LA COENTREPRISE AU BRÉSIL: UNE PERSPECTIVE CANADIENNE

Gouvernement du Canada
Government of Canada

Industrie et Commerce
Industry, Trade and Commerce

LA COENTREPRISE AU BRÉSIL: UNE PERSPECTIVE CANADIENNE

1er avril 1981

Rédigé par le
Consulat général du Canada
Caixa Postal 22022
Edificio Tof Centre
Avenida Paulista, 854, 50 Andar

TABLE DES MATIÈRES

	Page
Introduction	1
Pourquoi pénétrer le marché brésilien	1
Qui peut vouloir s'implanter au Brésil	2
Étude du marché et des possibilités d'investissements	4
Formes possibles de la coentreprise au Brésil	5
Entreprise "Greenfields": Faut-il avoir un associé?	
Acquisition d'actions dans une entreprise existante	
Achat d'éléments d'actif ou achat d'actions	
Considérations générales sur l'achat d'actions	
Intérêt minoritaire dans une firme brésilienne	
Ententes entre les actionnaires	
Avantages d'un contrôle majoritaire par des Brésiliens en termes de financement de faveur	
Types de nouvelles entreprises	10
La "Limitada"	
La "Sociedade Anomima"	
Choix entre la "Limitada" la "Sociedade Anonima", la "Sociedade em Conta de Participaçao" et le "Consortium"	
La succursale	
Transfert de techniques à des entreprises brésiliennes	12
Fiscalité	15
Impôts directs	
Impôts indirects	
Le versement des bénéfices et les capitaux étrangers	17
Encouragements à l'exportation	18
FINEX	
Autres modes de financement	
BEFIEX	
Primes à l'exportation	
Stimulants fiscaux à l'exportation	
Encouragements sectoriels à l'investissement	20
Caractéristiques du milieu brésilien	21
Le dirigisme: orientation	
Correction monétaire	
Contrôle des prix	
Besoin en conseils spécialisés	

INTRODUCTION

La République fédérale du Brésil, avec une population d'environ 120 millions d'habitants, constitue le plus grand marché d'Amérique latine. À ce titre, elle a attiré l'attention de gens d'affaires étrangers et les Canadiens n'ont pas tardé à y explorer les possibilités commerciales.

Les économistes affirment que le Brésil devra enregistrer une croissance d'un taux de 6 %, simplement pour maintenir son économie, tant et aussi longtemps que sa population croîtra à un rythme annuel de 2,8 % et qu'environ 3 % de sa population entrera sur le marché du travail et accédera au système monétaire chaque année. Actuellement, environ 40 % de ces citoyens en demeure exclu.

Depuis le début des années 50, l'industrialisation de l'économie est une des priorités du gouvernement brésilien. Or, il a décidé, ces dernières années, d'accorder plus d'importance aux secteurs agricole et énergétique. Toutefois, le pays a encore un grand besoin de capitaux et l'épargne interne est loin de suffire à assurer le niveau de croissance dont aura besoin le Brésil. Sa dette extérieure est actuellement évaluée à plus de $55 milliards. La croissance de cet endettement a récemment été ralentie par l'hésitation manifestée par les prêteurs étrangers à continuer à prêter des fonds au Brésil. Pour réduire son endettement, le gouvernement brésilien incite les investisseurs étrangers à convertir les prêts en devises consentis au secteur privé en placements en actions. Ainsi, les investisseurs étrangers se voient encouragés à s'engager dans des investissements à long terme.

Bien que les investissements au Brésil ont favorisé de nombreuses entreprises étrangères, la réglementation complexe et les pratiques commerciales très différentes qui y ont cours pourraient inciter de nombreux gens d'affaires canadiens à investir ailleurs. Le présent document expose certaines des pratiques commerciales au Brésil qui pourraient intéresser les investisseurs canadiens. Comme il nous était impossible d'analyser en profondeur chacun des secteurs, nous nous sommes efforcés de faire ressortir ceux où les particularités brésiliennes diffèrent des nôtres. Pour obtenir des interprétations définitives des lois brésiliennes concernant ces diverses questions, veuillez consulter les experts brésiliens en la matière.

Pourquoi pénétrer le marché brésilien

Voici les raisons qui pourraient inciter un homme d'affaires à investir au Brésil:

1. Possibilité de contourner les restrictions sur les importations en fabriquant des produits sont fabriqués au pays;

2. Pénétration d'un marché local à croissance rapide dans le but d'accroître ultérieurement ses ventes;
3. Vente de techniques;
4. Création d'une base latino-américaine pour la fabrication de produits d'exportation.

Dans de nombreux cas, des firmes canadiennes ont découvert que l'exportation au Brésil de produits finis ou semi-finis était devenue extrêmement difficile, voire impossible. Le gouvernement brésilien exige une licence pour l'importation de produits au pays. Le Brésil est un signataire de l'accord GATT. Les tarifs douaniers y sont souvent très élevés et la CACEX (division de la Banque du Brésil chargée de la délivrance des licences d'importation) exerce une discrétion administrative de manière à décourager l'entrée de tout article qu'elle juge non essentiel à l'économie brésilienne. La liste de produits dont l'importation est proscrite comprend la plupart des articles de luxe, les automobiles ainsi que de nombreux produits alimentaires transformés. En 1981, la CACEX a institué un système de "programmation des importations" selon lequel toute firme désireuse d'importer plus de $100 000 de marchandises au cours d'une année doit présenter un programme d'importations à la Banque du Brésil et attendre qu'il soit approuvé avant de recevoir une licence d'importation. Dans la plupart des cas, le programme sera approuvé si l'importateur s'engage également à exporter des produits brésiliens à l'étranger.

En règle générale, plus la transformation du produit est grande, plus il est difficile de l'importer au Brésil, surtout si des articles semblables sont fabriqués au pays. Il ressort d'un examen des données sur l'exportation de Statistique Canada des dernières années que si les exportations canadiennes vers le Brésil ont augmenté de façon remarquable, une large part de cet accroissement est attribuable à des achats accrus de matières premières canadiennes par des firmes brésiliennes. Les produits finis interviennent pour 11 % des exportations canadiennes vers le Brésil et les produits semi-finis pour 30 %. Les fabricants canadiens qui ont le mieux réussi au Brésil sont ceux qui produisent des biens appliquant des techniques de pointe, comme les moteurs d'avions, les pièces d'ordinateurs et les produits chimiques spéciaux.

QUI PEUT VOULOIR S'IMPLANTER AU BRÉSIL

Le milieu industriel brésilien se caractérise par un développement considérable de nombreuses industries et dans plusieurs cas, par des méthodes commerciales complexes. De nos jours, il y a relativement peu de produits manufacturés primaires qui ne soient pas fabriqués au Brésil. La concurrence dans de nombreux secteurs est vive et il est peu probable qu'un fabricant canadien de produits industriels ou de consommation de base puisse facilement se tailler une place sur ce marché - à moins qu'il ne s'agisse d'une grande multinationale prête à investir de grandes sommes d'argent dans de

gros travaux préliminaires et à déployer des efforts soutenus en matière de fabrication et de commercialisation. Cela pourrait bien se traduire par des pertes pendant bon nombre d'années jusqu'à ce que l'entreprise devienne rentable.

Bien que le gouvernement brésilien, en théorie, favorise les investissements étrangers, il a également tait savoir qu'il n'encourage pas l'achat de firmes brésiliennes par des étrangers à moins qu'ils apportent de nouvelles techniques ou des capitaux au Brésil. Ce pays ne s'est pas encore doté d'une agence d'examen de l'investissement étranger. Cela ne veut toutefois pas dire que les acquisitions étrangères ne sont pas contrôlées. Ces contrôles sont exercés de façon officieuse et se traduisent par le refus d'une licence ou d'un financement de faveur, plutôt que par des décrets administratifs comme au Canada.

Exception faite de ce qui précède, le Brésil offre d'intéressantes possibilités de coentreprise aux compagnies qui peuvent lui offrir des techniques qui n'y existent pas, notamment les sociétés énergétiques qui ont mis au point un équipement perfectionné, les entreprises métallurgiques, les firmes forestières ou de pâtes et papiers et les compagnies agro-commerciales désireuses d'y apporter des capitaux et des compétences spécialisées pour assurer le développement de nouvelles régions agricoles du Brésil.

Certains secteurs sont officiellement "interdits" aux investisseurs étrangers. Ils ne peuvent en aucune façon se porter acquéreurs de journaux, de stations de télévision ou de radio. Seule la société pétrolière nationale PETROBAS a le droit d'engager des travaux d'exploration et d'extraire du pétrole. Des "marchés à risques élevés" pour l'exploration pétrolière peuvent toutefois être conclus par des firmes étrangères avec Petrobras ou sa contrepartie gouvernementale, Paulipetro. La propriété d'entreprises de navigation côtière, de transport aérien, d'armes et de munitions est également réservée aux Brésiliens. Depuis 1964, la propriété étrangère d'institutions financières a été restreinte à un contrôle minoritaire, quoique celles qui étaient sous propriété majoritaire étrangère avant 1964 ont été autorisées à poursuivre leurs activités. L'ouverture de bureaux de banques étrangères doit être approuvée par la Banque centrale. Avant de consentir à une banque étrangère le droit d'ouvrir une succursale au Brésil, le pays d'origine doit consentir ce même droit aux banques brésiliennes. La mise en valeur de l'énergie hydroélectrique est restreinte aux ressortissants brésiliens ou aux entités constituées en sociétés au Brésil. Bien que le même type de restriction s'applique aux compagnies minières, un certain nombre de sociétés étrangères ont pu exploiter des filiales possédées en propriété exclusive au Brésil.

De même, le gouvernement brésilien n'approuvera que les projets sous contrôle brésilien majoritaire dans les secteurs de la pêche, des assurances et de la sidérurgie.

La propriété étrangère directe ou indirecte de terres dans les régions rurales est réglementée et soumise à des contrôles quantitatifs. La législation brésilienne permet à des étrangers résidant au Brésil ou à des sociétés enregistrées au Brésil d'acheter de grandes étendues de terres rurales s'ils possèdent un plan d'aménagement approuvé par l'Institut national de colonisation et de réforme agraire (INCRA) du ministère fédéral de l'Agriculture. Ces restrictions ont été contournées, dans certains cas, par l'achat de propriétés au nom d'un Brésilien.

Pour créer ou acheter une entreprise au Brésil, il faut investir des capitaux considérables - les experts en investissements disent au moins $500 000. Les sociétés qui ne peuvent ou ne veulent engager de telles sommes devraient envisager d'autres formes de participation au marché brésilien comme l'offre de techniques dans le cadre d'un contrat à court terme ou d'un accord de licence.

ÉTUDE DU MARCHÉ ET DES POSSIBILITÉS D'INVESTISSEMENTS

Les investisseurs devraient étudier le marché brésilien aussi attentivement que s'ils s'agissait du marché canadien avant d'y engager des capitaux. On peut se procurer gratuitement au Canada une masse de renseignements sur le Brésil en s'adressant au Bureau de l'Amérique latine et des Antilles du ministère de l'Industrie et du Commerce, à Ottawa. On peut aussi obtenir de la documentation en s'adressant à la Chambre de commerce brésilio-canadienne et à l'Association canadienne pour l'Amérique latine, toutes deux situées à Toronto, à l'Ambassade du Brésil, à Ottawa, aux Consulats du Brésil, à Montréal et à Toronto, ainsi qu'aux bureaux des banques brésiliennes à Toronto, y compris la Banque du Brésil, la Banco Real et la Banque de l'État de Sao Paulo (BANESPA).

Au Brésil même, l'Ambassade du Canada à Brasilia et les consulats généraux du Canada, à Sao Paulo et à Rio de Janeiro, sont en mesure de répondre aux questions relatives aux marchés pouvant intéresser des exportateurs canadiens, ainsi qu'aux possibilités d'investissements de l'heure. La contrepartie de la Chambre de commerce brésilio-canadienne à Sao Paulo, la "Camara de Comércio Brazil-Canada", peut également offrir une aide (Vous trouverez les adresses de ces organisations en annexe)

Une fois cet examen préliminaire achevé, une étude détaillée du marché et des possibilités d'investissements peut être effectuée au Brésil. Il y existe un certain nombre d'entreprises d'experts-conseils en comptabilité et en gestion de premier plan qui fournissent d'excellentes études de marché aux clients étrangers. On peut en obtenir les noms auprès des missions canadiennes susmentionnées. En outre, la Banque de Montréal, la Banque Toronto-Dominion, la Banque Royale du Canada et la Banque de Commerce Canadienne-Impériale ont des bureaux à Sao Paulo, et la Banque de la Nouvelle-Écosse possède un bureau à Rio de Janeiro. Les représentants de ces banques sont de bonnes sources de

renseignements sur les possibilités d'investissements et peuvent vous indiquer à qui vous adresser pour obtenir des renseignements supplémentaires.

FORMES POSSIBLES DE LA COENTREPRISE AU BRÉSIL

Entreprise "Greenfields": Faut-il avoir un associé?

L'entreprise "Greenfields" est de plus en plus difficile à réaliser au Brésil. La complexité de la réglementation brésilienne, les méthodes commerciales considérablement différentes de celles du Canada, la nécessité d'entretenir de bons rapports avec les échelons supérieurs du gouvernement brésilien et la montée vertigineuse des coûts du matériel et des travaux de gestion exécutés sur place font qu'il est souvent à déconseiller de vouloir s'implanter seul au Brésil.

Une forme quelconque d'association à une ou des firmes locales peut souvent être avantageuse. Il s'agit alors de s'associer à une entreprise existante ou de former une coentreprise avec un Brésilien. Il peut toutefois être difficile de trouver un associé satisfaisant à toutes les exigences techniques, commerciales et autres de l'investisseur canadien. La principale tâche à laquelle sera confrontée la plupart des investisseurs sera de trouver les personnes ayant plus ou moins les mêmes objectifs à court et à long termes que les leurs. Les intéressés peuvent chercher pendant plus d'un an un associé de premier plan possédant des aptitudes de gestionnaire et dont l'attitude générale rendra l'entreprise avantageuse pour les deux parties.

Nombreux sont les investisseurs canadiens qui connaissent mal les gens d'affaires brésiliens. Il faut se méfier des Brésiliens politiquement habiles qui participent à des coentreprises avec des associés étrangers en faisant valoir leurs entrées avec le gouvernement, tout en ne possédant que très peu d'expérience du monde des affaires. Comme les gouvernements changent souvent, les bonnes relations finissent souvent par s'estomper. Il existe un "réseau de relations" au Brésil, mais ceux qui détiennent un pouvoir "autonome" s'appuyant sur des réalisations personnelles ou familiales et non sur des relations passagères avec les autorités publiques sont beaucoup plus rares que ceux qui affirment pouvoir réussir uniquement grâce à leurs entrées politiques. L'associé idéal est celui qui allie une aptitude manifeste à gérer et des compétences financières dont témoignent l'administration d'une entreprise établie, à une aptitude à négocier efficacement avec le gouvernement brésilien et le secteur privé.

Pour obtenir des renseignements sur des associés éventuels, on peut s'adresser aux missions diplomatiques canadiennes au Brésil, aux banques canadiennes, à la Chambre de commerce, aux cabinets d'avocats brésiliens réputés et aux firmes d'experts comptables et d'experts-conseils en gestion telles que la Peat Marwick, la Price Waterhouse et la Arthur Anderson. Les sociétés

du genre Dunn et Bradstreet peuvent compléter les rapports obtenus des banques canadiennes établies au Brésil.

S'il s'avère impossible de trouver un associé satisfaisant, de nombreux experts en investissements recommandent de n'en choisir aucun plutôt que quelqu'un qui ne répond pas aux exigences de l'investisseur canadien.

Acquisition d'actions dans une entreprise existante

Achat d'élément d'actif ou achat d'actions

Pour obtenir le contrôle d'une firme, plusieurs facteurs rendent l'achat d'actions plus intéressant que l'achat d'éléments d'actif. Du point de vue du vendeur, l'achat d'éléments d'actif entraîne des conséquences fiscales défavorables dans la mesure où il pourrait devoir payer des taxes sur l'accroissement de la valeur de l'actif par rapport à la valeur précédemment déclarée aux autorités. Il pourrait alors hésiter à procéder ainsi. De plus, la loi brésilienne sur les sociétés comporte le principe de succession selon lequel les acheteurs de plus de 50 % de l'actif d'une entité juridique peuvent être réputés les successeurs des propriétaires précédents et être également chargés de responsabilités juridiques concernant les dettes de la société. Autrement dit, on ne peut éviter d'être responsables des dettes et autres obligations du vendeur en achetant l'actif de son entreprise.

Un achat d'actions d'une firme brésilienne sera exempté d'impôt sur les gains en capital si le vendeur a pris possession des actions en question au moins cinq ans avant la date de la vente.

Considérations générales sur l'achat d'actions

Les Canadiens qui désirent acheter une part des actions d'une entreprise existante découvriront que l'achat d'actions sur le marché boursier brésilien n'est pas, dans la plupart des cas, une affaire rentable. Le marché boursier du Brésil est très petit selon les normes canadiennes, seulement 400 sociétés environ sont inscrites en Bourse et les titres de seulement 5 à 10 d'entre elles sont négociés quotidiennement. Il n'y a aucune société vraiment publique au sens où on l'entend au Canada. La plupart des firmes ne sont "publiques" que dans une proportion de 25 à 30 % de leurs actions, le reste étant détenu soit par le gouvernement brésilien, soit par des particuliers. Les propriétaires majoritaires d'actions au Brésil sont les sociétés de fonds mutuel. Un achat direct, en revanche, est plus sûr, se réalise plus vite et permet de négocier d'avance la gestion et le contrôle consécutifs à l'acquisition.

L'évaluation d'une société brésilienne pour déterminer le prix d'une acquisition de la totalité ou d'une partie de ses actions présentera beaucoup plus de difficultés au Brésil qu'au Canada. Les gens d'affaires canadiens ont l'habitude d'évaluer la valeur nette d'une compagnie au moyen d'une analyse par nations, mais au Brésil ce procédé ne permet habituellement pas de bien mesurer la valeur

d'une société. Au Brésil, les compagnies déclarent couramment des gains moindres à des fins fiscales ou autres, les contrôles comptables et financiers des petites sociétés étant souvent sporadiques. En outre, les gains en cruzeiros devront être rajustés sur une période donnée pour tenir compte des mesures de correction monétaire et des autres particularités du milieu financier brésilien.

La plupart des sociétés étrangères sont d'avis que l'évaluation de l'actif rajusté au titre de la correction monétaire permettra d'en arriver à une évaluation plus juste de la valeur nette d'une société. Dans la plupart des cas, la valeur des biens immeubles détenus par la société brésilienne constituera une proportion beaucoup plus grande de sa valeur que dans le cas d'une entreprise canadienne comparable. Le propriétaire d'une petite société tendra à accorder une plus grande valeur à sa clientèle que ne le ferait un acheteur étranger.

Intérêt minoritaire dans une firme brésilienne

De nombreux investisseurs étrangers, surtout des États-Unis, subordonnent leurs investissements à l'étranger à une propriété majoritaire de l'entreprise. S'il est intéressant d'avoir le dernier mot dans un litige avec un associé étranger, il ne faut pas pour autant exclure toute participation minoritaire à une compagnie. Cependant, il faut exclure une propriété à parts égales (50-50) entre l'associé canadien et son homologue brésilien car elle entraînera invariablement une impasse dans la prise de décisions et éliminera les avantages offerts par le gouvernement aux sociétés sous contrôle brésilien.

Plusieurs firmes canadiennes ont découvert qu'une participation minoritaire à une entreprise étrangère peut être une façon efficace de participer au marché local. Cette méthode suppose que les associés sont sur la même longueur d'ondes et qu'ils ont des buts à long terme semblables quant à l'exploitation de la société. Elle suppose également que l'associé brésilien aura toujours besoin de l'actionnaire canadien et que les modes convenus de règlement des litiges concernant l'exploitation de la firme seront respectés par les deux parties. La communication entre les deux parties doit être aussi ouverte et franche que possible. Cela ne veut pas dire, par contre, qu'un investisseur canadien ne devrait pas faire appel aux services d'experts-conseils indépendants; au contraire, l'obtention de conseils juridiques, fiscaux et comptables est grandement recommandés.

L'actionnaire minoritaire d'un firme brésilienne bénéficie en outre d'une protection juridique considérable, plus grande que celle prévue actuellement par la loi canadienne sur les sociétés. Par exemple, des dispositions réglementaires prévoient que l'actionnaire minoritaire peut, dans certaines circonstances, se retirer de la société moyennant remboursement de la valeur de ses actions lorsqu'il est en désaccord avec des résolutions qui ont un effet fondamental sur les activités de la société. Il existe

également des droits statutaires permettant de recevoir des dividendes annuels et la loi brésilienne sur les sociétés prévoit désormais qu'un actionnaire peut être tenu légalement responsable des dommages causés à des actionnaires minoritaires par un exercice abusif de son droit de vote. L'usage abusif et ses conséquences nuisibles sont déterminés par les tribunaux brésiliens; de plus, des actionnaires minoritaires représentant 5 % ou plus des actions avec droit de vote peuvent insister qu'un "conseiller en fiscalité" soit nommé. La fonction de ce dernier est analogue, à certains égards, à celle d'un vérificateur et le conseil d'administration doit lui faire rapport. Ils peuvent également s'adresser à un tribunal supérieur publique des livres de la société.

Ententes entre les actionnaires

Lorsque l'acquisition d'un intérêt minoritaire se fait avec la pleine collaboration et approbation du propriétaire brésilien, les ententes conclues entre les actionnaires sont rédigées dans la forme habituelle, les intéressés s'entendent sur des questions comme le versement de dividendes minimaux, la capitalisation, la rémunération des cadres, les exigences en matière de rapports et la protection du transfert de techniques à la firme brésilienne. La loi brésilienne sur les sociétés prévoit que les modalités des ententes entre les actionnaires, déposées auprès de la société et liées à l'achat et à la vente d'actions ou à l'exercice du droit de vote, peuvent être appliquées spécifiquement au détriment de l'une des parties. En règle générale, toutefois, les modalités des ententes ne sont pas exécutées. C'est là un sérieux inconvénient pour certains Canadiens.

Les investisseurs canadiens seront généralement surpris de l'importance de la rémunération accordée aux cadres supérieurs au Brésil. Dans de nombreux cas, elle sera de 2 à 3 fois plus élevée que celle normalement versée au Canada à un cadre de niveau semblable. Enfin, la protection des techniques, aux termes de la loi brésilienne, est fort difficile.

Avantages d'un contrôle majoritaire par des Brésiliens en termes de financement de faveur

L'obtention de financement de faveur du gouvernement devient très importante pour les gens d'affaires à la lumière du coût des prêts en provenance de l'étranger. Ces derniers ont toujours été relativement dispendieux au Brésil et continueront probablement de l'être. Le Brésil a un très grand besoin de capitaux étrangers. Le gouvernement a, dans le passé (plus récemment en 1979), imposé une série de restrictions sur les prêts de provenance étrangère qui lui ont effectivement permis d'utiliser une partie des prêts étrangers contractés au nom d'entités privées. Actuellement, un prêt direct consenti par un prêteur étranger à un emprunteur brésilien doit porter sur au moins 8 à 10 ans, le remboursement du principal se faisant en versements égaux à compter du trentième mois de la durée du prêt. Les prêts de dix ans

n'entraînent aucune retenue à la source sur le remboursement de l'intérêt.

À l'heure actuelle, les prêts étrangers sont versés comme suit: 25 % immédiatement, 25 % après 60 jours, 25 % après 90 jours et 25 % après 120 jours. La Banque centrale assumera les frais de dévaluation et d'intérêt pendant la période de retenue des fonds. Cela oblige l'emprunteur brésilien à trouver d'autres sources de financement jusqu'à ce que son prêt lui soit totalement versé par la Banque centrale. Dans certains cas, la Banque centrale a gelé jusqu'à 50 % d'un prêt étranger consenti à un emprunteur brésilien et en a éventuellement permis le versement par tranche sur une période de sept mois.

La dévaluation constante du cruzeiro brésilien signifie que les prêts contractés à l'étranger et remboursables en devises fortes deviendront de plus en plus chers pour les firmes brésiliennes. À moins que le rendement général de la société ne produise un afflux de capitaux de plus en plus considérable pour le remboursement des prêts, il devient souvent peu rentable d'emprunter à l'étranger. En décembre 1979, par exemple, lorsque le gouvernement brésilien a dévalué le cruzeiro de 30 %, plusieurs filiales d'entreprises étrangères établies au Brésil se sont retrouvées dans une situation financière difficile. Une façon d'éviter toute perte sur le change est de recourir à une banque brésilienne qui sert d'intermédiaire lors de l'obtention d'un prêt d'une banque étrangère. Le gouvernement brésilien permet qu'un prêt de ce type soit contracté sur une période inférieure aux huit ans exigés pour les prêts étrangers directs, mais sa durée doit être supérieure à six mois. Selon les conditions du marché monétaire, une banque brésilienne peut être intéressée ou non à conclure ce genre d'arrangement. Dans les conditions actuelles, la plupart des firmes brésiliennes préfèrent les prêts libellés en cruzeiros, malgré les taux d'intérêt supérieurs à 100 %.

Voilà où les services d'un associé local peuvent s'avérer des plus précieux, car il est en mesure d'obtenir un financement des banques locales et des organismes gouvernementaux à un coût raisonnable. Par exemple, une directive de la Banque centrale demande présentement aux banques locales de réserver 70 % des fonds consentis à des entreprises sous contrôle brésilien. Trente pour cent de ces fonds peuvent être consentis aux organismes gouvernementaux et aux firmes multinationales. Les entreprises brésiliennes peuvent aussi obtenir des crédits à moyen et long termes de la Banque nationale de développement (BNDE). Les taux d'intérêt de la BNDE oscillent actuellement entre 3 et 10 % par an. Vu l'état actuel de l'économie brésilienne, où règne un taux d'inflation annuel d'environ 110 %, cela signifie que les prêts sont consentis à un taux d'intérêt négatif. Pour obtenir davantage de détails sur le financement de faveur, il faut s'adresser à des experts-conseils au Brésil.

TYPES DE NOUVELLES ENTREPRISES

La "Limitada"

La "Limitada" brésilienne est analogue, à certains égards, à la société limitée de la juridiction de droit commun. Elle doit compter au moins deux membres - des particuliers ou des sociétés - et être créée en vertu d'un acte constitutionnel qu'il faut enregistrer au greffe commercial. Les capitaux sont libellés en contingents possédant une valeur unitaire fixe, bien que la plupart des firmes estimeraient inhabituelle l'émission de certificats pour leurs contingents. Les membres sont responsables des dettes et pertes jusqu'à concurrence de la valeur de leur contribution en capitaux. Tous les membres sont conjointement responsables des capitaux non réellement versés par d'autres membres en cas de faillite.

La "Sociedade Anonima"

Une "Sociedade Anonima" brésilienne peut être une société ouverte ou fermée semblable, à certains égards, aux sociétés privées et publiques prévues par la loi canadienne. Les statuts de la société établissent le nombre et la valeur au pair des actions et peuvent prévoir des augmentations futures de capitaux jusqu'à concurrence des limites autorisées. En règle générale, les mêmes permutations et combinaisons prévues par la loi canadienne sur les sociétés, en termes de composition du capital, sont également prévues par la loi brésilienne; c.-à-d. les actions peuvent être ordinaires ou privilégiées, et assorties ou non du droit de vote. La valeur des actions privilégiées sans droit de vote ne peut dépasser les deux tiers du capital total.

Dans une "société ouverte" au Brésil, le financement par souscription publique est assujettie à l'enregistrement antérieur de l'émission auprès de la Comissao de Valores Mobiliarios, équivalente à certains égards aux commissions des valeurs mobilières du Canada. En règle générale, les lois sur les valeurs mobilières sont loin d'être aussi rigoureuses que celles du Canada quant à la divulgation des renseignements. Cependant, la petite taille relative du marché boursier au Brésil signifie généralement que ceux qui offrent des actions au public sont plus exposés à celui-ci. Les offres d'actions publiques initiales de petites sociétés ne sont pas considérées comme une méthode rentable de financement au Brésil.

L'une des caractéristiques de la loi brésilienne sur les sociétés qu'on ne trouve pas dans la loi canadienne est la disposition relative à la création de "conseils administratifs" et des "conseils fiscaux".

La constitution d'un conseil administratif est obligatoire pour les sociétés ayant un capital autorisé et toutes les compagnies "ouvertes". Il arrête la politique de la société, notamment pour ce

qui est de la nomination et le licenciement des directeurs, précise les responsabilités du conseil d'administration, et contrôle le rendement du conseil d'administration et voit à la nomination de vérificateurs. Toutefois, il n'a pas de pouvoir exécutif. Ce dernier échoit directement au conseil d'administration qui peut être élu par le conseil administratif ou, faute de conseil, par les actionnaires.

La fonction du conseil fiscal est analogue, par certains aspects, à celle d'un organe de vérification interne. Il se compose normalement composé de trois membres nommés par le conseil d'administration. Il peut également être constitué à la demande des actionnaires détenant au moins 10 % des actions avec droit de vote ou 5 % des actions sans droit de vote, ou dans certaines autres circonstances. En règle générale, le conseil fiscal possède une autorité et des pouvoirs considérables et il peut étudier un grand nombre des décisions du conseil administratif et du conseil d'administration. L'appartenance à un conseil fiscal est interdite aux agents de la société, aux conjoints, à la parenté, et aux employés de la compagnie ou de firmes liées, telles que les filiales.

Une autre disposition de la loi brésilienne sur les sociétés qui diffère quelque peu de la loi canadienne est l'exigence générale que la rémunération des administrateurs de la compagnie, ainsi que des conseillers administratifs et fiscaux, soit "raisonnable" suivant l'importance de leurs responsabilités, le temps qu'ils consacrent à l'exercice de leurs fonctions, leur compétence et la rémunération des titulaires d'autres sociétés semblables. Cette rémunération devrait présumément être déterminée par les tribunaux brésiliens à la demande d'une partie intéressée.

Choix entre la "Limitada, la "Sociedade Anonima", la "Sociedade em Conta de Participaçao" et le "Consortium"

Lorsque deux associés décident de former une coentreprise, la "Limitada" est habituellement la structure retenue. Cependant, si de différentes classes d'actions sont envisagées ou si des offres d'actions publiques sont prévues pour l'avenir, la "Sociedade Anonima" doit être le mode de retenu. La constitution d'une "Sociedade Anonima exigera la préparation de comptes annuels et de procès-verbaux des réunions des actionnaires, contrairement à la "Limitada". La "Sociedade Anonima" doit également verser 5 % de ses bénéfices dans un fonds de réserve, ce que la "Limitada" n'est pas tenue de faire. Quoi qu'il en soit, la transformation d'une "Limitada" en une "Sociedade Anonima" ou l'inverse est une opération relativement facile à effectuer au Brésil et ne doit pas inquiéter outre mesure les investisseurs.

Une coentreprise comme telle n'a pas de personnalité juridique au Brésil. Selon la procédure habituelle, deux parties forment une sorte de "Limitada" ou une "Sociedade Anonima". Une troisième structure possible pour les coentreprises, mais moins fréquente, est la "Sociedade em Conta de Participaçao". Il s'agit

d'un "compte de participation" inscrit dans les livres de l'associé principal et qui exige la participation de gens d'affaires ou d'entreprises brésiliennes qui représentent l'entreprise devant des tiers. La "Sociedade em Conta de Participaçao" exige moins d'arrangements comptables et juridiques que la "Limitada" et peut intéresser ceux qui désirent exploiter leur coentreprise avec le plus de souplesse possible.

Un autre mode d'organisation utilisé au Brésil par les coentreprises est le "Consortium" lorsqu'il s'agit d'exécuter un seul contrat pour la fourniture de biens ou de services. Il s'agit à peu de chose près d'un contrat et comprend comme caractéristique essentielle l'association de deux entreprises ou plus ayant comme objectif commun la réalisation d'une entreprise précise. Chacun des associés possède une identité distincte. Le consortium n'est pas considéré comme une entité juridique par la loi brésilienne et chacun des associés doit veiller à ses responsabilités et obligations respectives prévues dans le contrat. Il n'y a pas de responsabilités communes. Un contrat de consortium doit habituellement être déposé auprès du greffe commercial brésilien. Le contrat comme tel doit fixer les objectifs de l'entreprise, préciser sa durée, les obligations et responsabilités propres à chacun de ses membres ainsi que les biens qui les unissent.

La succursale

Un autre type d'arrangement que les investisseurs étrangers envisagent à l'occasion est l'implantation d'une simple succursale d'une entité étrangère au Brésil. Comme cela exige l'approbation du président du Brésil et comme le gouvernement fédéral doit approuver toute modification aux statuts du siège social de la succursale, cette façon de procéder n'est pas généralement considérée comme un véhicule favorisant la participation d'investisseurs étrangers au Brésil. Il convient également de signaler que les bénéfices après impôt d'une succursale brésilienne sont assujettis à une retenue à la source de 25 %, même si les bénéfices de la succursale ne sont pas versés à l'étranger.

TRANSFERT DE TECHNIQUES À DES ENTREPRISES BRÉSILIENNES

Les gens d'affaires canadiens intéressés au marché brésilien, mais qui désirent éviter les complications et les dépenses découlant d'une coentreprise avec un associé brésilien, pourrait songer au transfert de techniques. Au départ, ils doivent savoir que la législation brésilienne sur le transfert de propriétés et de techniques industrielles compte parmi les plus restrictives au monde pour les vendeurs étrangers de techniques.

L'Institut national de la propriété industrielle (INPI) est un organisme réglementaire qui contrôle tous les aspects des règlements sur la propriété industrielle au Brésil. Tous les accords portant sur un transfert de techniques doivent lui être présentés pour approbation. L'Institut est doté de vastes pouvoirs

lui permettant d'imposer des modifications à des projets d'entente entre les parties privées. Les accords doivent être approuvés par l'INPI aux fins de devenir exécutoires et l'approbation de ce dernier est également nécessaire pour permettre à la société effectuant le transfert de demander à la Banque centrale du Brésil l'autorisation de faire des paiement en devises étrangères à l'extérieur du Brésil. La législation brésilienne sur la propriété industrielle a pour but de réduire le coût des techniques étrangères et de contrôler la sortie de devises étrangères. Par exemple, l'Institut a établi la pratique de supprimer les dispositions contractuelles suivantes dans les accords sur le transfert de techniques:

a) les restrictions relatives à l'exportation des produits du preneur de licence brésilien, à moins qu'une loi étrangère particulière ne s'applique (loi américaine sur le commerce avec l'ennemi);
b) l'obligation d'incorporer au produit fini des articles achetés du donneur de licence;
c) les restrictions relative à la recherche et au développement technologique des produits fabriqués par le preneur d'une licence ou l'obligation que le preneur de la licence communique les améliorations apportées au produit au donneur de la licence;
d) l'interdiction d'utiliser librement les techniques et les services, une fois écoulée une période raisonnable (à déterminer par l'Institut), après le transfert des techniques.

L'objectif avoué de l'INPI est d'encourager les exportations brésiliennes et d'interdire la limitation des activités des preneurs de licences brésiliens.

Le paiement de l'achat de techniques est strictement contrôlé. L'INPI déterminera le pourcentage des ventes nettes qui peut être remboursé au propriétaire étranger de la technique. La Banque centrale, dans tous les cas, exige que l'accord de transfert de techniques soit enregistré. En outre, la Banque centrale a déclaré que la rémunération ne doit être effectuée qu'une fois que les produits qui ont été fabriqués à l'aide des techniques auront effectivement été vendus. Les sommes provenant de la vente seront remboursées au taux de change officiel en cours à la date du remboursement.

La loi brésilienne sur la propriété industrielle ne précise pas le pourcentage réel des ventes nettes qui peut être versé mais, en pratique, l'INPI a fixé à 5 % des ventes nettes le maximum qui peut être versé hors du Brésil en vertu d'un accord de transfert de techniques.

Selon la Loi normative 15, le calcul de la rémunération du propriétaire étranger d'une technique doit être basé sur certains facteurs, notamment le degré d'innovation, le degré de complexité, la qualité du produit, la fourniture constante de renseignements à jour et de données techniques, surtout dans les domaines de pointe, le statut du donneur de la licence dans le monde des affaires, sa capacité en matière de recherche et de développement; et les délais nécessaires pour le transfert total des techniques.

Les cinq types de transfert de techniques reconnus au Brésil en vertu de la Loi normative 15 de l'INPI sont:

1. La licence de brevet prévoyant une durée maximale d'enregistrement de 15 ans. Le niveau de rémunération autorisé peut varier entre 1 et 5 % des ventes totales, ce niveau étant déterminé par l'INPI.
2. La licence de marque de commerce. La durée maximale pour ces licences est de 10 ans et peut être prolongée pour 10 autres années. Seulement 1 % des ventes nettes peut être versé.
3. La fourniture de techniques industrielles. Les contrats pour la fourniture de techniques industrielles doivent être temporaires et leur durée ne peut pas dépasser cinq ans; le versement annuel de 1 et 5 % des ventes nettes peut être approuvé.
4. Coopération industrielle et technique. Ces ententes ne peuvent s'échelonner sur plus de cinq ans à compter du jour du démarrage de la production, mais peuvent être prolongées avec l'autorisation de l'INPI. Le versement annuel de 1 à 5 % des ventes nettes peut être approuvé.
5. Services techniques spécialisés. Il s'agit généralement d'une prestation unique de services pour un montant donné. L'INPI déterminera le montant à verser dans chaque cas.

Dans le passé, l'INPI a été disposé à négocier certaines conditions des accords de transfert de techniques avec les parties concernées. En règle générale, il permet peu d'exceptions ou de concessions aux requérants étrangers.

Observations supplémentaires sur le transfert commercial de techniques

Le paiement de droits pour l'utilisation de brevets et de marques de commerce est interdit lorsque le propriétaire étranger de la technique détient plus de 50 % des actions avec du droit de vote de l'utilisateur brésilien, soit directement ou indirectement. Un tel paiement à un propriétaire étranger majoritaire n'est pas déductible non plus à des fins d'impôt et est considéré comme l'équivalent d'un dividence; il est donc sujet aux limites régissant le paiement des bénéfices.

Les brevets inscrits au bureau des brevets du Brésil doivent être exploités de façon industrielle dans les trois premières années suivant son inscription. Les parties intéressées peuvent demander et obtenir une licence obligatoire pour un brevet lorsque ce dernier n'est pas exploité de façon industrielle au cours des trois premières années suivant son inscription ou si son exploitation est suspendue pendant une période de plus d'un an.

Enfin, l'INPI estime que le paiement pour l'achat d'une technique permet au bénéficiaire de devenir le propriétaire réel du savoir-faire acquis et non le simple titulaire du droit d'utiliser la technique.

FISCALITÉ

On convient en général qu'au Brésil, comparativement à dans de nombreux autres pays occidentaux y compris le Canada, le fardeau total des impôts directs n'est pas onéreux. Le gouvernement brésilien a toutefois toujours dépendu d'un haut degré de taxes indirectes pour produire des recettes. Toutefois, les recettes du gouvernement brésilien ont toujours dépendu largement des taxes indirectes.

Impôts directs

L'impôt sur les sociétés est actuellement de 35 % pour les 30 premiers millions de cruzeiros de revenu et de 40 % sur le revenu dépassant ce montant. Certaines exceptions sont prévues pour les entreprises agricoles (6 %) et les services publics. Les entités établies à l'étranger ainsi que les non-résidants sont assujettis à une retenue à la source de 25 % sur les revenus provenant de succursales brésiliennes de compagnies étrangères. Bien qu'il n'y avait aucun traité fiscal entre le Brésil et le Canada, un tel accord est en voie de négociation entre nos deux gouvernements.

D'intéressantes exemptions fiscales sont consenties aux firmes qui fabriquent leurs produits au Brésil, la principale étant l'exemption de la taxe sur les ventes à l'exportation faites par le fabricant lui-même ou par une maison de commerce enregistrée. De même, les revenus provenant de l'exportation de services d'aide technique et les revenus générés par une succursale étrangère sont également exonérés d'impôts au Brésil.

Une autre caractéristique du système fiscal brésilien qui diffère du système canadien est la déclaration annuelle d'impôt. Ces déclarations d'impôt se basent sur les résultats de la période comptable terminée au cours de l'année civile précédente et les impôts sont payables en 12 mensualités de janvier à décembre durant l'année de la déclaration, soit l'année suivante. Un délai considérable est donc prévu entre le moment où les revenus imposables sont établis et le moment où les impôts doivent être payés aux autorités. Il s'agit là d'un avantage considérable.

Les Brésiliens et les résidants étrangers au Brésil sont imposés sur leurs revenus mondiaux. Cela ressemble à la loi canadienne dans la mesure où les impôts à payer sont fonction de la résidence.

Il existe un impôt de 25 % sur les gains en capital lors de la vente d'actions. Toutefois, si l'investissement a été maintenu pendant plus de cinq ans ou si les gains en capital sont réalisés dans une Bourse brésilienne, ces gains sont exemptés d'impôt.

Les taux d'imposition personnels atteignent un maximum de 55 % sur un revenu annuel d'environ $40 000 (US) et le pourcentage retenu à la source prélevée mensuellement, ne dépasse pas généralement 30 % du revenu. Ceux dont les taux d'imposition sur le revenu

dépassent 30 % auront donc droit à l'avantage fiscal décrit plus haut, en termes de paiement ultérieur des impôts exigibles.

Contrairement au Canada, il y a un impôt sur les "gains non déclarés" et les contribuales doivent déclarer leur actif et leur passif une fois l'an, habituellement avant le 31 décembre. Les hausses de l'actif net non attribuables au revenu déclaré imposable ou non imposable sont assujetties à l'impôt au Brésil. Or, comme l'actif est porté à la déclaration à sa valeur initiale, cela ne constitue pas un impôt sur les gains en capital. On se borne à imposer les fonds utilisés pour acquérir l'actif qui n'ont pas autrement été déclarés comme revenu.

Le revenu provenant d'immobilisations à l'extérieur du Brésil est exempté d'impôt pendant les cinq premières années de résidence d'un étranger au Brésil.

Impôts indirects

Plusieurs impôts indirects importants sont perçus au Brésil. L'impôt sur les produits industrialisés (IPI) est une taxe sur la valeur ajoutée dont les taux varient entre 3 et 75 % (pour les produits de luxe tels que l'alcool et le tabac). L'IPI est imposé par le gouvernement fédéral à chaque étape de la fabrication ou de la production de produits au Brésil. Des exemptions sont accordées pour les exportations et l'exportateur peut réclamer des crédits supplémentaires au titre de l'IPI déjà payé pour les matériaux et l'emballage utilisés dans la production du produit. L'IPI peut aussi être prélevé sur des produits importés et doit être payé une fois les produits importés dédouanés.

L'Impôt sur la distribution des marchandises (ICM) est également un type de taxe sur la valeur ajoutée imposée à toutes les étapes de la fabrication et de la commercialisation de produits faits au Brésil. L'ICM est toutefois perçu par les gouvernements des États. En 1981, le taux de cet impôt s'élève à 15,5 %. Dans le cas des ventes à l'intérieur du pays, l'impôt est prélevé sur le prix d'importation en cruzeiros, compte tenu des droits d'importation, de l'IPI et des droits de douane.

L'Impôt sur les services (ISS) est une taxe municipale prélevée sur des services particuliers assurés par des sociétés ou des professionnels etpeut varier entre 2 et 5 %.

L'Impôt sur le opérations financières (ISOF) est une taxe fédérale perçue sur les opérations de crédit et d'assurance des institutions financières et des compagnies d'assurances. Le champ d'application le plus visible est celui des transactions de change ayant trait aux importations. Son taux d'imposition se chiffre actuellement à 25 %.

LE VERSEMENT DES BÉNÉFICES ET LES CAPITAUX ÉTRANGERS

En règle générale, le gouvernement brésilien permet le rapatriement de capital étranger jusqu'à concurrence de la "base de capital étranger enregistré", sans paiement d'impôt. Les sommes dépassant la base de capital étranger enregistré doivent être spécialement autorisées par le gouvernement fédéral et une retenue à la source sera prélevée lors du versement de ces montants si l'autorisation est accordée.

Une caractéristique restrictive de la loi brésilienne relative à l'investissement étranger est celle qui a trait au versement des bénéfices. Cette Loi prévoit que l'investisseur étranger peut tirer un rendement annuel moyen de 12 % de sa base de capital étranger enregistré après déduction de la retenue à la source (actuellement de l'ordre de 25 % pour les Canadiens).

D'après la définition qui figure dans la loi brésilienne, le capital étranger est soit une ressource financière ou monétaire introduite au pays et devant servir à des activités économiques ou, s'il s'agit d'actif, de machines ou d'équipement entrant au Brésil, au contrôle des changes, utilisé pour produire des biens ou des services. L'apport en capital doit être enregistré dans les 30 jours suivant son entrée. Une licence d'importation devra être obtenue de la CACEX avant que l'entrée de l'équipement puisse être autorisée. Une fois entré et dûment enregistré, l'apport en capital devient la base de capital étranger enregistré à des fins de versement futur de bénéfices ou de rapatriement de capital.

La Banque centrale du Brésil délivre un certificat d'enregistrement pour les apports de capital susmentionnés et ce certificat est le document de base étayant tous les versements futurs de bénéfices ou le rapatriement de capital. On ne saurait trop souligner l'importance de l'enregistrement des apports en capital étranger dans les délais impartis.

Le principal élément du point de vue de l'investisseur étranger, pour ce qui est de cette base de capital étranger enregistré est que s'il peut en verser 12 % annuellement sans subir d'impôt punitif, le reste des bénéfices peut être capitalisé sur présentation d'une demande à la Banque centrale. Ainsi les bénéfices dépassant 12 % peuvent être utilisés efficacement pour accroître sa base de capital étranger enregistré et, conséquemment, pour accroître le montant des bénéfices pouvant être versés par la suite.

De fait, la plupart des investisseurs étrangers au Brésil ne croient pas que la limite de 12 % sur les bénéfices à rembourser restreint indûment leurs activités. La Price Waterhouse, par exemple, a estimé que l'impôt à payer sur les investissements étrangers au Brésil s'est établi à environ 3 ou 4 % annuellement ces dernières années.

La politique du gouvernement brésilien concernant le capital étranger a été remarquablement uniforme depuis le début des années 60 et les trois textes de lois adoptés en 1962, 1964 et 1965 sont demeurés largement inchangés depuis leur introduction. Il est probable que le Brésil aura toujours besoin de gros montants en capital étranger pour ces projets d'aménagement. La plupart des gens d'affaires étrangers au Brésil conviennent qu'il est improbable que des modifications radicales soient apportées à cette législation dans l'immédiat, bien que certains législateurs ont parfois tenté de restreindre le versement des bénéfices à l'extérieur du Brésil. Ces démarches ont jusqu'ici été infructueuses.

ENCOURAGEMENTS À L'EXPORTATION

Le Brésil a mis au point un des programmes les plus complexes d'encouragements à l'exportation au monde. A cause d'une balance des paiements traditionnellement déficitaire, le gouvernement brésilien a orienté de nombreux secteurs de l'industrie du pays vers les marchés d'exportation. Les stimulants vont des exemptions et des crédits fiscaux aux plans de financement destinés aux entreprises d'exportation et aux subventions au comptant accordées aux firmes exportatrices. Plusieurs de ces programmes ont soulevé l'ire des partenaires commerciaux du Brésil et, dans certains cas, se sont traduits par une baisse de la production destiné au marché intérieur pour réaliser des gains à l'exportation.

Le financement des exportations peut intéresser l'investisseur canadien dans la mesure où il peut rendre les exportations en provenance du Brésil extrêmement intéressantes, compte tenu des stimulants fiscaux et des encouragements au développement régional offerts par le gouvernement brésilien.

Les programmes ci-dessous ne sont qu'une indication de ce qui existe:

FINEX

Le gouvernement a instauré un programme appelé FINEX dans le cadre duquel le financement à l'exportation à des conditions favorables est offert à l'exportateur brésilien, à l'importateur étranger ou aux banques étrangères jusqu'à concurrence de 85 % de la valeur F.A.B. des marchandises. Ce programme est administré par les banques commerciales brésiliennes.

Le financement du capital et des biens de consommation durables stipulés par le gouvernement est pratiqué à des taux annuels de 7,5 % ou 8 % pour des périodes n'excédant pas huit ans. Le financement des services professionnels est également disponible à ces taux. D'autres produits qui ne sont pas visés par ces lignes directrices du FINEX peuvent faire l'objet d'un financement après étude individuelle de chaque cas.

Autres modes de financement

Les firmes exportatrices peuvent obtenir des fonds à court terme de banques commerciales, autorisées à prélever la pleine valeur d'un contrat de change à l'exportation à des taux légèrement supérieurs au taux de LIBOR, le London Inter-Bank Offer Rate. La durée du financement peut atteindre 180 jours. Les compagnies possédant des effets à recevoir en devises étrangères peuvent se prévaloir des mêmes services.

La Banque centrale offre une marge de crédit pour le financement antérieur à la production par le biais du secteur bancaire commercial. Les fonds sont accordés pour une durée n'excédant pas 360 jours et le montant est calculé à partir du chiffre d'exportations de l'année précédente de la firme demandant l'aide financière. Les taux d'intérêt sont de 40 % par an. Les sociétés commerciales appartenant aux deux tiers ou plus à des Brésiliens peuvent également obtenir une aide financière, jusqu'à concurrence de 180 jours, à un taux annuel de 40 %.

De plus, le gouvernement brésilien accorde une aide financière pour les exportations dans certains autres secteurs qu'il juge d'intérêt national.

BEFIEX

Ce programme du gouvernement fédéral prévoit des accords contractuels avec des firmes exportatrices pour des périodes fixes pouvant atteindre 10 ans. Les sociétés peuvent profiter des exemptions prévues par l'IPI et l'ICM et de l'exception des droits sur l'importation de machines ou d'équipement industriel. Le contrôle majoritaire étranger peut, dans certains cas, bloquer l'approbation d'un programme BEFIEX.

Primes à l'exportation

Le 1er avril 1981, le gouvernement brésilien a annoncé que, pour le reste de l'année, une prime au comptant de 15 % serait versée aux exportateurs de certains produits sur la valeur F.A.B. ajustée des marchandises.

La prime est versée à l'exportateur par la banque brésilienne au plus tard 120 jours après que le paiement est effectué au Brésil par l'acheteur et que le contrat de change est signé pour convertir les devises étrangères en cruzeiros. Le gouvernement entend réduire ce stimulant à 9 % en 1982 et à 3 % en 1983. Il prévoit le supprimer à la fin de 1983.

Stimulants fiscaux à l'exportation

(1) Les revenus provenant des ventes à l'étranger de produits brésiliens sont exemptés d'impôt.

(2) Les dépenses engagées pour les ventes à l'exportation peuvent être exemptées de la retenue à la source sur l'intérêt.

(3) Les exportations de produits manufacturés sont exemptées du versement de l'Impôt sur les produits industrialisés (IPI) et de l'Impôt sur la distribution des marchandises (ICM) si les ventes sont effectuées par le fabricant des produits ou une maison de commerce enregistrée.

(4) Les commissions à l'exportation versées à des agents étrangers sont exemptées de la retenue à la source.

ENCOURAGEMENTS SECTORIAUX À L'INVESTISSEMENT

Outre les subventions, divers encouragements sont prévus tant suivant les régions que les secteurs industriels. Voici quelques exemples importants.

Dans la région du nord-ouest, comprenant les États de Moranhao, Piaui, Ceara, Rio Grande do Norte, Paraiba, Pernambuco, Alagoas, Sergipe, Bahia et une partie de l'État de Minas Gerais, le gouvernement fédéral offre divers avantages fiscaux dans le cadre de projets industriels ou d'expansion approuvé par la SUDENE, l'agence de développement régional.

Ces avantages peuvent comprendre:

(1) Une exemption de tous les impôts fédéraux et d'une partie des droits de douanes frappant les équipements importés destinés aux nouvelles industries proposées.

(2) Exonération fiscale temporaire de 10 à 15 ans pour les nouvelles entreprises dans certains secteurs et réduction d'impôt de 50 % pour les firmes établies qui procèdent à des projets d'expansion dans des secteurs ou régions approuvés par le gouvernement.

(3) Prêts consentis à des taux de financement de faveur par la BNDE ou la Banque du nord-est brésilien. On peut aussi obtenir des garanties de prêts.

(4) Le droit de recevoir des investissements d'autres sociétés publiques brésiliennes à condition d'obtenir en contrepartie des sommes équivalentes provenant d'autres sources.

Les mêmes avantages fiscaux sont également offerts aux sociétés se proposant d'investir dans la région brésilienne de l'Amazone, notamment dans les États d'Acre, de Para et d'Amazonas, dans les territoires fédéraux de Rondonia, Amapa et Roraima et dans une partie des États de Mato Grosso et de Maranhao. L'organisme du gouvernement fédéral dans cette région s'appelle le SUDAM.

D'autres stimulants y compris un financement à long terme, des subventions et des exonérations fiscales sont offerts aux investisseurs dans les industries des mines et des pêches, bien que la propriété étrangère soit soumise à des restrictions.

Le gouvernement brésilien a accordé des stimulants fiscaux assortis d'une réduction maximale de 50 % des impôts exigibles, pourvu que ces économies d'impôt soient investies dans des projets approuvés dans les régions relevant du SUDENE ou du SUDAM, correspondant au plus à 35 % des revenus imposables, et ce, dans certaines conditions.

L'utilisation de bénéfices découlant d'investissements réalisés grâce aux stimulants fiscaux susmentionnés est frappée de nombreuses restrictions. Pour l'investisseur étranger, la principale veut que de tels bénéfices ne puissent être versés hors du Brésil. Les encouragements ont été minutieusement structurés pour que les investissements soient acheminés dans certaines régions du Brésil. Ils ne peuvent pas servir de mécanisme d'échappatoire aux entreprises étrangères désireuses de diminuer leur impôt sur les revenus destinés à l'étranger.

CARACTÉRISTIQUES OU MILIEU BRÉSILIEN

Il convient de mentionner tout particulièrement certaines caractéristiques du monde des affaires brésilien, puisqu'elles diffèrent considérablement des conditions propres au Canada.

Le dirigisme

Les gens d'affaires canadiens qui se sentent gênés par les nombreux réglements au Canada seront renversés par le degré d'intervention du gouvernement brésilien qui a tendance, depuis les 10 dernières années, à exercer un rôle de plus en plus grand dans l'économie nationale. Dans un pays où on ne peut obtenir une aide financière que de sources gouvernementales, non seulement le gouvernement a-t-il établi des lignes directrices pour le développement de divers secteurs de l'économie mais il s'est aussi occupé du contrôle micro-économique de l'économie. Les prix, dans la plupart des secteurs, ne peuvent être haussés sans l'approbation gouvernementale et les hausses de prix sont souvent liées à la mesure dans laquelle le rendement d'une entreprise satisfait aux objectifs politiques et économiques du gouvernement. Si les gens d'affaires brésiliens se plaignent beaucoup du degré d'intervention gouvernementale dans l'économie brésilienne, ils l'acceptent et se sont habitués à passer beaucoup de temps avec les hommes politiques et les bureaucrates brésiliens pour essayer d'obtenir un appui à divers projets commerciaux. Vue de l'extérieur, la bureaucratie brésilienne semble souvent inextricable, mais le gouvernement brésilien a nommé un ministre de la Débureaucratisation chargé spécifiquement des tonnes de paperasse quasi incontrôlables qui accompagnent presque toutes les transactions au Brésil; et des progrès ont été réalisés depuis. De même, la Banque nationale de développement a commencé à vendre au

secteur privé quelques-unes des entreprises dans lesquelles elle avait investi. Un homme d'affaires canadien devra normalement faire preuve d'une grande capacité d'adaptation pour réussir dans ce contexte. Il serait bien avisé de s'adjoindre un associé local compétent et un bon conseiller professionel pour s'occuper de la paperasserie et des négociations avec les bureaucraties.

Correction monétaire

En raison d'un taux d'inflation traditionnellement élevé au Brésil (actuellement environ 110 % par année), le gouvernement brésilien a mis au point une formule qui "tend vers" une comptabilité indexée sur le niveau général des prix. Ce système s'appelle la correction monétaire et permet essentiellement de rajuster la valeur de l'actif, les revenus, les salaires et d'autres postes comptables conformément à un indice gouvernemental prédéterminé. Les salaires sont rajustés deux fois l'an eu égard à la hausse du taux d'inflation.

L'indice servant à calculer la correction monétaire est étroitement lié au marché monétaire et s'appelle l'indice ORTN. Il représente le taux de correction que le gouvernement est disposé à accorder aux investisseurs par la voie de bons du Trésor national au-delà du taux d'intérêt stipulé. Le facteur de correction est déterminé chaque mois et varie considérablement. Il faut toutefois noter qu'il y a d'importants écarts entre le taux ORTN, les hausses du coût de la vie et les pertes monétaires par suite de la dévaluation du cruzeiro brésilien. En 1979, par exemple, l'indice ORTN était de 47 %, alors que le coût de la vie a augmenté de 77 % et que le cruzeiro a été dévalué de 103 % par rapport au dollar. En règle générale, la correction monétaire influera sur les postes suivants du bilan: immobilisations, investissements et frais reportés, avoir des actionnaires, autres éléments de l'actif et du passif assujettis par contrat à une réintégration monétaire payés en cruzeiros, actif et passif en devises étrangères.

Toutes les entreprises brésiliennes doivent réévaluer leurs immobilisations dans les quatre mois suivant la fin de l'exercice financier. L'amortissement de l'actif réévalué est habituellement consenti au même taux.

Les résultats de l'application de l'indice ORTN au fonds de roulement sont inscrits dans les livres de la compagnie et parfois imputés à l'excédent, c.-à-d. comme réduction du surplus accumulé des compagnies et parfois imputés au revenu, c.-à-d. à titre de réduction du revenu imposable.

La formule brésilienne de correction monétaire permet certains rajustements dans le but de contrer les effets de l'inflation sur le revenu imposable des entreprises. Elle est toutefois loin d'être parfaite.

Contrôle des prix

Les sociétés productrices de biens autres que les aliments et les produits agricoles de base sont contrôlées par le Conselho Interministerial de Preços (CIP). Les compagnies dont le chiffre de vente annuel est inférieur à $2 millions environ ne sont généralement pas soumises à un contrôle, mais celles dont le chiffre de vente est supérieure à ce montant ne peuvent majorer leurs prix qu'après approbation du CIP. Dans certains cas, les entreprises ayant un "bon comportement" peuvent obtenir une certaine "liberté contrôlée" qui leur permet de majorer leurs prix dès la présentation d'une demande au CIP, sous réserve d'un rajustement possible si leurs majorations sont jugées injustifiables. Vu le taux d'inflation très élevé qui sévit au Brésil, il est essentiel qu'une entreprise de grande taille entretienne de bons rapports avec le CIP pour réussir.

On peut dire que ce contrôle des prix tend toujours à varier selon la conjoncture économique, donc devenant plus contraignant en périodes de difficultés économiques. En 1981, le gouvernement brésilien a libéré plusieurs articles de ce contrôle et certains signes laissent présager que les planificateurs gouvernementaux adoptent peut-être une approche économique plus souple.

Besoin en conseils spécialisés

Comme tout autre pays dont l'économie est relativement avancée, le Brésil a élaboré un système réglementaire complexe. Or, quiconque désire maximiser son taux de rentabilité se doit d'obtenir des conseils de haute qualité en matière de comptabilité. Sur le plan juridique, le Brésil a adopté le code civil napoléonien et l'interprétation des contrats et des accords tend à être très formaliste. En outre, contrairement au droit commun, une tribunal aux prises avec un problème juridique n'est pas obligé de se reporter à la jurisprudence et le juge jouit d'une discrétion relativement plus grande pour solutionner un problème. Les règlements du gouvernement brésilien tendent aussi à être vagues et l'application exacte des règlements est du ressort des fonctionnaires. Il en résulte un fort degré de discrétion bureaucratique dans leur application des règlements et il faut obtenir les services de représentants qualifiés pour transiger avec le gouvernement en cette matière. Un investisseur étranger ne peut se passer des services d'un bon avocat.

On évite habituellement le recours aux tribunaux pour régler des litiges commerciaux quand cela est possible. À cause de la très grande surcharge du système judiciaire, le règlement de litiges contractuels simples peut prendre plus de cinq ans. L'arbitrage est une notion relativement nouvelle dans les milieux commerciaux brésiliens. Il importe que les investisseurs canadiens sachent qu'un Comité d'arbitrage a été récemment créé par la Chambre de commerce brésilo-canadienne pour résoudre les litiges commerciaux entre les gens d'affaires brésiliens et canadiens. On peut obtenir d'autres détails en s'adressant à la Chambre de commerce brésilo-canadienne, à Toronto, ou à la Camara de Comércio Brazil-Canada, à Sao Paulo.

En retenant les services d'experts juridiques, les missions diplomatiques et les banques canadiennes, les chambres de commerce et, dans certains cas, les avocats ou comptables canadiens de l'investisseur sont en mesure de recommander les spécialistes compétents et hautement qualifiés dont les services sont nécessaires pour réussir en affaires au Brésil.

ANNEXE

Adresses utiles

Bureau de l'Amérique latine et des Antilles
Ministère de l'Industrie et du Commerce
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1P 5E2

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

Association canadienne pour l'Amérique latine
42 est, rue Charles
Toronto (Ontario)
M4Y 1T4

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

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

Banque du Brésil
Commercial Union Tower
Centre Toronto-Dominion
Rue King Ouest
Pièce 2312
Toronto (Ontario)

Banco Real
Royal Trust Tower
Centre Toronto-Dominion
Rue King Ouest
Pièce 3905
Toronto (Ontario)

Banque de l'État de Sao Paulo (BANESPA)
Royal Trust Tower
Centre Toronto-Dominion
Rue King Ouest
Pièce 3301
Toronto (Ontario)

INDUSTRY CANADA/INDUSTRIE CANADA
53172