



Le succès de vos relations commerciales avec le Brésil

Dix principes clés pour réussir

10 conseils à retenir pour développer vos relations commerciales avec le Brésil

“Les deux pires erreurs de stratégie à ne pas commettre: agir trop vite – et laisser passer une chance”

Paulo Coelho, romancier brésilien

L'économie du Brésil - la sixième du monde - s'appuie sur un ensemble d'atouts parmi lesquels le pétrole et le gaz, les mines, les manufactures, l'agriculture et les services. Certes, le pays a vu chuter la demande de ses produits - notamment les matières premières - entraînant un certain ralentissement de sa croissance en 2012, mais ses réserves financières sont plus que suffisantes pour amortir la dureté de cette période difficile.

Car les temps sont durs, en effet. La dernière édition des “Perspectives économiques” d'Atradius (octobre 2012) explique que la faiblesse actuelle de la croissance économique du Brésil - par comparaison avec les autres nations BRIC (Russie, Inde et Chine) - est due au déclin de la demande de ses marchés d'exportation traditionnels et aux désavantages structurels de son économie, avec en plus comme points faibles la bureaucratie et la complexité du système fiscal.

Malgré la morosité de ce tableau, le Brésil continue de tenter les exportateurs potentiels: les promesses

d'opportunités commerciales représentées par la prochaine Coupe du monde de la FIFA et les Jeux olympiques de 2016 renforcent l'attrait de son marché. Selon les économistes d'Atradius, la croissance devrait rebondir de 4% l'année prochaine.

Dans le rapport “Doing business” de la Banque mondiale, qui évalue la facilité à faire des affaires, le Brésil occupe un rang médiocre: en 2012, il se classe 126e sur les 183 pays évalués. Malgré - ou peut-être à cause de cela - nous vous invitons à découvrir 10 principes clés pour vous aider à commercer avec une nation à fort potentiel.



1: Choisissez la législation que vous connaissez le mieux

Dans le cadre de relations transfrontières entre entreprises brésiliennes et étrangères, les parties peuvent choisir la loi qui régira leurs relations commerciales, même si les entreprises brésiliennes peuvent, naturellement, se sentir plus à l'aise avec la législation brésilienne. Le Brésil est une juridiction de droit civil. Les lois et les statuts constituent le cadre juridique, mais les précédents jurisprudentiels ne sont pas contraignants. Les relations contractuelles sont généralement régies

par le Code civil promulgué en 1916. Dans certains cas, en fonction de la nature de l'obligation, la loi prescrit certaines formalités: par exemple, l'enregistrement du contrat en tant que document public, ou l'exigence que le document soit établi devant témoins.

Les entreprises brésiliennes connaissent de mieux en mieux les régimes juridiques régulièrement utilisés à l'international, comme les lois anglaise et américaine, et les fournisseurs internationaux peuvent préférer

signer des contrats gouvernés par une juridiction de common law ayant une jurisprudence capable d'interpréter les contrats commerciaux. Notons en particulier que si les tribunaux brésiliens reconnaissent l'usage des INCOTERMS, la jurisprudence n'est pas encore très développée dans ce domaine, ce qui pourrait donner lieu à une incertitude quant à l'interprétation dans l'éventualité d'un litige.

2: Comprendre la réalité brésilienne

Faire des affaires au Brésil peut s'avérer délicat pour les opérateurs qui ne sont pas au fait de l'environnement commercial local. Le plus important, ce sont les relations, et il faut du temps pour les établir. Aussi, lorsqu'on envisage d'entrer sur le marché brésilien, plusieurs visites au Brésil seront peut-être nécessaires pour conclure un contrat. Au Brésil, le contact personnel est crucial pour développer des affaires et indispensable pour ouvrir les bonnes portes: c'est pourquoi les réunions en face à face sont de loin préférables aux communications écrites.

Le temps peut être un concept flexible au Brésil. Soyez patient et ne vous étonnez pas si votre client potentiel

arrive en retard à une réunion. De plus, les réunions sont généralement informelles: attendez-vous à ce que l'exposé que vous êtes en train de faire soit interrompu car l'ordre du jour n'est pas toujours suivi à la lettre. Pensez également à examiner s'il est nécessaire de prévoir l'assistance d'un interprète de portugais-brésilien.

Le code vestimentaire est important dans le cadre des réunions d'affaires au Brésil: il reflète le statut social, alors il est nécessaire de soigner son apparence.

3: Le règlement, encore et toujours

En règle générale, aucune licence d'importation n'est obligatoire pour importer des marchandises au Brésil. Toutefois, des licences non automatiques doivent être obtenues pour plus d'un tiers de toutes les lignes de produit. Ces licences sont soumises à un contrôle spécial effectué par des agences gouvernementales comme l'Agence nationale du pétrole (ANP), l'Institut brésilien de l'environnement (IBAMA) ou le ministère des sciences et technologies (MCT) et concernent généralement les produits susceptibles d'affecter la santé humaine, animale ou végétale ou ceux qui pourraient être nocifs pour l'environnement.

Tous les importateurs sont tenus de s'inscrire au Registre des exportateurs et importateurs (REI) avant de pouvoir réaliser des transactions commerciales transfrontalières. Les importateurs doivent également être enregistrés auprès du SISCOMEX (Système intégré de commerce extérieur), une procédure informatisée gérée par le Service fédéral brésilien des impôts qui exécute toutes les procédures douanières. Pour obtenir une déclaration d'importation des marchandises aux fins du dédouanement, toute transaction

d'importation doit être enregistrée dans le SISCOMEX. En outre, toute transaction impliquant des transferts de fonds vers ou en provenance du Brésil doit faire l'objet d'un contrat de change qui, dans de nombreux cas (notamment les transactions d'importation et d'exportation) doit être enregistré auprès de la Banque Centrale brésilienne.

Enfin, sachez que toute personne physique ou morale, brésilienne ou non, qui fabrique, importe, transforme, assemble ou vend des marchandises ou fournit des services peut être tenue d'observer des réglementations techniques, des évaluations de respect des règles en matière de procédés ou d'étiquetage des produits. Par exemple, le code brésilien de protection des consommateurs exige que l'étiquetage des produits fournisse des informations claires, précises et facilement lisibles sur la qualité, la quantité, la composition, le prix du produit, la garantie qui le couvre, sa durée de conservation ou de vie, son origine et tout risque pour la santé et la sécurité des consommateurs. Pour les produits importés, ces informations doivent être traduites en portugais.



4: Examinez l'intérêt d'avoir un représentant sur place

Comme vous l'aurez compris, le système juridique et réglementaire brésilien peut s'avérer très complexe, et la méconnaissance des usages et la barrière de la langue ne font souvent qu'ajouter aux difficultés. C'est pourquoi la plupart des fournisseurs étrangers optent pour une présence locale, souvent en nommant un agent sur le terrain. Cette solution peut être très utile et extrêmement

précieuse lorsqu'il s'agit de traiter avec les autorités douanières pour guider vos produits dans le labyrinthe des procédures de sortie du port et de dédouanement. Assurez-vous que votre agent possède l'expérience et les contacts adéquats pour assurer le succès de votre produit.

Il est également vital de vous assurer de conseils fiscaux et juridiques avisés,

particulièrement en matière de droit du travail brésilien. Demandez à votre conseiller pour l'international quelle représentation il peut vous proposer au Brésil: les sociétés internationales de conseils sont de plus en plus nombreuses à avoir des bureaux au Brésil et peuvent offrir des conseils "sur le terrain" à votre agence locale.

5: Respectez la législation sur la concurrence

Comme la législation antitrust brésilienne est fondée sur les effets, elle est d'application extraterritoriale et vise les comportements et les accords qui, même s'ils ne sont pas exécutés au Brésil ou gouvernés par la loi brésilienne, peuvent avoir un impact au Brésil. En résumé, tout comportement qui a pour objet ou pour effet de:

- restreindre, fausser ou nuire d'une manière quelconque à la libre concurrence ou à la liberté d'entreprendre;
- dominer un marché important de produits ou services;
- maximiser arbitrairement les profits; ou
- exercer abusivement une position dominante

constitue une violation de la législation pertinente.

Les accords commerciaux qui prévoient des restrictions verticales (par ex. la fixation du prix de revente, un accord d'exclusivité et une discrimination par les prix) peuvent avoir des effets

anticoncurrentiels au Brésil et, par conséquent, violer la loi brésilienne sur la concurrence. Toutefois, cela ne sera pas toujours le cas. Certaines restrictions peuvent être acceptées si elles ont une justification économique raisonnable qui l'emporte sur leur possible aspect anticoncurrentiel (par ex.: gains d'efficacité, protection des investissements ou évitement d'opportunisme de la part de "profiteurs").

Les importations sont également soumises à des réglementations anti-dumping et autres recours commerciaux au Brésil. Les autorités brésiennes exercent un contrôle sur les prix à l'importation et, dans l'éventualité d'une enquête, l'importateur doit justifier le prix affiché au moyen de l'une des méthodes visées dans les règles d'évaluation des douanes brésiennes. Cela peut représenter une lourde charge administrative.



6: Vérifiez les pouvoirs des signataires

Il est important de vérifier qui détient les pouvoirs statutaires dans l'entreprise avec laquelle vous traitez avant de commencer à livrer ou même avant de conclure un contrat de vente. Là encore, c'est une règle simple à ne pas oublier dans toute relation vendeur-acheteur. Toutefois, les pouvoirs statutaires d'une personne morale brésilienne doivent être établis conformément à la loi brésilienne. Pour une société anonyme (S.A.) comme pour une société à responsabilité limitée (Ltda.) brésilienne, le pouvoir de signer des documents engageant l'entreprise est dévolu aux personnes autorisées inscrites dans les documents officiels de l'entreprise.

À cette fin, il est normal pour un fournisseur étranger de demander à consulter, dans le cas d'une S.A., les statuts administratifs et les délibérations relatives à la nomination des personnes habilitées (délibération des actionnaires

nommant le conseil d'administration et décision du conseil nommant les personnes habilitées ou, si la S.A. n'a pas de conseil d'administration, simplement la décision des actionnaires nommant les personnes habilitées). Dans le cas d'une Ltda., il est courant de demander à voir l'acte de constitution, qui doit normalement indiquer le nom de la/des personnes habilitées. Sinon, les personnes habilitées peuvent avoir été nommées par un acte distinct des détenteurs de parts (analogues aux actionnaires mais spécifiques à certaines formes d'entreprises), qui doit être demandé et examiné.

Il est également recommandé de vérifier que les règlements/statuts, ou un pacte d'actionnaires, ne prévoient pas de restrictions exigeant l'approbation du conseil d'administration ou des actionnaires pour procéder à un type particulier de transaction. Dans un

tel cas, une délibération approuvant les transactions - et les conditions de celles-ci - visées par le contrat de vente et autorisant une ou des personnes déterminées à signer le contrat de vente au nom du conseil doit également être exigée.

De nombreuses entreprises brésiennes appartiennent toujours à la famille fondatrice. Au fil du temps, la propriété de l'entreprise peut appartenir à plusieurs branches de la même famille, les relations entre celles-ci étant gouvernées par un groupe d'actionnaires. Il est important de veiller à ce que toutes les approbations nécessaires soient obtenues, notamment si le management ne représente qu'une seule branche de la famille, ou même s'il est constitué de membres de celle-ci.

7: Sécurisez votre paiement

Il n'y a pas de raison d'être inquiet concernant un risque de non-paiement simplement parce que vous vendez à un client au Brésil. Néanmoins, l'exportateur étranger doit rechercher le même niveau de protection que celui qu'il aurait dans son propre pays ou dans d'autres régions du monde. La première précaution à prendre consiste à vérifier la solvabilité du client brésilien. En outre, il n'est pas rare que les paiements dus par des acheteurs brésiliens à des fournisseurs étrangers soient sécurisés. Les principaux types de garanties disponibles au Brésil sont les mêmes que ceux dont disposent la plupart des fournisseurs sur leur marché domestique, à savoir une garantie de la société-mère ou des promoteurs de l'acheteur brésilien,

des garanties bancaires, des lettres de crédit irrévocables, une caution sous la forme d'une hypothèque sur des biens immeubles ou de gage sur des biens meubles.

Quel que soit le type de garantie dont les parties conviennent, il est essentiel de spécifier les obligations de paiement dans le contrat de vente afin de garantir que les obligations contractuelles ainsi sécurisées sont définies en termes suffisamment clairs. Cela est particulièrement important quand le contrat de vente prend la forme d'un accord-cadre et que les livraisons et les paiements doivent être faits sur la base de commandes séparées.



8: Soyez bien conseillé en matière de fiscalité

Les transactions avec des fournisseurs étrangers de pays autres que ceux du Mercosur (membres effectifs: Argentine, Brésil, Paraguay, Uruguay et Venezuela; membres associés: Bolivie, Chili, Colombie, Équateur et Pérou) sont soumises au tarif extérieur commun normal appliqué par le Brésil. Le taux moyen actuel est de 15%, prélevé sur la valeur en douane des marchandises, généralement basé sur le coût plus l'assurance et le fret (CIF). Sachez que la fourniture de marchandises au Brésil peut également être soumise à la taxe sur la valeur ajoutée fédérale et de l'état concerné, ainsi qu'à des cotisations sociales (PIS et COFINS).

Certaines de ces taxes peuvent être réduites ou créditées pour d'autres obligations fiscales locales. Des exemptions ou des réductions peuvent être accordées au titre de programmes d'incitation fiscale ou selon la nature des marchandises à importer, leur destination, leur origine et leur valeur. En dehors du Mercosur, le Brésil ne fait pas partie de nombreux accords de libre-échange mais certaines solutions structurelles peuvent être disponibles pour optimiser les taxes à l'importation. Pour toutes ces raisons, il est essentiel de s'assurer des conseils d'un bon expert fiscal lorsqu'on envisage d'exporter vers le Brésil.

Par ailleurs, le Brésil ne fait partie que d'un nombre limité d'accords bilatéraux visant à éviter la double imposition. Il est donc recommandé aux fournisseurs de vérifier les risques d'imposition à l'avance et d'inclure dans leurs contrats de vente le coût des retenues d'impôt, ainsi que des dispositions concernant les indemnités.

9: Choix de la juridiction de résolution des litiges

Résoudre un litige devant un tribunal brésilien peut prendre beaucoup de temps et s'avérer onéreux, et les fournisseurs étrangers peuvent à juste titre hésiter à s'en remettre au jugement d'un système judiciaire qu'ils ne connaissent pas. Toutefois, pour être applicable directement au Brésil, un jugement rendu par un tribunal étranger ou une décision prise par un collège arbitral étranger doit d'abord être approuvé par la Cour suprême brésilienne afin d'être contraignant au Brésil. Évidemment, ce processus peut prendre beaucoup de temps.

Il en va autrement pour les décisions rendues par un collège arbitral au Brésil. Celles-ci sont généralement confirmées par les tribunaux brésiliens sans aucune nécessité de débattre du fond de l'affaire. Pour toute transaction de fourniture transfrontière impliquant le Brésil, il est donc recommandé aux parties d'inclure dans leur contrat une clause d'arbitrage conforme aux règles d'un organe d'arbitrage reconnu au plan international, comme l'ICC ou la Chambre de commerce Brésil-Canada, le lieu de l'arbitrage étant situé au Brésil, en général São Paulo ou Rio de Janeiro.



10: Souscrivez une bonne assurance

Comme pour tout contrat de vente assorti de conditions de crédit passé dans tout pays, même si toutes les règles évoquées ci-dessus sont observées avec la diligence due, il subsistera toujours un certain degré de risque de non-paiement et d'imprévisibilité qui ne pourra être évité. Parmi ces risques, citons l'insolvabilité ou la défaillance imprévue de l'acheteur, ou des facteurs externes échappant au contrôle des parties, comme une décision politique

ou une catastrophe naturelle empêchant la conclusion fructueuse de la vente.

L'assurance-crédit atténue de tels risques et permet au vendeur de se concentrer sur de futures ventes plutôt que sur les dettes passées. Elle permet également d'offrir des conditions de paiement compétitives, avec la certitude que les ventes sont protégées.

“Il est rare qu'une affaire rentable soit conclue sans qu'un contact personnel direct ait eu lieu”

Selon Paulo Gonçalves De Morais, directeur régional de CYC, partenaire d'Atradius au Brésil:

“Aujourd'hui, le Brésil est une démocratie mature, stable, diversifiée et prospère au plan macroéconomique. Les investissements réalisés dans toute une série de projets d'infrastructures, dans les services et le tourisme, ainsi que les avantages qu'en tire la population brésilienne sous la forme de la sécurité de l'emploi et de l'accroissement du pouvoir d'achat, font du Brésil une destination attrayante pour les exportateurs et les investisseurs étrangers.

Outre les 10 principes définis ci-dessus, ajoutons que la compréhension de la culture brésilienne des affaires, ainsi que les relations personnelles et la confiance sont essentielles pour quiconque veut faire des affaires dans ce pays: il est rare qu'une affaire rentable soit conclue sans qu'un contact personnel direct ait eu lieu avec le décideur.

Veni, vidi, vici: ce slogan a peut-être fonctionné pour Jules César, mais au Brésil cela ne marche pas: toute négociation prend du temps, mais le jeu en vaut la chandelle.”

Atradius souhaite remercier le cabinet d'avocats Clifford Chance pour sa contribution à la préparation de cette publication. Celui-ci nous a demandé de faire remarquer que les 10 conseils présentés ci-dessus sont uniquement destinés à être utilisés comme des conseils de portée générale sur le cadre juridique des relations visant la fourniture de marchandises à des clients brésiliens. Cette synthèse ne constitue pas un ensemble de conseils juridiques au sens strict et ne peut remplacer une analyse approfondie des contrats spécifiques d'approvisionnement.

Suivez Atradius sur les réseaux sociaux:



Atradius NV 2012

Clause de non-responsabilité

Ce rapport est fourni uniquement à des fins d'information et n'est pas conçu comme une recommandation visant des transactions particulières, des investissements ou autres stratégies quelconques à l'intention des lecteurs. Ces derniers doivent à cet égard prendre leurs propres décisions de manière indépendante, qu'elles soient de nature commerciale ou autre. Nous avons veillé soigneusement à nous assurer que les informations contenues dans le présent rapport ont été obtenues de sources fiables; Atradius n'est toutefois pas responsable d'éventuelles erreurs ou omissions, ou des résultats obtenus par l'utilisation de ces informations. Tous les renseignements contenus dans le présent rapport sont donnés « tels quels », sans garantie quant à leur exhaustivité, leur précision, leur degré d'actualité ou les résultats obtenus à partir de leur utilisation, et sans garantie d'aucune sorte, expresse ou implicite. En aucun cas, Atradius, ses partenaires ou sociétés apparentées, agents ou employés, ne pourront être tenus responsables envers les lecteurs ou toute autre personne pour des décisions ou mesures prises sur la foi des informations contenues dans ce rapport, ou pour tous dommages indirects, particuliers ou similaires, même si ces personnes ont été avisées de l'éventualité de tels préjudices.

Atradius Credit Insurance NV
Avenue Prince De Liège 74-78
5100 Namur
Tel +32 (0)70 661 722
E-mail: info.be@atradius.com

Jan van Gentstraat, 1 Bus 201-202, 2000 Antwerpen
Tel: +32 (0)70 661 702
E-mail: Belgium@atradius.com

www.atradius.be