplacer les importations. La production du blé est limitée à une région géographique au Brésil et concurrence la production d'autres céréales telles que l'orge en tant que ressource nécessaire à l'exploitation agricole et des terres. De plus, les coûts de production du blé au Brésil sont élevés par rapport aux coûts des blés importés.

La consommation brésilienne de blé en 1981, devrait atteindre un volume presque aussi considérable qu'en 1980, soit 6,8 millions de tonnes, et nécessiter ainsi l'importation d'environ 4,3 millions de tonnes. En vertu de l'accord à long terme conclu entre le Canada et le Brésil, le Canada lui fournira entre 700 000 et 1 000 000 de tonnes de blé en 1981. En 1982, la dernière année d'application de l'accord actuel, le Canada lui fournira au moins 500 000 tonnes de blé, ainsi qu'un supplément éventuel de 300 000 tonnes, à la demande du Brésil.

Le Brésil prendra peut-être des mesures pour réduire sa consommation de blé, mais malgré cela, il devrait continuer à importer de grandes quantités de blé. La Commission canadienne du blé entretient d'excellentes relations avec sa contrepartie brésilienne, la Junta do Trigo; ainsi, le Canada devrait conserver son avantage concurrentiel sur ce marché. Des prêts de trois ans garantis par l'État sont accordés pour la vente de blé.

Industrie canadienne

Le blé, l'orge et le maïs sont les grains de céréales qui ont la plus grande valeur marchande. La production annuelle s'est chiffrée à environ 20 millions de tonnes de blé, 10,5 millions de tonnes d'orge et 5 millions de tonnes de maïs.

Le blé a le plus grand volume d'exportation, soit à peu près 15 millions de tonnes par an, y compris le blé dur, ce qui représente de 60 à 70 pour cent de son volume de production. Les exportations de farine de blé ont été stables au cours des dix dernières années, atteignant une moyenne de 650 000 tonnes par an.

Les principaux organismes publics chargés de la commercialisation des céréales et des graines oléagineuses du Canada sont la Commission canadienne du blé (CCB) et la Commission canadienne des grains (CCG). La CCG s'occupe du classement et du contrôle de la qualité des grains, ainsi que de la supervision des activités de manutention. La CCB est le seul organisme de commercialisation des exportations de blé, d'avoine et d'orge des Prairies. Les exportations sont négociées soit directement par la Commission, soit par l'entremise de sociétés d'exportation des grains qui font office d'agent de cette dernière. Les grains de l'Est du Canada, y compris le blé de l'Ontario, sont exportés par des sociétés d'exportation des grains qui détiennent une licence délivrée par la CCB. D'autres cultures, telles que le seigle, le colza, le lin, le sarrasin et la moutarde sont vendues par des compagnies privées.

L'Institut international du Canada pour le grain (IICG), subventionné à 60 pour cent par Industrie et Commerce et à 40 pour cent par la CCB, est un organisme de promotion important qui contribue à maintenir et à accroître le marché national et le marché d'exportation pour les grains, les graines oléagineuses et leurs dérivés. L'IICG a des programmes de formation destinés aux représentants des pays qui achètent ces produits et aux Canadiens qui oeuvrent dans ce secteur.

Au cours des dernières années, la capacité du réseau canadien de manutention et de transport des grains a été considérablement accrue grâce à des activités subventionnées par l'État, telles que les achats de 14 000 wagons-trémies ainsi que l'application d'un programme d'amélioration continue des embranchements ferroviaires. Les travaux d'expansion subventionnés par le secteur privé, tels que la mise en place du silo portuaire de la Pioneer Grain Company à Vancouver et la construction d'élévateurs ruraux de grande capacité d'entreposage ont également contribué dans une large mesure à augmenter le rendement et l'efficacité de ce réseau. Le total des surfaces cultivées en 1981 prouve que les producteurs canadiens s'intéressent aux marchés d'exportation actuels et futurs qui, selon la CCB, devraient leur permettre d'exporter 36 millions de tonnes de céréales et de graines oléagineuses d'ici 1990.

Activités récentes du Canada en matière de commercialisation

La Commission canadienne du blé entretient des relations étroites avec les autorités brésiliennes, grâce à l'organisation fréquente de missions au Brésil pour discuter des accords à long terme,ainsi que de questions techniques et logistiques.

Des cadres supérieurs de l'Agence nationale d'approvisionnement du Brésil, la Superintendencia Nacional do Abastecimento (SUNAB), sont venus au Canada en juin 1981, en tant qu'invités de la CCB. Ils ont assisté à des réunions avec les représentants de l'administration publique et de la CCB, ainsi qu'avec des membres de l'industrie des grains, et ils ont visité des installations de manutention et d'expédition. Cette mission a permis aux représentants des deux pays de mieux connaître leur organisation et leurs fonctions respectives en ce qui concerne le commerce des grains.

En 1979, 1980 et 1981, des représentants du secteur public et d'établissements commerciaux du Brésil ont assisté à des cours internationaux sur les grains, subventionnés par l'Institut international du Canada pour le grain.

Certaines activités de commercialisation touchant les installations brésiliennes de stockage et de manutention se sont également déroulées. Le Canada a fourni 10 000 000 $ pour la construction de silos à Maceio et à Rio, au Brésil. Un représentant de Cibrazem, la société de stockage du ministère brésilien de l'Agriculture, est venu au Canada en juin 1981 afin d'examiner les installations et les techniques de stockage et de manutention des grains au Canada. Une société d'ingénieurs de l'Alberta prépare actuellement une soumission, en coentreprise avec des compagnies brésiliennes, dans le cadre d'un projet de construction d'un silo qui servira de projet pilote à la Cibrazem. D'autres activités prévoyant l'exportation des techniques canadiennes devraient renforcer les relations entre le Canada et le Brésil dans le domaine du commerce des grains.

Intérêts du Canada

Le Brésil est l'un des plus importants acheteurs réguliers de blé canadien. En effet, le volume de ses exportations l'a placé au septième rang au cours des trois dernières années de récolte. Le Brésil achète environ 7 pour cent du volume de blé exporté par le Canada. Il constitue également un marché important pour les classes "blé de l'Ouest canadien (3 CW)" et "blé d'utilité", contrairement à de nombreux autres marchés importants du Canada.

Considérations relatives au marché

Les efforts de l'administration brésilienne visant à réduire les importations de blé représentent le principal obstacle éventuel au commerce des grains entre le Canada et le Brésil. Toutefois, aucune réduction importante n'est prévue à court terme, compte tenu du volume des récoltes de blé de 1980 et 1981 au Brésil,ainsi que des répercussions politiques qu'entraînerait le retrait de toutes les subventions accordées aux producteurs brésiliens.

Les moyens et les coûts de transport sont considérés comme les principaux obstacles auxquels doivent faire face les exportateurs canadiens d'orge de brasserie et de malt qui s'intéressent à ce marché en expansion. Cependant, selon les résultats de la dernière mission de l'UGG à Rio et à Sao Paulo, les tarifs pour le transport en vrac de l'orge à deux rangs, du Canada au Brésil, pourraient être d'environ 35 $EU par tonne métrique; ainsi, les prix de l'orge canadien seraient concurrentiels par rapport à l'orge expédiée de l'Australie et des ports de l'Europe (exportations subventionnées par la CEE). Le Plan national de 1977, visant l'autosuffisance brésilienne en matière d'orge, réduira peut-être, à long terme, les importations de cette denrée, mais à court et moyen termes, le volume de ces importations ne sera limité que par le taux d'expansion de l'industrie brésilienne du malt.

Les importations d'orge en provenance des pays d'Amérique latine sont exemptées des droits de douane, mais celles d'autres pays sont asujetties à des droits de 15 pour cent. Toutefois, ce tarif ne semble pas être un obstacle aux exportations australiennes de l'orge de brasserie destinées au Brésil.

Le Canada exporte présentement, dans d'autres pays d'Amérique du Sud, de l'orge de brasserie dont la qualité et le prix sont concurrentiels par rapport à ceux de l'Australie et de la CEE. Si le Brésil augmente ses importations de cette denrée, le Canada pourrait obtenir une part de ce marché. La plus grande difficulté serait, semble-t-il, la teneur en protéines de l'orge canadien qui est habituellement de 13 pour cent, alors que les brasseries brésiliennes ne demandent généralement que 11,5 pour cent au maximum. Ces dernières craignent qu'une forte teneur en protéines n'affecte la saveur de la bière locale.

Concurrence et activités concurrentielles

Les concurrents du Canada sur le marché brésilien du blé sont les États-Unis et l'Argentine. En 1980, les É.-U. ont fourni 51 pour cent des importations brésiliennes de blé. L'Argentine n'en a fourni que 11 pour cent, comparativement à 40 pour cent en 1979 et à 34 pour cent en 1978.

Ces deux pays sont bien représentés par des compagnies privées au Brésil. Leurs administrations publiques respectives participent à la vente du blé. En effet, l'administration américaine offre des prêts commerciaux et l'administration argentine signe généralement des accords avec l'administration du pays acheteur.

Les principaux fournisseurs d'orge de brasserie au Brésil sont l'Uruguay, l'Argentine et l'Australie. Les principaux exportateurs de malt dans ce pays sont l'Argentine, le Chili et l'Uruguay.

Plan d'action

Le plan d'action suivant a été établi afin de maintenir le volume actuel des exportations de blé au Brésil et de permettre aux entreprises exportatrices d'autres céréales et produits céréaliers de pénétrer le marché brésilien:

a) Maintenir les bons rapports fournisseur-acheteur qui existent entre la CCB et la Junta do Trigo, c'est-à-dire poursuivre les visites des représentants de la CCB et de l'État, les visites des ministres, les consultations et les réunions générales,ainsi que les échanges de renseignements.

b) Continuer d'organiser des activités de promotion, c'est-à-dire des missions en provenance du Brésil et du Canada et la participation des secteurs public et privé du Brésil aux cours et séminaires de l'IICG, y compris les cours de brassage et de maltage proposés à l'échelle internationale pour 1982-1983. Les exportateurs d'orge de brasserie ont effectué une visite au Brésil au printemps de 1982.

c) Promouvoir les exportations d'orge de brasserie et de malt canadiens, c'est-à-dire organiser, en premier lieu, une mission en Amérique du Sud formée de représentants des secteurs public et privé chargés d'évaluer les marchés en fonction des critères de qualité des produits, des exigences de manutention et de stockage et des possibilités d'accroissement du marché extérieur par les producteurs canadiens de malt, et nouer des contacts avec des brasseries brésiliennes et des agents indépendants du commerce des grains.

d) Évaluer les possibilités d'utilisation au Brésil de l'orge de brasserie de l'Est du Canada afin de réduire les tarifs de fret des exportations éventuelles d'orge au Brésil, en particulier de l'orge vendu à la brasserie Antartica, à Sao Paulo, laquelle achèterait, à des fins de mélange, de l'orge ayant une teneur en protéines plus élevée.

e) Examiner les services brésiliens et canadiens d'expédition et de manutention de l'orge de brasserie et du malt de façon à évaluer les possibilités de résoudre les problèmes de tarifs de fret et de manutention qui nuisent actuellement aux exportations canadiennes de ces deux denrées.

f) Prévoir des consultations mixtes avec les représentants des secteurs public et privé du Brésil et du Canada afin d'évaluer la faisabilité d'un programme d'aide et de coopération techniques en ce qui concerne la production, la manutention et le transport de l'orge, ainsi que le maltage.

2. Bétail et substances génétiques

Débouchés

Le Brésil a toujours été un importateur certain de semences et d'animaux vivants à des fins d'élevage et devrait le demeurer pendant une période prévisible. Les importations de bovins laitiers et de boucherie se sont chiffrées à 17 700 000 $EU en 1979, comparativement à 13 500 000 $EU en 1976 et à 9 500 000 $EU en 1977. Les ventes de bovins argentins et uruguayens constituaient en tout 79 pour cent des importations brésiliennes en 1979. Les ventes de bovins canadiens venaient loin derrière, n'atteignant que 6 pour cent des importations brésiliennes. Aucours de la période 1976-1978, le Canada avait fourni 10 pour cent de ces importations. Les expéditions de bovins de boucherie ont été négligeables en dépit des activités de commercialisation d'Industrie et Commerce, mais la vente de bovins laitiers n'a posé aucune difficulté, notamment pour les vaches Holstein-Friesian du Canada, qui ont la réputation au Brésil de produire du lait de très haute qualité et, dans une certaine mesure, pour les vaches Jersey du Canada.

Les investissements dans l'élevage de troupeaux laitiers au Brésil dépendent considérablement de la rentabilité de la production du lait. Or, le prix du lait est fixé par l'État et, dernièrement, les augmentations de prix n'ont pas suivi le taux d'inflation. Comme il n'existe aucun office de commercialisation proprement dit au Brésil, les producteurs de lait ont dû faire face d'une part à l'augmentation des coûts de production et d'autre part à la stabilisation des prix. Par conséquent, la production de lait a diminué et, en 1980, le Brésil est devenu le plus grand importateur de lait écrémé en poudre. Cette année-là, le Canada lui en a vendu pour une valeur de 1 600 000 $. De plus, les importations de bovins laitiers ont diminué de 50 pour cent en 1980 par rapport à celles de 1979.

Les investissements dans l'élevage des bovins sont également fonction des crédits accordés par l'administration brésilienne. Ces crédits représentent plus de 77 pour cent de tous les fonds alloués au secteur agricole. Les éleveurs de bovins laitiers et de boucherie ont reçu 500 000 000 $ en subventions au cours de 1980, soit une augmentation de 18 pour cent par rapport à 1979. Par contre, le taux d'inflation était de 110 pour cent en 1980. Il y a donc eu, en réalité, une réduction du financement accordé aux éleveurs. Depuis deux ans, un certain nombre de mesures de soutien ont été annoncées pour compenser, en partie, cette baisse du financement. Par exemple, l'État a augmenté le pourcentage du prix d'achat qu'il finance. De plus, le plan quinquennal actuel du Brésil a pour objet de favoriser une croissance plus rapide pour le secteur agricole que pour le secteur industriel.

Le Brésil a importé régulièrement des porcs d'élevage, sauf pendant une brève période en raison d'une épidémie de peste porcine africaine. L'effectif national compte environ 36 millions de porcs, soit une diminution de 6 pour cent par rapport à celui de 1971. Les porcs reproducteurs ont généralement été importés des pays d'Europe, en particulier de l'Allemagne, de la France et de la Belgique, ce qui pourrait expliquer le fait que de nombreux représentants brésiliens de l'industrie du porc ont étudié en Europe. Toutefois, la quantité d'animaux importés était habituellement réduite, compte tenu du taux relativement faible d'expansion de la plupart des secteurs de cette industrie au Brésil. En 1979, la première d'année normale d'importation après l'épidémie de peste porcine africaine, 1 272 porcs ont été importés. Huit porcs, y compris cinq Large White, ont été importés du Canada alors que 1 254 porcs, dont la moitié était composée de Landrace et l'autre de Large White, provenaient de la France. Quelques porcs Duroc ont également été importés.

Les semences d'animaux, tout particulièrement les semences de bovins laitiers, sont un élément important des exportations agricoles canadiennes au Brésil depuis un certain nombre d'années. En 1980, les exportations canadiennes se sont chiffrées à 680 000 $C., soit une augmentation de 45 000 $C., par rapport à 1979. Les importations brésiliennes de semences se sont élevées, au total, à 3 500 000 $EU en 1979, comparativement au chiffre annuel moyen des trois années précédentes, soit 1 700 000 $EU. Cette augmentation a eu lieu malgré

la forte dévaluation du cruzeiro et l'imposition d'une taxe supplémentaire de 25 pour cent sur les opérations de change visant les importations, ainsi que l'application de mesures par l'administration brésilienne en vue de restreindre ses importations. L'expansion du marché des semences est pratiquement assurée, vu le besoin actuel du Brésil d'améliorer la génitalité de ses bovins laitiers. De plus, l'importation de semences constitue une solution intéressante aux problèmes que posent les frais d'importation de bétail.

Il importe également de noter que peu de subventions officielles ont été accordées et qu'aucun crédit agricole n'a été offert pour l'insémination artificielle des troupeaux brésiliens. L'État considère l'insémination artificielle comme un moyen efficace d'améliorer la race à peu de frais, mais n'a pas encore mis sur pied un programme à cet effet. D'ailleurs, les centres fédéraux d'insémination artificielle ont été fermés en 1976 en vertu de restrictions économiques. Actuellement, le taux d'insémination artificielle des vaches brésiliennes n'est que de 5 ou 6 pour cent, comparativement à un taux moyen de près de 50 pour cent enregistré dans les pays développés.

L'importation d'embryons vivants pourrait remplacer l'importation des semences. La transplantation d'embryons ne se fait pas encore à grande échelle au Brésil. Une société allemande aurait, semble-t-il, commencé à faire des transplantations, puis aurait cessé ses opérations en raison d'un faible taux de succès.

Les transplantations se limitent donc à des expériences dans les écoles d'agriculture et dans des ranchs appartenant à des particuliers. Il reste à savoir si les exportations d'embryons sont plus rentables que les importations d'animaux vivants, car l'extraction, la conservation et l'expédition d'embryons, ainsi que les soins à donner aux receveurs après la transplantation occasionnent des frais considérables.

Industrie canadienne

L'industrie canadienne de l'élevage du bétail est répartie dans tout le Canada. Les bovins laitiers sont concentrés en Ontario et au Québec et les bovins de boucherie, dans les provinces des Prairies. La plupart des bovins d'élevage sont fournis par des exploitations familiales assez petites réparties sur le territoire canadien.

La plupart des exportations d'animaux vivants sont effectuées par des entreprises privées qui se spécialisent dans l'exportation du bétail. Ces entreprises achètent des animaux aux éleveurs, rassemblent le bétail, préparent les documents nécessaires et font tous les arrangements relatifs à l'expédition. Il existe un peu plus de 12 entreprises d'exportation importantes. Il y a également quelques entreprises d'élevage à grande échelle qui exportent des animaux, dont la majorité leur appartient, mais le nombre d'animaux exportés par ces derniers est relativement faible. Certaines administrations provinciales participent à l'exportation du bétail proprement dite, notamment la Saskatchewan Agricultural Development Corporation (une

société provinciale) et le ministère de l'Agriculture du Manitoba. La plupart des autres administrations provinciales limitent leur participation à des activités de promotion.

La plus grande partie des semences exportées du Canada sont fournies par des centres coopératifs d'insémination artificielle appartenant à des fermiers dans tout le pays. Il y a quelques centres d'insémination privés, mais la majorité sont des coopératives. Certains éleveurs envoient d'abord leurs taureaux à des centres d'insémination, qui prélèvent et traitent les semences moyennant un certain prix, puis vendent eux-mêmes les semences. La plupart des centres d'insémination au Canada vendent eux-mêmes les semences qu'ils ont prélevées (sur des marchés autres que celui des États-Unis) par l'entremise d'une organisation appelée Semex Canada.

La transplantation d'embryons est relativement nouvelle. Deux entreprises seulement, une en Ontario et une en Alberta, ont exporté un grand nombre d'embryons. Le transfert des embryons dans un milieu liquide est assez courant, mais l'utilisation d'embryons congelés ne se fait pas encore de façon régulière. Lorsque la technique de congélation et de décongélation sera perfectionnée, il y aura beaucoup plus de débouchés pour l'exportation des embryons. Les entreprises canadiennes sont d'ailleurs très compétentes dans ce domaine.

Les entreprises canadiennes ont de bons moyens d'augmenter l'offre d'animaux reproducteurs et de substances génétiques. L'industrie canadienne semble en mesure de répondre à toute demande prévisible, sauf peut-être en ce qui concerne les moutons et les races laitières secondaires, tels que les race Ayrshire, Jersey et Guernsey. Environ 90 pour cent des bovins laitiers exportés par le Canada sont de race Holstein-Friesian.

Activités récentes du Canada en matière de commercialisation

En 1979, les exportateurs canadiens de bétail ont fourni 6 pour cent du bétail importé par le Brésil, comparativement à 10 pour cent l'année précédente, 22 pour cent des importations de semences, tout comme en 1978, et une très petite part du marché du porc. Ces exportateurs ont été aidés dans une très large mesure par leurs agents, par diverses associations industrielles et par les services de promotion d'Industrie et Commerce. En 1978, ce Ministère a organisé une série de trois séminaires dans diverses régions d'élevage du bétail au Brésil, afin de promouvoir la compétence des entreprises canadiennes dans l'élevage des bovins laitiers et d'établir des relations entre les représentants canadiens et de nombreux éleveurs des principales régions laitières du Brésil.

Le Programme d'accueil des acheteurs étrangers d'Industrie et Commerce a permis de faire venir des représentants brésiliens, chargés de l'amélioration de l'industrie laitière dans leur pays, pour inspecter des troupeaux laitiers et signer des contrats. Au cours de la visite de l'Association brésilienne des Hereford en novembre 1980, qui

comprenait une inspection à la Agribition à Regina, les hôtes canadiens ont fait la promotion des troupeaux Hereford du Canada. Grâce à cette promotion, les Brésiliens ont acheté 8 bovins Hereford.

La participation du Canada à l'Exposition bovine biennale de Porto Alegre a permis de faire connaître les bovins canadiens et d'établir ou de renouveler des contacts avec les éleveurs brésiliens. Le bureau d'Industrie et Commerce à Sao Paulo a introduit les mini-stands dans des expositions régionales, telles que l'Exposition de Curitiba.

Dans le cadre des activités récentes du Canada en matière de promotion des exportations de porcs, Industrie et Commerce a subventionné la visite des six plus grands éleveurs de porcs brésiliens en octobre 1979. Des visites au Brésil, subventionnées de façon semblable, ont été effectuées par les représentants de trois associations importantes d'éleveurs de porcs au début de 1980. Au cours de l'Exposition de bétail de Curitiba en octobre 1981, le Canada a exposé divers animaux, y compris 30 porcs dont plus de la moitié ont gagné des prix.

Les activités du Canada dans le secteur des semences relèvent en grande partie de deux sociétés, la Semex et la Semaltex, qui emploient un certain nombre d'agents au Brésil. Ces deux entreprises s'assurent que leurs représentants effectuent fréquemment des visites périodiques à leurs agents brésiliens et à leurs principaux clients. À l'occasion, des visiteurs canadiens donnent des séminaires et des démonstrations portant sur les techniques canadiennes d'insémination dans divers endroits au Brésil. Dans de nombreux cas, ils assistent à des expositions régionales de bétail, ainsi qu'à des réunions avec des associations d'éleveurs afin de rencontrer des acheteurs et de discuter du commerce.

Grâce à ces activités, le Canada a plus que maintenu sa part du marché au cours des dernières années. La Semex doit mettre en oeuvre un nouveau système informatisé d'appariement des géniteurs cette année. Ce système permettra à un acheteur qui se trouve dans un bureau de la Semex au Brésil d'apparier rapidement ses vaches avec le type de taureau le plus approprié pour optimiser certains caractères génétiques. Les États-Unis exploitent actuellement un système semblable, mais n'ont pas les installations nécessaires pour donner une réponse instantanée. Les représentants de la Semex croient que leur système assurera aux producteurs canadiens une grande supériorité sur ce marché.

d) Succès canadiens

Le Brésil est un très bon marché pour l'exportation des vaches Holstein du Canada depuis 1970. Les troupeaux canadiens ont toujours une excellente réputation, ce qui favorise les ventes dans ce marché très convoité.

Deux expéditions canadiennes de moutons Suffolk ont été réalisées grâce à la visite du président de la Cafe do Parana, la société d'État chargée des importations du Parana, à la Royal Winter Fair de Toronto

en novembre 1979. Les excellentes relations que le Président entretient avec la Shore Farms lui ont permis d'organiser l'envoi d'une cargaison d'animaux de qualité supérieure au cours de l'été 1980. La principale raison du succès de cette entreprise a été l'excellent service qu'a fourni la Shore Farms en permettant aux Brésiliens de venir au Canada et de choisir personnellement les animaux qu'ils désiraient importer. Dans de nombreux cas au Brésil, il est indispensable d'offrir un traitement personnalisé pour réussir ce genre d'entreprise.

Le succès qu'a remporté la Semex et, dans une moindre mesure, la Semaltex dans la vente de semences, est dû aux facteurs suivants: des troupeaux de race supérieure, en particulier dans le secteur laitier, des techniques de pointe, de bonnes relations avec les clients par l'entremise de certains des meilleurs centres d'insémination artificielle du Brésil et, selon les Brésiliens, un système d'approvisionnement relativement sûr. Les fréquentes visites que les représentants de la Semex ont rendues à leurs clients ont largement contribué à promouvoir la compétence des entreprises canadiennes dans ce domaine.

Considérations relatives au marché

Auparavant, les importateurs d'animaux et de semences devaient obtenir une autorisation du ministère brésilien de l'Agriculture. Or, depuis l'application du système global régissant les importations au Brésil, ces derniers doivent en plus obtenir des licences d'importation auprès de la Division des importations et des exportations de la Banque du Brésil, la CACEX. En fait, le volume d'importations permis à chaque importateur est fonction de ses importations réalisées l'année précédente. La CACEX a précisé officieusement que les importateurs qui s'occupent aussi d'exportations auraient plus de facilité à obtenir une autorisation pour leurs importations. Toutefois, dans le secteur du bétail, aucun importateur, si ce n'est peut-être qu'un très petit nombre, ne s'occupe également d'exportations, car le Brésil n'a pas de troupeaux reproducteurs qui soient suffisamment bons pour le marché qui existe à l'étranger. Par conséquent, les délais d'attente pour l'obtention d'une autorisation d'importation demeurent un problème au Brésil.

En plus de ces obstacles non tarifaires au commerce, les exportateurs canadiens doivent faire face à la hausse des frais de transport aérien, obstacle qui n'affecte pas autant des concurrents tels que l'Argentine et l'Uruguay. D'autre part, l'obligation d'obtenir une cargaison pour le voyage de retour au Canada pose un grave problème: les exportations d'animaux sont retardées jusqu'à l'obtention d'une cargaison aérienne pour le retour, les frais de transport sont augmentés afin de payer le voyage de retour. L'imposition d'une taxe supplémentaire, en général de l'ordre de 25 pour cent, sur les devises servant à payer les importations fait inévitablement augmenter de façon considérable le coût des exportations canadiennes, tout comme la dévaluation du cruzeiro.

Les obstacles aux exportations d'animaux vivants ont moins de répercussions sur les exportations de semences. Cependant, d'autres facteurs gênent, à l'occasion, les exportations de semences, notamment les pénuries périodiques d'azote liquide nécessaire à la conservation des ampoules de semences, la prolongation des délais de dédouanement des exportations canadiennes pour des raisons obscures, ainsi qu'un manque de personnel qualifié dans certaines régions pour effectuer des inséminations courantes. Dans le secteur des semences de porcs, les représentants canadiens ont eu certaines difficultés à enseigner aux techniciens brésiliens comment se servir des semences congelées. Toutefois, la Semex est en train de donner une série de séminaires qui permettront de surmonter ces difficultés.

Les ventes directes de bétail, d'un éleveur à un autre, sont difficiles même dans les circonstances les plus favorables. Le recours à des agents qualifiés au Brésil est la méthode que les éleveurs préfèrent. Les contacts personnels entre les agents et les éleveurs brésiliens doivent être très nombreux. Les États-Unis ont essayé d'inciter les éleveurs à acheter dans leur pays, en leur offrant des bourses d'études en agriculture et des séminaires techniques. Cependant, dans certains ranchs du Brésil, les éleveurs apprécient de moins en moins le fait que les Américains monopolisent depuis trop longtemps les exportations de bétail de race supérieure. C'est peut-être d'ailleurs pour cette raison qu'un certain nombre d'agents brésiliens se sont montrés désireux de représenter les éleveurs canadiens lorsque la situation économique le permettra.

Le Canada ne s'intéresse que depuis peu au marché brésilien du porc. D'après les discussions qui ont eu lieu jusqu'à présent, les éleveurs brésiliens semblent préférer les porcs Yorkshire du Canada et Landrace dont certaines des caractéristiques héréditaires en font des races de choix pour le croisement avec d'autres races.

Ces dernières années, l'achat de moutons au Brésil a été effectué soit par des sociétés d'État chargées de l'importation, telle que la Cafe do Parana, soit par des coopératives de fermiers. Les achats subventionnés par l'administration publique relèvent d'un organisme qui achète les animaux à l'étranger et les importe en utilisant les subventions fédérales, puis les revend aux fermiers brésiliens. Toutefois, il n'y a pas encore de marché permanent, et les exportateurs n'ont la possibilité de vendre que lorsqu'un programme d'acquisition de moutons est annoncé.

Concurrence et activités concurrentielles

Les États-Unis sont les principaux concurrents du Canada sur ce marché. Les animaux provenant de l'Argentine et de l'Uruguay sont habituellement de qualité inférieure, ce qui, en général, ne permet pas à ces derniers de concurrencer directement les exportateurs canadiens. Différents producteurs de l'Europe, principalement de la France, de l'Allemagne de l'Ouest et des Pays-Bas, ont exporté à l'occasion un petit nombre d'animaux. Selon les données de 1979, les États-Unis ont exporté 691 bovins Holstein-Friesian et le Canada en a exporté 483. En

1980, les États-Unis n'en ont exporté que 18 et le Canada, 197, en raison de la détérioration de la situation du Brésil face à la balance des paiements.

Les États-Unis ont fait beaucoup de publicité sur leur industrie des bovins laitiers au Brésil, soit par des campagnes intensives de publipostage auprès des éleveurs brésiliens, soit par une plus grande participation aux expositions bovines régionales et à d'autres manifestations agricoles. Les éleveurs argentins et uruguayens, étant à proximité du Brésil, sont plus en mesure d'entretenir des relations étroites avec ce pays, car ils peuvent s'y rendre fréquemment et participer à beaucoup plus de manifestations agricoles brésiliennes que les éleveurs canadiens et américains pour lesquels ce n'est pas possible. Les Argentins et les Uruguayens ont également l'avantage de parler une langue qui est assez près du portugais et qui est comprise par la plupart des Brésiliens instruits.

Dans le secteur des semences des bovins laitiers, il semblerait que les Canadiens ont peu de concurrents à part les États-Unis, en raison de la supériorité des races bovines canadiennes et de l'efficacité du réseau actuel de distribution. Toutefois, dans le secteur des semences de bovins de boucherie, il est peu probable que le Canada devienne un concurrent sérieux pour les États-Unis étant donné la fragmentation relative de ce secteur au Canada et la tendance de certains des meilleurs producteurs canadiens à vendre eux-mêmes les semences de leurs troupeaux.

Plan d'action

Maintenir aux niveaux actuels les activités d'expansion des exportations exercées par les trois délégations commerciales du ministère des Affaires extérieures au Brésil et fournir aux représentants canadiens qui participent à des foires et à des expositions agricoles au Brésil les ressources disponibles dans le cadre du Programme des foires et des missions des Affaires extérieures. Les délégations commerciales devront s'efforcer de transmettre tous les documents publicitaires aux associations agricoles et à chaque éleveur. Des fonds ont été alloués pour la participation du Canada à l'Exposition bovine de Porto Alegre en août 1982.

Continuer de participer à des expositions, telles que l'Exposition de bétail de Porto Alegre et les expositions régionales de bétail, et peut-être à des séminaires, en faisant appel à des techniciens canadiens pour informer les Brésiliens des nouvelles tendances dans l'élevage du porc. Entretenir les relations établies lors d'expositions antérieures afin de soutenir les initiatives qui ont été prises.

L'amélioration des réseaux de distribution de la Semex et de la Semaltex sera un élément-clé des futurs succès canadiens dans le secteur des semences. Les missions canadiennes devraient mener sans

cesse des campagnes publicitaires pour le compte de ces deux organisations et offrir des services pertinents, notamment des séminaires techniques, pour aider à la commercialisation dynamique de ces deux entreprises. De plus, les délégués commerciauxaideront à résoudre les difficultés buraucratiques qui surviendront dans les bureaux de douane. Toutefois, le plan canadien de commercialisation de l'industrie des semences a été conçu de façon à minimiser les besoins d'intervention de la part de l'État.

En vertu des règlements brésiliens, les animaux en provenance du Canada doivent être vaccinés contre la brucellose, et les moutons canadiens doivent être mis en quarantaine. Ces mesures ne sont toutefois pas imposées aux animaux d'autres pays tels que l'Argentine et la France. Les entrepreneurs ont donc demandé à Agriculture Canada de souligner ce problème lors des prochaines consultations avec les représentants du ministère brésilien de l'Agriculture, car la période de quarantaine exigée occasionne des frais supplémentaires pour les acheteurs brésiliens d'animaux canadiens.

Dans le cadre de ses initiatives en matière de ventes, le Canada devrait appliquer les programmes de l'ACDI pour permettre à de jeunes agronomes brésiliens de venir étudier dans les écoles canadiennes d'agriculture, telles que l'Université de Guelph et le Collège MacDonald. Il y a d'ailleurs eu d'innombrables demandes à ce sujet. L'industrie canadienne du bétail, l'ACDI et les collèges canadiens d'agriculture devraient unir leurs efforts pour offrir un programme de bourses d'étude et d'entretien aux étudiants en sciences agricoles, ce qui serait très profitable aux exportateurs canadiens.

Enfin, l'accroissement de la participation du Sous-comité agricole du Comité économique mixte à la promotion des intérêts commerciaux, en fonction des objectifs d'expansion du Brésil, devrait contribuer à l'augmentation des exportations agricoles.

MINÉRAUX

Débouchés

Le Brésil offre des débouchés, en particulier des débouchés à court terme, pour l'exportation des minéraux. Le pays accuse un déficit considérable dans le commerce des minéraux (5 600 000 000 $EU en 1979), en raison de son besoin de pétrole importé. Le total des importations de minéraux, mises à part les importations de pétrole et de gaz naturel, se chiffrait à 768 000 000 $EU en 1979, comparativement à 482 000 000 $EU en 1977 et à 556 000 000 $EU en 1978.

Ces derniers temps, les débouchés pour les exportations canadiennes sont des plus nombreux dans le secteur du charbon et de l'aluminium. Les exportations de zinc et d'amiante sont également considérables. En 1980, les exportations canadiennes de cuivre et d'alliages de cuivre ont été importantes, s'élevant à 26 000 000 $C. Les débouchés en matière de minéraux métalliques se limitent à l'aluminium, au cuivre, au zinc, au plomb et au nickel, compte tenu des capacités des entreprises brésiliennes, ainsi que des investissements dans de nombreux secteurs en vue de réduire les taux actuels d'importation. En 1980, le Canada a fourni 11 pour cent des importations brésiliennes de minéraux qui s'élevaient alors à 664 000 000 $EU.

Cependant, le Brésil continuera d'acheter des minéraux non métalliques, tels que le charbon métallurgique et l'amiante pendant encore quelque temps. La demande de charbon métallurgique est particulièrement forte. En effet, les exportations de charbon en provenance de l'est et de l'ouest du Canada se sont chiffrées à 38 000 000 $C., soit 14 pour cent des importations brésiliennes. Le Brésil a également besoin d'importer du charbon à coke nécessaire à la fabrication de l'acier, car les dépôts de charbon produit dans ce pays n'ont pas le niveau de qualité requis à cette fin. Depuis 1980, le Brésil occupe le 10e rang des pays producteurs d'acier au monde, juste après le Canada; les débouchés en matière d'exportation de charbon à coke sont donc considérables. De plus, la demande d'amiante, qui augmentera vraisemblablement en fonction de l'expansion de l'industrie brésilienne, devra être satisfaite par le biais des importations. Puisque le Canada est le principal fournisseur d'amiante au monde et qu'il possède d'importantes ressources de charbon, il est manifestement possible d'accroître les exportations de ces produits au Brésil.

L'administration brésilienne applique dans le secteur des minéraux tout comme dans d'autres secteurs de l'économie une politique visant à réduire les importations par la mise en valeur des ressources nationales et à encourager l'exportation de tout produit excédentaire. Une des principales mesures prises dans le cadre de cette politique consiste à attirer des capitaux étrangers (qui sont actuellement rares dans ce pays), des compétences spécialisées et des techniques en vue de l'extraction et du traitement des minéraux. En 1977, 1 500 des 3 814 sociétés qui oeuvraient dans diverses branches du secteur des minéraux

étaient liées à des entreprises multinationales très connues. Dans chaque cas, la société étrangère participait à un projet minier particulier, soit en coentreprise contrôlée par le partenaire brésilien, soit en vertu d'une licence, et offrait ses compétences spécialisées, ses capitaux ou ses techniques.

Les activités visées par les autorités brésiliennes en ce qui concerne les sociétés étrangères comprennent notamment les projets miniers importants de l'Amazonie, soit les projets de Carajas, Trombetas, Paramoginas, Alméirim, Alunorte et Albras, ainsi que les accords d'investissement ou d'exécution relatifs à des projets parallèles de construction hydro-électrique, de chemins de fer, de passages d'eau, de ports et de routes en vue de faciliter l'exploration, l'extraction et le traitement dans le secteur des minéraux. Le projet du Grand Carajas devrait, à lui seul, nécessiter l'apport de 61 000 000 000 $EU, investissement qui excède de beaucoup les fonds nationaux disponibles. Ce projet d'exploitation intégrée des mines, des métaux, de l'industrie et de l'agriculture devrait toucher une grande partie de la région est de l'Amazone. Il comprendrait l'extraction et le traitement du minerai de fer, de l'or, du cuivre, de l'étain, du manganèse, du nickel, de la bauxite, de l'alumine et de l'aluminium.

Les activités dans la région de Carajas, tout particulièrement les activités des entreprises étrangères, ont commencé au cours des années 60. Cependant, l'intérêt des sociétés étrangères semble avoir diminué et, actuellement, la Companhia Vale do Rio Doce (CVRD), la deuxième plus grande société du Brésil, détient ou contrôle une grande partie des ressources minières dans cette région. Selon des rapports officieux, l'administration brésilienne, qui désire attirer des capitaux étrangers, est prête à céder des droits aux minéraux à des sociétés minières multinationales.

Industrie canadienne

La compétence de l'industrie canadienne des minéraux et des métaux est très reconnue dans le secteur des minéraux ferreux, non ferreux et industriels. Dans le secteur de l'acier, presque tous les produits sont fournis par le Canada, sauf dans le cas de certains aciers fortement alliés. Il y a également de nombreux produits non ferreux qui sont extraits des mines du Canada et qui sont vendus à l'état de concentré et de métal. La plupart des minéraux industriels canadiens sont des marchandises de faible valeur qui sont vendues en vrac et qui ne peuvent être expédiées très loin en raison du coût élevé du transport par rapport au prix de vente. Le charbon métallurgique et thermique, ainsi que l'amiante ne font toutefois pas partie de ces marchandises.

Les sociétés canadiennes d'extraction et de traitement des métaux et des minéraux, tel que l'Alcan, la Cominco, la Noranda, la Hudson Bay, la Teck et la Sheritt Gordon, figurent parmi les compagnies les plus perfectionnées au monde dans les domaines de l'exploration, de

l'extraction et du traitement, ainsi que de la commercialisation à l'échelle internationale. Il y a également un grand nombre de sociétés plus petites qui s'occupent d'exploration et d'extraction à l'étranger. De plus, les entreprises canadiennes d'experts-conseils ont une très bonne réputation dans tous les secteurs, de l'exploration au traitement des métaux. Le taux de mainmise canadienne est assez élevé dans ce secteur.

L'industrie canadienne de l'acier est très florissante et concurrentielle à l'échelle internationale. La plupart des entreprises de fabrication de l'acier sont situées dans la région centrale du Canada, principalement en Ontario où sont établies les sociétés Stelco, Dofasco et Algoma. Ces trois sociétés intégrées fournissent 75 pour cent de la production canadienne et fabriquent la plus grande variété de produits, y compris des aciers semi-finis, des tiges, des rails, des profilés, des tôles et des feuillards. Les sociétés non intégrées, qui utilisent des fours électriques, sont réparties dans sept provinces au Canada et fabriquent principalement des tiges, des tuyaux et des barres. Les entreprises appartiennent surtout à des actionnaires canadiens; il n'y a en effet qu'un faible taux de mainmise étrangère.

Le Canada est le premier producteur d'amiante au monde. La production est surtout concentrée au Québec. Les producteurs canadiens vendent ce produit sur tous les marchés mondiaux et occupent une place du marché brésilien depuis quelque temps. Au début des années 70, le Canada est devenu un exportateur important de charbon métallurgique et il extrait principalement des nouvelles mines de la Colombie-Britannique et de l'Alberta. À l'origine, les entreprises canadiennes ont pris leur essor grâce aux contrats signés avec des fabricants d'acier du Japon, puis elles se sont quelque peu diversifiées au cours des dernières années et se sont taillé une place sur le marché en expansion du Brésil. La société Devco, au Cap Breton, a également l'intention d'exporter ses produits au Brésil.

Activités récentes du Canada en matière de commercialisation

Les sociétés canadiennes d'extraction de métaux non ferreux, telles que l'Alcan, le Noranda, la Cominco, l'Inco et la Falconbridge exercent des activités au Brésil. L'Alcan est établie au Brésil depuis plus de 50 ans et y possède maintenant un actif de plus de 400 000 000 $EU. Elle s'occupe présentement de l'extraction de la bauxite, de la production de l'aluminium et d'une certaine partie de la fabrication de l'aluminium au Brésil par l'entremise des filiales suivantes: l'Alcan Aluminio et la Aluminio do Brasil Nordeste, contrôlées à 100 pour cent par l'Alcan, la Mineracio Rio do Norte, contrôlée à 19 pour cent par l'Alcan, et la Petrocoque, contrôlée à 25 pour cent par l'Alcan.

Les entreprises Cominco et Falconbridge effectuent certains travaux d'exploration minière, la société Noranda participe à l'exploration, ainsi qu'à l'exploitation d'un gisement de cuivre important et à l'établissement d'installations de traitement et d'affinage. La société

Inco contrôle un grand gisement de nickel à Barro Alto, mais n'a pas encore commencé les opérations d'extraction.

Dans le secteur de l'acier, le Brésil vend actuellement du minerai de fer et une certaine quantité d'acier au Canada. En 1980, le président de la SIDERBRAS, trust fédéral de l'acier, est venu au Canada pour promouvoir les ventes de l'acier brésilien, ainsi qu'une plus grande réciprocité dans le commerce entre le Brésil et le Canada. À cette occasion, les Brésiliens en ont également profité pour promouvoir l'échange entre les deux pays de cadres d'entreprise dans ce secteur. Le Canada étudie présentement la possibilité d'envoyer des missions composées de représentants d'entreprises et de centres de services métallurgiques, ainsi que d'entreprises de fabrication d'acier de construction.

Parmi les fournisseurs de produits non pétroliers, le Canada était en 1979 le troisième fournisseur de minéraux et de produits miniers du Brésil, juste après les États-Unis et l'Allemagne de l'Ouest. En 1980, le Canada était le premier exportateur de soufre, ainsi que de fibres et de poudre d'amiante au Brésil. Dans ces trois secteurs, les exportations ont augmenté d'environ 10 pour cent par rapport à 1979. Les exportations canadiennes de charbon métallurgique se sont élevées en 1980 à 32 000 000 $EU, totalisant 13,3 pour cent de toutes les importations brésiliennes, soit une augmentation de 6 000 000 $EU ou 4 pour cent par rapport à 1979. Les ventes de barres de cuivre se sont chiffrées à 23 000 000 $EU en 1980, soit 6,5 pour cent du marché des importations, comparativement à un taux très bas l'année précédente. En 1980, le Canada a également vendu de l'aluminium (17 000 000 $EU, soit 21 pour cent du total des importations) et des alliages d'aluminium (10 500 000 $EU, soit 58 pour cent du total des importations).

Considérations relatives au marché

Le Brésil s'efforce de réduire ses importations et de régler ses problèmes de balance des paiements. Une des mesures qu'il a prises pour atteindre ces objectifs consiste à obliger les importateurs à obtenir auprès des agences d'expansion des secteurs respectifs une autorisation préalable d'importer du fer et de l'acier, ainsi que des métaux non ferreux. Cette mesure touche une grande partie du commerce canadien et des débouchés possibles dans le secteur des minéraux et des métaux.

Le traitement préférentiel accordé aux pays membres de l'Association latino-américaine d'intégration (ALADI) constitue une autre considération importante relative au commerce. En effet, ces pays paient des taxes douanières inférieures sur leurs exportations. De plus, un grand nombre d'entre eux, en particulier ceux qui ont un accès direct à l'océan Atlantique, ont des frais de transport moins élevés et ont plus de facilité à entretenir des relations en raison de leur proximité géographique. Aussi, le Brésil importe de grandes quantités de cuivre du Pérou et du Chili, du zinc provenant du Mexique et du Pérou, ainsi que de l'aluminium produit en Guyane, au Surinam et au Venezuela.

Les dispositions de la loi brésilienne sur l'exploitation minière rendent les investissements moins intéressants pour les sociétés canadiennes. Les licences d'exploration peuvent être obtenues facilement, mais le travail exigé par les Brésiliens est très détaillé et très coûteux. Les modalités liées à l'obtention d'une concession sont également onéreuses et les concessions peuvent être retirées si les travaux d'exploitation ne sont pas exécutés dans les délais établis à l'origine par la société.

Les entreprises canadiennes qui désirent former une coentreprise ou obtenir une licence au Brésil doivent tenir compte des facteurs suivants: bien que les techniques d'extraction et de traitement des minéraux, ainsi que la compétence et les techniques en matière de fabrication de l'acier des sociétés canadiennes soient très demandées dans ce pays, les paiements autorisés pour l'achat de techniques étrangères sont limités par l'État brésilien; les droits de propriété originaux concernant de telles techniques ne sont pas entièrement garantis en vertu des lois brésiliennes; et, le Brésil applique un système d'indexation des taxes imposées sur les profits pouvant être rapatriés.

La capacité d'une société canadienne d'investir dans une entreprise locale ou d'en financer une partie peut, de toute évidence, constituer une des conditions importantes à la coentreprise au Brésil. Le financement de projets importants peut être négocié avec des banques de développement multilatérales, telles que la Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD) ou la Banque interaméricaine de développement (BID), ou par des organimes bilatéraux de financements des achats, tels que la Société pour l'expansion des exportations (SEE).

Les exportateurs canadiens sont dans une position désavantageuse en ce qui concerne le transport, en particulier dans le secteur des métaux non ferreux. Le Chili est le principal exportateur de molybdène. L'Afrique du Sud, l'Australie et les États-Unis fournissent de grandes quantités de nickel et le Pérou et le Chili vendent du cuivre au Brésil. Toutefois, l'image que des compagnies telles que l'Alcan, la Brascan et la Massey Ferguson ont donné au Canada favorise les sociétés canadiennes, en particulier lorsqu'il s'agit d'investissements directs.

Concurrence et activités concurrentielles

Dans les secteurs du soufre, des fibres et de la poudre d'amiante, du plomb, du charbon métallurgique, du cuivre et de l'aluminium, les exportations canadiennes au Brésil se sont élevées à 157 200 000 $EU en 1980; les exportations américaines se sont chiffrées à 247 400 000 $EU, celles du Chili à 241 300 000 $EU et celles du Pérou à 67 600 000 $EU. En fait, les exportations chiliennes et péruviennes étaient composées principalement de cuivre. En 1980, les exportations polonaises de charbon ont été considérables et ont atteint 49 000 000 $EU; les exportations sud-africaines de plomb se sont élevées à 7 200 000 $EU et les

exportations américaines de cuivre ont été de l'ordre de 18 200 000 $EU. Cependant, seuls les États-Unis ont livré une concurrence sans relâche au Canada dans tous ces secteurs de minéraux sur le marché brésilien; ils ont en effet fourni 13,7 pour cent des importations de soufre, 3 pour cent des importations d'amiante, 30 pour cent des importations de plomb, 65,2 pour cent des importations de charbon métallurgique, 2 pour cent des importations de cuivre et 53 pour cent des importations d'aluminium. La Pologne, qui fait face actuellement à des problèmes intérieurs et économiques, devra peut-être céder sa part du marché brésilien du charbon à d'autres concurrents.

Plan d'action

Les possibilités d'exportation de minéraux et de produits métalliques canadiens au Brésil reposent surtout sur l'amiante et le charbon métallurgique. Les initiatives de commercialisation prises par les sociétés qui assurent le commerce de ces deux catégories de produits ont été excellentes. Il semble y avoir des débouchés pour la vente de certains produits de l'acier, tout particulièrement en ce qui concerne les centres de services du secteur de l'acier et les sociétés de fabrication d'acier de construction. Il y a évidemment des débouchés pour le transfert de techniques et les services d'experts-conseils. Dans ces secteurs, les consultations entre les représentants de chaque administration fédérale, ainsi que les missions au Brésil seraient vraisemblablement profitables. La poursuite des efforts visant à déterminer des débouchés particuliers serait également utile. Il n'y aura aucune foire ou mission subventionnée en 1982-1983, mais il est possible que certaines activités surviennent au cours des prochaines années, notamment:

Méthode	Objets
Consultations entre représentants des deux administrations fédérales	- Transfert de techniques (problèmes et débouchés); - Coentreprises canado-brésiliennes dans le secteur des minéraux et des métaux;
Missions	- Produits et services de l'acier (Centres de services et sociétés de fabrication d'acier de construction; - Services d'experts-conseils.

Méthode	Objets
Expositions commerciales au Brésil ou en Amérique du Sud	- Promotion de la compétence et des capacités du Canada en matière d'extraction et de traitement des minéraux, ainsi que de fabrication de l'acier;

Études de marché portant sur certains produits de base	- Poursuite des efforts visant à déterminer les articles qui sont rares ou qui ne sont pas produits et à trouver ainsi des possibilités de commercialisation au Brésil.

TABLEAUX ET GRAPHIQUES

FICHE D'INFORMATION SUR LE BRÉSIL

Critères d'entrée pour les Canadiens: Visa - aucun visa de touriste n'est requis. Vaccination - la vaccination contre la variole est obligatoire.

Superficie: 8,5 millions de kilomètres carrés (3 289 440 milles carrés).

Population: 120 millions d'habitants, d'après les données de 1980.

Climat: tropical au nord, subtropical au centre et tempéré au sud.

Langue parlée: le portugais; la documentation publicitaire en espagnol n'est pas acceptée.

Capitale: Brasilia.

Centres de commerce: Sao Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Recife, Salvador, Fortaleza et Belem.

Monnaie: le cruzeiro; le Brésil applique un système de parité fixe mais ajustable qui entraîne des dévaluations fréquentes de son taux de change.

Produit national brut: En 1980, le P.N.B. se chiffrait à 237 000 000 000 $EU, soit 1 988 $ par habitant.

Fiscalité: toutes les marchandises sont assujetties à une taxe d'accise fédérale (IPI) dont les divers taux varient généralement entre 8 et 9 pour cent ainsi qu'à une taxe de vente imposée par les Etats (ICM), dont les taux varient entre 11 et 14 pour cent.

Echantillons: les importations d'échantillons n'ayant aucune valeur commerciale sont limitées.

Poids et mesures: le système métrique est employé.

Filet de vis: SAE nord-américaine, vis à filet renversé.

Régime politique: république fédérale de 22 États, quatre territoires et un district fédéral (à Brasilia).

Président: M. Joao Baptista Figueiredo.

Taux annuel d'inflation: 110 pour cent en 1980, d'après l'Indice des prix à la consommation.

Nombre de véhicules automobiles immatriculés: 4 907 000 véhicules en 1975.

TABLEAU 2

SOCIÉTÉS ET ORGANISMES DÉSIGNÉS DU BRÉSIL

BNDE	Banque nationale de développement économique
BNH	Banque nationale d'habitation
BRASPETRO	Filiale de Petrobras chargée de l'exploration pétrolière à l'extérieur du Brésil
CACEX	Division du commerce extérieur de la Banque du Brésil: - délivre des licences d'importation - relève de CONCEX - tous les exportateurs et les importateurs doivent être officiellement enregistrés auprès de la CACEX
CIP	Conseil interministériel des prix
CONCEX	La Commission nationale de la politique commerciale extérieure: - formule et administre les stratégies du commerce extérieur
CPA	Conseil de la politique douanière: - fixe les taux des droits de douanes
CPRM	Companhia Pesquisa de Recursos Minerais - société contrôlée à 50 pour cent par l'État et chargée de l'exploration minière
CVRD	Companhia Vale do Rio Doce: - société exportatrice de minerai de fer, qui possède plus de 20 filiales
ELETROBRAS	Société d'État qui détient le monopole de l'électricité
EMBRAER	Empresa Brasileira de Aeronautica SA
EMBRATEL	Société d'État qui détient le monopole des communications
INTERBRAS	Société de commerce créée par Petrobras
PETROBRAS	Société pétrolière d'État
PETROQUISA	Filiale de Petrobras chargée des produits chimiques
SUDAM	Superintendencia de Desenvolvimento do Amazonia - organisme chargé de l'expansion dans la région de l'Amazone

SUDENE	Superintendencia de Desenvolvimento do Nordeste - organisme chargé de l'expansion dans la région du nord-est
SUDEPE	Superintendencia de Desenvolvimento do Pesca - organisme chargé de l'expansion de l'industrie des pêches
SUNAB	Commission nationale d'approvisionnement
TELEBRAS	Société d'État qui détient le monopole du téléphone

TABLEAU 3

PRODUIT NATIONAL BRUT ET POPULATION DU BRÉSIL

Valeur totale et valeur par habitant (1967-1981)

	PNB[1] (en millions de $EU)	Taux de croissance (en %)	Population (en milliers)	Revenu par habitant[1]
1967	32 363	4,8	85 748	378
1968	36 075	11,2	88 222	409
1969	39 766	10,0	90 768	438
1970	45 391	8,8	93 387	486
1971	52 356	13,3	95 993	545
1972	61 201	11,7	98 690	620
1973	81 343	14,0	101 433	802
1974	105 968	9,8	104 243	1 017
1975	124 201	5,6	107 145	1 159
1976	146 189	9,0	110 124	1 326
1977	164 163	4,7	113 209	1 450
1978	188 628	6,0	116 393	1 621
1979	205 521	6,4	119 670	1 717
1980	221 730	7,9	119 670	1 853
1981	213 600	-3,66	119 670	1 785

1 Taux de change moyen pour l'année.

Source: Banque centrale du Brésil.

TABLEAU 4

PRODUCTION DE MATIÈRES ESSENTIELLES
(en milliers de tonnes)

	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	Taux de croissance 1970-1980
Minerai de fer	71 113	87 341	100 000	100 200	61 070	69 318	84 000	119,0
Lingots d'acier	7 507	8 308	9 169	11 164	12 120	13 783	15 300	184,0
Ciment	14 920	16 737	19 147	21 123	23,839	24 824	27 200	202,0
Engrais	538	705	1 047	1 290	1 897	2 955	4 232	2 127,0
Papier et carton	1 854	1 688	1 316	1 410	2 500	2 820	3 400	209,0
Aluminium	114	121	139	152	222	238	227	306,0
Soude caustique	367	389	397	458	717	645	666	152,0
Élastomères synthétiques	155	129	164	188	203	219	223	205,0
Chlore	191	212	208	310	404	587	627	371,0
Éthylène	27	195	343	352	378	638	745	2 158,0
Résines thermoplastiques	158	211	264	548	614	834	985	875,0
Acide sulfurique	1 117	1 131	1 491	1 747	1 924	243	2 430	333,0
Puissance génératrice installée (MW)	16 900	19 600	21 800	23 070	25 400	28 750	31 733	183,0

Sources: Ministère de l'Industrie et du Commerce, Banque centrale du Brésil et CNP (Conseil national du pétrole)

TABLEAU 5

PRODUCTION DE PRODUITS MANUFACTURÉS

	1970	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	Taux de croissance 1970-1980 (%)
Automobiles (en milliers d'unités)	374,0	817,0	841,0	889,0	804,0	954,0	1,006,6	1 165,2	211,6
Camions et autobus (en milliers d'unités)	42,0	88,0	89,0	96,0	115,0	109,0	106,9	116,5	177,4
Tracteurs (en milliers d'unités)	17,0	53,0	65,0	72,0	58,0	55,0	63,8	70,0	311,8
Bateaux (en milliers de TPL)	2 078,0	4 109,0	4 604,0	5 097,0	5 612,0	6 175,0	7 200,0	8 069,0	288,3
Avions (à l'unité)	80,0	174,0	304,0	518,0	550,0	212,0	279,0	418,0	422,5

Source: Banque centrale du Brésil et Ministère de l'Industrie et du Commerce

TABLEAU 6

PRINCIPALES CATÉGORIES D'IMPORTATIONS DU BRÉSIL

	1976	1977	1978	1979	1980
	(en milliards de $EU)				
Total des importations, f.o.b.	12,38	12,02	13,68	18,08	22,96
Machines et matériel	3,90	3,40	3,90	4,20	4,81
Matériel mécanique	2,11	1,73	1,98	2,27	2,38
Matériel électrique	0,93	0,84	0,91	1,04	1,16
Matériel de transport	0,58	0,53	0,66	0,46	0,84
Matériel et instruments optiques	0,28	0,30	0,35	0,43	0,43
Produits chimiques, matières plastiques et caoutchouc	1,45	1,48	1,68	2,18	2,77
Engrais	0,20	0,30	0,31	0,42	0,62
Produits chimiques organiques	0,71	0,64	0,73	0,94	1,11
Produits chimiques inorganiques	0,24	0,25	0,30	0,40	0,50
Matières plastiques	0,21	0,18	0,20	0,25	0,24
Caoutchouc	0,09	0,11	0,14	0,17	0,21
Papier et produits du papier	0,14	0,14	0,14	0,17	0,16
Combustibles et lubrifiants	3,84	4,03	4,43	6,71	10,21
Pétrole brut	3,35	3,60	4,06	6,19	9,37
Autres produits du pétrole	0,26	0,21	0,14	0,21	0,53
Charbon et coke	0,20	0,22	0,23	0,31	0,31
Métaux communs et produits métalliques	1,00	1,08	0,91	1,16	1,41
Fer et acier	0,58	0,58	0,48	0,49	0,59
Métaux non ferreux	0,42	0,50	0,43	0,67	0,82
Textiles et produits du textile	0,11	0,09	0,09	0,10	0,68
Aliments, boissons et tabacs	0,55	0,30	0,74	1,06	1,84
Boeuf et autres viandes	0,02	0,02	0,04	0,07	0,60
Céréales	0,53	0,28	0,70	0,99	1,24
Autres importations	1,39	1,50	1,78	2,50	1,08
	(taux de variation)				
Total des importations	1,4	-2,9	13,8	32,3	27,0
Produits pétroliers	23,8	5,0	10,0	51,0	52,0
Produits non pétroliers	-7,0	-6,0	15,0	24,0	12,3
Produits alimentaires	-29,5	-45,0	147,0	43,0	74,0
Autres produits	45,0	8,0	18,7	40,4	-57,0

Source: Banque centrale du Brésil

TABLEAU 7

INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS AU BRÉSIL

	31/12/79		31/12/80	
	en millions de $EU	%	en millions de $EU	%
TOTAL	15 963	100,0	17 480	100,0
ALALE	77	0,5	62	0,4
ÉTATS-UNIS	4 375	27,4	5 007	28,6
CANADA	625	3,9	641	3,7
CEE	5 282	33,0	5 776	33,1
Allemagne de l'Ouest	2 463	15,4	2 448	14,0
Belgique	249	1,6	241	1,3
Danemark	30	0,2	29	0,2
Luxembourg	360	2,2	405	2,3
France	676	4,2	702	4,1
Italie	217	1,3	478	2,7
Pays-Bas	350	2,2	362	2,0
Royaume-Uni	937	5,9	1 111	6,3
AELE	2 394	15,0	2 278	13,0
Autriche	14	0,1	15	0,1
Norvège	31	0,2	35	0,2
Portugal	49	0,3	47	0,3
Suède	379	2,4	413	2,4
Suisse	1 921	12,0	1 768	10,1
JAPON	1 518	9,5	1 724	9,8
AUTRES PAYS	1 712	10,7	1 992	11,4

Source: Banque centrale du Brésil

TABLEAU 8

COMMERCE ENTRE LE CANADA ET LE BRÉSIL: RÉSUMÉ STATISTIQUE

(en millions de $C)

	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
Exportations canadiennes au Brésil	48,2	50,2	87,38	92,53	86,23	111,32	393,39	194,47	324,4	275,6	415,8	418,6	893,3
Importations canadiennes du Brésil	38,7	42,1	49,31	40,71	61,70	87,07	112,22	170,21	162,6	214,0	248,3	313,1	347,1
Balance commerciale	9,5	8,1	38,07	41,82	24,53	24,25	281,17	24,26	161,8	61,6	167,5	105,5	546,2

Source: Statistique Canada

TABLEAU 9

PRINCIPALES EXPORTATIONS CANADIENNES AU BRÉSIL

(en milliers de $C)

PRODUITS	1977	1978	1979	1980
Blé	100 340	189 664	85 559	403 720
Papier journal	32 712	29 544	40 246	54 792
Engrais et matières fertilisantes	22 317	21 119	40 117	81 833
Pétrole et produits du charbon	-	49	6 759	38 939
Machines de forage, d'excavation et d'exploitation minière	14 070	2 994	1 673	6 192
Moteurs et pièces d'avions	10 933	11 964	17 060	32 117
Soufre	10 756	12 874	17 025	58 865
Amiante non traité	10 095	13 384	9 256	3 048
Charbon et autres matières bitumineuses brutes	9 597	31 746	25 365	38 131
Aluminium et alliagesloys	9 402	22 161	18 535	26 795
Zinc	-	8 544	16 660	16 740
Matériel d'éclairage électrique et de distribution de l'électricité	7 208	6 313	6 817	9 361
Tôles et feuillards, acier	6 560	807	299	651
Moteurs et pièces d'automobiles	6 703	4 593	11 780	5 467
Nickel et alliages	4 872	3 631	3 204	7 336
Machines et matériel de bureau	4 227	5 570	4 696	6 715
Pièces et accessoires d'automobiles, n.d.a.	3 064	5 674	11 147	8 363
Cuivre et alliages	2 502	1 359	1 075	25 967
Métaux précieux et alliages	102	6 260	30 790	1 044
Colza	16	1	32 201	-
Total des produits susmentionnés	255 476	378 251	380 264	826 076
Total de tous les produits	275 647	415 784	418 560	893 225
Pourcentage des produits susmentionnés par rapport à tous les produits	92,7	91,0	90,9	92,5

Source: Statistique Canada

TABLEAU 10

PRINCIPALES IMPORTATIONS CANADIENNES DU BRÉSIL

(en milliers de $C)

PRODUITS	1977	1978	1979	1980
Café	49 242	55 323	43 179	56 185
Moteurs d'automobiles	35 439	6 785	40 796	44 020
Cacao et chocolat	18 885	22 992	25 257	20 340
Autres fers, aciers et alliages	15 200	11 416	13 119	12 762
Jus d'orange et concentrés	14 641	46 201	43 532	38 909
Minerais de fer	10 412	10 655	25 482	7 417
Chaussures	8 920	12 808	14 014	21 570
Bauxite	-	-	7 458	40 772
Cordages, ficelles et cordes	5 880	4 406	5 984	11 188
Coton, fils et filés	5 652	7 213	3 971	1 485
Étain et alliages	4 762	5 847	1 181	5 552
Bois de construction	4 558	6 295	5 632	9 509
Autres viandes et préparations à base de viande	4 308	3 637	2 260	5 098
Pneus de voitures particulières	942	2 570	3 053	4 306
Noix, sauf les noix oléagineuses	3 211	3 224	3 527	5 384
Ordinateurs électroniques	3 010	6 527	68	210
Cuir et demi-produits en cuir	2 903	4 226	10 110	1 504
Autres minerais, concentrés et résidus de métaux	147	6 415	1 832	2 977
Produits de l'acier	59	446	17 785	13 014
Total des produits susmentionnés	188 171	216 986	268 240	302 202
Total de tous les produits	213 995	248 287	313 102	347 772
Pourcentage des produits susmentionnés par rapport à tous les produits	87,9	87,4	85,7	86,9

Source: Statistique Canada

TABLEAU 11

PROJETS DE PROMOTION SUBVENTIONNÉS PAR L'ADMINISTRATION FÉDÉRALE, BRÉSIL (A.F. 1977-1978 ET 1981-1982)

Foires et Expositions commerciales

1980-1981
- Foire animale internationale de Rio Grande do Sul, Porto Alegre
- Intelcom 80 à Rio de Janeiro
- Première foire agricole et alimentaire internationale (dans le cadre du PDME)
- Exposition de l'industrie pétrolière de l'Amérique latine à Rio de Janeiro
- Exposition de bétail de Curitiba

1979-1980
- Néant

1978-1979
- Énergie 78, à Sao Paulo
- Offshore Brazil à Rio de Janeiro (Stand d'information)
- Congrès mondial de la volaille à Sao Paulo
- Exposition internationale du bétail

1977-1978
- Exposition maritime internationale à Rio de Janeiro (Stand d'information)
- Quatrième foire animale internationale de Rio Grande do Sul, à Porto Alegre

Missions

1981-1982 - Au Canada: Mission brésilienne sur les poissons de mer

1980-1981 - Au Canada: Mission brésilienne sur les pommes de terre de semence

1979-1980 - Au Canada: Mission brésilienne sur les porcs
Mission brésilienne sur le matériel naval

1978-1979 - Au Brésil: Mission sur les pâtes et papiers en Amérique du Sud
Mission sur la transformation du poisson aux Antilles et en Amérique latine
Mission sur le lait en poudre aux Antilles et en Amérique latine

Missions d'acheteurs

1980-1981 - Mission d'acheteurs brésiliens de matériel de communication (TELESP)

- Mission d'acheteurs brésiliens de bétail et de semences d'animaux

1978-1979
- Mission d'acheteurs brésiliens de matériel aérospatial
- Mission d'acheteurs brésiliens de matériel de transport urbain (1)
- Mission d'acheteurs brésiliens de matériel de transport urbain (2)
- Mission d'acheteurs de bétail de Santa Catarina

1977-1978
- Mission d'acheteurs de la société brésilienne Petrobras
- Mission d'acheteurs brésiliens de bétail
- Mission d'acheteurs brésiliens de bovins Holstein

Missions

1981-1982
- Mission du ministre d'État au Commerce, l'Honorable Ed Lumley, au Brésil
- Mission brésilienne sur les pommes de terre de semence
- Mission économique de l'État de Sao Paulo

1980-1981
- Mission brésilienne sur le transport urbain
- Mission brésilienne sur le charbon et l'acier
- Mission de juges de bovins à la BADE, exposition agricole au Brésil

1979-1980
- Mission brésilienne sur le matériel de contrôle de la circulation aérienne
- Mission brésilienne sur le transport urbain
- Mission brésilienne sur les bovins laitiers
- Mission de juges de bovins à l'Exposition nationale de Curitiba au Brésil

1978-1979
- Mission de juges de bovins Holstein au Brésil (Belo Horizonte, Minas Gerais)
- Mission brésilienne sur les industries océaniques
- Mission brésilienne sur l'expansion économique
- Mission brésilienne sur le charbon métallurgique
- Mission de Brasilia sur le transport urbain (EBTU)
- Mission de l'État de Maranhao sur les projets d'exploitation forestière et des pêches

TABLEAU 12

AGENCE CANADIENNE DE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL (ACDI)
PROGRAMME DE COOPÉRATION INDUSTRIELLE

BRÉSIL

I VISITES ET SÉMINAIRES

CANGUARD CONSULTING LTD.
Mission brésilienne sur la protection de l'environnement

II SOUTIEN DE PROJETS

REID, COLLINS & ASSOCIATES LTD.
Étude et mise en valeur des ressources de la forêt de Tucurui

III MÉCANISME CANADIEN DE PRÉPARATION DES PROJETS (MCPP)

CANGUARD CONSULTING LTD.
Contrôle environnemental de la côte de Sao Paulo

IV ÉTUDE DE "MISE EN ROUTE"

THOMPSON, GORDON LTD.
Production de roulements à billes

URBAN TRANSPORT DEVELOPMENT CORPORATION
Transport urbain

HOWE INTERNATIONAL LTD.
Entreprise de construction d'usines d'aliments

THE ELECTROLYSER CORPORATION LTD.
Installations d'hydrogénation

LA VERENDRYE HELICOPTERS INC.
Services de transport par hélicoptère

OMNIFUEL GASIFICATION
Licences des techniques de gazéification

KENHAR PRODUCTS INC.
Chariots élévateurs à fourche

BOMBARDIER INC.
Remise à neuf de locomotives pour la RFFSA

V ÉTUDE DE VIABILITÉ

LA VERENDRYE HELICOPTERS INC.
Services de transport par hélicoptère

TABLEAU 13

SOCIÉTÉS BRÉSILIENNES DE CONSTRUCTION À L'ÉTRANGER

Diretor
Construtora Alcindo Vieira-CONVAP S.A.
Rua Coitacasses, 14-13º andar (Centro)
30.000 Belo Horizonte-MG-Brazil

Diretor
Construtora Baptista Fontenelle Ltda.
Rua Professor Antonio Aleixo,
531-Sala 1324
30.000 Belo Horizonte-MG-Brazil

Diretor
Construtora Martins & Klein Ltda.
Rua Rio de Janeiro, 1994
30.000 Belo Horizonte-MG-Brazil

Diretor
Construtora Sant'Anna S.A.
Rua Grao Mogol, 404 (Carmo)
30.000 Belo Horizonte-MG-Brazil

Diretor
Construtora Norberto
Oderbrecht S.A.
Cd. Linhares, 103
30.000 Belo Horizonte-MG-Brazil

Diretor
Centenco Engenkaria S.A.
Rua Maria Paula 36-ZC-3
CEP 01319, Sao Paulo, S.P.

Diretor
Construtora Andrade Gutierrez S.A.
Rua dos Pampos, 484
30.000 Belo Horizonte-MG-Brazil

Diretor
Construtora Brazil Central S.A.
Rua Sao Paulo,
638-12° andar-Sala 1210
30.000 Belo Horizonte-MG-Brazil

Diretor
Construtora Mendes Junior S.A.
Avenida Joao Pinheiro, 146
30.000 Belo Horizonte-MG-Brazil

Diretor
Construtora Tratex S.A.
Avenida Guaicui, 43
Coracao de Jesus
30.000 Belo Horizonte-MG-Brazil

Diretor
Construcoes e Comercio
Camargo Correa S.A.
Avenida Francisco Sa, 281
30.000 Belo Horizonte-MG-Brazil

TABLEAU 14

ADRESSES UTILES

A. AU CANADA

Ministère des Affaires extérieures
Direction de l'Amérique latine
Expansion du commerce
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2

Ambassade du Brésil
255, rue Albert, pièce 900
Ottawa (Ontario)
K1P 6A9

Consulat du Brésil
1, Place Ville-Marie, pièce 1505
Montréal (Québec)
H3B 2B5

Consulat du Brésil
130, rue Bloor ouest, pièce 616
Toronto (Ontario)
M5S 1N5

Chambre de commerce
Brésil-Canada
11, rue Adelaide ouest
Pièce 307
Toronto (Ontario)
M5H 1L9

Association canadienne - Amérique latine et Antilles
42, rue Charles est
Toronto (Ontario)
M4Y 1T4

Ministères provinciaux du Commerce et de l'Industrie

Société pour l'expansion des exportations
Amérique du Sud (Est)
110, rue O'Connor
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

B. AU BRÉSIL

Ambassade du Canada
Division commerciale
Caixa Postal 07 9061
SES-Av. das Nacoes, lote 16
70,000 Brasilia, D.F. Brésil

Consulat général du Canada
Caixa Postal 2164, ZC.00
Edificio Metropole
Avenida Presidente Wilson
165/6$_{o}$ andar
20,000 Rio de Janeiro - RJ - Brésil

Consulat général du Canada
Caixa Postal 22002
Edificio Top Centre
Avenida Paulista, 854 5$_{o}$ andar
Sao Paulo, Brésil

Câmara de Comércio Brasil Canada
Av. Pref. Faria Lima, 1058
Conjuncto 42-01452
Sao Paulo - S.P.

TABLEAU 14 (Suite)

BUREAUX RÉGIONAUX AU CANADA

RÉGION DE TERRE-NEUVE

Atlantic Place, pièce 702
C.P. 64
215, rue Water
St. John's (Terre-Neuve)
A1C 6C9

RÉGION DE L'ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD

Immeuble Dominion
97, rue Queen, C.P. 2289
Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard)
C1A 8C1

VILLE DE QUÉBEC

2, Place Québec, pièce 620
Québec (Québec)
G1R 2B5

RÉGION DE L'ONTARIO

1 First Canadian Place
Pièce 4840, C.P. 98
Toronto (Ontario)
M5X 1B1

RÉGION DE LA SASKATCHEWAN

2002, avenue Victoria, pièce 980
Regina (Saskatchewan)
S4P 0R7

RÉGION DE LA NOUVELLE-ÉCOSSE

Duke Tower, pièce 1124
5251, rue Duke
Scotia Square
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 1P3

RÉGION DU NOUVEAU-BRUNSWICK

440, rue King, pièce 642
Fredericton (Nouveau-Brunswick)
E3B 5H8

RÉGION DU QUÉBEC

C.P. 1270, Succursale B
685, rue Cathcart, pièce 512
Montréal (Québec)
H3B 3K9

RÉGION DU MANITOBA

Manulife House, pièce 507
396, avenue Broadway
Winnipeg (Manitoba)
R3C 3R6

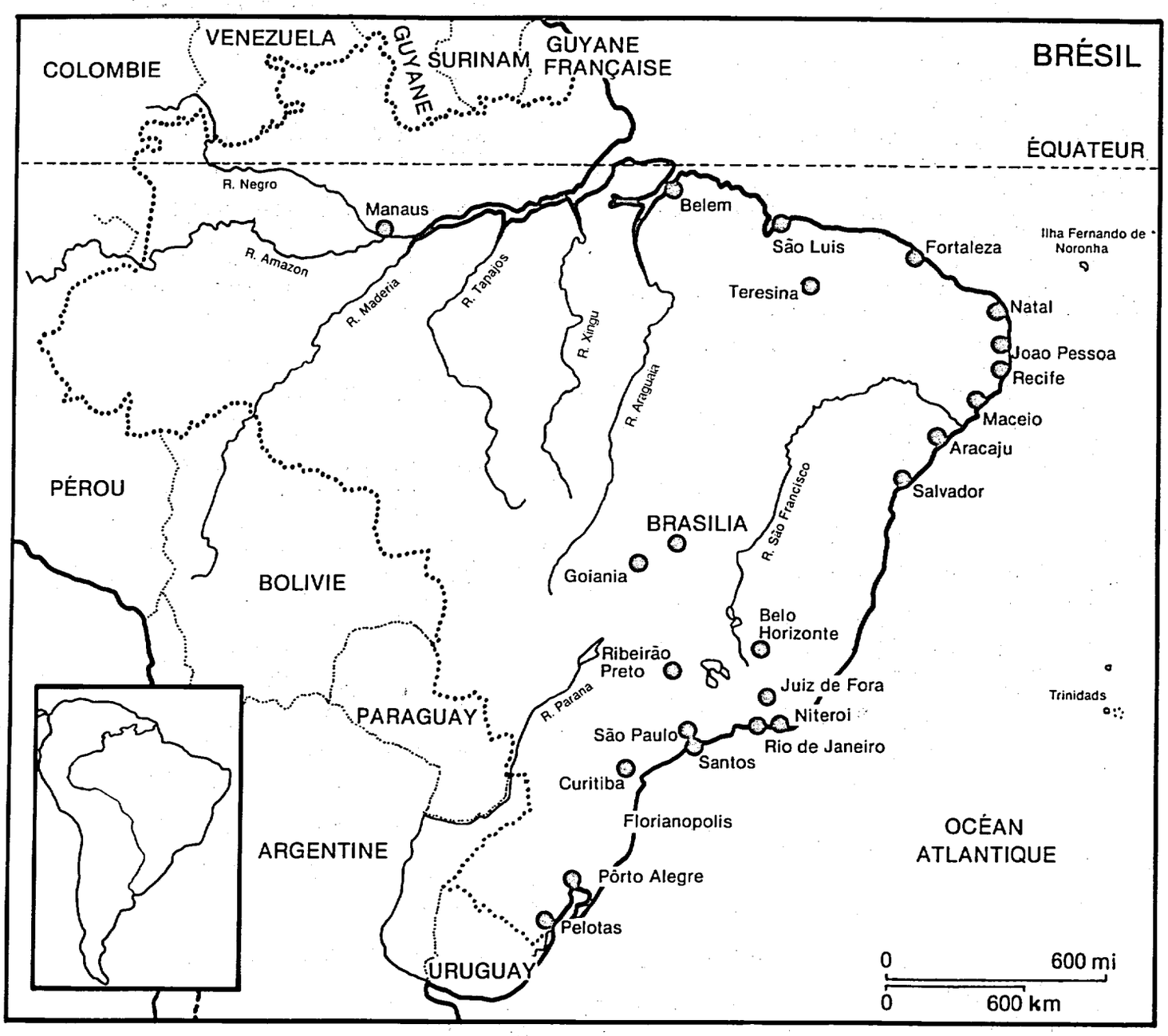
RÉGION DE L'ALBERTA ET DES TERRITOIRES DU NORD-OUEST

Place Macdonald, pièce 500
9939, avenue Jasper
Edmonton (Alberta)
T5J 2W8

RÉGION DE LA COLOMBIE-BRITANNIQUE ET DU YUKON

Bentall Centre, tour 111, pièce 2743
C.P. 49178, 595, rue Burrard
Vancouver (Colombie-Britannique)
V7X 1K8

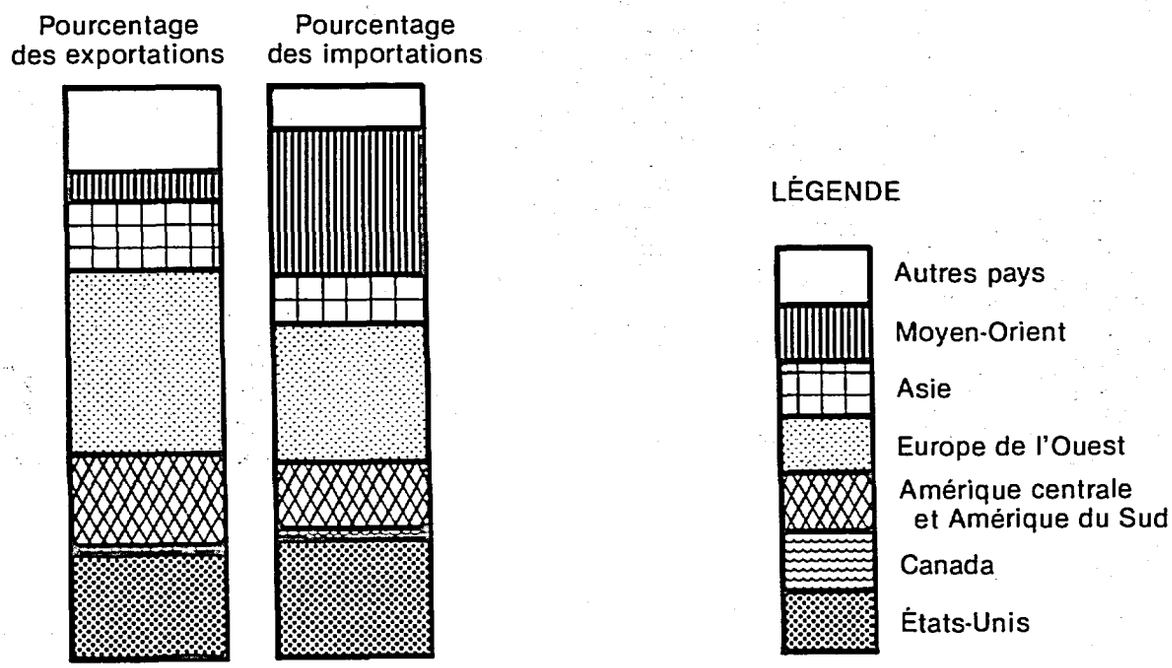
GRAPHIQUE 1



Source: "Latin America Annual Review and The Caribbean, 1980", publiée par la maison World of Information, Saffron-Waldon, Essex, Angleterre.

GRAPHIQUE 2

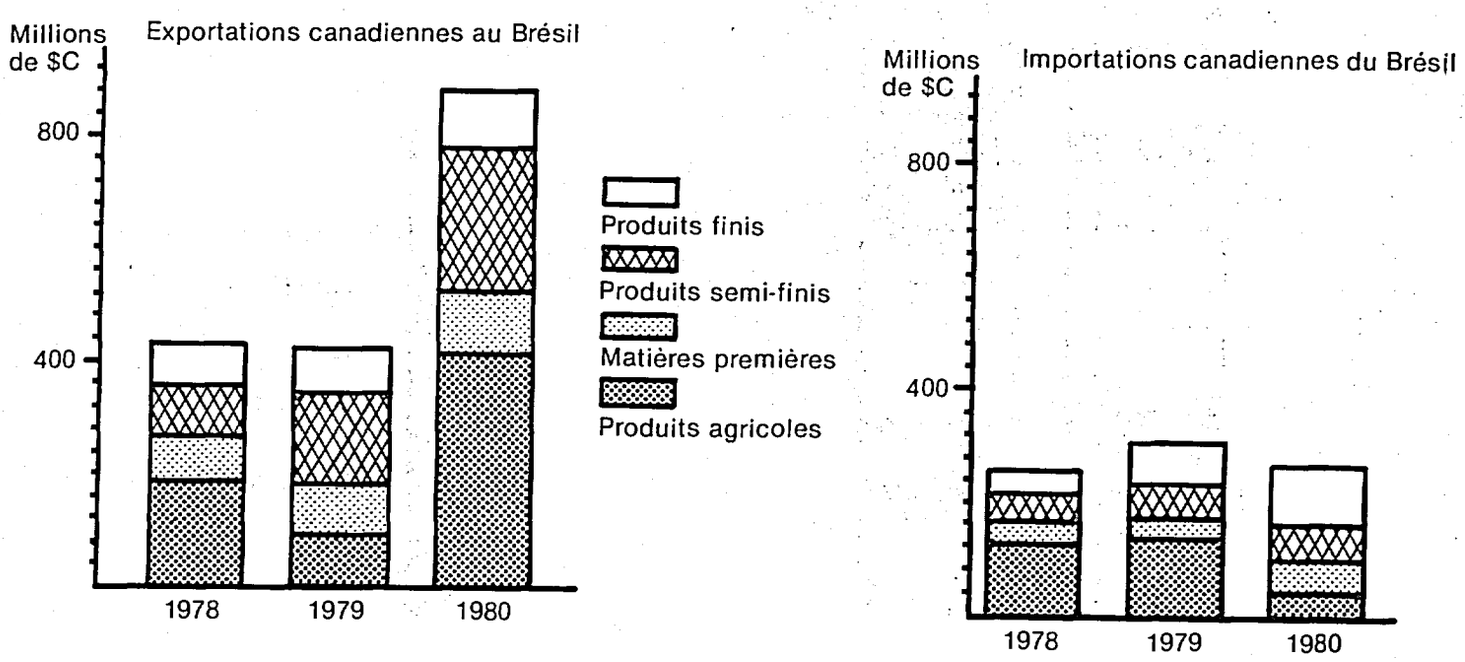
Circuit commercial du Brésil (par région)



Source: Banque Royale du Canada

GRAPHIQUE 3

COMMERCE ENTRE LE CANADA ET LE BRÉSIL



Source: Banque Royale du Canada

Canada

(This publication is also available in English)