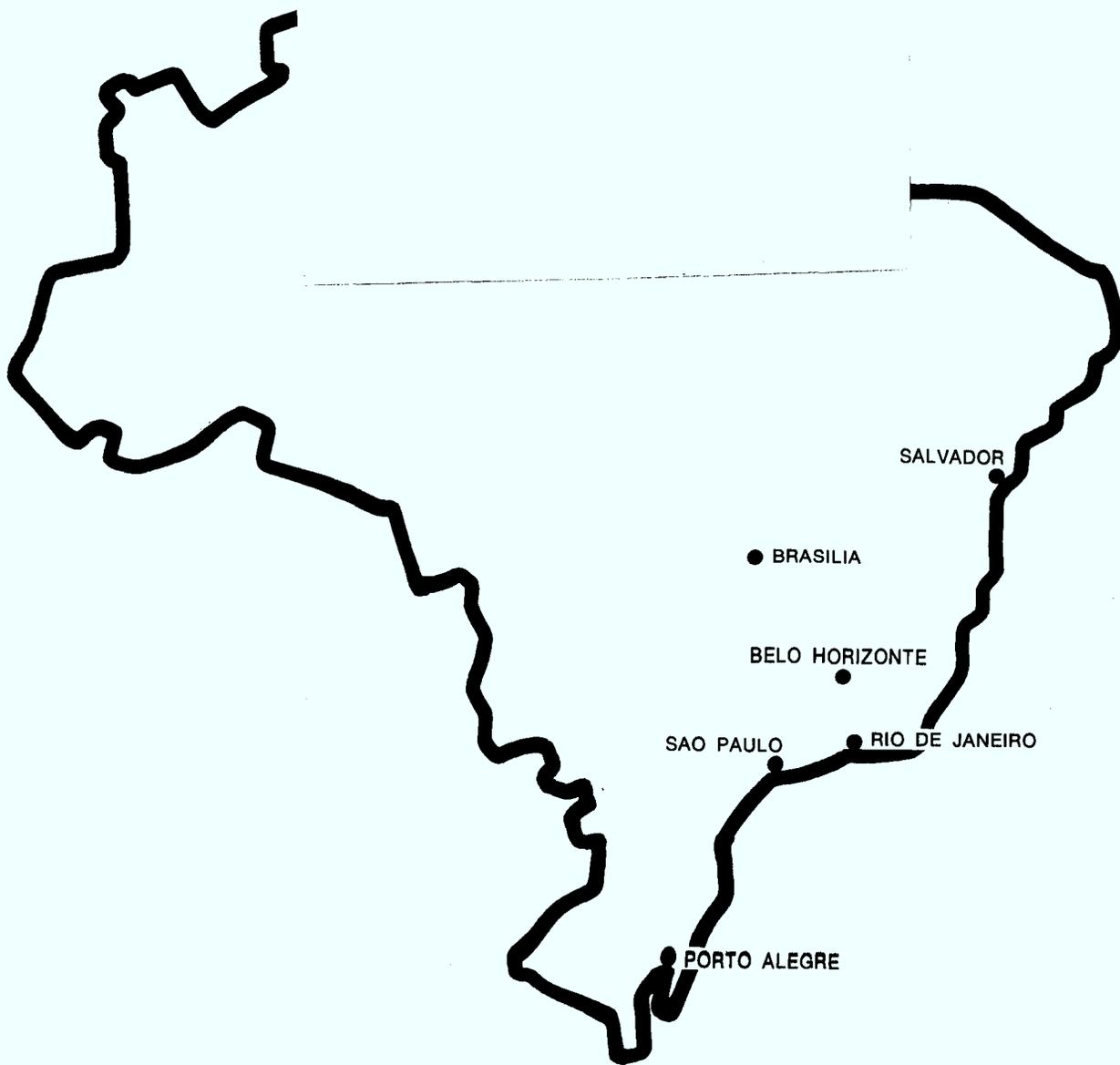


marchés  
pour  
l'exportation  
canadienne

**BRÉSIL**



# MARCHÉS POUR L'EXPORTATION CANADIENNE BRÉSIL

Publié par le ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa, Canada  
Published by the Department of Industry, Trade and Commerce, Ottawa, Canada

Information Canada  
Ottawa, 1974



## TABLE DES MATIÈRES

	<b>PAGE</b>
I – GÉNÉRALITÉS .....	4
II – ÉCONOMIE ET COMMERCE EXTÉRIEUR .....	6
III – LES AFFAIRES AU BRÉSIL .....	10
IV – DOUANES ET RÉGLEMENTATION DES CHANGES .....	12
V – VOTRE VOYAGE AU BRÉSIL .....	14
VI – AIDE DU GOUVERNEMENT CANADIEN AUX EXPORTATEURS .....	15
VII – ADRESSES UTILES .....	18
VIII – RÉFÉRENCES (en anglais) .....	19

## I. GÉNÉRALITÉS

### Caractères physiques

Par sa superficie de 3 287 millions de milles carrés environ le Brésil occupe le premier rang des pays d'Amérique du Sud et le cinquième des pays du monde. Il est presque aussi étendu que les États-Unis d'Amérique et plus étendu que l'Australie.

Toutes les républiques sud-américaines, à l'exception du Chili et de l'Équateur, ont avec lui une frontière commune. La longueur de ses frontières terrestres est de l'ordre de 10 000 milles et celle de ses côtes sur l'Atlantique, de 5 000 milles.

Plus de la moitié du Brésil se trouve à 650 pieds environ au-dessus du niveau de la mer; une petite partie seulement s'élève à plus de 3 000 pieds et les pics les plus hauts ne dépassent pas 10 000 pieds. Un grand escarpement descend le long de la côte, vers le sud en partant de Bahia et s'incline doucement à l'ouest dans les terres dont la plus grande partie est sillonnée de vallées fertiles. "Le Planalto Central", ou Plateau central, comprend l'État de Goiás et de grandes parties des États du Mato Grosso et du Minas Gerais.

Le réseau fluvial est très étendu. L'Amazone et ses affluents, qui sont eux-mêmes des rivières importantes, drainent plus de la moitié de l'ensemble du Brésil. Il existe, en plus, d'autres cours d'eau importants, notamment le São Francisco dans le Nord-Est, le Paraná et le Paraguay, ces derniers s'écoulant vers le sud pour se déverser dans le Rio de la Plata.

De vastes régions du Brésil sont encore couvertes de forêts. Au sud, cependant, on trouve des terres arables, dont la plupart sont utilisées ou utilisables comme pâturages.

### Climat

L'Équateur passe juste au nord de l'Amazonie et le tropique du Capricorne juste au nord de la ville de São Paulo. La plus grande partie du Brésil se trouve donc sous les tropiques et seule la région du sud se trouve dans la zone tempérée.

L'Amazonie, chaude et humide, reçoit des précipitations abondantes. La partie de la côte, qui se trouve dans la zone tropicale, est quelque peu tempérée par les brises marines. Il en est de même dans les régions intérieures, surtout dans le "Planalto Central" où l'altitude maintient une température un peu plus basse. Tout le long de la côte, l'humidité est forte et les précipitations denses. Il existe au nord-est, une zone intérieure sèche qui englobe une partie de l'État du Minas Gerais.

Le Brésil ne connaît ni tremblements de terre, ni ouragans, ni cyclones, ni perturbations analogues. Toutefois, des tempêtes de pluie causent parfois des dommages considérables.

### Population

La population du Brésil est de 100 millions. Le pays se classe huitième dans le monde, par sa population. Inégalement répartie, elle se concentre surtout sur une plaine côtière assez étroite dans la partie orientale du Plateau central. Certaines zones des régions septentrionales sont pratiquement inhabitées.

À peu près 60% de la population est blanche. Les Noirs forment la majeure partie du reste. Dans le Nord-Est, où se trouvait antérieurement la plus grande concentration d'esclaves, le gros de la population a la peau plus foncée que dans la plupart des autres parties du pays. Près de 90% des gens du Sud sont des Blancs.

Le travailleur brésilien a bien réagi face au défi que représentait le développement industriel rapide des dernières années et il a manifesté une aptitude considérable à l'acquisition des compétences techniques nouvelles. Les taux de productivité au Brésil sont élevées par comparaison aux normes sud-américaines.

En plus des Portugais, les autres groupes ethniques établis au Brésil en nombre important sont les suivants: des Allemands établis principalement dans le Rio Grande do Sul et ailleurs dans la région du sud, des Italiens et des Japonais dans l'État de São Paulo et dans le sud, et enfin des Espagnols dans un grand nombre de villes parmi les plus importantes. Il y a beaucoup de collectivités plus petites, notamment des Syriens et des Libanais, des Russes et des Polonais.

## **Centres et régions de commercialisation**

Le Brésil se compose de 22 États, de quatre territoires et du district fédéral de Brasilia, mais on le divise habituellement en cinq régions principales.

### **Le Nord**

Il se compose des États d'Amazonas, de Pará, d'Acre et des territoires d'Amapá, de Rondonia et de Roraima. La population totale de cette région, qui est l'une des moins peuplées, est de 3 975 000 habitants. Les centres les plus importants sont Belém (à l'embouchure de l'Amazone) et Manaus (le long de l'Amazone). Cette région est essentiellement couverte de jungle tropicale, mais on y découvre peu à peu des minéraux comme le manganèse, la bauxite, le minerai de fer et d'étain. Le revenu par habitant est extrêmement bas et cette région est très mal desservie par les moyens de transport. On construit cependant actuellement une nouvelle autoroute trans-amazonienne.

### **Le Nord-Est**

Il se compose des États de Maranhão, de Ceará, de Bahia, de Rio Grande do Norte, de Pernambuco, de Paraíba, de Piauí, de Sergipe, d'Alagoas et du territoire fédéral de Fernando de Noronha. Il occupe surtout le renflement du Plateau brésilien. Sa population est de 31 242 000 habitants. Bien qu'il soit fondamentalement agricole (cultures de coton, d'arachides, de sucre, c'est aussi la région du pétrole (Sergipe), et de la pêche à la crevette. Le Nord-Est s'industrialise lentement en particulier près de Salvador. Les villes principales sont Salvador, Recife, São Luis, Fortaleza et Natal.

### **Le Centre-Ouest**

Cette région ne se compose que des États du Mato Grosso et de Goiás, auxquels vient s'ajouter le district fédéral de Brasilia. Sa population est de l'ordre de 5 600 000 habitants. D'abord zone d'élevage et d'agriculture, on y fait quand même, dans l'État de Goiás, la prospection du nickel, du plomb, du zinc et d'autres minéraux fondamentaux. Les villes principales sont Brasilia, Goiânia et Cuiabá.

### **Le Sud-Est**

Il y a près de 44 millions d'habitants dans les États de Guanabara, de Minas Gerais, de Rio de Janeiro, d'Espírito Santo et de São Paulo qui constituent cette région, la plus industrialisée, et où on trouve des gisements minéraux importants, du café, du sucre et du bétail. Ses principales villes sont São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Vitória, Santos et Campinas.

## **Le Sud**

C'est la région agricole du Brésil. On y cultive le blé, le café, le sucre, le soja, le riz, des fruits et légumes. On y produit du vin, on y élève du bétail et enfin, on en retire du bois de construction. On y trouve, en outre, des gisements de charbon, de fluorures et d'uranium. Les trois États de Rio Grande do Sul, de Santa Catarina et de Paraná ont ensemble une population de plus de 18 millions d'habitants. Les centres principaux sont Curitiba, Porto Alegre et Florianópolis.

### **L'heure locale**

Le Brésil est divisé en trois fuseaux horaires. Une petite partie de l'Amazonie, vers l'amont du fleuve, est à l'heure normale de l'Est. Presque tout le reste de l'Amazonie, dont Manaus, est une heure en avance sur l'heure normale de l'Est. La côte atlantique, qui comprend Brasília et sur laquelle sont situées Rio de Janeiro et São Paulo, est deux heures en avance sur l'heure normale de l'Est.

Par suite, il est donc onze heures à São Paulo et à Rio de Janeiro quand il est neuf heures à Ottawa. Comme par ailleurs, le Brésil n'adopte pas l'heure d'été, il est dix heures à São Paulo quand il est neuf heures à Ottawa pendant la belle saison.

### **Poids et mesures**

Le système métrique est employé dans tout le Brésil. On utilise également parfois, comme unité de poids, l'arroba qui équivaut à 11.5 kilos ou à 25.3 livres. L'arroba métrique équivaut à 15 kilos ou à 33 livres.

### **Électricité**

L'alimentation en électricité se fait, dans la plupart des villes, en courant alternatif à 60 périodes de 110-120 volts A.C. L'exception la plus importante est Brasília, où le 220 volts est le plus répandu. Les prises sont généralement à deux broches, mais elles sont rondes et leur dimension n'est pas exactement la même que celle des prises européennes.

### **Approvisionnement en eau**

Bien que les réserves en eau soient largement suffisantes dans la plupart des villes, il n'est pas conseillé de la boire sans l'avoir filtrée. On peut se procurer facilement plusieurs sortes d'eaux minérales en bouteilles.

### **Religion**

Le Brésil pratique la tolérance religieuse; cependant le peuple est en majorité catholique et compte aussi beaucoup de protestants.

## **II. ÉCONOMIE ET COMMERCE EXTÉRIEUR**

L'économie brésilienne a fait un bond depuis 1968. Le produit national brut est monté de 9.3% en 1968, de 11.3% en 1971, de 10.4% en 1972 et de 11.4% en 1973. Il est impossible de présenter

des observations complètes sur tous les aspects de l'économie, mais les principaux domaines de développement et d'intérêt sont l'agriculture, les minéraux, la fabrication, les produits chimiques, les transports, l'énergie et l'acier.

## **Agriculture**

Le Brésil est le plus grand producteur de café au monde. Cette denrée vient en tête du secteur agricole et constitue à elle seule la majeure partie des exportations du pays, soit 21.6% de toutes les exportations de 1973 pour une valeur de \$1.34 milliard. Pourtant, la part du Brésil sur le marché mondial du café est passée de plus de 50% à la fin des années 40 à un tout petit peu plus de 30% de nos jours. La région de culture se situe principalement dans l'État de São Paulo et dans celui de Minas Gerais.

Le sucre prend rapidement de l'importance dans les exportations du Brésil, celui-ci ayant en 1971-1972 dépassé Cuba pour devenir le plus grand producteur au monde de sucre de canne. La consommation locale est très élevée, mais les exportations continuent d'augmenter.

La production de viande augmente également et le Brésil est en train d'atteindre rapidement une position enviable parmi les pays exportateurs de viande et des produits de la viande. En 1973, la production a été supérieure à 760 000 tonnes de boeuf frais, à 220 000 tonnes de boeuf congelé et à 105 000 tonnes de boeuf en conserve. La production du porc aussi est importante mais les exportations demeurent réduites à cause de la grande demande locale. La production de volailles s'élève à plus de 30 000 tonnes par année.

La production du blé, bien qu'elle soit de plus en plus importante ne suffit encore à assurer que 50% environ de la demande nationale. Les principaux fournisseurs étrangers ont été, ces dernières années, l'Argentine, le Canada et les États-Unis.

Mis à part le blé et la morue, le Brésil suffit presque, en fait, à ses besoins alimentaires. Il exporte du café, du sucre, du maïs, du soja, des crevettes, du cacao et beaucoup d'autres articles agricoles non comestibles comme le coton, le sisal, le tabac et le bois.

## **Minéraux**

La production de minéraux au Brésil a augmenté rapidement au cours des six dernières années et atteint maintenant un point où celui-ci devient l'un des plus gros exportateurs mondiaux de minerai de fer, de manganèse et de niobium.

On exploite, en outre, des réserves de minerai d'étain et de bauxite, mais on n'en exporte encore que très peu. De plus, certains signes indiquent l'existence de réserves d'uranium, de cuivre, de nickel, de zinc et de potasse. Au cours des prochaines années des investissements importants, tant nationaux qu'étrangers doivent être effectués dans les diverses opérations de production des minerais. Ceux dont on manque habituellement sont le charbon, le nickel, le cuivre, la potasse, le molybdène et le soufre.

## **Fabrication**

Le domaine dans lequel le développement du Brésil est le plus rapide semble être celui de la fabrication, en particulier dans les domaines du textile, des chaussures et du matériel de transport, le gouvernement accordant divers stimulants à la fabrication des biens destinés tant à la consommation locale qu'à l'exportation. Protégés contre les importations étrangères par des

tarifs fixés à un taux suffisamment élevé, et aidés par des emprunts massifs à l'étranger, presque tous les secteurs de l'industrie sont prospères. Les possibilités sont quelque peu limitées pour le Canada du fait qu'une grosse partie du matériel dont le Brésil a besoin pour l'expansion de ses industries est déjà fabriqué sur place ou, dans le cas contraire, ne se trouve pas au Canada.

## **Produits chimiques**

Des investissements massifs sont actuellement effectués dans les domaines des produits chimiques et de la pétrochimie. Il semble facile de se procurer des capitaux, tant à l'intérieur qu'au dehors du Brésil, auprès d'importantes compagnies internationales de produits chimiques désireuses d'avoir leur part de l'expansion rapide du marché. L'industrie se concentre principalement, jusqu'ici, dans la région de São Paulo, mais on prévoit des usines nouvelles dans l'État de Bahia et la région du Nord-Est pour fabriquer des engrais chimiques, de la soude caustique, de l'acide sulfurique et des plastiques. La production du caoutchouc synthétique est également en expansion.

## **Transports**

Le Brésil est en train d'augmenter rapidement ses moyens de transport grâce aux centaines de millions de dollars que lui prêtent des organismes internationaux. L'autoroute trans-amazonienne, des métros à Rio et à São Paulo, le nouvel aéroport supersonique de Rio, l'autoroute nord-sud et l'agrandissement de ports existants sont autant d'éléments importants qui s'ajoutent à l'infrastructure du pays.

La marine marchande du Brésil est la plus importante de l'Amérique du Sud et la plupart des navires sont construits sur place. On se prépare actuellement à construire dans un même chantier, deux navires de 250 000 tonnes pour le transport du minerai et du pétrole. Les deux autres chantiers les plus importants peuvent contenir des navires allant jusqu'à 150 000 tonnes de jauge. On investira au-delà d'un milliard de dollars dans des nouveaux navires en 1971 et 1976.

Des avions pour passagers, de conception brésilienne, sortent actuellement des lignes de montage d'Embraer, qui est une usine d'État. On fabrique actuellement sous licence des réacteurs pour l'entraînement militaire et un avion pour l'agriculture, de conception et de fabrication brésiennes. On vend aussi des planeurs sur les marchés intérieur et extérieur. Des hélicoptères seront fabriqués sous licence au milieu des années 70.

On fabrique actuellement au Brésil des locomotives d'une puissance allant jusqu'à 1 200 cv, ainsi que la plupart des wagons de voyageurs et de marchandises. Des installations nouvelles permettent d'effectuer le montage de locomotives de 2 000 cv en employant des pièces importées.

Dans l'industrie automobile, le Brésil revendique la neuvième place parmi les producteurs mondiaux. La fabrication de tout véhicule s'effectue à 99% au Brésil. Il est prévu que la production de 1974 sera de 850 000 véhicules. Cinq compagnies fabriquent des camions. Quant à la fabrication des tracteurs, elle augmente à un taux sans précédent, principalement chez Massey Ferguson du Brésil.

Grâce à des investissements massifs, la production d'énergie électrique arrive à se maintenir à la hauteur des besoins de cette économie galopante. La capacité de production a augmenté de 4 800 MW en 1962 à 11 400 MW en 1970 et l'on prévoit qu'elle atteindra 22 000 MW en 1976 et 30 000 MW en 1980. L'expansion se fait surtout en hydro-électricité, les possibilités du Brésil dans ce domaine étant évaluées à 150 000 MW. La moitié de ce potentiel existe dans des régions où la population est clairsemée, mais l'exploitation d'environ 80 000 MW serait rentable. On

prépare actuellement les plans de l'usine hydro-électrique la plus importante de l'hémisphère occidental, dont le site sera Itaipú et où l'on prévoit produire 10 000 MW au cours de la période 1980-90. C'est dans le domaine de la production d'énergie électrique que des firmes canadiennes ont récemment connu des succès.

## **Aciéries**

L'industrie de l'acier va, elle aussi, au cours des six prochaines années, bénéficier d'investissements importants qui pourraient dépasser les trois milliards de dollars. On espère voir passer la production de 6 millions de tonnes en 1971 à 25 millions de tonnes en 1980. Le financement proviendrait, dans une proportion de 60%, du Brésil lui-même et, dans une proportion de 40%, de sources étrangères. Tout le matériel nécessaire, des fournaies à soufflerie jusqu'au charbon, devra être acheté en quantités énormes. Il existe un urgent besoin d'acier pour la construction, les automobiles, les navires et dans toutes les opérations de fabrication. Le plan d'expansion porte tant sur l'agrandissement des fonderies existantes que sur la construction de nouvelles fonderies.

## **Investissements**

Le Brésil reçoit une abondance d'investissements et de capitaux privés provenant de presque tous les pays, soit sous forme de prêts, soit sous forme d'investissements directs, pour la construction d'usines nouvelles ou pour l'agrandissement des usines actuelles. Le climat est bon et, dans l'esprit de plusieurs sociétés, le Brésil est sans doute pour le moment l'un des meilleurs endroits où l'on puisse investir ou prêter de l'argent. Il existe quelques domaines dans lesquels l'investissement étranger est interdit, notamment l'exploration et le raffinage du pétrole, les transports maritimes, la presse, la radio et la télévision, ainsi que les services publics comme le téléphone et l'électricité. Les investissements étrangers directs ont été en 1973 de l'ordre d'un milliard de dollars, et ont contribué à un apport net de capitaux de l'ordre de 3.4 milliards de dollars. La dette étrangère du Brésil semble, bien qu'elle soit l'une des plus élevées du monde, ne causer que peu d'inquiétude tant au Brésil qu'à ses créanciers.

## **Régions de développement**

Pour tenter de se procurer des investissements étrangers et des capitaux locaux pour le développement soit de régions géographiques, soit de secteurs industriels, le gouvernement a mis en place diverses tactiques de stimulation. Les plus importantes ont pris la forme d'organismes. Ce sont SUDAM (surintendance du développement économique de l'Amazonie) et SUDENE (surintendance du développement économique du Nord-Est). Ces deux plans d'aide offrent des exonérations fiscales et d'autres stimulants. De plus, les firmes brésiliennes peuvent investir une partie de leur impôt sur le revenu dans des compagnies qui opèrent dans les régions mentionnées. Il existe également des formes d'encouragement dans les domaines du tourisme, de la pêche, des forêts et de la fabrication des avions. Les industries orientées vers l'exportation de leurs produits bénéficient à leur tour d'autres appuis. Il est impossible de décrire exactement toutes les formes d'aide, que l'on peut obtenir, mais il convient, avant d'envisager des investissements, de les étudier toutes.

## **Commerce extérieur**

Bien que le café tienne encore la vedette dans les exportations du Brésil, il représente maintenant moins de 25% du commerce total à l'exportation. Une gamme étendue de produits sont

maintenant exportés et à chaque année il s'en ajoute de nouveaux. Les États-Unis demeurent à la fois le plus important fournisseur et le plus important marché du Brésil, mais l'Argentine, le Royaume-Uni, le Japon, l'Allemagne et la France constituent également des marchés importants.

### III. LES AFFAIRES AU BRÉSIL

La méthode habituellement employée, quand on veut faire pénétrer des produits étrangers au Brésil consiste à passer par des agents, des distributeurs ou des filiales. Les agents constituent généralement le moyen le plus sûr et les meilleurs d'entre eux se trouvent dans les villes principales ou y ont des agences. Si une firme n'a pas d'agence, il est à conseiller de nommer des mandataires distincts au moins à Rio, à São Paulo, à Salvador, à Belo Horizonte et à Porto Alegre. Tout dépend du produit et des débouchés qu'il peut avoir au Brésil. Les distributeurs locaux qui conservent un stock pour leur propre compte sont beaucoup plus difficiles à trouver et les meilleurs d'entre eux travaillent déjà sur un certain nombre de produits dans des domaines qui se complètent.

Le gouvernement effectue habituellement ses achats massivement et par voie de soumission. Le fournisseur doit, dans la plupart des cas, se faire représenter au Brésil par un mandataire autorisé. Tous les services gouvernementaux font leurs propres appels d'offres et il n'existe pas de bureau où ceux-ci sont centralisés de sorte que des centaines de services relevant aussi bien de gouvernements d'États, que du gouvernement fédéral, émettent chaque année des milliers d'appels d'offres. Les services gouvernementaux sont obligés, chaque fois que c'est possible, d'acheter les biens et les services du pays en vertu de la loi dite des analogies nationales, qui a été édictée à cet effet. L'ambassade et les consulats du Canada peuvent fournir des copies en anglais de ces lois.

#### Jours fériés

Les jours fériés officiels sont en général les suivants au Brésil:

Jour de l'An	1er janvier.
Carnaval	Lundi et mardi précédant le Mercredi des Cendres.
Vendredi Saint	Mobile.
Fête du "Tiradentes"	21 avril.
Fête du Travail	1er mai.
Corpus Christi	Mobile.
Fête de l'Indépendance	7 septembre.
Fête de la Toussaint	2 novembre.
Proclamation de la République	15 novembre.
Noël	25 décembre.

Si une fête tombe un samedi ou un dimanche, elle n'est pas observée le lundi suivant. Si toutefois elle tombe un jeudi, beaucoup d'hommes d'affaires prennent également congé le vendredi qui suit.

#### Publicité

On fait au Brésil un très large appel aux agences de publicité et beaucoup d'entre elles sont associées à des firmes étrangères. Il convient de les consulter avant de lancer toute campagne de publicité, de plus ou moins grande envergure dans les journaux, dans des revues, à la radio ou à la télévision. Bien qu'il n'y ait pas à proprement parler de journal national au Brésil, il y existe des centaines de quotidiens dont les plus importants sont publiés à Rio et à São Paulo.

La publicité à la télévision et à la radio est très en vogue et il existe plus de 300 stations de radio et environ 50 stations de télévision. La publicité cinématographique perd progressivement sa popularité en faveur de la publicité télévisée, mais on l'utilise encore.

Il est recommandé de rédiger si possible les plaquettes et les dépliants publicitaires en portugais et il existe au Brésil d'excellents imprimeurs. Les traductions doivent être effectuées au Brésil ou y être tout au moins vérifiées, car il existe certaines différences entre le portugais du Brésil et celui du Portugal.

## **Services de fret**

Aucune ligne aérienne directe ne relie le Canada au Brésil et toutes les expéditions par voie aérienne sont habituellement transbordées à New York ou à Miami. Certaines expéditions peuvent être effectuées à des prix inférieurs en passant par l'Europe et il convient de se renseigner sur ce point.

Les transports maritimes sont beaucoup plus pratiques, car il existe trois lignes faisant régulièrement escale dans des ports de l'est du Canada. L'une d'entre elles fait escale dans tous les ports des Grands Lacs et une autre va jusqu'à Toronto. Sur la côte ouest, il existe une ligne brésilienne partant de Vancouver à intervalles assez réguliers, mais longs. Les diverses lignes, leurs itinéraires et leurs agences au Canada sont les suivants:

Companhia de Navegação Maritima Netumar  
482, avenue Presidente Vargas — 22e  
(20 000) Rio de Janeiro (Guanabara) — Brésil  
Téléphone: 233-8090  
Télex: 031-529

Mandataire au Canada:  
Saguenay Shipping Ltd.  
1060, rue Université  
Montréal (Québec) H3B 3A3  
Téléphone: (514) 877-3730  
Télex: 05-25299

Services: Dessert environ deux fois par mois la côte est et les ports du St-Laurent, et environ une fois par mois les Grands Lacs.  
Companhia de Navegação Lloyd Brasileiro  
Rua do Rosário, 1  
(20 000) Rio de Janeiro (Guanabara) — Brésil  
Téléphone: 224-3006  
Télex: 031-592

Mandataire au Canada:  
The Robert Redford Company Ltd.  
221, rue du Saint-Sacrement,  
Montréal (Québec) H2Y 1X2  
Téléphone: (514) 845-5201  
Télex: 05-25355

Services: port de Vancouver sur la côte ouest et ports de la côte est et du St-Laurent. Aucun service régulier n'est prévu.

## **Transports intérieurs**

Au Brésil, le transport des marchandises comme celui des voyageurs se fait principalement par le système routier qui a été, ces dernières années, grandement amélioré. Presque toutes les villes et agglomérations sont reliées par des camions et des autobus de façon relativement efficace et économique, mais pas nécessairement des plus rapides. Les cargaisons en vrac comme le minerai de fer, le charbon et le blé sont transportées par chemin de fer et ce mode de transport prend rapidement de l'importance bien que, pour le transport régulier de marchandises, les prix ne soient pas concurrentiels par rapport à ceux du système routier.

Il existe au Brésil quatre compagnies aériennes assez importantes et le fret aérien assure le transport des marchandises de valeur élevée. Trois de ces lignes aériennes fonctionnent à l'échelle internationale, mais l'une d'entre elles seulement est intercontinentale et relie le Brésil à l'Europe, aux États-Unis, à l'Afrique et au Japon. Les tarifs aériens intérieurs, tant pour le fret que pour les passagers, sont extrêmement élevés par rapport aux tarifs nord-américains.

## **Ports et installations portuaires**

Le Brésil, dont la ligne côtière est immense, possède un grand nombre de ports et d'installations portuaires importants, que pour la plupart on est actuellement à agrandir. Le transport fluvial est aussi beaucoup utilisé, surtout dans la région de l'Amazonie. On travaille actuellement à le développer à cause de l'augmentation prévue du volume des transports dans cette région. Les principaux ports sont Santos, Rio de Janeiro, Porto Alegre, Rio Grande, Salvador, Recife, et Belém. Les ports de Vitória et de Tubarão servent principalement à l'exportation du minerai de fer. Les services de fret nord-américains s'arrêtent habituellement à Santos et à Rio de Janeiro, et aux autres ports quand ils ont des chargements.

## **IV. DOUANES ET RÉGLEMENTATION DES CHANGES**

### **Le tarif douanier**

Le tarif brésilien des douanes est fondé sur des taux ad valorem et les droits sont habituellement calculés sur la valeur CAF des marchandises. Des valeurs minimales sont fixées pour certains produits et dans de tels cas, les droits de douane sont perçus sur ce chiffre ou sur la valeur CAF, selon la plus élevée de ces deux valeurs. Le tarif est une mesure de protection et beaucoup de marchandises de luxe comportent un droit de 105%. Certaines marchandises sont cependant exonérées des droits de douane, lorsqu'elles sont nécessaires au développement du pays. C'est notamment le cas des marchandises qui ne sont pas actuellement fabriquées au Brésil. Le Brésil est membre du GATT et de l'ALALE, et certains genres de marchandises provenant d'autres pays membres de l'ALALE comportent des tarifs spéciaux.

### **L'ALALE**

Le Brésil et d'autres pays d'Amérique du Sud, auxquels s'est joint le Mexique, ont en 1960 établi les plans d'une zone de libre échange. On avait à l'origine formé l'espoir qu'en 1972, les droits de douane pourraient être supprimés sur les marchandises circulant entre les membres de cette zone de libre échange. Cette date a été maintenant reportée à la fin de 1980.

Le Brésil a prévu, dans le cadre de l'ALALE, l'entrée de produits venant d'autres pays membres de l'ALALE à des tarifs douaniers préférentiels. Alors que ce traitement est parfois accordé à tous les membres de l'ALALE, dans d'autres cas, seuls un ou deux pays, peuvent en bénéficier.

Les petits pays membres de l'ALALE, — le Paraguay, l'Uruguay, la Bolivie et l'Équateur, — se voient souvent accorder des conditions plus favorables pour pénétrer sur le marché, afin de stimuler leur développement économique.

Des accords spéciaux, dits accords complémentaires, sont également prévus dans l'organisation de l'ALALE. Ces accords visent à permettre à des pays déterminés de s'affirmer comme producteurs principaux pour certains produits destinés à la région de l'ALALE. Chaque accord complémentaire couvre un secteur industriel. Il énumère et décrit très en détail les produits particuliers auxquels des droits d'entrée préférentiels sont accordés. Seules les parties à un tel accord complémentaire bénéficient de l'accès préférentiel à leurs marchés réciproques, bien que les préférences soient parfois étendues également à la Bolivie, à l'Équateur et au Paraguay.

Les exportations du Canada vers le Brésil bénéficient du régime de la nation la plus favorisée, le Canada et le Brésil étant tous deux membres du GATT. Il est toutefois sage, lorsqu'on évalue le marché d'un produit au Brésil, de vérifier si d'autres producteurs membres de l'ALALE bénéficient au Brésil de conditions spéciales d'accès au marché.

## **Documents d'expédition**

L'importateur doit, dans de nombreux cas, se procurer une facture pro forma avant d'importer les marchandises, afin d'obtenir le certificat d'importation nécessaire pour les devises étrangères. Les prix figurant sur ces factures pro forma doivent être exacts et l'exportateur doit déclarer que les prix cotés sont actuellement en vigueur aux fins d'exportation à destination de n'importe quel pays. L'exportateur doit également déclarer ce que couvre le prix coté, comme le fret intérieur et les commissions des mandataires.

Toutes les expéditions doivent être accompagnées de quatre copies d'une facture commerciale qui doit porter les indications suivantes:

- Désignation précise du produit soit en portugais, soit accompagnée d'une traduction.
- Nom et nationalité du navire ou de l'avion.
- Port destinataire et port d'embarquement.
- Quantité et genre d'emballages.
- Marques et nombre des colis.
- Poids brut en kilogrammes.
- Poids net en kilogrammes.
- Pays d'origine.
- Débours de fret et autres, y compris la valeur CAF et FOB en dollars américains.
- Prix unitaire et total, en dollars américains, de chaque genre de produit.

Des certificats d'importation sont exigés, pour plusieurs types de marchandises, avant que l'expédition ne soit effectuée ou même avant que la commande ne soit placée. La durée de validité de ces certificats est habituellement de 120 jours et l'expédition doit être effectuée avant la date d'expiration. Il appartient à l'importateur de se renseigner sur la nécessité du certificat, mais un exportateur avisé vérifie ces points avant d'accepter une commande. Le numéro et la date du certificat doivent figurer sur la facture commerciale même si l'authentification du consulat n'est plus exigée.

## **Échantillons**

Quand il s'agit d'échantillons expédiés à un importateur inscrit, on exige les mêmes documents que pour une expédition commerciale, que les échantillons aient ou non une valeur commerciale.

Les documents doivent porter la mention AMOSTRA GRATIS (échantillon non destiné à la vente). La documentation écrite devrait être envoyée par colis postal identifié de façon non équivoque, et pesant moins d'un kilo afin de passer plus facilement à la douane. Une facture commerciale doit être envoyée. Habituellement, les délais dans le dédouanement de la documentation écrite sont assez longs et les colis postaux ne sont pas livrés s'ils dépassent un kilo.

## **V. VOTRE VOYAGE AU BRÉSIL**

Le Canada a une ambassade et deux consulats au Brésil et il est à conseiller de prendre contact avec chacun d'entre eux bien avant le départ. Veuillez prendre note d'envoyer, dès ce moment, des exemplaires de votre itinéraire ou de votre lettre à tous les bureaux, afin d'éviter le double emploi dans les démarches. Si vos produits ne sont pas connus, il serait sage d'envoyer de la documentation, accompagnée de la liste des prix CAF ou FOB, et de faire également état de tous les contacts déjà établis au Brésil, avec des acheteurs ou des compagnies associées.

Le personnel peut, grâce à ces renseignements, prendre pour vous des rendez-vous fermes ou retenir des dates approximatives pour des rendez-vous. Il peut aussi vous organiser un itinéraire dans le pays, ou encore faire vos réservations d'hôtels.

### **Quand y aller**

Les hommes d'affaires brésiliens prennent leurs vacances entre le 15 décembre et le 15 février. Il convient donc d'éviter cette période. Quant à la semaine du Carnaval, c'est-à-dire les quelques jours qui précèdent le Mercredi des Cendres, elle doit être bannie, en raison de l'impossibilité de trouver à se loger dans les hôtels et parce que tous les bureaux sont fermés.

Le meilleur moment pour venir, tant au point de vue climatique que du point de vue des affaires, se situe du 1er mars au 30 juin ou du 1er septembre au 15 décembre. Il y a habituellement un certain ralentissement pendant les mois d'hiver de juillet et d'août; beaucoup d'hommes d'affaires se rendent en Europe et en Amérique du Nord pour profiter du temps plus chauds de l'été.

### **Comment y aller**

Aucune liaison aérienne directe n'existant entre le Canada et le Brésil, la plupart des voyageurs passent par New York ou Miami. Il y a également, trois fois par semaine, des vols directs qui partent de Los Angeles. Si l'on envisage des séjours dans plusieurs villes au Brésil, il est beaucoup plus économique de prévoir des escales sur le billet international, les tarifs locaux de transport aérien étant très onéreux. Il y a une taxe d'aéroport d'environ un dollar sur tous les vols intérieurs et de trois dollars environ sur les vols internationaux.

### **Documents de passage**

Aucun visa n'est exigé, pour entrer au Brésil. Un passeport canadien ordinaire en cours de validité, est suffisant à moins que le porteur n'ait l'intention d'occuper un emploi rémunéré pendant son séjour au pays. Un certificat international de vaccination contre la variole est le seul certificat de santé exigé.

## **Hôtels**

Partout, au Brésil, on construit de nouveaux hôtels et sauf pendant le Carnaval de Rio de Janeiro, il n'est pas difficile de se loger. Les tarifs sont à leur point le plus élevé entre le 1er décembre et le 30 mars. Les chambres ne sont pas toujours de première classe, mais la situation s'améliore.

## **Voyages dans le pays**

Le service aérien entre les grandes villes est excellent mais très coûteux. Par contre, les services d'autobus sont rapides et ne coûtent pas cher. La location d'une automobile est onéreuse dans les grandes villes et la circulation encombrée. Il est préférable de voyager en taxis, qui sont nombreux et bon marché. La plupart sont munis de taximètres.

## **Monnaie**

Il n'existe aucune limite quant à la somme en monnaie étrangère que l'on peut apporter au Brésil. Il est préférable que les chèques de voyage soient établis en dollars américains plutôt qu'en dollars canadiens, et dans les grandes villes la plupart des cartes internationales de crédit comme American Express et Diners Club sont acceptées. Il est possible de changer l'argent à l'aéroport, aux banques et dans les hôtels, mais le rachat de dollars américains n'est pas facile, à moins qu'il soit effectué au même endroit où est intervenue la première opération de change et que l'on puisse exhiber le reçu initial. Il convient donc de ne pas encaisser trop de chèques à l'avance. Les visiteurs sont autorisés à acheter des devises étrangères jusqu'à concurrence de 30% du montant qu'ils ont changé et pour laquelle ils sont en possession de reçus.

## **Visites d'affaires**

Les bureaux sont généralement ouverts de neuf heures à dix-huit heures, du lundi au vendredi. La période du déjeuner varie, mais elle va généralement de midi à quatorze heures. La tenue vestimentaire des affaires est invariablement le complet et la cravate. Le veston se porte toujours lorsqu'on rend une visite d'affaires.

## **VI. AIDE DU GOUVERNEMENT CANADIEN AUX EXPORTATEURS CANADIENS**

Le gouvernement canadien assure aux exportateurs divers services, directs ou indirects. Le ministère de l'Industrie et du Commerce a en permanence au Brésil cinq délégués commerciaux dans trois endroits différents, afin d'aider les hommes d'affaires à pénétrer sur le marché, à établir des contacts et à se procurer des renseignements d'ordre général sur les perspectives commerciales.

Des renseignements sur l'analyse du marché et les possibilités d'affaires sont tous les mois publiés dans la revue du Ministère, Commerce Canada. Les firmes désireuses d'exporter peuvent s'abonner gratuitement en écrivant au rédacteur en chef, Commerce Canada, ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa (Ontario), K1A 0H5.

D'autres institutions, comme la Société pour l'expansion des exportations accordent leur appui et le ministère de l'Industrie et du Commerce administre des programmes particuliers, notamment un Programme de formation à l'exportation.

### **Société d'expansion des exportations**

La Société d'expansion des exportations (SEE) est une société de la Couronne à laquelle une loi fédérale donne le pouvoir d'assurer les entreprises canadiennes contre le défaut de paiement, de marchandises et de services canadiens vendus à l'étranger; cette loi lui confère également le pouvoir de consentir des prêts aux acheteurs étrangers d'immobilisations canadiennes et de services techniques, de garantir les institutions financières contre les pertes lorsqu'elles participent à une transaction en finançant soit le fournisseur canadien soit l'acheteur étranger; elle a enfin le pouvoir d'assurer les Canadiens contre la perte de leurs investissements à l'étranger dans le cas de risques non commerciaux.

### **Assurance des crédits à l'exportation**

La SEE peut assurer des contrats concernant les biens de consommation et des denrées diverses d'ordre général, vendus à des conditions de crédit à court terme allant jusqu'à un maximum de 180 jours; elle peut également assurer des biens d'immobilisation, comme des machines lourdes, vendus à des conditions de crédit à moyen terme allant jusqu'à un maximum de cinq ans. La SEE peut enfin assurer les gains retirés de la prestation de services à un client étranger.

Pour les biens et services vendus dans des conditions de crédit à court terme, on rédige une police couvrant l'ensemble des ventes à l'exportation d'une année. Dans le cas des marchandises et services dont le crédit est à moyen terme, on rédige une police pour chaque transaction. Les principaux risques couverts sont l'insolvabilité d'un acheteur étranger ou son défaut de paiement, dans les six mois qui suivent l'échéance, pour des marchandises qu'il a dûment reçues; le blocage de fonds ou les difficultés de transfert, la guerre ou la révolution dans le pays de l'acheteur, l'annulation ou le non renouvellement d'un permis d'exportation ou d'importation.

La SEE n'assure par les différends commerciaux ni les risques que les compagnies d'assurances assurent ordinairement.

Pour répartir les risques, un exportateur assure en général ses exportations vers tous les pays, à l'exclusion des ventes effectuées contre des lettres de crédit irrévocables et celles qui sont payées d'avance. Il peut également exclure les ventes à des acheteurs des États-Unis. La SEE couvre normalement un montant maximum de 90% de la perte.

### **Financement des exportations**

La SEE consent des prêts aux acheteurs étrangers ou leur garantit des prêts privés, pour favoriser les exportations canadiennes d'immobilisation et des services connexes lorsque des conditions de crédit à long terme sont nécessaire pour faire face à la concurrence internationale et quand il n'est pas possible d'obtenir ce financement sur les marchés normaux.

La SEE peut de plus, lorsque la concurrence internationale l'exige, garantir le financement du coût local assumé par le secteur privé, ou elle peut financer directement en se servant de ses propres fonds ou de ceux du gouvernement, jusqu'à 20% au maximum de la valeur des biens et services exportés du Canada relativement à un projet financé.

Les transactions du domaine de l'énergie, des transports, des communications et d'autres transactions concernant des immobilisations de même que les services d'évaluation et de mise en valeur (à l'exception des études préliminaires) des ressources naturelles et des projets d'utilité publique et d'industries primaires et secondaires peuvent bénéficier de ces avantages.

C'est en général l'exportateur canadien et non l'emprunteur étranger qui soumet la demande de prêt à la SEE. L'exportateur canadien ou l'entrepreneur principal du projet lorsque plusieurs exportateurs sont concernés, doit consulter la SEE à propos des possibilités de financement d'une vente à l'exportation avant la signature du contrat.

L'emprunteur ne doit pas nécessairement être l'importateur; ainsi un gouvernement peut emprunter au nom d'un de ses organismes ou une banque au nom de ses clients.

### **Assurance de l'investissement à l'étranger**

Pour ouvrir de nouveaux marchés aux hommes d'affaires canadiens en permettant la fabrication ou le montage de certaines marchandises plus près d'un éventuel débouché, tout en participant à l'expansion d'un pays en voie de développement, la SEE propose d'assurer des investissements canadiens à l'étranger contre certains risques politiques.

Le programme permet d'assurer trois grandes catégories de risques:

- (1) l'expropriation
- (2) l'impossibilité de convertir ou de rapatrier des gains ou capitaux
- (3) l'insurrection, la révolution ou la guerre

L'investisseur peut choisir une police couvrant l'un quelconque ou toute combinaison de deux de ces trois risques politiques ou encore leur totalité.

Ce programme impose à l'investisseur d'assurer un pourcentage du risque; la SEE prend le reste à sa charge. Ces conditions de coassurance sont accordées pour tous les contrats quel que soit l'investisseur ou le pays. La participation que doit consentir l'investisseur est normalement de 15%.

Voilà un tableau des activités de la SEE. Naturellement, toutes ne s'appliquent pas à tous les pays. Pour de plus amples renseignements, adressez-vous directement à la SEE. Son siège social est à Ottawa et elle possède des bureaux à Montréal, Toronto et Vancouver.

### **Programme de formation à l'exportation**

Le ministère de l'Industrie et du Commerce offre le transport aller et retour par avion en classe économique à des stagiaires étrangers qui viendront acquérir au Canada, dans une entreprise canadienne, une formation scientifique ou technique. Les entreprises canadiennes (ou les associations professionnelles) peuvent présenter leur candidat qui sera jugé selon les critères suivants.

- Le candidat doit démontrer comment ce stage est susceptible d'améliorer les exportations.
- Le stagiaire doit être l'employé d'un client éventuel ou une personne en mesure d'avoir une influence sur les ventes. (Il ne doit pas être employé par le candidat canadien).
- Il doit avoir suffisamment d'envergure ou occuper une situation lui permettant d'agir sur les décisions d'achat.
- Le stage doit durer au moins deux semaines.

Adressez vos demandes à la Direction des foires et missions du ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa.

### **Stimulants à la participation aux projets d'investissement à l'étranger**

L'objectif de ce programme est d'augmenter la participation du Canada aux projets d'investissement à l'étranger en assumant une partie des dépenses encourues par les entreprises pendant la période où elles sont en concurrence avec d'autres pour l'obtention d'un contrat.

Les dépenses que le Gouvernement accepte de partager sont celles qu'entraîne nécessairement et effectivement les étapes préliminaires; elles englobent les frais de voyages, d'études et de prospection, de la préparation des propositions et des soumissions.

La contribution gouvernementale sera normalement de 50% des frais effectivement engagés pour des tâches définies. On accordera, exceptionnellement, une contribution supérieure, si la preuve est faite que ces frais sont essentiels.

On évalue la contribution du Gouvernement à un montant qui peut varier de \$5 000 à \$50 000, mais on prévoit que, dans certains cas, elle pourra se situer hors de ces limites. Lorsqu'une entreprise aura réussi à obtenir un contrat après avoir reçu l'aide du gouvernement, elle devra rembourser le montant de la contribution au moins aussi rapidement qu'elle-même se trouvera remboursée de la sienne.

Dans le cas où l'entreprise n'obtient pas le contrat sollicité, elle n'a pas à rembourser le montant de l'aide reçue.

Une formule de demande doit être adressée au Bureau des programmes (activité commerciale), ministère de l'Industrie et du Commerce à Ottawa, où des renseignements supplémentaires pourront être fournis.

## **VII. ADRESSES UTILES**

### **BRÉSIL**

Ambassade du Canada,  
Division commerciale,  
Caixa Postal 07-0961,  
(70000) Brasilia (D.F.)  
Tél: 23-7515  
Télex: 041-203 (Canada, BSB)

Consulat du Canada,  
Caixa Postal 2164 ZC-00,  
(20000) Rio de Janeiro (Guanabara)  
Tél: 242-4140  
Télex: 031-430  
Câble: (DOMINION RIO)

### **CANADA**

Division de l'Amérique latine,  
Direction des Affaires de l'hémisphère occidental,  
Ministère de l'Industrie et du Commerce,  
Ottawa (Canada)  
K1A 0H5  
Tél: (613) 996-5546

Ambassade du Brésil,  
450, rue Wilbrod,  
Ottawa (Ontario)  
K1N 6M8  
Tél: (613) 237-1090  
Télex: 013222

Consulat du Canada,  
Caixa Postal 6034,  
(01000) São Paulo  
Tél: 287-2122  
Télex: 021-269  
Câble: (CANADIAN SPO)

Consulat Général du Brésil,  
1, Place Ville-Marie, pièce 1505,  
Montréal 113 (Québec) H3B 2B5  
Tél: (514) 866-3313  
Télex: 0120985

Consulat du Brésil,  
130 ouest, rue Bloor, suite 616,  
Toronto (Ontario) M5S 1N5  
Tél: (416) 921-4534

## VIII. RÉFÉRENCES (en anglais)

### *Bank of London and South America Review*

*(Revue de la banque de Londres et d'Amérique du Sud)* (mensuel)

s'adresser à: Bank of London and South America,  
International Banking Division,  
40-66 Queen Victoria Street,  
London EC4 (Angleterre)  
(gratuit)

### *Brazilian Business*

*(Les affaires au Brésil)* (mensuel)

s'adresser à: American Chamber of Commerce for Brazil,  
Caixa Postal 916 ZC-00,  
(20000) Rio de Janeiro (Guanabara) — Brésil  
(\$20.00 É.-U. par an, par avion)

### *Quarterly Economic Review No. 5*

*(Revue économique trimestrielle no 5 — Brésil)*

s'adresser à: The Economist Intelligence Unit Ltd.,  
Spencer's House, 27 St. James Place,  
London SW1A INT (Angleterre)

### *Apec Fortnightly Economic Letter*

*(Lettre économique bimensuelle de l'APEC)*

s'adresser à: Éditeur APEC, SA,  
94, avenue Churchill,  
(20000) Rio de Janeiro — (Guanabara) — Brésil,  
(\$85.00 É.-U. par an)

### *Latin America*

*(L'Amérique latine)* (hebdomadaire)

s'adresser à: Latin American Newsletter Ltd.,  
69 Cannon Street,  
London EC4N 5AB — (Angleterre)

*Brazilian Bulletin*

*(Bulletin Brésilien)* (mensuel)

s'adresser à: Brazilian Government Trade Bureau,  
551, 5th Avenue,  
New York 10017 — (États-Unis)  
(gratuit)

*International Trade and Economic Report*

*(Rapport commercial et économique international)* (hebdomadaire)

s'adresser à: Service d'information brésilien,  
80, rue Senador Dantas,  
(20000) Rio de Janeiro — Guanabara) — Brésil  
(\$75.00 É.-U. par avion)

**BUREAUX RÉGIONAUX**

SI VOUS N'AVEZ JAMAIS FAIT AFFAIRES À L'ÉTRANGER, CONTACTEZ LE BUREAU RÉGIONAL DU MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE LE PLUS PRÈS DE VOTRE RÉGION .

TERRE-NEUVE LABRADOR	Le directeur 210, rue Water St. John's (T.-N.) A1C 1A9	Tél.: (709) 722-6074 Télex: 016-4749
NOUVELLE-ÉCOSSE	Le directeur Suite 1124, Duke Tower 5251, rue Duke, Square Scotia Halifax (N.-É.) B3J 1N9	Tél.: (902) 426-3851 Télex: 019-21829
NOUVEAU-BRUNSWICK ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD	Le Directeur Éd. Eastern Canada 212, rue Queen Fredericton (N.-B.) E3B 1A8	Tél.: (506) 454-9707 Télex: 014-46140
QUÉBEC	Le directeur Suite 2124, Place Victoria C.P. 257, Tour de la Bourse Montréal (Québec) H4Z 1J5	Tél.: (514) 283-6254 Télex: 012-0280
ONTARIO	Le directeur C.P. 325 Commerce Court West, 51st Floor Toronto (Ontario) M5L 1G1	Tél.: (416) 369-3711 Télex: 022-1691
MANITOBA	Le directeur Suite 1104 Éd. Royal Bank 220, avenue Portage Winnipeg (Manitoba) R3C 0A5	Tél.: (204) 985-2381 Télex: 07-57624
SASKATCHEWAN	Le directeur Suite 651 Éd. Saskatchewan Wheat Pool 2625, avenue Victoria Regina (Saskatchewan) S4T 1K2	Tél.: (306) 525-9814 Télex: 071-2745
ALBERTA	Le directeur 500 Place Macdonald 9939, avenue Jasper Edmonton (Alberta) T5J 2W8	Tél.: (403) 425-6330 Télex: 037-2762
COLOMBIE-BRITANNIQUE YUKON	Le directeur C.P. 11142 Royal Centre, 11th Floor 1055 ouest, rue Georgia, Vancouver (C.-B.) V6E 3P3	Tél.: (604) 666-1434 Télex: 04-51191

