

BRÉSIL : LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS

Les intermédiaires commerciaux

Les sociétés de commerce

- Type d'organisations
 - Trading companies, sociétés anonymes cotées en bourses et enregistrées auprès du Secrétariat du Commerce Extérieur (SECEX), manipulent des gros volumes d'importation grâce une grande capacité financière ;
 - empresas comerciais, des entreprises à responsabilité limitée, moins chères et plus flexibles, mieux adaptées aux importations de plus faible volume ou à l'échelle régionale. De plus, il est indispensable de passer par l'intermédiaire de ces importateurs-exportateurs pour pénétrer le marché de la vente au détail, qui se chargent de la distribution.
- Les principaux acteurs Liste d'entreprises d'import-export.

Les grossistes

- Type d'organisations Les importateurs sont également grossistes en accord avec la législation brésilienne.
- Les principaux acteurs Atacadão, grossiste racheté par Carrefour en 2007.
Makro Atacadista S.A.
Association de grossistes et distributeurs (ABAD)

Les ressources utiles

Informations utiles aux exportateurs et investisseurs étrangers au Brésil
Association de grossistes et distributeurs

L'agent commercial

Les avantages

Conseillé de commencer les opérations commerciales par le biais d'un agent ou d'un distributeur. Les accords d'agence et de représentation sont régulés par la loi du 10 décembre 1965. Un agent connaît bien son terrain d'activité, ses clients potentiels, sa ville et/ou sa région. Moins coûteux que de passer par une société de commerce.

Les points de vigilance

Un seul agent ne peut couvrir la totalité du territoire. En effet, malgré les progrès considérables enregistrés au niveau des transports et des communications intérieures, l'orientation régionale de l'économie continue d'être importante. En fonction des objectifs de l'entreprise, il serait intéressant d'avoir au moins un agent dans chacun des deux centres d'activité principaux qui sont Rio et Sao Paulo. En outre, les disparités économiques régionales et l'état variable des infrastructures dans le pays rendent souvent nécessaire d'utiliser plusieurs agents pour accéder au marché brésilien. Les agents ne sont pas toujours spécialisés sur un type de produit. Recommandé de se renseigner au préalable sur son interlocuteur.

Les éléments de motivation

Il reçoit l'exclusivité de la distribution du produit une fois qu'il a fait preuve de ses capacités de vente sur le territoire concerné.

La commission

Commission sur le volume des ventes à négocier entre les deux parties. Préférable de passer par l'intermédiaire d'une banque qui verse le revenu des ventes à l'exportateur et la commission à l'agent.

La rupture du contrat

Le contenu et l'extension du travail de l'agent doivent être précisés dans le contrat. Celui-ci ne pourra être rompu qu'en cas de faute ou à la demande des deux parties.

Trouver un agent commercial

Chambre de Commerce France Brésil
Association de distributeurs et grossistes, Etat de São Paulo

Créer une unité commerciale

Les avantages	Présence physique de l'entreprise au Brésil, élément essentiel étant donnée les relations d'affaires fondées sur le contact personnel et la confiance réciproque.
Les points de vigilance	Attention aux déclarations fiscales et à la constitution juridique de votre entreprise, les démarches initiales peuvent être longues et complexes. Les conseils d'un avocat local ne sont pas superflus.
Les différentes formes d'implantation possibles	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ L'office de représentation 	Relativement aisé d'installer un bureau de représentation afin de prendre des premiers contacts sur le terrain. Si le bureau est chargé d'importer, il doit être constitué en "empresa comercial" (société commerciale).
<ul style="list-style-type: none"> ▪ La succursale 	Pas d'obstacles juridiques majeurs à l'installation d'une filiale au Brésil. Celle-ci sera considérée comme une société locale aux yeux des autorités fiscales.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ La société 	La constitution d'une entreprise au Brésil, sous forme de corporation (anonimas) ou de SARL (limitada) est assez facile, mais tous les capitaux étrangers y participant doivent être enregistrés à la Banque Centrale. En cas de non enregistrement, on s'expose à des pertes de change sérieuses, ainsi qu'à des problèmes en matière de rapatriement de capitaux ou de transfert des profits.

La franchise

L'évolution du secteur	<p>Le secteur brésilien de la franchise fait preuve de constance et de stabilité même face à une croissance économique modérée. Selon le dernier rapport fourni par l'association brésilienne des franchises, en 2019, le secteur brésilien des franchises a connu une croissance de 6,8 %, et les recettes totales du secteur se sont élevées à environ 186 755 milliards de R\$. Le nombre de réseaux a augmenté grâce au nombre de nouvelles marques dans les segments des services et autres activités et de l'alimentation, pour atteindre 2 918 chaînes de franchises. Les nouvelles marques présentes sur le marché ont porté le nombre d'unités de franchise à 160 958. La moyenne des unités par réseau a augmenté régulièrement, avec plus de 55 unités par chaîne de franchise en 2019 (+3,4 %). L'ouverture de nouveaux réseaux et l'augmentation du nombre d'unités ont contribué à la création directe d'emplois, le secteur du franchisage employant 1 358 139 personnes (+4,6 %). En 2019, les secteurs de la franchise ayant le chiffre d'affaires le plus élevé au Brésil étaient l'alimentation, la santé, la beauté et le bien-être, les services et autres activités, la mode.</p> <p>Il est important d'adapter un nom étranger au contexte brésilien. Au niveau juridique, un format spécifique est requis pour toute offre officielle de mise en franchise, appelée "Circular de Oferta de Franquia," devant contenir un certain nombre d'informations concernant la santé financière de l'entreprise et les règlements de conflits juridiques. Les principaux secteurs dans lesquels sont développés les franchises sont la restauration, les cours de langues et les centres de fitness et de soins corporels.</p> <p>Il est de plus en plus fréquent qu'un investisseur brésilien négocie un accord de partage du risque avec un franchiseur étranger lorsqu'il introduit une nouvelle marque sur le marché.</p>
Les grandes enseignes franchisées	<p>Habib's, Fast-food O Boticario, Soins et produits corporels Kumon, Cours de langues et de mathématiques Wizard, Cours d'anglais</p>
Pour plus d'informations	<p>Acheter, vendre, monter une franchise (en anglais) Association brésilienne de la franchise (en portugais)</p>

Trouver de l'aide

Les sociétés de commerce spécialisées en import-export	Association d'entreprises de commerce international
Ressource recommandée	Trade and Investment Guide – Invest & Export Brazil (Service d'information du gouvernement brésilien)