



Guide Pratique des Affaires au Brésil 2016 | 2017

Chambre de commerce France-Brasil

Remerciements

La Chambre de Commerce France Brésil tient à remercier ses membres, qui régulièrement font parts de leurs expériences et bonnes pratiques d'affaires au Brésil, et notamment ceux qui ont participé à l'élaboration de ce guide :

- M. Roland DE BONADONA | *Président CCFB*
- M. Laurent BILI | *L'Ambassadeur de France au Brésil*
- M. François GENDRON | *Président de CCI International*
- M. Vincent MARINET | *Conseiller Économique et Financier de l'Ambassade de France au Brésil*
- M. Frédéric JUNCK | *Président de la Section CCEF Brésil*
- JEAN PAUL ILLY | *BANQUE CRÉDIT AGRICOLE BRÉSIL*
- IPSOS PUBLIC AFFAIRS
- CHENUT OLIVEIRA SANTIAGO
- GT LAWYERS
- PINHEIRO NETO
- LEHMANN, WARDE & MONTEIRO DE CASTRO
- PONTES VIEIRA
- PACHECO NETO
- COLÚMBIA LOGISTIQUES
- MANDALA INTERNATIONAL BRÉSIL
- GORIOUX FARO - EXPERTISE COMPTABLE
- INVESTE SÃO PAULO

Responsable de la publication

Sueli LARTIGUE, directrice de la CCFB

Coordinateur du projet

Rosemeire MARTINS, Responsable du Service d'Appui aux Entreprises, CCFB SP

Conception graphique

Romain SAULAS, Responsable Secteur de Communication, CCFB SP

Toute reproduction, même partielle, des textes et documents publiés dans ce guide, est soumise à l'autorisation préalable de la CCFB.

Édité en septembre 2016 par :
Chambre de Commerce France Brésil de São Paulo
Alameda Itú, 852 - 19ème étage
01421-001 São Paulo - SP
Tél.: +55 (11) 3060-2297
comercialsp@ccfb.com.br

Avant-Propos

Ce guide pratique des affaires au Brésil est édité par la Chambre de Commerce France Brésil de Sao Paulo, en partenariat avec CCI International, le réseau d'appui à l'international des CCI de France, dans le cadre des travaux du CAP BRESIL.

Le CAP Brésil (Club Appui Pays Brésil) a été créé en 2007 par CCI France. Il regroupe les conseillers en développement international des CCI de France ainsi que les équipes de la CCI France Brésil (CCFB), en charge de l'accompagnement des entreprises françaises sur le marché brésilien.

Le guide a pour objectif de répondre de façon pratique aux questions les plus fréquentes que se posent les entreprises souhaitant mettre en œuvre un projet au Brésil.

Il est composé de 6 chapitres, dont la rédaction a été confiée à des acteurs clés, spécialistes dans leur domaine et membres de la CCFB.

EDITORIAL



M. Roland de BONADONA
Président de la CCFB

Le Brésil occupe une place singulière dans le monde des opportunités d'expansion internationale. Une place à l'échelle de sa présence continentale, à la dimension de son marché domestique, de ses immenses ressources agricoles et minières, des retards à combler en termes d'équipements publics et privés. Etat de droit, économie libérale et démocratie stable constituent les autres piliers de ce qui constitue un énorme marché potentiel à exploiter avec des perspectives de croissance difficiles à égaler.

De nombreuses entreprises française ont bien vu ce potentiel et se sont fortement implantées au Brésil. Elles y occupent des places de choix, souvent le podium, dans les secteurs de la Distribution, Alimentation et Boissons, Cosmétiques, Santé, Equipement de la maison, de Automobile, Hôtellerie, Services aux entreprises, Publicité, Transports, Energie, et bien d'autres. Souvent sans qu'ils en aient clairement conscience, les Brésiliens utilisent au quotidien une très large gamme de produits et de services proposés par nos entreprises. Le plus souvent, la filiale brésilienne est aussi une des principales implantations mondiales de ces groupes et à leur côté, de multiples PME's et EI's ont appris à conjuguer les atouts français et les spécificités du pays.

Le secret de la réussite consiste souvent en effet à apporter l'expertise de la France sa technologie, ses savoir-faire, y compris souvent ses produits et ses marques, et à s'appuyer sur des partenaires locaux qui établiront les connections, et sauront aussi identifier les risques et les opportunités particuliers à l'environnement local des affaires. L'énergie positive des Brésiliens, leur enthousiasme, la paix sociale et civile, les dispositions des entrepreneurs locaux à s'associer et à recevoir des partenaires français, sont autant d'atouts pour la réussite.

La ville et plus généralement l'urbanisme en pleine transformation, les transports, la construction, les énergies renouvelables, la gestion des infrastructures, les nouvelles technologies, la santé, l'agroalimentaire, l'éducation, sont autant d'exemples de secteurs où l'expertise française a beaucoup à apporter au Brésil, mais il en existe bien d'autres et ce guide est une invitation à les explorer.

Dans son article, notre Ambassadeur Laurent BILI décrit parfaitement la place de la France au Brésil, la situation actuelle du pays, son défi politique et économique, les scénarios qui balisent les perspectives des prochains mois. Dans ce contexte troublé, nombreux sont pourtant les groupes français qui investissent pour gagner des parts de ce marché stratégique. Ils connaissent la résilience du Brésil et parient sur son potentiel, sur le moyen- long terme, ce sera un pari gagnant.

Dans ce contexte la CCFB outre les services mis à la disposition de entreprises, offre un espace inégalable pour apprendre le Brésil, nouer des contacts, prospecter les marchés, croiser les expériences, trouver des consultants et des partenaires.

Les derniers mois tendent à montrer qu'un Brésil nouveau se relève plus éthique, avec toujours ses ressources immenses à valoriser et les besoins d'un grand marché émergent à satisfaire. La France de la culture, du luxe et de la gastronomie, chère aux brésiliens, mais aussi la France de la technologie, de l'innovation et de la modernité a toute sa place dans ce projet, aux premiers rangs des partenaires extérieurs du pays. Comptez sur la motivation des équipes de la Chambre de Commerce pour vous accompagner dans votre propre projet au Brésil.

Roland DE BONADONA



M. Laurent Bili
Ambassadeur de France au Brésil

Perspectives 2017 pour les relations France-B Brésil

Après deux années difficiles, marquée par une récession d'une rare brutalité, et malgré les nombreuses incertitudes qui pèsent encore sur l'économie mondiale, nous pouvons désormais regarder l'avenir avec confiance. On assiste en effet depuis quelques mois à un retour de la confiance dans les milieux d'affaires, dans un contexte brésilien marqué à la fois par une clarification de la situation politique et une série de bonnes nouvelles ou d'anticipations positives sur le plan économique (dépenses publiques, inflation, investissement, taux d'intérêt, cours des matières premières, commerce extérieur). Tout nous porte donc à croire que l'année 2017 devrait permettre au Brésil de renouer enfin avec la croissance.

Si des défis restent encore à relever, nous savons tous que le Brésil et son économie possèdent les atouts nécessaires pour sortir plus fort encore de ces épreuves. La vigueur du débat interne concernant les réformes politiques, la lutte contre la corruption, mais aussi l'insertion de l'économie brésilienne dans l'économie globalisée, traduit bien cette capacité du peuple brésilien à se projeter résolument vers l'avenir.

A cet égard, en organisant, avec « Rio 2016 », les premiers Jeux Olympiques et Paralympiques d'Amérique du Sud, le Brésil a offert au monde des jeux d'une grande qualité et une vision particulièrement moderne et dynamique du Brésil, de sa culture et de son peuple. La visite du Président de la République à la veille de l'ouverture de ces jeux a été l'occasion de célébrer le partenariat franco-brésilien à travers son histoire culturelle (bicentenaire de la mission française), mais aussi ses réalisations économiques (VLT de Rio). Nous pouvons aussi être fiers de la contribution de plusieurs autres membres éminents de la CCFB à ce succès planétaire. Ne doutons pas que celui-ci se traduira par un regain d'intérêt du monde pour la destination « Brésil ».

Vous qui vivez et travaillez au Brésil connaissez mieux que quiconque les formidables atouts du Brésil qui pointe déjà au 5e rang mondial pour le territoire et la population. Le Brésil n'est pas seulement un géant agricole et minier ou une puissance pétrolière en devenir, c'est aussi une puissance industrielle diversifiée qui pourrait être demain l'une des plus compétitives de la planète pour autant qu'on la libère enfin des entraves qui freinent son développement. Cette confiance dans

l'avenir du Brésil se traduit dans les décisions des investisseurs qui ont maintenu au Brésil leur confiance, en tant que 8e destination mondiale des investissements internationaux en 2015.

Parmi ces acteurs internationaux, je suis convaincu que la France et ses entreprises ont tous les atouts nécessaires pour continuer à jouer un rôle de premier plan. La coopération économique franco-brésilienne s'inscrit dans le temps long de l'histoire. Signe de confiance, plusieurs de nos groupes ont continué à investir au Brésil malgré la récession, y compris au cœur de crise. Sur la base des chiffres de 2015, la France est le 5e investisseur étranger au Brésil en stock, le 7e en flux et le nombre de filiales d'entreprises françaises s'est encore accru, passant de 850 en 2014 à 877 en 2015 (contre 430 filiales d'entreprises françaises en 2010). Nous ferons certainement encore mieux dans les années à venir en conjuguant nos efforts.

Ce sera l'objectif, le 21 novembre 2016 à Paris, de la 4e édition du Forum Economique France-B Brésil. Cette rencontre annuelle, dont le succès est croissant (plus de 400 entreprises présentes en 2015) permettra de renforcer les liens entre les milieux d'affaires des deux pays et de poursuivre les dialogues sectoriels dans les secteurs stratégiques de l'énergie, de la santé, de l'agroalimentaire et de la ville durable. En parallèle, un dialogue politique de haut niveau aura pour objectif de faciliter les échanges et les investissements, y compris du Brésil vers la France. L'amélioration très substantielle des perspectives de croissance en France, la mise en place de réformes allant dans le sens de l'approfondissement de notre compétitivité, du soutien à l'innovation, ainsi que les dispositifs d'accompagnement des investisseurs de l'agence Business France doivent permettre aux investisseurs brésiliens de connaître en France autant de succès que les Français au Brésil.

Afin de saisir ces opportunités, la France sait pouvoir compter au Brésil sur la Chambre de Commerce France-B Brésil. Cette belle institution, centenaire, joue au quotidien un rôle essentiel d'animation, d'information et de mobilisation au service de nos entreprises. Elle contribue ainsi à part entière à faire vivre la relation économique entre la France et le Brésil. Alors qu'un important agenda de travail en commun s'ouvre à nous, je profite de cet espace pour rendre hommage à son Président et pour remercier l'ensemble de ses agents à Sao Paulo, Rio, Belo Horizonte et Curitiba pour le travail accompli, mais aussi pour l'excellente coopération qu'ils ont établie avec l'ensemble des acteurs français au Brésil et avec leurs partenaires brésiliens ou internationaux.

Laurent BILI



Jean-François GENDRON
Président CCI INTERNATIONAL



Démarrer une activité commerciale au Brésil se prépare minutieusement ! Tout projet, quel qu'il soit, doit être réfléchi et étudié en amont.

Les témoignages de réussite sont nombreux et ils confirment unanimement que les résultats sont au rendez-vous à condition de respecter au mieux les particularités et les spécificités imposées par le marché local.

Le Brésil est un pays immense et à multiples facettes.

Il offre aujourd'hui de très nombreuses opportunités dans de nombreux secteurs d'activité. Et même si les indicateurs économiques récents sont un peu moins bons que ces dernières années, le marché brésilien ne peut être ignoré. Au contraire : de nouvelles opportunités sont à saisir ...

Ce « guide des affaires au Brésil » est un outil pratique et utile pour vous permettre de mener à bien votre projet. Je vous invite à suivre les conseils des experts qui ont partagé leur expérience.

Nos équipes et nos réseaux sont à votre disposition pour vous permettre de réussir votre projet dans les meilleures conditions. N'hésitez pas à les contacter !

Je remercie chaleureusement la CCI France Brésil pour la publication de ce guide et la mobilisation de tous ses contributeurs. C'est grâce à eux que de nouveaux témoignages de réussite viennent renforcer la relation entre la France et le Brésil. Bien cordialement

Jean-François GENDRON
Président CCI INTERNATIONAL

Sommaire

INTRODUCTION

Le Brésil d'aujourd'hui

Principaux indicateurs économique

Les IDE en chiffres

Les opportunités d'investissements

SÃO PAULO

Un état à la taille d'un pays

L'AVENIR ÉCONOMIQUE DU BRÉSIL

CHAPITRE I

S'installer au Brésil

CHAPITRE II

La Commercialisation des produits au Brésil

CHAPITRE III

Le Commerce Extérieur

CHAPITRE IV

Le Droit du Travail

CHAPITRE V

La main d'oeuvre locale ou étrangère au Brésil

CHAPITRE VI

V.I.E.

Conseils pratiques pour développer vos affaires au Brésil

La Chambre de Commerce France Brésil

Un réseau d'affaires à votre service

INTRODUCTION

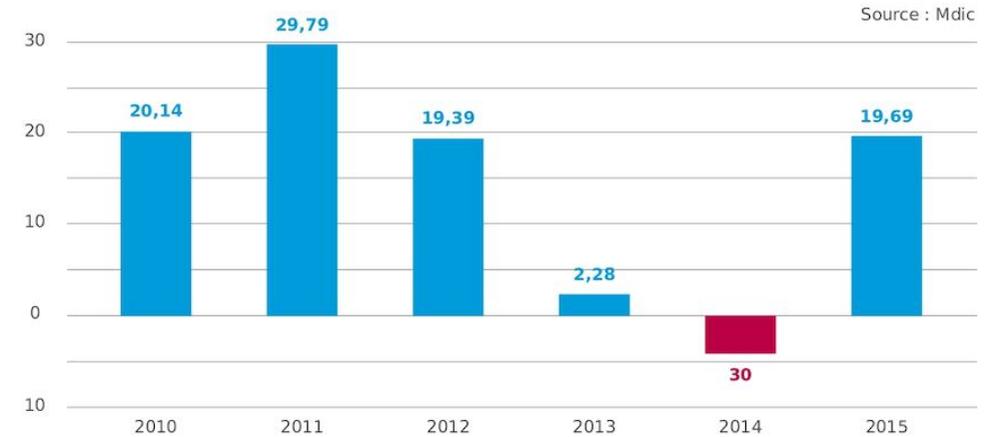
LE BRÉSIL AUJOURD'HUI : 9ème ÉCONOMIE MONDIALE

39% DU PIB DE L'AMÉRIQUE LATINE

Données 2015



Balance Commerciale – Milliard USD



Principales sources des importations brésiliennes en 2015 :
EUA, Chine, Argentine et Allemagne.

Principales destinations de l'exportation du Brésil en 2015 :
Chine, EUA, Argentine, Pays-Bas et Japon.

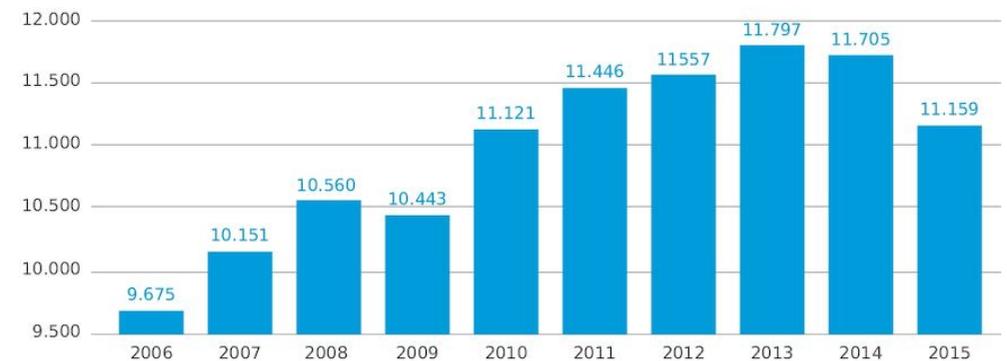
Source: IBGE, Ministério de Minas e Energias, Banco Mundial, CIA The World Factbook.

Principaux Indicateurs Économiques

	2013	2014	2015	2016*	2017*	2018*	2019*	2020*
	7ème économie	7ème économie	9ème économie	9ème économie	--	--	--	--
Croissance du PIB (%)	3,0	0,1	-3,8	-3,0	2,0	3,0	2,5	2,0
Montant du PIB (milliard USD)	2,242	2,353	1,773	--	--	--	--	--
Taux annuel inflation	6,0	6,4	10,7	7,0	4,4	4,9	4,4	4,0
Taux de chômage	5,4	4,8	6,9	11,20	--	--	--	--
Dette net secteur public (%)	--	--	36,0	45,1	52,9	58,3	63,1	66,8
Taux de change USD/BRL (EOP)	2,36	2,66	3,96	3,25	3,6	3,69	3,78	3,87
Taux de change EUR/BRL (EOP)	2,7	3,27	3,23	3,6	--	--	--	--

Source : Banque BNP Paribas et IBGE

Montant du PIB par habitant (USD)



Source : Trading Economics

Salaire Minimum au Brésil

Le salaire minimum au Brésil constitue un indice économique et social fort au Brésil. Il est ajusté chaque année par le gouvernement fédéral en fonction de l'inflation et de la croissance du PIB du pays. Il est essentiel de comprendre que la notion de salaire minimum au Brésil ne peut pas être assimilée à notion de SMIC en France.

	 BRL/mois	 USD/mois
2013	678,00	287,30
2014	724,00	272,10
2015	788,00	199,00
2016	880,00	274,44 (exchange 17 août)

Source : Banque BNP Paribas



Les IDE en Chiffres

Les investissements directs étrangers (IDE) en direction du Brésil étaient en plein boom en 2009-2011, mais sont sur une dynamique de baisse depuis. Après avoir atteint 64 milliards de dollars en 2013, les flux d'IDE en direction du Brésil se sont élevés à 62 milliards USD en 2014, et à 56 milliards USD en 2015, en chute de 23% par rapport à l'année précédente.

Néanmoins, le Brésil reste le premier récepteur d'IDE d'Amérique latine et la 5ème destination mondiale des flux entrants d'IDE. Le pays est aujourd'hui le quatrième investisseur au sein des pays émergents et le premier d'Amérique Latine.

L'attractivité du Brésil pour les investisseurs internationaux est due à plusieurs facteurs:

- Un marché avec plus de 200 millions d'habitants ;
- Un accès aisé aux matières premières ;
- Une économie diversifiée, et donc moins vulnérable aux crises internationales
- Une position stratégique facilitant l'accès aux autres pays sud-américains.

Les principaux investisseurs au Brésil sont :

-  EUA
-  Chine
-  Japon
-  France
-  Espagne
-  Italie

Les secteurs qui attirent le plus les investissements étrangers sont :

- La finance,
- L'industrie des boissons,
- Le pétrole / le gaz et
- Les télécommunications.

Les IDE en Chiffres

	2013	2014	2015
Flux d'IDE entrants (millions USD)	53.060	73.086	64,648
Stock d'IDE (millions USD)	644.837	615.179	485.998
Nbre d'investissements greenfield***	425	344	288
IDE entrants (% de la FBCF****)	10,1	14,9	20,1
Stock d'IDE (% du PIB)	26,2	25,5	27,4

Source : CNUCED, 2015

Note : * L'indicateur de Performance de la CNUCED est basé sur un ratio entre la part du pays dans le total mondial des IDE entrants et sa part dans le PIB mondial. ** L'indicateur de Potentiel de la CNUCED est basé sur 12 indicateurs économiques et structurels tels que le PIB, le commerce extérieur, les IDE, les infrastructures, la consommation d'énergie, la R&D, l'éducation, le risque pays. *** Les investissements greenfield correspondent à la création de filiales ex-nihilo par la maison mère. **** La formation brute de capital fixe (FBCF) est un indicateur mesurant la somme des investissements, essentiellement matériels, réalisés pendant une année.



Opportunités d'Investissement

Secteurs économiques clés :

Agriculture (canne à sucre, café, orange, soja, bananes, noix, noix de cajou, maïs, ananas et de poivre), viande bovine, de volaille, feuilles de tabac ; minerais, fer et aluminium.

Le pays s'impose de plus en plus dans les secteurs du textile, de l'aéronautique, de la pharmacie, de l'automobile, de la sidérurgie et de l'industrie chimique.

En outre, le gouvernement brésilien a lancé un **Logistics Investment Program (PIL)** pour attirer les investissements afin de développer les infrastructures.

Les secteurs à fort potentiel :

Au Brésil, beaucoup de secteurs offrent d'excellentes opportunités à court terme:

Matières premières, agriculture, industrie agroalimentaire, informatique (hardware et software), énergie, pétrole, gaz, franchises, assurance, fer, acier, équipements médicaux, produits pharmaceutiques, secteur minier, équipements de contrôle de la pollution, ports et aéroports, industrie aéronautique, chemins de fer, infrastructures de télécommunications et le tourisme.

Un géant agricole (5,2% du PIB en 2015 et 1/3 du panier d'exportation du pays. 4ème Exportateur Agricole Mondial

	Production		Exportation	
	Ranking	Participation mondiale	Ranking	Participation mondiale
Café	1 ^{ère}	33%	1 ^{ère}	27%
Sucre	1 ^{ère}	21%	1 ^{ère}	43%
Viande de Volaille	2 ^{ème}	15%	1 ^{ère}	38%
Viande bovine	2 ^{ème}	16%	1 ^{ère}	20%
Tabac	2 ^{ème}	13%	1 ^{ère}	27%
Jus d'orange	1 ^{ère}	61%	1 ^{ère}	75%
Soja	2 ^{ème}	31%	1 ^{ère}	44%
Maïs	3 ^{ème}	4%	2 ^{ème}	18%
Cotton	5 ^{ème}	6%	3 ^{ème}	12%
Viande de porc	4 ^{ème}	3%	4 ^{ème}	9%
Cellulose	4 ^{ème}	9%	--	--
Lait en poudre	6 ^{ème}	7%	10 ^{ème}	--
Alcool	2 ^{ème}	28%	--	--
riz	8 ^{ème}	2%	--	--
Blé	9 ^{ème}	1%	--	--

Source : EUSDA 2016 / Elaboration : Banque Bradesco

ÉNERGIE / Oil & Gas

Bien que PETROBRAS, la société pétrolière nationale soit au cœur d'un scandale de corruption, le secteur continue de se développer durablement et représente plus de 13% du PIB national. 13ème producteur mondial de pétrole avec 822,9 millions de barils en 2014. Progression constante depuis des années. Ouverture du secteur aux concessionnaires étrangers : recul progressif de la participation de PETROBRAS dans la production nationale.

- 1er Producteur et consommateur d'énergie d'Amérique latine.
- 2ème producteur d'éthanol au monde.
- 1er producteur d'électricité d'Amérique Latine.
- Référence mondiale en matière de construction d'hydroélectriques et dans l'utilisation de sources renouvelables pour gérer de l'électricité.
- Réserves de pétrole 2015 avec 16,2 milliards de Barils, ce qui équivaut à 1% des réserves pétrolières mondiales (15ème dans le ranking mondial).
- Réserves de gaz estimées à 366 milliards de m³.

Secteur MINIER

2ème Exportateur mondial de fer et l'un des principaux producteurs d'aluminium et de houille.

Infrastructures et Transports

2015 le Brésil a investi 26,6 milliards de BRL dans les infrastructures de transport (environ, 6,65 milliards d'EUROS) ; Investissements portuaires pour accélérer les transports des produits et marchandises, surtout du secteur agrobusiness ; Programme d'investissement de l'infrastructure de 200 milliards de BRL en partenariat publique/privé.

Santé / Pharmaceutique

- 8% du PIB génère 16 milliards de BRL par an et emploie 10% de la population.
- 5ème mondial d'ici 2020

Cosmétique

2ème marché mondial. Croissance de 10,5% par an. 10% du E-commerce au Brésil sont des produits Cosmétiques.

Textile

- 5ème fabricant de tissus et vêtements.
- 5ème plus grand marché de chaussures.

TIC

Le secteur des TIC continue de se développer et affiche une croissance estimée à 5,1%. Concernant le secteur Software, le Brésil est placé en 7ème marché mondial. Seul, il représente à lui 60% du marché latino-américain. Un secteur basé sur de très nombreuses petites entreprises (environ 12.600). En télécommunication ce sont 368 millions d'abonnement.

SÃO PAULO UN ÉTAT À LA TAILLE D'UN PAYS (INVESTE SÃO PAULO)



Panorama de l'économie de Sao Paulo

PIB nominal : R\$ 1,9 trillion
Population : 44 millions d'habitants
Superficie : 248.222 km²
Capitale : São Paulo

L'importance de l'économie pauliste transcende les frontières brésiliennes. L'état de São Paulo est généralement reconnu comme le plus grand pôle économique et industriel de l'Hémisphère Sud et le plus grand centre d'affaires de l'Amérique latine. C'est un important centre d'innovation et de technologie dans la région et un leader global dans l'Agroalimentaire et les politiques de préservation de l'environnement.

Avec une population de plus de 44 millions d'habitants, l'État et la 19ème plus grande économie mondiale et la 2e d'Amérique du Sud. São Paulo est également le plus grand employeur et marché consommateur du Brésil, générant près d'un tiers de toute la richesse produite par le Pays.

L'économie de l'État de São Paulo est la plus diversifiée du Brésil, accueillant des entreprises représentant un énorme éventail d'activités, des plus traditionnelles aux plus modernes et sophistiquées du point de vue technologique.

Historiquement, São Paulo investit dans la formation des ressources humaines dans différents domaines du savoir, disposant d'une structure éducationnelle de haute qualité, distribuée sur tout l'État.

Les sociétés qui s'installent dans l'État de São Paulo comptent sur une main-d'oeuvre abondante et qualifiée, une infrastructure de niveau international, une chaîne de fournisseurs diversifiée et une législation environnementale avancée. Ce sont tous ces ingrédients, alliés à la réceptivité multiculturelle, qui offrent un excellent avantage compétitif à l'État.

À la suite nous retrouvons une liste des principaux motifs qui font que l'État de São Paulo est la principale destination des investissements du Brésil.

Développement économique et qualité de vie

Reconnu comme le plus grand pôle économique et industriel de l'Hémisphère Sud, São Paulo répond pour 32 % du Produit Intérieur Brut national, un volume plus important que des pays entiers, tels que l'Argentine, la Belgique, Singapour et la Suisse. En outre, São Paulo compte sur une des meilleures performances nationales en ce qui concerne les conditions de vie de la population. 90 % de ses 645 communes présentent un Indice de Développement Humain - IDH - élevé. De ce total, 24 villes présentent un IDH très élevé d'après le Programme des Nations Unies pour le Développement - PNUD.

Marché consommateur

Avec 44 millions d'habitants, São Paulo est l'État le plus peuplé et le plus riche du Brésil, concentrant le 4e plus grand marché consommateur de l'Amérique latine. La plus grande force du marché consommateur brésilien se trouve à l'intérieur de l'État de São Paulo.

Localisation stratégique

Situé dans la Région Sudeste (sud-est), l'État de Sao Paulo est bordé par les États de Minas Gerais, Mato Grosso do Sul, Parana et Rio de Janeiro. Avec ses 645 communes, sa dynamique régionale constitue un réseau de villes qui comprend, dans les strates supérieures de sa hiérarchie, un ensemble de métropoles, agglomérations et centres urbains.

Infrastructure

São Paulo possède les routes brésiliennes les plus modernes et les principaux aéroports du pays, outre le port de Santos, le plus grand port d'Amérique du Sud, responsable pour 27,4 % de la chaîne de commerce brésilienne. Le réseau de transports est complété par des voies ferrées, des voies navigables et des infrastructures de l'État de Sao Paulo avec :

- 19 des 20 meilleures routes du Brésil, selon la Confédération Nationale du Transport - CNT
- 5.400 km de voies ferrées

- 2 aéroports internationaux
- 29 aéroports régionaux
- Le plus grand port d'Amérique du Sud - Port de Santos
- 800 km de voies navigables
- Gazoducs dans les pôles industriels

Capital humain, science et technologie

L'État concentre 25 % du total des institutions d'éducation supérieure du Brésil. Les trois universités publiques paulistes (Universidade de São Paulo - USP, Universidade Estadual de Campinas - Unicamp et Universidade Estadual Paulista "Júlio de Mesquita Filho" - Unesp) figurent parmi les meilleures du Pays, avec une reconnaissance internationale. São Paulo accueille également le plus grand réseau d'enseignement technique et professionnel du Brésil, avec principalement le Centro Paula Souza, responsable des Écoles Techniques - Etecs et des Facultés de Technologie - Fatecs.

La structure d'appui à l'innovation dans l'État de Sao Paulo a également une position de premier plan sur la scène nationale et internationale. Responsable pour 73,7 % du total investi en recherche et développement au Brésil, São Paulo compte sur un réseau composé de 19 instituts de recherche avec une production expressive de connaissances ; une des principales agences d'encouragement à la recherche du Pays, la Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de Sao Paulo (Fondation d'Appui à la Recherche de l'État de Sao Paulo) - Fapesp, possède un programme qui a pour objectif d'appuyer, par le biais de la concession de ressources non-remboursables, le développement de produits, de processus et de services innovateurs par les entreprises paulistes ; et un programme d'encouragement à l'implantation de parcs technologiques en tant qu'instrument d'attraction et d'appui aux entreprises innovantes, avec 28 initiatives d'implantation.

Institutions Publiques d'Enseignement et de Recherche à São Paulo



Tourisme et événements

L'État de Sao Paulo est la principale destination touristique d'affaires au Brésil. Au cours de l'année 2014, d'après l'Association de Conventions et Congrès Internationaux (ICCA – sigle en anglais), la capitale a été la principale destination des salons internationaux réalisés dans le Pays. La province et le littoral se détachent par leurs activités économiques et de loisirs.

Sources de financement

Les entreprises installées dans l'État de São Paulo ont accès à une série de programmes de financement offert par des agences publiques visant la promotion du développement, comme l'agence Desenvolve SP, qui offre des lignes de crédit avec des taux d'intérêts compétitifs.

Politiques d'encouragement

Dans le but de réduire le coût de production et de stimuler la croissance de l'économie, le Gouvernement de l'État de Sao Paulo propose plusieurs encouragements qui bénéficient différents secteurs, tels que l'automobile, la technologie de l'information, l'énergie, l'Aérospatiale et les machines et équipements. Une équipe d'Investe São Paulo est à votre disposition pour vous fournir des informations sur les encouragements proposés par l'État de São Paulo. Les informations complémentaires sur les activités d'Investe São Paulo seront fournies dans la section « Investir à São Paulo c'est facile ».

Durabilité

État de Sao Paulo est l'une des principales références dans le domaine environnemental en Amérique latine. Leader dans les programmes d'atténuation des changements climatiques, dans la génération d'énergie renouvelable et dans la préservation des zones naturelles, l'État adopte également une posture propositionnelle dans les différents forums mondiaux sur l'environnement, les énergies renouvelables et l'économie verte.

L'État de São Paulo possède :

- Une matrice énergétique 52,7 % renouvelable
- Des avantages pour la production d'énergie avec de la biomasse
- De nouvelles opportunités sur des marchés éco-innovants
- Une structure avancée de conservation de la nature
- 18,6 % du territoire en zones de préservation
- 38 Parcs 16 Stations Écologiques
- 18 Stations Expérimentales
- 14 Forêts d'État

Secteurs d'Activités

L'industrie pauliste est la plus moderne et diversifiée d'Amérique latine et elle s'appuie sur une robuste base technologique, créant des produits de haute valeur ajoutée dans différents secteurs économiques.

Grâce à sa diversité économique, l'État de Sao Paulo est apte à recevoir des investissements d'une grande variété de secteurs. À São Paulo, les sociétés de pratiquement tous les secteurs de l'économie doivent trouver des conditions favorables pour réaliser des affaires.

À la suite nous listons quelques exemples de secteurs de l'économie pauliste qui ont de grands potentiels pour l'attraction de nouveaux investissements.

Aérospatiale et Défense

Le plus grand pôle Aérospatial d'Amérique latine, São Paulo répond pour 49,6 % des unités locales, 94,4 % du personnel occupé et 93,8 % du montant de la transformation industrielle du secteur aéronautique brésilien.

Agroalimentaire

Avec une participation expressive dans la balance commerciale brésilienne, São Paulo se détache mondialement dans la production d'oranges, de canne à sucre et de viande de bœuf. Elle se détache également dans la production de poulets, d'œufs et autres produits agricoles, comme les arachides, les tomates et les petits pois.

Aliments

São Paulo est l'un des principaux producteurs d'aliments industriels au monde, concentrant près de 30 % de la production industrielle d'aliments au Brésil. En outre, c'est une référence dans le commerce et la prestation de services dans le secteur.

Automobile

17ème plus gros producteur de véhicules au monde, l'État de Sao Paulo est le berceau de l'industrie automobile du Brésil, concentrant plus de 30 % des usines du secteur automobile national.

Économie Verte

Le plus gros marché d'économie verte du pays, São Paulo accueille près de 55 000 entreprises qui travaillent dans le secteur, employant plus de 899 000 personnes, avec au premier plan les secteurs des biocarburants et des énergies renouvelables.

Machines et Équipements

São Paulo répond pour 52,7 % du montant de la transformation industrielle et 51,4 % du personnel occupé (près de 235 000 employés) au Brésil, jouant un rôle d'avant-garde dans la génération de nouvelles technologies.

Marché Immobilier

Avec plus de 96 % de sa population concentrée dans des zones urbaines, São Paulo dispose de 21 % du total des habitants du Brésil et représente 23,6 % du PIB national du bâtiment.

Santé et Sciences de la Vie

Leader dans le secteur et avec une excellente structure de recherche et une main-d'œuvre qualifiée, São Paulo accueille 34,5 % des entreprises dans le domaine des biosciences et 39,2 % de l'industrie pharmaceutique du Brésil, ainsi que 52 % du total des personnes qui travaillent dans le secteur.

Services Financiers

São Paulo concentre plus de 31 % des agences bancaires et 30 % des opérations de crédit au Brésil. Des 50 plus grandes banques nationales et internationales présentes dans le Pays, 33 ont leur siège dans l'État de Sao Paulo. Le secteur financier pauliste profite également, ainsi, de grandes économies d'échelle. Les institutions financières situées à São Paulo bénéficient, par exemple, d'une excellente infrastructure de communications et d'une grande offre de main-d'œuvre spécialisée.

Technologies de l'Information et Communication

Plus grand pôle de technologies de l'information et communication - TIC du Brésil, São Paulo concentre 46,5 % de l'industrie nationale des équipements d'informatique, outre une vaste offre de services pour ordinateurs, tablettes et Smartphones.

70 % du capital étranger investi en TIC au Brésil est appliqué dans l'État. En outre, 16 des 23 multinationales du secteur installées dans le Pays ont leur siège principal à Sao Paulo.

La capitale de l'État est l'un des principaux pôles mondiaux d'affaires. Des sociétés comme IBM, LinkedIn, Twitter, Telefônica et Baidu ont leur siège régional dans la capitale pauliste. Cet environnement d'affaires riche favorise également le développement d'un vaste système où prolifèrent les entreprises de technologie, les cabinets de conseils et les start-ups.

Investir à São Paulo c'est facile

Lorsqu'un entrepreneur choisit l'État de Sao Paulo, il a l'avantage de compter sur l'appui d'une entité créée par le Gouvernement de l'État de Sao Paulo pour encourager, appuyer et faciliter les investissements : l'Agence Pauliste de Promotion d'Investissements et Compétitivité, l'Investe Sao Paulo.

L'Agence fournit, gratuitement, des informations stratégiques qui aident les investisseurs à trouver les meilleurs endroits pour leurs affaires, offrant un conseil environnemental, fiscal et d'infrastructure, facilitant la relation des entreprises avec les institutions gouvernementales et les concessionnaires de services publics.

Parmi les attributions d'Investe SP on retrouve également celles de prospecter de nouvelles affaires, recevoir les délégations étrangères, promouvoir l'image de São Paulo au Brésil et à l'étranger en tant que principale destination des entreprises en Amérique latine et proposer au Gouvernement de l'État des politiques qui contribuent à l'amélioration de la compétitivité de São Paulo.

Outre les activités relatives à la promotion des investissements qu'Investe São Paulo réalise, l'Agence a incorporé récemment les attributions de promouvoir les exportations de produits et de services de l'État.

Relations commerciales France - Sao Paulo

L'État de São Paulo concentre 37% du commerce bilatéral entre la France et le Brésil. La chaîne de commerce entre les pays a totalisé US\$ 6,7 milliards en 2015.

Découvrez ci-dessous les principaux éléments des échanges commerciaux entre São Paulo et la France :

Exportations de SP vers la France	Importations de produits français à SP
TOTAL : US\$ 347,6 millions	TOTAL : US\$ 2,1 milliards
Résidus de l'industrie alimentaire – US\$ 83,3 millions	Produits chimiques divers : US\$ 591,1 millions
Chaudières, machines et applications mécaniques – US\$ 59,6 millions	Produits chimiques organiques : US\$ 306,2 millions
Machines, équipements et matériaux électriques – US\$ 30,1 millions	Produits pharmaceutiques : US\$ 241,7 millions
Aéronefs, appareils spatiaux et leurs matériaux – US\$ 23,6 millions	Chaudières, machines et applications mécaniques – US\$ 209,2 millions
Produits pharmaceutiques - US\$ 21,2 millions	Machines, équipements et parties électriques – US\$ 206,9 millions

Source : Ministère de l'Industrie, Commerce Extérieur et Services (Aliceweb)

L'avantage de la France dans la balance montre que les sociétés françaises ont un grand potentiel de succès dans l'État. Jusqu'à présent, l'Investe São Paulo a conseillé les projets d'investissement, dans l'état, des sociétés françaises Cebrace, Norac, Alstom, Danone et Ipacchem. Ces projets ont totalisé des investissements de plus de US\$ 320 millions et ont créé 750 emplois directs à São Paulo.

En 2013, un protocole d'intention a été signé entre le gouvernement Pauliste et la République Française, formalisant la relation directe entre les gouvernements. L'année suivante, Investe São Paulo a conclu un accord avec Paris Région Entreprises, l'agence de développement économique de la région parisienne.

L'AVENIR ÉCONOMIQUE DU BRÉSIL



M. Vincent MARINET
Conseiller économique et financier
de l'Ambassade de France au Brésil

Après la pire crise économique de son histoire, l'économie brésilienne devrait rebondir dès 2017, générant de nouvelles opportunités pour les entreprises françaises.

1. Le Brésil a traversé en 2015-2016 une crise économique d'une ampleur historique

L'activité aura reculé de près de 8% en 2 ans

Après une contraction du PIB de 3,8% en 2015, l'année 2016 devrait également être marquée par une sévère récession, avec des prévisions de chute du PIB oscillant entre de 3 à 4%. Même si la tendance actuelle est à l'optimisme avec une amélioration de ces prévisions, le Brésil n'en connaît pas moins sa pire crise économique depuis le début du XX^{ème} siècle, les crises précédentes ayant souvent été suivies d'un fort rebond dès l'année suivante. Deux années de récession aussi sévères constituent donc une triste première, alors que le pays avait connu une croissance moyenne de 3,6% au cours des années 2000-2010.

Dans la lignée de cette chute du PIB, les principaux indicateurs économiques se dégradent également. Sous l'effet du réajustement des prix administrés, l'inflation est passée de 6,4% à 10,7% entre fin 2014 et fin 2015 et demeure résiliente à près de 8,9% mi-2016. Cette situation a conduit les autorités à relever fortement le taux SELIC de la Banque Centrale à 14,25% depuis la mi-2015, ce qui pèse sur le coût du crédit pour les entreprises et les ménages. Le taux de chômage a explosé, passant de 4,3% fin 2014 à 11,6% de la population active mi-2016. Sous l'effet d'un déficit public non maîtrisé (passé de 2-3% du PIB en 2004 à 6,2% en 2014 puis 10,2% en 2015), la dette publique se creuse rapidement. Elle devrait atteindre l'équivalent de 78% du PIB en 2017 et continuer à monter jusqu'à 85,9% du PIB en 2020, alors qu'elle était durablement restée sous la barre des 60% du PIB jusqu'en 2014 (58,9% du PIB en 2014). Confronté à un coût élevé de sa dette publique, le Brésil s'était efforcé jusqu'à 2014 de dégager un excédent primaire (i.e. avant le paiement des intérêts de la dette) de 2 voire 3% du PIB. Il n'y parvient toutefois plus depuis fin 2014, entraînant un creusement violent de son déficit public, sous l'effet de dépenses publiques rendues rigides juridiquement par la Constitution (notamment dans la santé et l'éducation) et structurellement haussières financièrement par divers mécanismes d'indexation sur l'inflation.

Conséquence de ces difficultés, la notation de la dette souveraine a été dégradée à plusieurs reprises par les 3 principales agences de notation, jusqu'à se situer aujourd'hui deux crans en-dessous du niveau des investissements jugés de qualité (le fameux « investment grade »).

Si plusieurs facteurs externes ont pesé négativement sur l'économie brésilienne, les racines de la crise sont avant tout internes

Au rang des explications externes, le ralentissement chinois affecte fortement l'économie brésilienne puisque la Chine représentait en 2015 près de 20% des exportations brésiennes. Et le Brésil est affecté doublement par ce ralentissement chinois puisqu'il subit également la chute du cours des matières premières qui en découle, alors que les matières premières représentent plus de 50% de ses exportations.

Mais les causes de la récession sont d'abord internes et liées au scénario d'instabilité politico-institutionnelle que le pays traverse depuis 2 ans. Outre les conséquences de la politique macroéconomique expansive suivie sur la période 2010-2014 (qui a aggravé le déficit budgétaire et généré des poussées inflationnistes), le Brésil a été doublement impacté par une crise politique aigue et par les répercussions de l'affaire Lava-Jato autour de Petrobras. L'absence d'accord entre l'exécutif et le Congrès sur la politique d'ajustement budgétaire puis le lancement d'une procédure de destitution à l'encontre de la Présidente ont créé un scénario de « tempête parfaite » marqué par la défiance généralisée des acteurs économiques, d'autant qu'à la crise économique et politique s'est ajoutée une crise morale, ces différentes dimensions se renforçant mutuellement. Même si la situation semble aujourd'hui se clarifier avec une confirmation du président par intérim Michel Temer, le scénario politique reste une source d'inquiétude et pèse sur la politique d'ajustement budgétaire.

Faute de confiance et devant l'atonie de la demande interne, le taux d'investissement, qui a toujours été trop faible au Brésil, est sur une trajectoire de chute constante : 21,6% du PIB en 2013, 20,2% en 2014 puis 18,2% en 2015 et 16,9% en 2016.

Par ailleurs, la consommation qui avait alimenté la formidable expansion du début des années 2000 (avec la hausse des matières premières) ne tire plus la croissance brésilienne. Après une augmentation annuelle de 5-6% depuis 2000, elle a chuté de 4% en 2015 en lien avec l'augmentation des taux d'intérêt, du chômage et la résurgence des poussées inflationnistes. Pour beaucoup d'observateurs, la consommation des ménages sera le dernier moteur de la croissance à repartir compte tenu de l'effet d'inertie du taux de chômage, qui atteint 11,6% de la population active m-2016, niveau trois fois supérieur à celui observé fin 2014.

Enfin, les faiblesses structurelles de l'économie brésilienne demeurent, parmi lesquelles on peut citer la mauvaise qualité des infrastructures, une fiscalité lourde et complexe, une bureaucratie un coût du capital élevé ou encore une productivité faible. Cet ensemble de handicap est souvent regroupé sous le terme générique du « coût Brésil », qui englobe tous les surcoûts d'une opération menée au Brésil par rapport à un autre pays. A titre d'exemple, JP Morgan évalue le coût pour exporter à 2 344 dollars par container au Brésil, contre 609 dollars en Indonésie.

2. L'année 2017 devrait être celle du rebond

L'économie semble présenter les premiers signes d'un redressement

Le 3^{ème} trimestre 2016 pourrait marquer la fin de la récession avec une stagnation du PIB, avant un rebond attendu du PIB de 0,2% au 4^{ème} trimestre. Les dernières prévisions

prévoient une baisse de 3,2% du PIB en 2016 suivie d'une reprise de la croissance en 2017 allant de 1% à 2% pour les plus optimistes, pour se rapprocher des 3% à partir de 2018. A court terme, les deux moteurs de la reprise seront le secteur externe (après un déficit commercial en 2014, le Brésil pourrait générer un excédent record de 50 Mds USD en 2016) et l'investissement, qui pourra bénéficier de la baisse, dès la fin de l'année 2016, du principal taux d'intérêt brésilien, le Selic : de 14,25% mi-2016, il pourrait pour redescendre à 10,25% en 2017.

Cette amélioration de la conjoncture est en grande partie à inscrire à l'actif de la nouvelle équipe économique nommée après l'arrivée de Michel Temer au pouvoir le 12 mai 2016, notamment Henrique Meirelles au ministère des Finances et Ilan Goldfajn à la Banque centrale. Davantage même que les réformes annoncées, mais non encore mises en œuvre, c'est le choc positif de confiance créé par leur nomination et la clarification du scénario politique qui alimente ce nouvel optimisme. Certains observateurs estiment ainsi qu'une amélioration de la notation souveraine du Brésil pourrait intervenir dès début 2017 avec une transformation de l'actuelle perspective négative des agences de notation en une perspective jugée stable.

Toutes les incertitudes ne sont pour autant pas balayées

Si la confirmation de Michel Temer à la présidence brésilienne semble désormais acquise, la situation politique n'en demeure pas moins complexe. En effet, les équilibres et accords politiques dans les deux chambres parlementaires brésiennes sont traditionnellement fragiles et mouvants. Le Brésil pâtit en effet d'un multipartisme exacerbé (plus de 20 partis représentés au Parlement fédéral) et d'un jeu de pouvoir entre pouvoir fédéral et Etats fédérés. Les alliances négociées ne sont ainsi que le résultat de positionnements opportunistes et demeurent, à tout instant, réversibles ou soumises à une surenchère. Dans cette perspective, les principales réformes annoncées par le gouvernement, que sont le plafonnement constitutionnels des dépenses publiques, la réforme des retraites et la révision du Code du Travail sont loin d'être acquises et risquent de subir jusqu'à leur adoption finale le chantage des uns et des autres, conduisant à revoir à la baisse ambitions réformatrices initiales.

La confiance est revenue mais les difficultés de fond demeurent

Au-delà des difficultés conjoncturelles, les freins structurels de l'économie brésilienne ne doivent pas être minimisés. Ils portent principalement sur le manque d'infrastructures, (transport, logistique), la faiblesse de l'investissement productif, le niveau de l'inflation et des taux d'emprunt, la situation oligopolistique du mode de financement bancaire, la complexité bureaucratique et fiscale ainsi que sur une faible productivité. Ainsi, dans un pays où « les prévisions, même sur le passé, sont incertaines », il convient de demeurer extrêmement prudent. Il est indéniable que la situation s'est aujourd'hui améliorée par rapport aux 18 derniers mois, que la confiance semble revenue, que l'équipe économique en place est compétente et que les mesures annoncées sont les bonnes. La croissance devrait donc revenir mais son ampleur dépendra de la capacité du gouvernement à éviter les écueils de la politique brésilienne et à avancer sur quelques réformes structurelles, notamment budgétaires.

3. Des opportunités vont se présenter pour les entreprises françaises

Le potentiel du Brésil demeure gigantesque

La taille du Brésil en fait un marché mondial incontournable avec ses 203 millions d'habitants et ses ressources en matières premières sont indispensables à l'économie mondiale, qu'il s'agisse des minerais, des produits agricoles ou de l'énergie.

Le Brésil bénéficie par ailleurs de quelques champions nationaux qui constituent une industrie manufacturière de pointe dans l'aéronautique, la chimie, la sidérurgie, la pharmacie ou l'ingénierie pétrolière. Enfin, les fondamentaux financiers (position extérieure créditrice, réserves de change considérables) lui permettent de résister aux chocs exogènes.

Les années de crise, déjà, ont été porteuses d'opportunités

La conjonction durant la crise d'une baisse du réal, d'une moindre valorisation des actifs face à des perspectives dégradées et de difficultés de trésorerie pour certaines entreprises brésiennes, a permis à de nombreuses entreprises françaises de saisir de belles opportunités. Elles ont ainsi pu pénétrer le marché brésilien avec des investissements moindres que ceux nécessaires les années précédentes. Pour les entreprises déjà présentes sur le marché brésilien, beaucoup d'entre elles ont pu racheter des concurrents moins bien structurés et en difficulté. Sur les six premiers mois de 2016, on note ainsi une augmentation des investissements directs étrangers au Brésil de 30% par rapport à la même période de 2015, et plusieurs groupes français ont participé de ce mouvement d'investissement « en bas du cycle ».

Avec le retour de la croissance, les besoins brésiliens vont correspondre à des secteurs d'excellence des entreprises françaises

Dans l'énergie, tout d'abord, les besoins du Brésil sont immenses. Et qu'il s'agisse des centrales hydrauliques ou thermiques, de la relance possible du programme nucléaire, du traitement de la canne à sucre, de l'énergie éolienne ou solaire, ou de la construction des lignes électriques, les entreprises françaises disposent d'une offre étendue et compétitive. Le transport urbain et les équipements publics, ensuite, vont continuer à se développer. Le Brésil entend investir dans les transports publics, les services publics, le logement, la distribution d'eau et les économies d'énergie. Les programmes de concessions dans les infrastructures annoncés par le gouvernement offriront ainsi de belles opportunités à nos entreprises. Ce programme de concession commencera dès 2016 avec des appels d'offre pour la concession de quatre aéroports brésiliens (Salvador, Fortaleza, Florianópolis et Porto Alegre).

La santé et les biens de consommation, enfin, vont poursuivre leur croissance, alimentée par l'augmentation de la classe moyenne brésilienne. Le secteur de la santé au sens large continue ainsi à afficher un taux de croissance robuste, à rebours d'autres produits de consommation davantage touchés par la crise. Ces marchés restent encore entravés par les lourdeurs réglementaires et fiscales, mais il faut saluer certaines avancées, comme l'autorisation en janvier 2015 faite aux hôpitaux et cliniques d'ouvrir leur capital aux investisseurs étrangers.

Après le temps de la résilience s'ouvre donc celui de l'espérance pour les entreprises françaises au Brésil, avec des perspectives motivantes devant elles. Les statistiques montrent en effet que les entreprises françaises ont continué, même au plus fort de la crise, de croire dans le rebond du marché brésilien et cette persévérance sera payante au moment de la reprise. La France reste en effet le 5e investisseur en stock (32 Mds USD) au Brésil et le 7e en flux (2,8 Mds USD) au cours de l'année 2015 et les échanges commerciaux entre les deux pays ont même progressé l'an passé, de près de 8% (dont +12% pour les exportations françaises au Brésil), à rebours de l'évolution générale du commerce extérieur brésilien. Les risques et les incertitudes ne sont, certes, pas absents, de même que les spécificités brésiennes rendant la vie des affaires parfois délicate. Mais pour autant, il semble que les perspectives actuelles, tant en matière de reprise de la demande que de réformes, pour nos entreprises soient plus favorables qu'elles ne l'ont été depuis longtemps, avec même sans doute des avantages comparatifs à faire valoir par rapport à leurs concurrents.



M. Frédéric JUNCK
CEO For Results
Président de la Section CCEF Brésil

Le Brésil ? Oui nous y croyons vraiment!

En 2016 le Brésil a été au centre des attentions pour les Jeux olympiques à Rio, ses problèmes économiques et ses renversements politiques. Ayant connu les hauts et les bas de ce pays, c'est avec admiration que j'analyse ce pays qui m'a accueilli il y a 30 ans.

Voici pourquoi je parle d'admiration :

L'un des sujets qui a beaucoup fait parler de lui cette année est évidemment celui des Jeux Olympiques.

Bien que l'organisation de ceux-ci ait été similaire à celle de la Coupe de Monde de 2014 : budget critiqué, travaux en retard et problèmes d'organisation, trop peut de bénéfices pour les populations locales, on peut finalement constater contre toute attente que les JO de Rio se sont plutôt très bien déroulés.

Une cérémonie qui aurait coûté 12 fois moins que Londres et 20 fois moins que Pékin, une organisation qui a fonctionné, des bénévoles très sympathiques, pas d'attentat heureusement et le tout avec cet esprit, cette joie de vivre que l'on retrouve au Brésil.

En revanche, un point a été fortement critiqué : l'attitude des supporters brésiliens face aux athlètes des autres pays. Peu remplis lorsqu'aucun athlète brésilien n'était en piste, les stades se transformaient lorsqu'il s'agissait de soutenir le Brésil. Mais ce soutien est certainement allé trop loin, les supporters brésiliens se permettant de huer et de siffler les sportifs concurrents avant leur prestation. On se souviendra notamment du perchiste français Renaud Lavillenie, qui au moment de recevoir sa médaille d'argent, a fini par laisser échapper ses larmes sous la pression négative du public brésilien.

D'un point de vue économique et politique durant ces trois dernières années, le Brésil a traversé de nombreux bouleversements.

Ce n'est pas pour rien que l'on compare son économie à un vol de poulet (ce n'est pas linéaire) et sa démocratie à un adolescent.

Après les multiples scandales de corruption, le pays a traversé un moment historique fin août 2016 : la destitution de Dilma Rousseff.

Les Brésiliens se sont positionnés durant les précédents mois à travers des manifestations et sur les médias sociaux, et ils souhaitent désormais un autre Brésil.

Pendant treize ans, le PT était aux commandes du pays. Lula a provoqué l'admiration de beaucoup en redistribuant la richesse de la période du boom des commodities, mais le système corrompu l'a fait chuter lui, Dilma Rousseff, le PT et le populisme. Il est attendu par les Brésiliens du changement, c'est vers une démocratie solide que le Brésil s'oriente.

Les Brésiliens souhaitent désormais un Brésil de qualité et non simplement de quantité, comme le dit si bien le prédécesseur de Lula, le Président Fernando Henrique Cardoso qui lui avait amené au Brésil la stabilité après la période d'hyper inflation dans les années 90.

Depuis le retour à la démocratie en 1986 nous sommes passés par une phase de recherche de stabilité, puis quantité maintenant la qualité est l'objectif.

Qualité de la gouvernance, transparence, qualité de la santé éducation, allocation des impôts, etc.

Certes il y a encore beaucoup de chemin, mais la démocratie c'est un peu plus long et les objectifs semblent clairs pour la majorité des Brésiliens

Que peut-on attendre ?

Henrique Meirelles, ministre du Budget, du gouvernement de Michel Temer a prévu de nombreux changements.

Il souhaite : l'équilibre des comptes de l'État, une réforme des retraites, alléger la loi du travail et renforcer l'expansion et l'intégration du pays vers l'international.

L'indice de confiance s'est déjà amélioré, mais malheureusement beaucoup d'entreprises sont aujourd'hui étranglées sans Fonds de roulement, à bout de souffle

Avec la fin du PT le Brésil s'est donc réveillée dans une nouvelle ère avec tous les instruments pour réussir son ascension. Car malgré la crise, le chômage et le déficit public, la démocratie fait la force du pays et va lui permettre de décoller et de s'attaquer à de vraies problématiques en comptant sur le travail de ce nouveau ministre des finances (qui succède à Joaquim Levy qui était un bon ministre, mais un ministre de Dilma peut appuyer par la présidente et les chambres) qui peut être dans deux ans sera candidat à la présidence de la République du Brésil ?

Il y a des places à prendre en politique tout comme en économie aujourd'hui au Brésil et je vous encourage à regarder ce pays d'un œil attentif, car sur le long terme, ceux qui ont fait le pari du Brésil ne l'ont pas regretté.

De plus l'Argentine semble elle aussi se réinventer après 25 ans de Péronisme populiste.

Il faut du courage dans les moments de crise, mais c'est sans aucun doute le bon moment !

Et puis il fait si bon vivre au Brésil dans un pays optimiste ou Dieu est, paraît-il, Brésilien...

Frédéric JUNCK

Président de la Section CCEF Brésil



M. Danilo CERSOSIMO
IPSOS Public Affairs

Brésil : Contexte Politique et Économique

Introduction

Le Brésil passe par une période d'instabilité politique, économique et social qui a commencé, il y a 3 ans, et culminé avec la procédure d'impeachment de la présidente Dilma Rousseff - la deuxième dans l'histoire de la jeune démocratie du pays.

Atteinte dans sa chair, la société brésilienne vit un grand paradoxe : elle est devant les vieux maux de sa structure politique et sociale, au moment où - au milieu d'une crise économique et morale - s'ouvre une opportunité pour entreprendre des changements dans cette même structure.

Le contexte politique

Les vents favorables de l'économie, qui ont soufflé ici jusqu'en 2012, ont contribué à cacher les déformations et les vices du système politique brésilien. Cependant, l'absence de gouvernabilité politique du second mandat de Dilma Rousseff et le déclin de l'économie ont conduit le pays à une période d'instabilité, qui a semé le mécontentement général parmi la population. Ce mécontentement a été amplifié par les scandales récurrents de corruption, exposés par les investigations de l'opération « Lava Jato » qui bénéficient d'un fort soutien de l'opinion publique.

Au cours des deux dernières années, ce scénario a détérioré la popularité de la présidente Dilma Rousseff, qui a été soumise à une procédure d'impeachment.

Lors du lancement de la procédure de destitution en avril 2016, les indicateurs politiques du "Pulso Brasil" d'Ipsos (enquête d'opinion publique mensuelle) montraient que 76% des Brésiliens évaluaient la gestion de Dilma Rousseff comme mauvaise ou très mauvaise. La direction du pays était considérée comme mauvaise pour 93% des personnes, inscrivant ce résultat dans une spirale négative qui avait débuté à la réélection de Dilma Rousseff à la présidence en 2014. L'appui à l'impeachment - qui était de 61% en mars - était de 59% en avril.

Dans ce contexte, le 17 Avril 2016, la Chambre des Députés a approuvé la poursuite du processus d'impeachment au Congrès. Il y a eu 367 voix pour l'impeachment et 137 contre, 7 abstentions et 2 absences. La demande de destitution de la présidente est allée à l'analyse du Sénat, qui a approuvé l'ouverture de l'impeachment par 55 voix pour et 22 contre (3 absences et 1 abstention). Le processus d'approbation à la Chambre des Députés et au Sénat a montré rapidement que la présidente Dilma Rousseff aurait des difficultés à faire basculer la situation.

Pendant la période de gestion intérimaire qui a suivi, le pays est demeuré dans un état d'attente. Les indicateurs politiques et économiques sont restés stables, dans l'attente de la décision de l'impeachment par le Sénat le 31 août 2016, dernière étape d'une procédure qui a scellé le sort de Dilma Rousseff. La destitution a été adoptée à 61 voix contre 20, alors qu'une majorité des deux tiers était requise.

Désormais officiellement en charge du pays, Michel Temer ouvre un nouveau cycle de gouvernement et devra conquérir l'opinion publique, puisque sa popularité est faible et qu'il ne jouit pas d'un grand prestige parmi les Brésiliens - le Baromètre Politique Ipsos publié en août 2016 montre un taux de désapprobation de 68% par rapport à son action pour le pays, tandis que 49% jugent sa gestion à la présidence comme mauvaise ou très mauvaise. En outre, la direction du Brésil a été considérée comme mauvaise par 87% des personnes en août, un taux de 2% inférieur à celui obtenu au mois de juillet et 4% en dessous du niveau observé en avril, mois de l'ouverture du processus d'impeachment à la Chambre des Députés. Il lui faudra inverser cette conjoncture très négative pour la bonne gouvernance et la stabilité politique du pays.

Les données du Pulso Brasil d'Ipsos continuent de confirmer que l'opinion publique désapprouve sa gestion dans son ensemble, et plus fortement dans des domaines-clés pour le pays, comme la lutte contre l'inflation et le chômage.

Il existe un consensus sur le fait que les réformes structurelles sont urgentes et nécessaires, et celles-ci, pour être placées dans l'agenda politique, ont besoin du soutien du Congrès et de l'opinion publique - cette dernière, du moins jusqu'à présent, se montre peu réceptive à la gestion de Michel Temer.

Le contexte économique

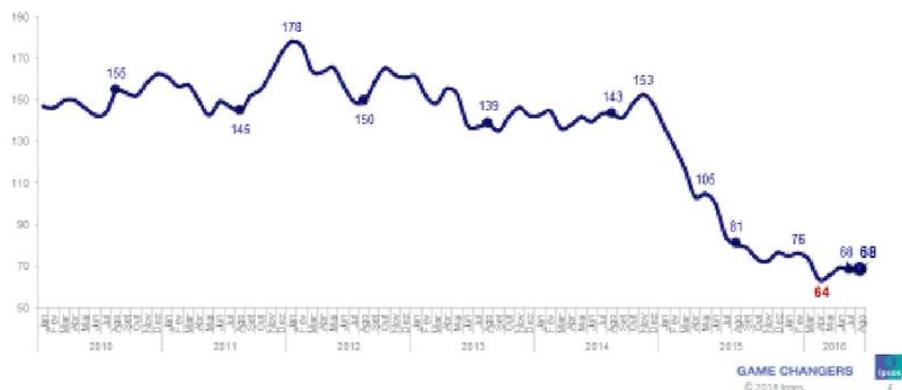
L'aggravation de la crise économique, associée à l'instabilité politique, a ressuscité les vieux fantômes à la population brésilienne : l'inflation, le chômage et la perte de pouvoir d'achat - piliers fondamentaux dans les années de boom économique qui ont changé la pyramide sociale brésilienne en permettant aux plus pauvres d'accéder à la consommation et en développant la classe moyenne.

Depuis plus de 10 ans, Ipsos surveille le sentiment des Brésiliens par rapport à l'économie et la consommation. L'Indice National de Confiance du Consommateur (INC), élaboré en partenariat avec l'ACSP (Association Commerciale de São Paulo), mesure la confiance et le sentiment de sécurité des Brésiliens par rapport à leur situation financière au fil du temps, ainsi que leur perception sur l'économie, et aide à prédire le comportement des consommateurs. En avril, l'indice a connu un record négatif historique avec 64 points.

CRISE DE CONFIANÇA NO CONSUMO...

Índice nacional de confiança do consumidor

Fonte: ALCSP / Ipsos



Désormais officiellement en charge du pays, Michel Temer ouvre un nouveau cycle de gouvernement et devra conquérir l'opinion publique, puisque sa popularité est faible et qu'il ne jouit pas d'un grand prestige parmi les Brésiliens – le Baromètre Politique Ipsos publié en août 2016 montre un taux de désapprobation de 68% par rapport à son action pour le pays, tandis que 49% jugent sa gestion à la présidence comme mauvaise ou très mauvaise. En outre, la direction du Brésil a été considérée comme mauvaise par 87% des personnes en août, un taux de 2% inférieur à celui obtenu au mois de juillet et 4% en dessous du niveau observé en avril, mois de l'ouverture du processus d'impeachment à la Chambre des Députés. Il lui faudra inverser cette conjoncture très négative pour la bonne gouvernance et la stabilité politique du pays.

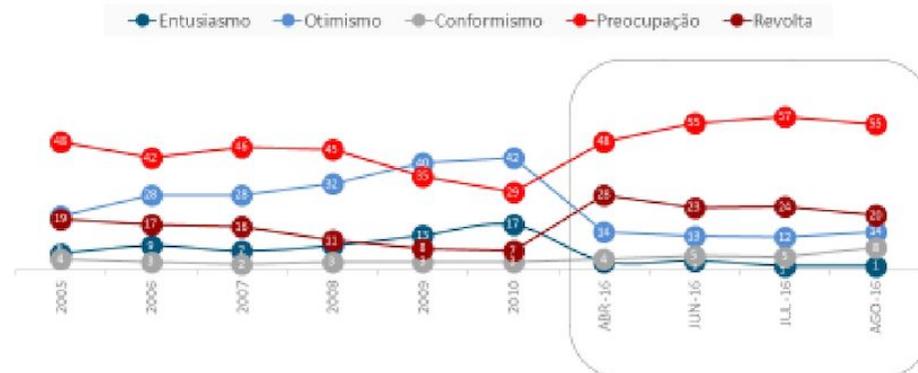
La confiance des consommateurs n'a donné aucun signe de reprise solide depuis la destitution de Dilma Rousseff. En août, l'indice de l'INC était de 68 points, ce qui signifie que les Brésiliens n'ont toujours pas retrouvé leur confiance et leur envie de consommer. Ce sentiment d'insécurité reste influencé par l'inflation - ce qui implique une réduction et un changement des habitudes de consommation - et le chômage dont les taux officiels restent élevés.

Mais, pour la première fois depuis des mois, l'évaluation de la situation financière personnelle à court terme est plus positive que négative : 30% des Brésiliens interrogés pensent que, dans 6 mois, leur situation financière sera meilleure, contre 27% qui pensent qu'elle sera pire. Les autres 41% pensent que leur situation dans 6 mois restera la même. En revanche, les indicateurs d'engagement pour un achat important (ex : voiture, appartement) ou moyennement important (ex : cuisinière, réfrigérateur) stagnent à des niveaux très négatifs.

Nous sommes encore loin de sortir de la crise dans laquelle nous nous trouvons. La récession économique et l'instabilité politique ont ouvert des blessures qui prennent du temps à guérir dans le sentiment des Brésiliens - aujourd'hui, nous sommes un pays beaucoup plus préoccupé qu'optimiste, contrairement à ce que nous étions autrefois.

PREOCUPAÇÃO COM O FUTURO DO BRASIL

Evolutivo mensal | 2005 a 2010 e 2016



SENT1. Qual das seguintes palavras melhor descreve o seu sentimento hoje em relação ao futuro do Brasil?
 Valores em percentual. Resultados podem exceder ou ficar abaixo dos 100% devido a arredondamentos ou perguntas de múltiplas respostas.

Conclusion

Pour comprendre le Brésil de 2017, il sera important de suivre attentivement les progrès des enquêtes de l'opération « Lava Jato » au cours des mois à venir et de voir comment ces enquêtes peuvent éventuellement avoir un impact sur le gouvernement Temer; plusieurs de ses ministres ont déjà été l'objet de demande de destitution en raison de scandales de corruption.

Nous allons probablement assister à une forte tentative d'articulation politique visant à minimiser la portée des enquêtes, ainsi que des mouvements intenses dans la perspective des élections présidentielles de 2018. C'est dans ce scénario que le gouvernement Temer essaiera de mettre en œuvre les réformes si urgentes et nécessaires pour le Brésil.

CHAPITRE I

S'INSTALLER AU BRÉSIL



M. Philippe BOUTAUD-SANZ
Avocat Associé
CHENUT OLIVEIRA SANTIAGO



M. Nuno GONÇALVES CORREIA DOS SANTOS
Collaborateur
CHENUT OLIVEIRA SANTIAGO

Les différents types de sociétés au Brésil

En droit brésilien, les types de sociétés les plus utilisés sont **les sociétés à responsabilité limitée** – dites limitadas – assez similaires à la S.A.R.L française, ou encore les sociétés anonymes (« S.A. »).

Il existe également d'autres formes de sociétés qui sont généralement moins utilisées par les investisseurs étrangers ; nous l'évoquerons donc ci-dessous de façon très succincte.

La société à responsabilité limitée (la « Limitada »)

Il s'agit du type le plus courant de société au Brésil, régie par les dispositions du Code Civil¹ et pouvant aussi, de manière subsidiaire, être soumise à la loi des sociétés anonymes². La limitada est par définition une société dont la responsabilité civile des associés est limitée de manière proportionnelle à leur participation dans le capital social de l'entreprise (lorsque son capital social est entièrement libéré), même si chacun est responsable de manière solidaire pour la libération du capital, dans la forme et délai établis dans les statuts de la société. Cela signifie que le patrimoine personnel des associés est généralement protégé – sauf dans des cas précis et exceptionnels prévus par la loi où la responsabilité personnelle des associés pourrait être engagée, comme par exemple lorsqu'est prouvé un abus de pouvoir ou fraude de la part des associés.

Les statuts de la limitada doivent prévoir, entre autres dispositions, un nombre minimum de 2 associés personnes physiques ou morales, Brésiliens ou étrangers. Cela signifie que les associés étrangers peuvent détenir 100% des parts d'une société au Brésil - en égalité de droits avec les associés de nationalité brésilienne (sauf pour certains secteurs réglementés qui sont soumis à des limites au capital étranger) - étant toutefois obligés, dès le départ, à se faire représenter par une personne physique résidente au Brésil et à s'inscrire auprès du Répertoire National du Ministère des Finances.

Aussi, les statuts d'une limitada doivent prévoir également l'adresse du siège social - situé au Brésil - ainsi qu'indiquer le ou les gérants (personne physique résidant sur le territoire brésilien qui peut être l'un des associés ou pas). En outre, il faut prévoir la dénomination sociale (qui doit indiquer la principale activité de la société), l'objet social souhaité ainsi que le montant du capital social de départ, qui est libre - il n'y a pas de montant minimum ou maximum obligatoire. Il convient toutefois d'établir une valeur compatible avec l'exercice de l'activité choisie, ainsi que de prévoir un délai pour la libération du capital (laquelle peut être réalisée après la constitution de la société). L'augmentation du capital peut aussi être effectuée à tout moment après la libération du capital initial, moyennant l'enregistrement d'une modification statutaire. En revanche, une réduction du capital doit obéir à certaines exigences de la loi, étant une procédure moins simple que celle nécessaire pour l'augmentation du capital social.

Le processus de constitution d'une société à responsabilité limitée débute avec l'enregistrement de ses statuts auprès du Registre de Commerce de l'Etat fédéré qui siègera la société et termine avec l'obtention des différents registres publics obligatoires. Autrement dit, le processus de constitution d'une société - du point de vue juridique - est conclu avec l'inscription de la nouvelle société auprès des autorités publiques brésiliennes telles que le Ministère des finances et la Municipalité. Le délai nécessaire pour la constitution d'une limitada peut varier selon l'activité qui sera développée par la future entreprise et son lieu d'implantation.

Ainsi, une société de prestation de services peut être créée en règle générale plus rapidement qu'une société qui a pour objet l'activité de commerce de biens ou l'industrie, surtout lorsque les biens qui seront commercialisés ou fabriqués par celle-ci sont soumis à des législations spécifiques (cas des produits alimentaires et chimiques, par exemple).

La société anonyme - S.A.

La société anonyme au Brésil possède une structure juridique assez similaire à une S.A. française. Par rapport à la limitada, la S.A présente un avantage intéressant s'agissant des cessions d'actions, qui s'opèrent moyennant un simple transfert dans les livres de la société, alors que les cessions de parts des sociétés à responsabilité limitée doivent être faites par le biais d'une modification statutaire.

Toutefois, la société anonyme a un coût de gestion plus onéreux, notamment parce que - au contraire de la plupart des limitada - ses bilans financiers, comptes sociaux et procès-verbaux doivent être publiés dans des journaux de grande circulation.

¹ Code Civil Brésilien - Loi n. 10.406 du 10 janvier 2002, art. 997 à 1.038.

² Loi n. 6.404 du 15 décembre 1976.

En raison de cette obligation de publicité des actes sociaux pour la S.A., la société limitada bénéficie d'une plus grande confidentialité par rapport à la société anonyme. De plus, la société anonyme requiert un accompagnement juridique et comptable beaucoup plus rigoureux que la limitada.

La société anonyme peut être classifiée comme ouverte ou fermée, selon que ses actions sont négociées ou pas dans le marché des capitaux (Bolsa de Valores). Dès lors que la société décide de négocier ses actions dans le marché, une autorisation préalable doit être obtenue auprès de la CVM - commission de valeurs boursières brésilienne.

Les actions doivent être partagées entre au minimum deux actionnaires personnes physiques ou morales.

La responsabilité des actionnaires dans la S.A. est limitée au prix d'émission des actions souscrites ou achetées, l'actionnaire majoritaire pouvant être responsabilisé pour tout préjudice découlant d'actes entrepris avec abus de pouvoir.

Les statuts d'une S.A. brésilienne doivent indiquer notamment la dénomination sociale, la description détaillée de l'objet social, l'adresse du siège, le montant du capital social, la classe et la forme de paiement de ses actions (numéraire, créances ou biens). Comme dans la limitada, la S.A. n'a pas l'obligation d'un montant minimum pour son capital social, étant cependant nécessaire la libération d'au moins 10% du capital social immédiatement lors de sa constitution. Après la libération d'au moins trois-quarts (3/4) du capital, la S.A. est autorisée à procéder à des augmentations de son capital social.

Finalement, une autre importante différence entre les limitadas et les sociétés anonymes est la structure et l'organisation interne de cette dernière. Dans ce sens, la S.A. est obligée d'avoir au moins deux gérants personnes physiques résidentes au Brésil et trois types d'organes délibératifs obligatoires - l'assemblée générale, la Direction et le Conseil Fiscal, ainsi qu'un organe facultatif - le Conseil d'Administration.

D'autres types de sociétés/entreprises pouvant être constituées au Brésil

Société en nom collectif (sociedade em nome coletivo³) - correspond à une association de personnes physiques, avec un objet civil ou commercial et dont la responsabilité des associés est solidaire et illimitée.

Société en commandite simple⁴ - les associés peuvent avoir une responsabilité illimitée ou limitée par rapport à la société, les premiers devant être des personnes physiques et pouvant être nommés gérants de la société. Les associés à responsabilité limitée peuvent, en revanche, être des personnes morales.

Société en commandite par actions⁵ - est une société pouvant être qualifiée d'hybride car elle possède en même temps des aspects de la commandite simples et de la société anonyme (la commandite par actions est régie aussi bien par le Code Civil que par la loi des sociétés anonymes).

SCP - sociedade em conta de participação⁶ - ce type de société établit un partenariat entre deux ou plusieurs associés, dans lequel l'un d'entre eux figure comme l'associé apparent et l'autre comme associé occulte - profil investisseur. Cette société n'a pas de personnalité morale, n'ayant en conséquence aucune obligation en son propre nom. Ce sont les associés apparents qui ont la responsabilité personnelle pour les obligations de la SCP, de manière exclusive et illimitée. Cependant, les associés apparents et occultes peuvent fixer entre eux des obligations et des responsabilités auxquelles ils s'engagent par force de contrat.

EIRELI - entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée⁷ - Similaire à la EURL française, cette entreprise est constituée par une seule personne physique⁸ qui sera titulaire de la totalité du capital social. La responsabilité du titulaire est limitée au capital social de l'entreprise, dès lors que ce capital a été intégralement libéré. En revanche, lors de la constitution de la EIRELI le titulaire doit apporter un minimum de capital équivalent à 100 fois le SMIC brésilien. L'ordre juridique brésilien accorde la personnalité juridique à la EIRELI. Les dispositions légales prévues pour la limitada s'appliquent à titre subsidiaire à la EIRELI.

Entrepreneur individuel⁹ - il s'agit de la forme d'entreprise la plus simplifiée, constituée par une seule personne physique qui exerce personnellement l'activité d'entrepreneur. L'entrepreneur peut facturer jusqu'à R\$ 60.000,00 par an. Contrairement à la EIRELI, la responsabilité de l'entrepreneur individuel est illimitée.

Le droit brésilien prévoit également la constitution de coopératives et de consortiums, par exemple.

En somme, nous notons que le droit des sociétés brésilien est assez similaire à son homologue français, sur lequel il s'est historiquement inspiré.

Toutefois, dans la pratique quotidienne nous notons le manque d'un type de société par actions qui ait une gestion moins contraignante que la S.A.

Il reste en discussion à l'Assemblée Nationale brésilienne un Projet de Loi daté de 2012, qui prévoit la création d'une société anonyme simplifiée ("S.A.S").

Nous souhaiterions que ce projet de loi soit approuvé au plus vite. Une fois approuvé, il est fort probable que plusieurs limitadas et S.A. entament les démarches nécessaires afin de se convertir en S.A.S.

Enfin, il convient de noter qu'au Brésil, il est beaucoup plus simple et rapide de constituer une filiale que d'ouvrir une succursale d'une société étrangère car toute ouverture de succursale de société étrangère requiert une autorisation spécifique de fonctionnement, par décret, du pouvoir exécutif fédéral.

⁶ Articles 991 à 996 du Code civil Brésilien.

⁷ Article 980-A du Code civil Brésilien.

⁸ Selon l'article 1.2.11 de l'Instruction Normative N 117/2011 du Département National de Registre de Commerce, seulement une personne physique peut être titulaire d'une EIRELI ; cependant la jurisprudence est controversée en la matière. Certains juges ont déjà autorisé au Brésil l'enregistrement d'une EIRELI par une personne morale.

⁹ Loi complémentaire n. 123 du 14 décembre de 2006.

³ Articles 1.039 à 1.044 du Code civile Brésilien.

⁴ Articles 1.045 à 1.051 du Code civil Brésilien.

⁵ Articles 280 à 284 de la loi 6.404/76 et articles 1.090 à 1.092 du Code civil Brésilien.



Mme. AUDE CHIRON
Collaboratrice
CHENUT OLIVEIRA SANTIAGO

Le Droit de Contrats

Le développement d'une activité au Brésil peut être envisagé par différents moyens. Il est possible de constituer directement une entité sur le territoire brésilien en créant une société de droit brésilien ou encore en s'associant avec une entreprise locale par le biais d'une acquisition de société au Brésil ou d'une Joint-Venture.

Une autre façon de développer son activité au Brésil est offerte par la conclusion de certains contrats qui permettront de prospecter le marché brésilien et d'y tester son activité ou encore évaluer les opportunités de business au Brésil.

Parmi ces différentes relations contractuelles, le contrat d'agence (également désigné « contrat de représentation commerciale »), le contrat de distribution, les contrats de licence de droits de propriété intellectuelle ou encore le contrat de fabrication de produits sur commande permettent souvent un premier sondage du marché local.

En toute hypothèse, avant de se lancer dans tout type de projet au Brésil en vue d'y développer son activité, il est recommandé de procéder à l'enregistrement de ses marques et brevets auprès de l'Institut National de la Propriété Industrielle brésilien (INPI), ainsi que de son nom de domaine à l'extension « .com.br ».

a) Le contrat d'agence / contrat de représentation commerciale

Si les rédacteurs du Code civil brésilien ont maladroitement réuni dans un chapitre unique (Chapitre XII « De l'agence et distribution » du Titre V sur les « Contrats en général ») des dispositions applicables au contrat d'agence et au contrat de distribution, il s'agit bien de deux relations contractuelles différentes qu'il convient d'aborder distinctement.

Le contrat d'agence fait l'objet d'une loi spécifique, la Loi n°4886 du 9 décembre 1965, modifiée par la Loi 8420 du 8 mai 1992, particulièrement protectrice de l'agent.

L'article 710 du Code civil brésilien pose les définitions suivantes : « Par le contrat d'agence, une personne assume, de manière non éventuelle et sans lien de dépendance, l'obligation de promouvoir, pour le compte d'une autre et moyennant rétribution, la réalisation de certaines affaires, dans une zone déterminée, et la distribution sera constituée quand l'agent aura à sa disposition la chose objet de la négociation ».

La différence mise en exergue par cette définition réside dans le fait que l'agent commercial ne joue qu'un rôle d'intermédiaire et agit pour le compte et au nom du représenté, alors que le distributeur achète le produit et le revend en son nom et pour son compte.

Par conséquent, l'agent n'a pas de responsabilité sur les produits dont il fait l'intermédiation, son rôle consistant à faire le contact avec le client, recevoir la commande et la transmettre au représenté qui enverra le produit et la facture directement au client.

L'avantage du contrat d'agent est d'avoir sur place un représentant qui assurera la promotion de ses produits et permettra d'envisager une percée sur un marché donné et d'en évaluer les opportunités.

La loi encadre la rédaction du contrat d'agence et dispose expressément des mentions obligatoires qui devront être stipulées.

Le contrat d'agence devra délimiter le territoire sur lequel l'agent agira, territoire qui pourra être accordé avec ou sans exclusivité du représentant. En l'absence de disposition en ce sens et conformément à l'article 714 du Code civil brésilien, l'exclusivité se présumera.

Dans ce sens, l'agent aura droit à une commission sur toute les ventes effectuées par le représenté (que nous appellerons ici « fabricant » pour des raisons purement didactiques) sur le territoire, pour les produits qui feraient l'objet du contrat, d'où l'importance de spécifier dans le contrat la non exclusivité du représentant.

L'agent est payé par commission sur les ventes uniquement lorsque le client a réglé une commande envers le fabricant. La loi exige que le paiement des commissions doit être effectué jusqu'au 15ème jour du mois suivant le règlement de la facture, et prévoit que le calcul des commissions de l'agent soit basé sur la « valeur totale » des marchandises.

Néanmoins, aucune définition de la « valeur totale » des marchandises n'a été donnée et il sera donc nécessaire de préciser dans le contrat quelle sera la base dudit calcul (en général il s'agit du prix net de la vente du produit). S'agissant du pourcentage de la commission de l'agent, il pourra être fixé librement dans le contrat et pourra différer selon le produit.

La durée du contrat d'agence sera fixée contractuellement, pouvant être déterminée ou indéterminée. Néanmoins, et il s'agit d'une particularité de ce contrat, le contrat initialement à durée déterminée dont le délai initial serait prolongé sera requalifié automatiquement en contrat à durée indéterminée.

De la même façon, tout contrat d'agence qui succéderait à un autre contrat d'agence avec le même agent, pour le même territoire et des produits similaires, dans un délai de 6 mois, serait requalifié de contrat à durée indéterminée.

La principale conséquence relative à la durée déterminée ou indéterminée du contrat d'agence se répercutera sur les conditions de la résiliation du contrat et notamment sur le calcul du droit à indemnités de l'agent en cas de résiliation unilatérale de la part du fabricant.

Ces indemnités ne seront pas dues en cas de résiliation de la part du fabricant pour justes motifs. L'article 35 de la Loi n° 4886 du 09/12/1965 prévoit une liste non exhaustive de justes motifs, pour lesquels le fabricant pourra librement décider de la résiliation du contrat sans payer une indemnisation quelconque à l'agent et pourra même, lorsque ce serait justifié, retenir des commissions dues à ce dernier afin de compenser des dommages qu'il aurait causés.

b) Le contrat de distribution

Le contrat de distribution est défini aux articles 710 et suivants du Code civil brésilien. Selon la définition légale, la distribution est constituée quand l'agent aura à sa disposition la chose objet de la négociation.

Par conséquent, le distributeur achète le produit au fabricant pour le revendre au client final. Il assume ainsi, par l'acquisition de la propriété du produit, son entière responsabilité et le risque de son activité.

Le distributeur sera rémunéré, non pas par des commissions comme l'agent commercial, mais par la différence entre le prix d'achat et le prix de revente, caractérisé par une valeur fixe et non un pourcentage.

Les dispositions encadrant la relation contractuelle entre le fournisseur et son distributeur seront prévues librement dans le contrat entre les intéressés.

La distribution d'un produit sur un territoire délimité peut être exclusive ou non, sachant que, en l'absence de disposition contraire, l'exclusivité sera présumée.

L'exclusivité pourra être unilatérale, soit d'approvisionnement soit de fourniture et n'est pas soumise à une limite dans sa durée, contrairement au droit français qui a limité à 10 ans la durée maximale de la validité de toute clause d'exclusivité (article L. 330-1 du Code de commerce français).

Le prix de revente au client final par le distributeur ne pourra être imposé par le fournisseur, cette pratique étant expressément prohibée par les lois sur la concurrence brésiliennes, à l'instar de ce qui est prévu par la législation française.

c) Les contrats de licence de brevet et de marque, et l'inexistence du contrat de licence de savoir-faire

La licence est un type d'accord de transfert de droits de propriété industrielle qui permet à un concédant aussi appelé donneur de licence de concéder à un licencié le droit d'utiliser un brevet, une marque ou encore – théoriquement – un savoir-faire dont il est titulaire sur un territoire et pour une durée définies.

L'enregistrement du contrat auprès de l'Institut National de la Propriété Industrielle brésilien (INPI) sera nécessaire pour obtenir un certificat d'approbation de l'INPI, lequel devra ensuite être enregistré à la Banque centrale brésilienne pour pouvoir procéder au transfert à l'étranger des redevances sur la licence.

S'agissant de la licence de marques et brevets, il est nécessaire que ces marques et brevets soient préalablement enregistrés à l'INPI brésilien pour qu'ils puissent être concédés à un tiers au Brésil, et donc pour que l'INPI enregistre les contrats de licence respectifs.

La durée maximale du contrat de licence sera annexée sur la durée de protection auprès de l'INPI dont bénéficie la marque ou le brevet.

Si la demande d'enregistrement de la marque ou du brevet est éposée à l'INPI mais que l'enregistrement par ce dernier n'a pas encore eu lieu, il est possible de procéder à une licence non rémunérée de marque ou de brevet déposé mais pas encore enregistré.

Toutefois, à l'exception de très rares décisions judiciaires, la grande majorité des tribunaux brésiliens, de même que l'INPI brésilien, ne reconnaissent pas en tant que tel le contrat de licence de savoir-faire dont l'objectif serait de faire bénéficier un cocontractant au Brésil d'un savoir-faire, knowhow, d'une expérience technique, d'une technologie, pour une durée déterminée.

En effet, la « licence » de savoir-faire est actuellement considérée au Brésil, de fait, comme une acquisition de ce droit d'utilisation et non pas une licence au sens juridique du terme. Il s'agit non pas d'une licence mais d'un réel transfert de savoir-faire.

Dès lors, une fois le délai du contrat initial de licence de savoir-faire expiré, et les paiements des redevances respectives réalisés, le licencié sera considéré comme co-titulaire du savoir-faire.

L'INPI brésilien n'enregistre d'ailleurs généralement pas les contrats de licence de savoir-faire et, dans les rares hypothèses dans lesquelles un tel enregistrement a

lieu, il se fait comme « transfert de technologie ».

L'INPI est également compétent pour enregistrer des contrats de franchise commerciale et d'assistance technique.

d) Le contrat de fabrication sur commande

Le contrat de fabrication sur commande s'apparente à un contrat de sous-traitance et permettra à l'entreprise française d'engager, par le biais de sa filiale brésilienne, une entreprise locale pour fabriquer ses produits au Brésil pour son compte exclusif et suivant les conditions et directives imposées par le commanditaire.

La société commanditaire fournira le processus de fabrication d'un produit et éventuellement les matières premières nécessaires à sa production. En contrepartie, l'entreprise locale fabriquera les produits qui seront destinés exclusivement à la société commanditaire.

Ce type de partenariat permet à la société étrangère de procéder à la fabrication de ses produits directement au Brésil et donc de pouvoir réduire ses coûts de production et d'opération, et de contrôler la fabrication de ses produits, tout en évitant des investissements lourds et la gestion d'une chaîne de production.

Par ailleurs, contrairement au contrat de licence de technologie qui ne permet pas à terme de protéger la propriété d'un savoir-faire (voir supra), le contrat de fabrication sur commande pourra prévoir que le commanditaire soit le titulaire exclusif du savoir-faire ou de la technologie nécessaire à la production, sans que l'entreprise locale n'ait aucun droit sur la propriété de cette technologie, même à l'échéance du partenariat. L'entreprise locale sera soumise au respect de la confidentialité sur les informations qu'elle aura reçus au titre d'un contrat de fabrication sur commande.

Néanmoins, pour que ce type de partenariat soit avantageux pour la société française qui souhaite faire fabriquer ses produits au Brésil, il est nécessaire que le contrat soit signé directement par sa filiale au Brésil avec la société brésilienne.

Qu'il s'agisse de contrat d'agence ou de distribution, de licence de droits de propriété industrielle ou encore de fabrication sur commande, chaque contrat doit faire l'objet d'une rédaction méticuleuse, adaptée à chaque situation d'espèce et rédigée sous l'égide de la législation applicable à la relation que l'on souhaite établir.

Il est malheureusement impossible, dans cet ouvrage, d'aborder tous les aspects relatifs au droit des contrats brésilien, et même aux contrats spécifiquement mentionnés ci-dessus (par exemple, risques de requalification d'une relation de distribution en contrat d'agence, limites aux redevances dans les contrats relatifs à la propriété intellectuelle, etc).



Mme. Tamy TANZILLI
Avocat
GT LAWYERS

Le Rapatriement des bénéfices d'une société brésilienne vers un Investisseur en France

La distribution des bénéfices d'une société à ses actionnaires continue d'être la principale forme de rémunération de l'investissement réalisé par les actionnaires, et partant, l'objectif premier de l'activité entrepreneuriale.

En matière internationale, la distribution des bénéfices implique la gestion de plusieurs aspects comme la réglementation fiscale du pays de résidence du destinataire des dividendes ainsi que celle du pays à partir duquel la distribution aura lieu. De plus, s'agissant spécifiquement du Brésil il est important d'analyser également la réglementation de la Banque Centrale du Brésil, de par le système de contrôle de flux financiers internationaux.

Dans ce scénario, notre objectif consiste à analyser les principaux aspects fiscaux impliqués dans le rapatriement de bénéfices d'une société brésilienne à ses actionnaires en France, qu'ils soient personne physique, morale ou encore fond d'investissement.

I - La distribution de dividendes par une entreprise Brésilienne

Depuis janvier 1996, le Brésil exempte d'impôts sur le revenu les dividendes distribués par les sociétés sises au Brésil, indépendamment de la nature juridique du bénéficiaire ou de son pays de résidence.

Cette règle reflète la politique fiscale adoptée par le Brésil, qui est d'imposer les résultats de l'activité entrepreneuriale développée sur le territoire brésilien exclusivement au niveau de l'entreprise (personne morale), au travers des impôts sur les sociétés, exemptant de taxation les résultats distribués aux actionnaires.

Toutefois nous mettons en exergue que les dividendes peuvent être imposables dans le pays de résidence des investisseurs, selon le principe de l'universalité du revenu (worldwide income).

II - Une alternative : Les intérêts sur capital propre (juros sobre o capital próprio JCP)

Eu égard à la politique fiscale décrite ci-dessus, il est important de rappeler que le Brésil possède un instrument alternatif de distribution des bénéfices, appelé « intérêts sur capital propre », recevant un traitement fiscal spécifique.

Dans leur calcul, les JCP peuvent être assimilés à des intérêts, étant payés annuellement aux actionnaires et calculés sur le montant des fonds propres de l'entreprise, multiplié par le taux d'intérêt à long terme (taxa de juros de longo prazo « TJLP ») de la période. Sous cette forme, les JCP ont pour objectif de garantir une rémunération minimum (préfixée) aux actionnaires pour leur investissement auprès de leur société, en ayant pour base l'application du TJLP sur la valeur des fonds propres.

Il est important de noter que le paiement de JCP est soumis à certaines restrictions, notamment la valeur des JCP est limitée à 50% des bénéfices, calculés avant déduction des intérêts. Le paiement des JCP ne sera alors possible que dans les cas où l'entreprise présenterait des bénéfices d'un montant équivalent ou supérieur à deux fois la valeur des JCP.

En ce qui concerne le Traité Brésil-France (article 11), les JCP doivent être considérés comme des intérêts, et en conséquence soumis à la fiscalité brésilienne. Pour cette raison, au regard de la législation locale, les JCP payés par une société sise au Brésil à des actionnaires en France sont assujettis à l'impôt sur le revenu retenu à la source (Imposto de Renda na Fonte « IRF ») à hauteur de 15%.

Le principal avantage des JCP pour les sociétés distribuant leurs résultats consiste en la déductibilité des montants de l'impôt sur le revenu des sociétés¹⁰ (taux s'élevant à 34%) pour les sociétés ayant adopté le régime des bénéfices réels (lucro real). Les JCP sont cependant soumis à l'impôt sur le revenu retenu à la source (IRF) à hauteur de 15%, y compris lorsque payés à des résidents à l'étranger (sauf si ces derniers sont situés dans des paradis fiscaux car dans ce cas le taux s'élève à 25%¹¹). Ainsi, de façon pragmatique les entreprises soumises au régime des bénéfices réels, le paiement de JCP (dans les limites énoncées ci-dessus) peut aboutir à une optimisation fiscale.

Finalement, il est important de mettre en exergue que, contrairement aux dividendes, ce type rémunération du capital investi par les actionnaires peut être payée même en cas d'existence de pertes cumulées des exercices passés, dès lors que ladite société jouit d'un résultat positif dans l'exercice considéré.

III- Conclusion

Le Brésil offre un traitement fiscal relativement intéressant concernant la distribution de bénéfices par des sociétés brésiliennes, stipulant expressément l'exemption fiscale des dividendes versés aux actionnaires.

La législation brésilienne prévoit par ailleurs la possibilité de distribution de bénéfices/rémunération du capital investi par les actionnaires sous la forme de JCP, avec une fiscalité favorable pour les sociétés brésiliennes sujettes au régime des bénéfices réels. Bien que limités à seulement 50% des bénéfices de la période, les JCP payés dans les limites légales sont considérés comme des dépenses déductibles au regard du paiement de l'impôt sur le revenu des sociétés, ce qui peut résulter en une économie fiscale notable, de plus, l'avantage pour les actionnaires consiste dans la possibilité de recevoir les JCP même en cas d'existence de pertes des exercices passés alors que ce n'est pas le cas des dividendes.



M. Frédéric LE LAY
Avocat
GT LAWYERS

Joint Venture : Définitions, Avantages et Types de Société Applicables

Avantage de la Joint-Venture, types de contrats (SPE, SCP, etc..) et spécificités relatives aux acquisitions / prises de participations au Brésil.

1. Joint-Venture - principaux aspects 1.1. Définition et formalisation

Au sortir d'une crise économique et politique majeure de son histoire, dont le pays a souffert pendant plus d'un an, le Brésil est en passe de redevenir une terre d'opportunité en matière d'investissement. Les signes de reprise apparaissent et le marché reste extrêmement prometteur, avec un pouvoir d'achat toujours fort et une population de 200 millions d'habitants au cœur de l'Amérique Latine.

¹⁰ L'impôt sur le revenu des sociétés englobe l'impôt sur le revenu des personnes morales (Imposto de Renda das Pessoas Jurídicas "IRPJ") et les contributions sociales sur le bénéfice liquide (Contribuição Social sobre o Lucro Líquido "CSLL").

¹¹ Règlement n. 1455/2014

A l'instar de la majorité des pays en développement, le Brésil présente un cadre des Affaires complexe. C'est précisément dans ce contexte que des partenariats entre investisseurs étrangers et entreprises locales peuvent présenter des solutions intéressantes. D'un côté des investisseurs avec des produits et services innovants et des méthodes de travail différenciées ; de l'autre, des entrepreneurs locaux pouvant faire valoir une expertise de l'écosystème brésilien, offrant l'opportunité à des investisseurs étrangers de bénéficier d'un soft-landing dans le pays.

La Joint-Venture est une des alternatives par laquelle, en partenariat, les investisseurs étrangers et les entrepreneurs brésiliens peuvent unir leurs forces pour explorer de nouvelles opportunités dans le pays. La Joint-Venture peut avoir pour objectif la réalisation d'un projet ou d'une activité de longue ou courte durée, et dans tous les domaines d'affaires possibles.

De nature contractuelle par essence, la Joint-Venture n'est pas expressément prévue par la législation brésilienne. Il existe donc une grande flexibilité juridique en ce qui concerne sa création, son existence et son extinction. Cependant, les contrats régissant la joint-venture doivent observer les limites légales brésiliennes, et les grands principes généraux du droit local. Les Joint-Ventures peuvent être personnifiées ou non, c'est à dire être le résultat soit de la constitution d'une personne morale spécifique visant à atteindre des objectifs fixés, et ce au moyen d'une Société ad hoc (« Sociedade de Propósito Específico » ou « SPE »), ou bien être le fruit d'un simple partenariat commercial, sans constitution d'une société spécifique.

Les SPE peuvent être constituées sous la forme de Société à Responsabilité Limitée (« Sociedade Limitada ») ou bien de Société par Actions (« Sociedade por Ações »), en fonction du type d'investissement, des apports et des droits et obligations auxquels seront assujettis les partenaires. La Société en Participations (« Sociedade em Conta de Participação »), une société contractuelle non personnifiée, bien que peu traitée par la doctrine brésilienne, représente une alternative intéressante et relativement utilisée pour les partenariats, principalement dans le secteur immobilier.

Typiquement, le contrat de Joint-Venture devra contenir, notamment: (i) l'objectif et la durée de la Joint-Venture; (ii) les obligations, contributions et responsabilités de chacune des parties ; et (iii) le financement du projet ainsi que la modalité de distribution des résultats entre les associés.

Cycle de vie d'une Joint-Venture



2. Joint-Ventures et sociétés au Brésil : la « Ltda », une formule très prisée

Selon les données de l'institut Brésilien de Géographie et Statistiques¹² de 2002, 99% des entreprises constituées au Brésil sont des Sociétés par Actions ou des Sociétés à Responsabilité Limitée, avec une vaste prédominance pour cette dernière.

2.1. La société à responsabilité limitée (« SARL » ou « Ltda »)

Elle se compose d'au moins deux associés, personnes physiques ou morales. Excepté dans des cas spécifiques¹³, la totalité des associés peuvent être étrangers non résidents au Brésil. En revanche, le gérant devra obligatoirement être une personne physique résidant légalement sur le territoire brésilien.

En principe, la responsabilité des associés est limitée à la valeur du capital souscrit par chacun d'entre eux. Il existe cependant certaines exceptions à cette limitation, prévues par la loi ou la jurisprudence brésilienne.

2.1.1. Constitution

La SARL est constituée au moyen de statuts sociaux (« Contrato Social de Constituição »), dans lesquels les associés définissent notamment l'objet social, le siège de la société et des filiales, la participation capitalistique de chacun et les pouvoirs des gérants.

2.1.2. Capital

Les associés peuvent verser le capital social par apports de biens ou de droits à la Société. Dans une SARL, les associés sont responsables de l'estimation de la valeur des biens apportés à la Société, une éventuelle surestimation relevant de leur propre responsabilité. L'apport en capital de prestation de service (apport en industrie) n'est pas autorisé.

La législation brésilienne ne prévoit pas de minimum légal concernant le montant du capital initial, celui-ci devant cependant être le minimum nécessaire à l'exercice de l'objet social de la société.

Une fois le capital social versé, les associés peuvent augmenter celui-ci à tout moment, par un avenant aux statuts (« alteração do contrato social », « ACS »). Il est garanti à tous les associés un droit de préemption, dans la proportion de leur participation capitalistique.

¹² Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

¹³ Restrictions: (I) activités de développement impliquant une énergie nucléaire; (ii) services de bureau de poste et de télégraphe; et (iii) industrie aérospatiale. Restrictions pouvant être libérées par les autorités: (i) acquisition de terres étrangères, si la société brésilienne est contrôlée par des investisseurs étrangers; (ii) l'acquisition de propriétés dans des zones frontalières; (iii) institutions financières; (iv) exploitation de services aériens publics réguliers de transports; (V) journaux, magazines et autres publications, réseaux de radio et de télévision; et (vi) activités minières.

2.1.3. Gouvernance

En règle générale, les SARL présentent une gouvernance simplifiée, étant administrées par un ou plusieurs gérants, qui répondent directement aux associés. Toutefois, il existe en droit brésilien la possibilité d'instaurer un conseil d'administration au sein d'une Ltda, ce qui représente un avantage majeur dans le cadre d'une Joint-Venture, les membres du conseil d'administration n'ayant aucunement besoin de justifier d'une résidence légale au Brésil. Il est important de souligner qu'en droit brésilien, le conseil d'administration n'a pas de pouvoir de représentation de la Société, sa compétence étant essentiellement d'ordre analytique et d'approbation de décisions stratégiques.

En substance, ce type de société est amplement utilisé au Brésil en raison de sa grande flexibilité et de son coût raisonnable, tant de constitution que de fonctionnement.

2.2. La Société par Actions ("S.A")

Elle observe les mêmes principes de formation que la SARL, exposés précédemment. La principale différence est que la SA est administrée par un minimum de deux directeurs, personnes physiques légalement résidentes au Brésil.

2.2.1. Constitution

La SA est constituée au moyen d'une Assemblée Générale de Constitution, durant laquelle les actionnaires approuvent les statuts de la Société, définissant notamment de manière précise et exhaustive l'objet social, les pouvoirs conférés aux directeurs et les autres règles de gouvernance.

2.2.2. Capital

Le capital social de la SA est divisé en actions et la responsabilité des actionnaires est limitée au prix d'émission des actions souscrites ou acquises, étant entendu que contrairement à la SARL, 10% du capital devra être versé à la date de constitution.

Un avantage significatif comparé à la SARL est le fait que les actions de la Société puissent être émises avec des primes d'émission différenciées, sans que la Société soit obligé au paiement de l'impôt sur le revenu (taux d'environ 34%) frappant la différence entre la valeur nominale de l'action et la prime d'émission effectivement payée lors de l'augmentation de capital, évitant ainsi une éventuelle dilution de l'actionnariat.

Comme en SARL, il est assuré à tous les actionnaires un droit de préemption, dans la proportion de leur actions détenues dans la Société, de souscription et de versement des nouvelles actions découlant de l'augmentation de capital.

2.2.3. Gouvernance

La SA est administrée par au minimum deux directeurs, personnes physiques résidant légalement au Brésil.

La loi sur les SA prévoit expressément la possibilité de créer un conseil d'administration ou un conseil « d'auditeurs », agissant à l'image d'un commissaire aux comptes (« Conselho Fiscal »). Le conseil d'administration, élu par les actionnaires, devra être composé d'au moins 3 membres, résidant ou non au Brésil. Les membres du conseil d'administration qui ne seraient pas résidents brésiliens devront accorder une procuration à une personne physique résidant sur le territoire du Brésil.

De même que dans la SARL, le conseil d'administration n'a pas de pouvoir de représentation de la Société, qui relève de la compétence exclusive des directeurs. Il a cependant compétence et autorité pour délibérer sur des questions stratégiques de l'entreprise, de même qu'il peut autoriser les directeurs à engager la société au-delà des limites imparties aux directeurs par les statuts.

De manière générale, les entrepreneurs constituent des SA ou transforment des SARL en SA lorsqu'ils ressentent le besoin de capter des ressources. En effet, les règles comptables plus strictes contribuent à apporter plus de transparence dans les rapports avec les investisseurs. Il est aussi possible d'obtenir le contrôle de la société avec une majorité simple (50% + 1 action, là où la minorité de blocage dans une Ltda est de 25%). De plus, comme souligné précédemment, la société pourra émettre des actions à primes d'émission différentes, de manière à ce que deux investisseurs apportant le même montant puissent souscrire une quantité différente d'actions, sous réserve de certaines conditions expressément prévues par la loi.

2.2.4. Pacte d'Associés/Actionnaires

Le Pacte d'associés ou d'actionnaires, que cela soit pour une SARL ou une SA, est un outil fondamental pour déterminer les limites et régler la relation entre les participants de la Joint-Venture, investisseurs dans une société constituée pour la réalisation conjointe d'un projet.

Le Pacte est le moyen juridique par lequel les associés déterminent, dans les limites de la loi, toutes les règles régissant leur relation commune. Le pacte est en effet le moyen approprié pour que les associés puissent établir les règles relatives à (i) l'achat et la vente d'actions, y compris tag along et drag along; (ii) l'exercice des droits de vote des actionnaires; (iii) la détermination du quorum d'approbation pour les questions stratégiques de la société; (iv) la résiliation de la joint-venture, etc.

2.3. Société en participation («SCP»)

2.3.1. Constitution

Contrairement aux SARL et SA, la Société en Participation est une société contractuelle, sans personnalité juridique. Sa constitution n'est pas conditionnée à une inscription auprès du registre du commerce, elle ne dépend donc d'aucune formalité, mais seulement de la signature d'un contrat. Quand bien même cette forme est peu traitée par la doctrine, elle présente une utilité pratique, en raison de ses particularités et caractéristiques.

En effet, les partenaires, dans le cadre d'une Joint-Venture, peuvent décider librement de son objet, de son fonctionnement et des règles qui lui seront applicables. De plus, de par son caractère confidentiel, ce type de société est fréquemment utilisé afin d'établir une étanchéité entre les éventuels passifs existants au sein du groupe économique du partenaire brésilien et de l'investisseur étranger, notamment prud'homais et fiscaux.

2.3.2. Associé occulte et associé ostensible

Il y existe deux types d'associés dans une Société en participation: (i) l'associé ostensible, qui développe l'activité objet de la société en son nom propre et sous sa propre responsabilité; et (ii) l'associé occulte, qui en principe ne répond pas devant les tiers, ne s'engageant que vis-à-vis de l'associé ostensible, et selon les modalités énoncées dans la formalisation du contrat de SCP.

2.3.3. Capital et aspects financiers

Etant donné que la Société en Participation n'a pas de personnalité juridique, elle ne pourra, en aucun cas, être dotée d'un patrimoine propre. Les contributions des associés se traduiront donc par une mise à disposition de ressources financières, matérielles et intangibles, apportées par les associés selon les dispositions contractuelles de la SCP.

Un aspect important de la SCP est le fait que l'associé ostensible a l'obligation de tenir une comptabilité spécifique. Soulignons aussi que la SCP pourra posséder un numéro d'enregistrement fiscal propre (« CNPJ »), lui permettant ainsi d'être titulaire d'un compte bancaire, sur lequel les ressources financières et les revenus de son activité pourront transiter.

Enfin, et c'est là un point notable, les résultats d'une société en participation seront distribués aux associés sous forme de dividendes, et partant, exemptés d'impôt sur le revenu.

3. Un exemple de Joint-Venture notable au Brésil: Raízen (2010 - aujourd'hui)

Raízen, une Joint-Venture entre Cosan et Shell, est la troisième entreprise d'énergie du Brésil en termes de revenu. Formée en 2010 par une fusion des activités sucre, combustibles et éthanol dérivés du sucre des deux entreprises partenaires, elle possède aujourd'hui une valeur de marché d'environ 15 milliards de dollars et

un chiffre d'affaires annuel de 26 milliards de dollars. La Joint-Venture exploite un réseau de 4.500 stations essence sous la bannière Shell, avec une production de 8,3 millions de mètres cubes d'éthanol.

L'objet de la Joint-Venture est la production et distribution d'éthanol de 2ème génération, développé à partir de bagasse et paille de canne.

Eu égard aux importants investissements nécessaires (R\$ 2.5 milliard jusqu'à 2024) à la construction des usines, de même qu'aux risques liés au projet et aux compétences de chacune des parties, la Joint-Venture s'est imposée comme la meilleure option. En effet, les deux sociétés ont conservé leur core business, mais profitent des compétences respectives de chacune.

4. Considérations finales

Même si le scénario économique actuel, comparé à l'engouement des dernières années, peut paraître moins prometteur, le Brésil reste une excellente opportunité d'investissement, principalement en raison de la dépréciation du Real face à l'Euro et au Dollar, d'autant que l'affaiblissement du marché interne, cumulé aux taux d'intérêts élevés, incite les entrepreneurs locaux à rechercher des alternatives de financement moins coûteuses que celles offertes par le secteur bancaire brésilien.

Dans ce contexte, diverses opportunités de partenariat peuvent naître et s'avérer particulièrement stratégiques pour une implantation sur le marché brésilien. La mise en œuvre d'une Joint-Venture apparaît donc comme une solution véritablement adaptée, offrant une maximisation des résultats couplée à une minimisation des risques.



Marcos Chaves LADEIRA
Avocat
PINHEIRO NETO



Fernando MEIRA
(responsable pour le texte ci-dessous)
Avocat
PINHEIRO NETO

Les Fusions et Acquisitions (M&A)

Les fusions et acquisitions (M&A, du terme Mergers and Acquisitions, en anglais) sont en général des opérations d'acquisition de participation sociétaire dans des sociétés existantes ou constituées dans le contexte de la transaction. Les raisons qui justifient la réalisation de ces opérations sont nombreuses et peuvent avoir une relation avec des problèmes de succession (dans le cas des personnes physiques), d'obtention de synergies de coût, de gains d'échelle, d'absorption d'un concurrent ou de la simple opportunité d'acquisition d'une entreprise dévalorisée, ayant un potentiel de valorisation et de croissance.

Structures. En général, les opérations de fusion et d'acquisition peuvent être structurées sous la forme d'achat et de vente d'actifs et/ou de participation sociétaire, de souscription de nouvelles actions et d'opérations sociétaires stricto sensu (fusion, absorption, absorption d'actions, scission, dropdown suivi de vente de la nouvelle société). En termes de structure, habituellement on adopte l'acquisition directe de participation sociétaire, en contrepartie de l'acquisition d'actifs, car en général le transfert direct des actifs est inefficace du point de vue fiscal, aussi bien pour l'acquéreur que pour le vendeur, en plus d'être plus bureaucratique et complexe (notamment en ce qui concerne la difficulté d'obtention de nouvelles licences au nom de l'acquéreur). Dans la plupart des cas, le paiement est fait au comptant ou moyennant la remise d'actifs, y compris de valeurs mobilières émises par l'acquéreur. Des retentions de versements du prix et/ou des paiements sur des comptes de mouvement restreint (escrow) sont très communs dans le cas des opérations de M&A au Brésil. Il est important de noter qu'il est possible à l'acquéreur de participation sociétaire dans une société brésilienne de structurer une certaine planification fiscale qui lui permette, dans des situations données et dans le respect de certaines conditions, d'amortir l'agio payé aux fins fiscales lors de l'acquisition.

Réglementation. Malgré l'inexistence d'une réglementation spécifique, plusieurs normes s'appliquent aux transactions de M&A, telles que le Code civil, la Loi de Sociétés anonymes, la Loi de Marché de capitaux, la Loi de Défense de la concurrence, la Loi Anticorruption, ainsi que des règlements émis par des organismes régulateurs du marché, tels que, entre autres, le Conseil monétaire national (« CMN »), la Banque Centrale du Brésil (« Banque centrale ») et, dans les cas des sociétés cotées, la Commission de valeurs mobilières (« CVM »). De plus, en général l'aliénation de contrôle d'organismes régulateurs dépend de l'approbation préalable de l'autorité gouvernementale compétente (par exemple, ANEEL, Susep et ANS). Au cas où il y aurait d'actifs situés dans une zone frontalière, il faudrait d'autres approbations gouvernementales pertinentes.

Étapes. Du point de vue légal, une opération structurée de M&A suit habituellement le chemin suivant: Embauche d'assistants par les parties impliquées (avocats/experts comptables); (ii) mappage des intéressés potentiels à l'opportunité de l'affaire; (iii) présentation de l'opportunité de l'affaire aux intéressés potentiels choisis préalablement; (iv) célébration d'un accord de confidentialité et la soumission d'un résumé avec des informations confidentielles (généralement sous la forme d'un « information memorandum »); (v) soumission d'une offre non obligatoire ou d'une négociation préliminaire d'une lettre d'intentions, d'un memorandum d'entente ou d'un term sheet (par lequel on peut aussi assurer une exclusivité dans les négociations); (vi) due diligence par l'investisseur potentiel, afin de vérifier la situation de l'objet de la transaction; (vii) une fois la due diligence réalisée et les conditions commerciales et légales de la transaction arrêtées (définition de la structure, par exemple), on négocie et signe le contrat de vente/investissement; (viii) la célébration (c'est-à-dire, la réalisation) de l'opération a lieu seulement en cas de la satisfaction des conditions précédentes, s'il est applicable, la plus importante entre elles (dans la plupart des cas) étant l'approbation préalable par les autorités de défense de la concurrence – la Loi de défense de la Concurrence adopte le contrôle préalable de fusions et d'acquisitions qui satisfassent à certaines conditions requises; et (ix) après la conclusion de l'opération, le cas échéant, l'ajustement éventuel du prix d'achat est vérifié, en général sur la base de variations des fonds de roulement et de la dette nette.

Due Diligence. La due diligence est une procédure d'investigation pluridisciplinaire qui permet aux parties de prendre une décision informée d'investissement. Du point de vue de l'acquéreur, la due diligence aide dans le cadre de l'évaluation de la situation de l'entreprise-cible et rend possible à l'acquéreur de résoudre et/ou de mitiger des contingences éventuelles après la conclusion de l'opération et de définir des protections contractuelles et le critère d'allocation de risques, qu'ils soient matérialisés ou occultes. Sous la perspective du vendeur, la crédibilité augmente et anticipe l'identification et le traitement approprié des questions à être indiquées par les acquéreurs potentiels. Plus la diligence est performante et approfondie, plus la transaction tend à être facile. Le domaine fiscal, celui de la sécurité sociale, du droit du travail et environnemental sont ceux qui normalement présentent des contingences le plus importantes. À l'heure actuelle, un autre domaine qui attire beaucoup d'attention est la conformité et le respect de la Loi Anticorruption et de la Loi de l'improbité, notamment dans des sociétés où il y a une dépendance ou une relation étroite avec le secteur public. Habituellement, les avocats renvoient les contingences déjà matérialisées et préparent l'évaluation de risque de passifs occultes identifiés par les experts comptables, qui sont les responsables de la révision de routines et de la satisfaction des procédures.

Contrat. Le contrat de vente (ou l'accord d'investissement, selon le cas) est le document définitif et obligatoire, servant de base pour la formalisation de l'opération souhaitée. Un tel document contient tous les termes de la transaction, y compris le prix, la modalité de paiement du prix, le paiement en escrow, les mécanismes d'ajustement de prix, les conditions pour la conclusion de l'affaire, les événements de conclusion, les obligations de faire et de ne pas faire avant la conclusion de l'affaire, la soumission de la transaction à l'autorité antitrust, les déclarations et garanties des parties, les déclarations et garanties de l'objet de la transaction, les contrats accessoires, l'obligation de confidentialité, l'obligation de non compétition, l'obligation de non cooptation, l'obligation d'indemnité et la méthode de solution de disputes. Dans la plupart des cas, la signature et la conclusion se font dans des moments distincts. En général, il n'y a pas de paiement de prix à la date de la signature du contrat (sauf dans le cas d'une avance, et il est important de vérifier qu'un tel paiement ne caractérise de violation aux règles concurrentielles (gun jumping)), mais au moment de la conclusion de l'affaire.

Enregistrement d'investissement étranger. Pour l'apport de fonds au Brésil, l'envoi des bénéfices à l'étranger, le rapatriement de capital et l'enregistrement de réinvestissement l'investisseur résident à l'étranger doit enregistrer son capital étranger. Les investissements sont toujours enregistrés dans la monnaie étrangère utilisée effectivement dans l'opération et en monnaie nationale.



M. Mauro Berenholc
Avocat
PINHEIRO NETO

Les Accords Commerciaux en vigueur

À l'heure actuelle, le Brésil est signataire de 23 accords commerciaux internationaux¹⁴ dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce (« OMC »), de l'Association latino-américaine d'intégration (« ALADI ») et du Marché commun du Sud (« MERCOSUD »), entre autres, étant lié aux obligations et conditions prévues dans de tels accords.

L'OMC est une organisation internationale constituée dans le but principal de définir des normes et politiques commerciales applicable à entre ses 164 membres actuels. Les accords conclus dans le cadre de l'OMC comprennent le commerce de biens et de services, des mesures de défense commerciale (droits antidumping, mesures compensatoires, etc.), droits de propriété

intellectuelle, entre autres et ont les principaux propos de (i) définir les principes pour la libéralisation commerciale, ainsi que les exceptions permises, ce qui inclut l'engagement de réduire les barrières et les tarifs commerciaux ; ii) établir les procédures pour la résolution de disputes ; (iii) tracer un traitement spécial à des pays en voie de développement ; et (iv) imposer aux pays-membres l'adoption de politiques ouvertes et transparentes sur la législation et autres normes commerciales applicables.

De plus, en ce qui concerne l'importation et l'exportation de biens, le 29 mars 2016 le Brésil a ratifié l'Accord sur la facilitation des échanges (Trade Facilitation Agreement – TFA), qui vise à alléger la bureaucratie du commerce extérieur, en enlevant les barrières administratives et en conférant un plus grand dynamisme aux procédures d'importation, d'exportation et de circulation de marchandises. Ledit accord –découlant de la 9e Conférence ministérielle de l'OMC, réalisée à Bali -, entrera en vigueur après être ratifié par les deux tiers des pays membres de l'OMC.

Le Brésil intègre également l'ALADI, une association créée en 1980 dans le but de mettre en œuvre, d'une façon progressive et graduelle, un marché commun latino-américain par l'adoption de priorités tarifaires et l'élimination de restrictions non tarifaires. Dans le cadre de l'ALADI, le Brésil a signé en 1991 le Traité d'Asunción, qui a institué le MERCOSUD, dont le but est d'instituer une zone de libre-échange par l'élimination de restrictions et de barrières non tarifaires entre ses membres, en plus d'introduire une union douanière facilitée par un Tarif Extérieur Commun (« TEC »), ce qui, toutefois, n'est pas encore totalement achevé. À l'heure actuelle, Argentine, Brésil, Paraguay, Uruguay et Venezuela intègrent le MERCOSUD en tant que États-parties, tandis que la Bolivie est en cours d'adhésion.

Le MERCOSUD représente un marché de plus de 285 millions de consommateurs potentiels et un PIB accumulé de plus de 3,2 mille milliards de dollars en 2015. C'est le quatrième bloc économique après l'Union européenne, l'Accord de libre-échange nord-américain et l'Association des nations du sud-est asiatique¹⁵.

En août 2004, le Tribunal permanent de révision du MERCOSUD (« TPR »), créé par le Protocole de Olivos, en 2002, a été installé. La création du TPR a constitué un important élément pour la révision et l'évolution de la procédure d'intégration du bloc économique, en renforçant le MERCOSUD aussi internement que dans ses relations internationales, vu qu'il assure le double degré de juridiction aux pays membres et rend possible l'uniformisation de la jurisprudence du bloc.

En ce qui concerne l'intégration avec d'autres blocs et pays, il faut souligner que le MERCOSUD compte des accords de libre-échange et de priorités tarifaires en vigueur avec Israël, Inde et l'Union douanière de l'Afrique méridionale (SACU). De plus, le bloc économique possède des accords en cours de ratification avec l'Égypte et la Palestine. Il faut souligner également les négociations en cours entre le MERCOSUD et l'Union européenne en vue d'un futur accord commercial¹⁶.

En termes pratiques, toute personne physique ou morale brésilienne qui prétende se consacrer à des activités d'importation/exportation doit être accréditée pour opérer le Système intégré de commerce extérieur ("SISCOMEX"). Cette

¹⁴ www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=405

¹⁵ www.itamaraty.gov.br/images/documents/Documentos/Fact_Sheet_Mercosur_English.pdf

¹⁶ www.itamaraty.gov.br/pt-BR/politica-externa/diplomacia-economica-comercial-e-financeira/695-acordos-extraregionais-do-mercosul

accréditation est faite moyennant une habilitation au système de traçabilité de l'intervention des parties douanières (« RADAR ») par-devant le Trésor public du Brésil (Receita Federal do Brasil – « RFB »).

D'une manière générale, les importations sont dispensées d'une licence. Cependant, en fonction du produit et/ou de l'opération, les importateurs ont besoin d'une licence d'importation avant l'embarquement des marchandises à l'étranger, cette licence devant être traitée également via SISCOMEX et approuvée par l'organisme gouvernemental compétent. Lors de l'arrivée des marchandises, la correspondante déclaration d'importation doit être enregistrée par le SISCOMEX. Cet enregistrement donne lieu au dédouanement des marchandises.

Tous les produits importés sont sujets au contrôle des autorités brésiliennes. La valeur douanière des marchandises importées constitue le principal élément pour l'établissement de la base d'imposition de l'impôt d'importation, ainsi que des autres impôts brésiliens applicables sur les importations, dont les aliquotes peuvent varier selon le code tarifaire des marchandises dans la Nomenclature commune du MERCOSUD. L'impôt d'importation n'est pas applicable quand le produit originaire d'un pays-membre du MERCOSUD est importé par un autre pays-membre, à condition que les normes d'origine aient été respectées.

En ce qui concerne l'exportation de marchandises, les contrôles suivants pourront être imposés, entre autres : Interdiction, fixation de parts annuelles pour l'exportation de certains produits, et la suspension temporaire des exportations de produits spécifiques. L'impôt d'exportation est applicable sur l'exportation de certains produits nationaux ou nationalisés (tels que les cigarettes, les fourrures, les armements et les munitions).

La législation brésilienne établit également certains régimes douaniers spéciaux, qui sont conférés par le RFB dans le but de faciliter les importations et exportations de certaines marchandises (par exemple, par la réduction des coûts de logistique) et, dans certains cas, de réduire aussi la charge fiscale sur de telles opérations.

Enfin, les importateurs/exportateurs brésiliens de services doivent fournir des informations sur leurs activités par le Système intégré de commerce extérieur de services immatériels et d'autres opérations qui produisent des variations dans le patrimoine (« SISCOSEV »), qui s'agit d'un système informatisé développé par les autorités brésiliennes en tant qu'instrument adressé au perfectionnement d'actions qui visent à soutenir, développer, suivre et définir des politiques publiques dans les domaines de services et de biens immatériels.



Walfrido Jorge WARDE JUNIOR
Avocat Associé
LEHMANN, WARDE & MONTEIRO DE CASTRO

Le Marché de Capitaux

Diplômes légaux applicables à la discipline juridique du marché de capitaux et la compétence des régulateurs publics

La discipline fondamentale du Système Financier National – y comprise l'édification de la structure de base des organismes chargés de son règlement – et donc du marché de capitaux y compris, est prévue par la Loi n° 4.595/1964, responsable de la création du Conseil Monétaire National (CMN) et de la Banque Centrale du Brésil (BCB), et par la Loi n° 6.385/76, qui a institué la Commission des Valeurs Mobilières (CVM).

Dans notre système financier, le lien managérial et fonctionnel établi entre ces trois organismes et l'Administration publique directe, empêche leur caractérisation en tant qu'agences gouvernementales, à l'exemple de celles opérant dans le modèle nord-américain.

D'autres institutions s'y alignent, sous une perspective plus large de l'appareil organique consacré à la régulation du Système Financier National et, également, directe ou indirectement, du marché de capitaux, à l'exemple du Conseil National des Assurances (CNSP), de la Surintendance des Assurances Privées (Susep) – tous les deux créés par le Décret-loi n° 73/1966 – et de l'Administration des Fonds de Pension (SPC), actuellement disciplinée par la Loi Complémentaire n° 109/2001.

Apparemment, de manière à conférer à cette conjonction d'organismes une articulation propre aux structures systémiques-unitaires, même que sous une apparente indépendance opérationnelle, le Décret n° 5.685/2006 a institué le Comité de Régulation et de Surveillance des Marchés Financiers, des Capitaux, des Assurances, des Pensions et de Capitalisation (Coremec).

a) Le Conseil Monétaire National

Le CMN est chargé de la délibération des politiques publiques applicables aux marchés composant le Système Financier National et, en l'occurrence, de la création des normes consacrées à la discipline et, en particulier, à la gestion de la monnaie et à l'adéquation, vis-à-vis des politiques fixées, des marchés sous sa tutelle et des conduites des différents opérateurs de ces marchés.

Le CMN, qui intègre le Ministère des Finances, est l'organisme de la plus haute hiérarchie du Système Financier National. Il est formé par le Ministre des Finances, qui le préside, par le Ministre de la Planification, du Budget et de la Gestion et par le Président de la BCB.

En réalité, dans le champ délibératif et normatif du CMN sont insérées des directrices générales à être observées par la CVM¹ et la définition des activités de la CVM devant être exercées conjointement avec la BCB, toujours sans ôter de la BCB la compétence de surveiller les marchés financiers et de capitaux².

b) La Banque Centrale du Brésil

La BCB – dont la fonction est de mettre en vigueur les décisions et les normes du CMN – a la compétence, dans le cadre de cette fonction préétablie, de la régulation des activités bancaires et de crédit.

La BCB est une autarcie rattachée au Ministère des Finances, siégee à la capitale de la République et ayant des représentations régionales. Dans l'exercice des fonctions qui lui sont attribuées par les normes des articles 10 et 11 de la Loi n° 4.595/1964, elle subordonne des institutions bancaires, des institutions de crédit, les administrateurs de consortiums³ et les entités intégrant les Système Financier de l'Habitation⁴.

Historiquement, elle surgit – à l'exemple de la tradition consacrée à d'autres banques centrales – pour jouer le rôle de "banquier de l'État", en tant qu'émettrice de monnaie, dépositaire et gestionnaire des réserves et, avec le temps, elle passe à assurer de nouvelles fonctions qui l'ont conduite à la condition de gestionnaire de la dette publique, à accomplir des politiques monétaires dans le cadre de son opération dans le marché ouvert, et donc, de s'affirmer, avec indépendance croissante, en tant qu'importante régulatrice du système financier, non seulement en raison de sa fonction de législatrice, mais également d'opératrice de marchés⁵, raison pour laquelle, du fait d'influencer indirectement les activités non-financières, elle arrive même à mettre en oeuvre des politiques macroéconomiques.

c) La Commission des Valeurs Mobilières

La CVM a la fonction de régulation, de surveillance, d'application et de sécurisation – avec le pouvoir de police – au moyen de la concrétion des normes régissant le marché des valeurs mobilières⁶ et, pour ainsi dire, la détermination de la portée de sa compétence découle directement des notions de valeur mobilière et de marché de capitaux⁷.

La récente et déjà mentionnée juridicisation d'une large conception stipulant la valeur mobilière⁸ a opéré un important et décisif transfert de pouvoir (compétence et fonctions) vers la CVM.

La condition de valeurs mobilières est toujours attribuée aux actifs compris dans la liste actuelle affichée aux incises I à VIII, de l'art. 2è, de la Loi n° 6.385⁹; cependant, il a été radiée du CMN – en raison du concept inséré à l'incise IX, du même diplôme légal – la compétence normative attribuant la nature de valeur mobilière à tous les titres créés ou émis par les sociétés par actions.

Et, à juste titre, il est également devenue désuète la thèse contestée de la cohabitation d'un marché de valeurs mobilières restreint, sous la compétence de la CVM, à côté d'un marché de valeurs mobilières résiduel, mais continent, sous la compétence de la BCB.

L'accroissement des compétences de la CVM a donné lieu aux critiques indiquant la survenance de conflits de compétence entre les régulateurs du marché financier et, en l'occurrence, il a déterminé une restriction du pouvoir réglementaire du CMN qui, même si elle ne résout pas tous les conflits existants, elle confère plus de certitude et de sécurité juridiques à la discipline du système financier et, en nature, du marché de capitaux.

Ainsi, il revient à la CVM, par détermination de la Loi n° 6.385/76 qui l'a instituée, de réglementer et de surveiller les actions et les activités de tous les agents opérant sur le marché de valeurs mobilières, qu'ils soient des investisseurs, des intermédiaires, les bourses des valeurs ou des sociétés émettrices de valeurs mobilières.

Aux États-Unis, sept lois et neuf agences fédérales s'alignent sous les fonctions de réglementation et de surveillance du marché de valeurs mobilières.

Au Brésil, la CMN, la BCB et la CVM, généralement chargées de la régulation et de la surveillance du Système Financier National et, en l'occurrence, également du marché de capitaux, s'affirment en tant qu'autarcies spéciales, même si telle désignation ne sert, en général, que pour les opposer au régime général des entités autarciques, leur permettant d'avoir une autonomie financière et budgétaire.

Walfrido Jorge Warde Júnior

1 - Cf. art. 3è, III, de la Loi n° 6.385/76.

2 - Cf. art. 3è, IV et V – paragraphe unique –, de la Loi n° 6.385/76.

3 - Cf. Loi n° 8.177/1991.

4 - Cf. Décret-Loi n° 2.291/1986.

5 - Elle agit en tant que dépositaire des réserves bancaires, prêteur de dernier recours et, plus récemment, gestionnaire du système de paiements brésilien.

6 - Ceci, sous les arguments traditionnels et, en partie, désuets, qui font la distinction entre le marché bancaire (ou financier) et le marché de valeurs mobilières.

7 - Cf. art. 2è, § 3è, de la Loi n° 6.385/76.

8 - Celle-ci a été l'une des plus importantes altérations subies par la Loi n° 6.385/1976, en vertu de la Loi 10.303/2001, de la Mesure Provisoire n° 08/2001 (devenue la Loi n° 10.411/2002) et du Décret n° 3.995/2001, en plus de l'inclusion de nouvelles institutions – notamment celles en connexion avec le marché de dérivatifs – intégrant le système de distribution de valeurs mobilières.

9 - Il faut souligner que la liste actuelle a été significativement agrandie, suite à l'inclusion – sur laquelle certains articles de la fin du siècle dernier ne faisaient que spéculer –, par exemple, des quotes-part de fonds d'investissement financier et des dérivatifs.

10 - Securities Act (1933), Securities Exchange Act (1934), Public Utility Holding Company Act (1935), Trust Indenture Act (1939), Investment Company Act (1940), Investment Advisers Act (1940) et Securities Investor Protection Act (1970).

11 - Securities and Exchange Commission, Federal Reserve Board, Department of Treasury, Department of Labor, Commodities Future Trading Commission, Office of the Comptroller of the Currency, Federal Deposit Insurance Corporation, Securities Investor Protection Corporation, Pension Benefit Guaranty Corporation.



M. Jean Paul ILLY
Responsable International Desk Amérique Latine
BANCO CRÉDIT AGRICOLE BRASIL S.A.
Pôle d'Accompagnement International du groupe Crédit Agricole

Le Financement Bancaire au Brésil

Le secteur bancaire brésilien a une forte rentabilité, il est stable et les grandes banques sont bien capitalisées. Les quatre principales banques brésiennes ont fait ensemble 15,3 milliards de euros de résultat net en 2015: Itaú (6,2 milliards), Bradesco (4,2 milliards), Banco do Brasil (3,4 milliards), Santander (1,5 milliard). (Cotation euro/real le 31 décembre 2015 : 1,00/4,25). Mais le crédit aux entreprises est rare et cher. En juin 2016 la Banque Centrale brésilienne constatait les taux moyens appliqués aux personnes morales : crédit de trésorerie (25,1%), découvert (51,1%), escompte de papier commercial (35,2 %). L'inflation (IPCA) de 2016 est prévue à 8,7%. Le taux bancaire de référence Selic est à 14,25% en août 2016. La fiscalité accroît encore le coût du financement et des opérations bancaires (que ce soit pour le change ou pour les placements).

Cependant il faut souligner qu'une grande partie des prêts est administrée à des taux nettement inférieurs au marché, en particulier pour l'investissement accordé par le BNDES qui en juillet 2016 étaient en moyenne à 11,7 %

Quand une entreprise française souhaite travailler au Brésil, elle doit bien se renseigner sur la pratique des moyens de paiements internationaux par les entreprises brésiennes. Trois techniques sont possibles:

Transfert international (transferência/remessa)

Quoiqu'irréversible et rapide, son émission dépend de l'initiative de votre acheteur. Il est adapté aux acomptes et paiements comptants ou bien associé à une garantie bancaire de paiement.

Remise documentaire (remessa/cobrança documentária)

C'est un moyen un peu plus sûr dans le cas de remise « cash against documents » car il existe une possibilité de récupération des marchandise(s) en cas de non-paiement.

Crédit documentaire (letra de crédito / crédito documentário)

C'est normalement le moyen le plus sûr, à condition de maîtriser la négociation des termes (se faire appuyer par son banquier) car il offre la garantie de paiement de la banque émettrice. Cependant le coût est relativement plus élevé, surtout pour l'acheteur.

Il faut bien sûr aussi utiliser les moyens classiques pour prévenir le risque de non-paiement. Ce qui consiste d'abord à recueillir des informations sur ses futurs clients (banques/agences de renseignements commerciaux/ etc). Ensuite à passer par les assurances crédit classiques. Par exemple on peut signaler que la Coface est très présente au Brésil.

Enfin les grandes banques brésiennes ont d'excellentes signatures pour les crédits documentaires, les SBLCs, etc. Le problème étant que les entreprises brésiennes, particulièrement les importateurs/distributeurs paient cher ces garanties, et n'ont pas des lignes bancaires infinies. Elles risquent donc de vouloir limiter au maximum le recours à leurs banques.

Dès lors que vos créances d'exportation peuvent bénéficier d'une garantie de paiement votre banque en France peut vous escompter vos créances d'exportation.

En ce qui concerne les moyens de paiement , les brésiennes ont des systèmes de compensation , et donc des délais de recouvrement bancaire , parmi les plus rapides du monde (héritage de l'hyper inflation). Un chèque remis à Manaus sera compensé deux jours plus tard à São Paulo , à cinq mille kilomètres , dont une partie de forêt vierge . A noter la pratique des chèques pré-datés , c'est à dire à compenser à un mois, deux mois ou plus .

Comment financer son implantation ?

De nombreux critères sont à prendre en compte pour bâtir un montage financier destiné à financer une implantation au Brésil. Les conditions d'accès au crédit varient en fonction du pays d'origine du financement, du taux d'intérêt, de la fiscalité et du risque de change.

Deux origines de financement sont à étudier : en France ou au Brésil. Si le financement vient du Brésil, il faudra une contre garantie bancaire de France systématique, au moins au début. Les apports de fonds au Brésil (capital ou prêts) doivent être enregistrés à la Banque Centrale pour pouvoir être rémunérés et/ou rapatriés.

Il faut rechercher des conditions de taux d'intérêt compatibles avec la rentabilité attendue du projet. Au Brésil comme on l'a souligné ces taux sont élevés (17% -20% minimum) Sinon il faut avoir accès aux crédits administrés : BNDES, ou en avances en devises sur exportations ce qui implique des délais et des conditions.

BNDES - La Banque nationale de développement économique et sociale

Les avantages sont des taux d'intérêt nettement plus faibles . Cependant les contraintes sont les délais assez longs à prévoir pour l'accord et déblocage des fonds et la nécessité d'une émission de garantie bancaire.

Les cas particulier des entreprises exportatrices - Financements (ACC/ACE/ pré pagamento exportação)

Les avantages sont un taux de financement de la devise d'exportation (index Libor) nettement plus avantageux ainsi que des exemptions fiscale. C'est un outil

de gestion du risque de change pour les exportateurs. Néanmoins cela s'accompagne aussi de certaines contraintes : il faut être exportateur et la durée est strictement réglementée (ACC + ACE : 570 jours maximum). L'entreprise peut aussi se financer en France par prêts bancaires à la maison mère qui seront apportés ensuite en capital social ou en prêt intra-groupe ; car il faut préciser que le compte courant d'associé n'existe pas.

Les financements depuis la France (bancaire/BPI)

La maison mère emprunte auprès de sa banque en France et prête ensuite les fonds à sa filiale au Brésil. Les avantages sont un taux d'intérêt comparativement faible plus la possibilité de bénéficier du soutien de BPI (partage de risque avec la banque française). Les inconvénients sont le risque de change sur la filiale (possibilité de couverture) / la withholding tax et l'IOF (impôt sur les opérations financières) ainsi que la nécessité de passer par un enregistrement de contrat à la Banque centrale. La maison mère peut aussi apporter les fonds en capital. En ce qui concerne la fiscalité il faut prévoir la gestion de la retenue fiscale à la source sur intérêts (15%) lorsqu'il s'agit de prêt transfrontalier. L'IOF est à 6% pour les prêts inférieurs à un an - ce taux et la durée minimum ont changé 4 fois ces cinq dernières années. L'IOF sur les opérations de change est à 0,38%. On peut donc souligner que la fiscalité brésilienne est plutôt favorable aux apports en capital.

Bien sûr il faut aussi prendre en compte le risque de change. Si l'entreprise choisit un financement en devises, elle prend un risque en cas de variation du Real. Elle peut se couvrir en France avec des NDFS (non delivery forwards : change à terme sans livraison physique), et au Brésil avec des NDFs ou des forwards avec delivery.



CHAPITRE II

LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS



M. Laurent HERNANDEZ
Directeur Brésil
MANDALA INTERNATIONAL

Pour vendre au Brésil, il faut être présent ou représenté dans le pays :

1. À travers un PARTENARIAT avec un distributeur
 - Projet à faible investissement
 - Risque commercial et Juridique/réglementaire
2. À travers un tiers de confiance HEBERGEUR de vos enregistrements
 - Projet à investissement moyen
 - Risque maîtrisé et flexibilité commerciale.
3. À travers une FILIALE
 - Projet à fort investissement
 - Projet Long terme et souvent après avoir pratiqué les options 1 ou 2

Pour vendre au Brésil, il faut que l'entreprise possède :

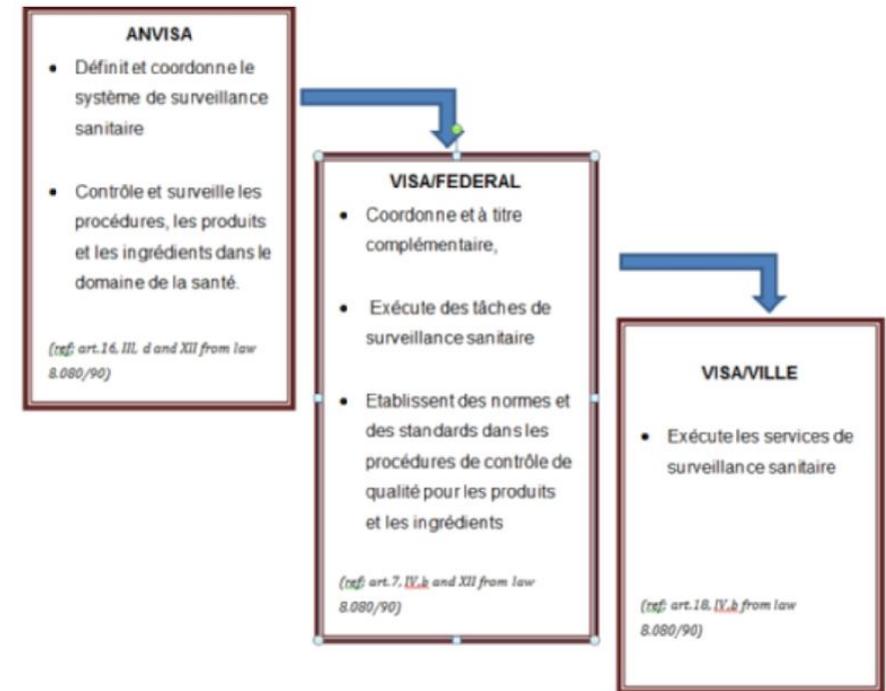
1. les certifications exigées par les différents organismes de santé
 - Mapa, Anvisa
2. pour la ou les activités que l'entreprise souhaite exercée.
 - Importer, distribuer, fabriquer transporter, exporter, stocker
3. pour la ou les classes de produits que l'entreprise souhaite commercialiser
 - Anvisa : cosmétiques, compléments alimentaires, Equipements médicaux, médicaments, produits sanitaires
 - Mapa : aliments d'origine animale, aliments d'origine végétale, fertilisants, produits vétérinaires, produits sanitaires, boissons

ANVISA & VISA

ANVISA - Agence Nationale de Vigilance Sanitaire - c'est l'organisme de régulation des activités liées à la santé humaine au Brésil, incluant la fabrication, l'importation, la distribution et la commercialisation de produits et des services concernés.

Le périmètre d'action de l'Anvisa englobe : la cosmétique, les désinfectants, les aliments/compléments alimentaires, les médicaments et les dispositifs médicaux.

VISA - agence de surveillance de Santé - son rôle est de mettre en place les actions visant à éliminer, diminuer ou empêcher les risques pour la santé et intervenir dans les problèmes sanitaires liés à l'environnement, la production et la circulation de marchandises et des services. Ces agences locales peuvent être divisées en deux niveaux: niveau fédéral (VISAS ESTADUAIS) et au niveau de la ville (VISAS MUNICIPAIS). Le Visa Fédéral existe toujours et le Visa Municipal existe seulement dans les grandes villes.



CERTIFICATION A L'EXPORT

Lorsqu'il s'agit d'exporter au Brésil un produit d'origine animale (langouste, lait, ..), il faut d'abord que l'entreprise fabricante soit enregistrée dans la base de données MAPA comme étant habilitée à exporter au Brésil.

C'est un procédé au cas par cas, en fonction du pays exportateur : s'il existe déjà un flux d'export depuis ce pays de produits similaires, cette certification est juste documentaire. S'il n'existe pas de flux ancien, le MAPA peut se rendre sur place. La législation n'est pas très claire concernant les produits d'origine végétale, ce qui laisse au MAPA la possibilité d'appliquer le même procédé.

RADAR

- Il s'agit d'une licence d'importation délivrée par l'administration fiscale du Pays (recette Faderale) pour l'activité d'importateur en général. Simplifiée ou Illimitée , cette autorisation n'englobe pas les spécificités liées à l'activité d'importateur de produits soumis à la législation de l'ANVISA ou du MAPA. La licence Radar est nécessaire mais pas suffisante.
- IMPORTANT : le RADAR est différent de l'AFE d'IMPORTATEUR

GMP - BPF - Good Manufacturing Practises - Bonnes pratiques de fabrication

- En fonction de votre activité (AFE de Fabricant, AFE Importateur) , de la catégorie et de la classe de risque des produits, il est nécessaire d'obtenir la certification préalable de votre usine/ligne de production et de vos sous-traitants.
- Lorsqu'il s'agit de l'ANVISA et de médicaments/d'équipements médicaux, ce GMP est un certificat délivré après inspection physique de l'entreprise par les équipes Anvisa
- Lorsqu'il s'agit de produits soumis au MAPA l'inspection physique est plus rare. Il n'existe pas d'émission de certificat GMP pour le Mapa, même après inspection.
- Mais lorsque l'on parle de BPF pour les aliments, l'entreprise doit suivre les règles sans nécessairement obtenir une inspection préalable à la remise d'un certificat.

REGISTRE - NOTIFICATION / CADASTRE - SIF PRODUIT

En fonction de la classe de risque d'un produit on parlera de REGISTRE ou de CADASTRE .

L'impact est dans le coût d'enregistrement, dans les délais pour l'obtenir et dans sa durée de validité.

Pour le MAPA, on parle davantage de Numéro SIF (Service d'Inspection Fédéral) lorsqu'il s'agit d'aliments d'origine animale.

DOSSIER TECHNIQUE D' IMPORTATION

- Il se peut que le produit importé soit exempté d'enregistrement/Notification auprès du MAPA ou de l'ANVISA. Mais cela ne veut pas dire qu'il n'existe pas un devoir d'information auprès des organismes concernés concernant l'importation de ce produit. Le dossier technique d'importation est un document reprenant : nom commercial, label portugais, formule, FSC, shelf life ...
- Un dossier technique peut contenir jusqu'à 3 produits de la même catégorie.

Enregistrer avec MAPA ou ANVISA ?

ANVISA

D'une manière générale , nous dirons que l'ensemble des produits médicaux destinés à utilisation pour l'humain sont du domaine de l'ANVISA, on parlera alors de :

- Cosmétiques
- Equipements et accessoires hospitaliers
- Produits désinfectants ménagers
- Médicaments
- Aliments et certains emballages

- Aliments ayant des propriétés fonctionnelles et/ou de santé : Capsules d'omega 3, Les fibres alimentaires, ...
- Aliments pour les enfants : Lait en poudre et jus enrichis en vitamines et minéraux, compote pour bébé,
- Emballages contenant une technologie innovante et/ou recyclés
- Nouveaux aliments et nouveaux ingrédients
- Substances bioactives et Probiotiques isolés avec des propriétés fonctionnelle et/ou de santé : lactulose, poly-dextrose, ...

MAPA

A l'inverse, on parlera d'enregistrement MAPA pour des produits destinés à l'usage animalier ou agricole :

Produits d'origine végétale

- Semences, fertilisants

Produits vétérinaires

- Vaccins : produits vétérinaires biologiques
- désinfectants, produits antimicrobiens : produits vétérinaires pharmaceutiques

Mais on trouve aussi les produits d'origines animale ou végétale pour l'humain :

Produits d'origine animale:

- Pâté, rillette, foie gras, saumon fumé, miel, fromage

Boissons alcoolisées et non alcoolisées

- Alcoolisées : Champagne, vin, cachaça, coquetel, liqueur, bière, alcool de fruits, vodka ...vinaigre.
- Non alcoolisées : soda, jus,.

Les Basiques de l'Enregistrement Produit

L'enregistrement produit s'effectue en 3 étapes :

Phase 1 : La pré-analyse produit :

- Formule QUALI/QUANTI : ingrédients, Concentration exacte, fonction de l'ingrédient dans la formule.
- Allégations du produit
- Le packaging et l'étiquette et les indications (BB, enfants, adultes...)
- Flow chart de production
- Alerte sur des tests complémentaires : INMETRO , ANATEL
- On enregistre une famille et non pas un produit,

=> Bilan : plan d'actions correctifs et décisions commerciales

Phase 2 : L'enregistrement - notification ou dossier technique du produit

- GMP, test complémentaire (stabilité zone 4B, etc)
- Montage du dossier (FSC, PoA, manuel, traduction, ...),

Phase 3 maintenance du registre

- Pharmacovigilance, technovigilance, cosmétovigilance

Les différences classes de risques : CADASTRE vs REGISTRE

- Cadastre : caractérisé par un degré de risque peu élevé
 - Classe I - faible niveau de risque
 - Classe II - niveau de risque moyen
- Registre : sans GMP : Aliment, cosmétique et produit sanitaire
- Registre avec GMP : médicament et Equipement hospitalier
 - Classe III - Haut niveau de risque pour l'individu ais niveau de risque moyen pour la santé publique.
 - Classe IV - Haut niveau de risque pour l'individu ais niveau de risque moyen pour la santé publique

Quid des Produits Mixtes?

ANVISA vs MAPA

Catégorie : Produits végétaux (sauf coeur de palmier)

Produits à base de fruits (confitures, ...), champignons comestibles : les cacahuètes, noix de Caju, les truffes etc ...

Catégorie : Les huiles végétales, les graisses et crèmes végétales

- Ces 2 catégories de produits sont exemptées d'enregistrement, mais auront besoin ...
 - d'un dossier technique d'importation Anvisa
 - d'une déclaration d'importation au MAPA
 - devront suivre des standard d'identités définis par le MAPA e/ou l'Anvisa : taille de la noix de Caju, variété de Caju, % de graisse saturée, viscosité de l'huile , PH , etc ...)

Catégorie : Cafés

- Exempt d'enregistrement Anvisa et Mapa,
- dossier technique d'importation ANVISA
- doit suivre les standards d'identité définis par la MAPA

Catégorie Chocolat : produits transformés.

- Exempt d'enregistrement Anvisa et Mapa,
- dossier technique d'importation ANVISA
- aucun standard d'identité à suivre.

Les thés

- Le thé en sachet ou Maté : ANVISA (infusion)
- Le thé en Soda (Ice Tea) => MAPA

Catégories des désinfectants de surface : Importance des allégations

- Ambiance vétérinaire => MAPA,
- Ambiance usage domestique => ANVISA
- on ne peut pas mettre 2 destinations MAPA et ANVISA sur le même produit => il faut 2 produits différents.

Les produits à base d'extraits végétaux

- Ce point ne concerne généralement que l'ANVISA.
- L' Anvisa est encore une institution récente, créée en 1999, elle ne dispose donc pas d'une pharmacopée aussi complète que peut-être la pharmacopée européenne.
- Mais quand les ingrédients sont des extraits de plantes, l'Anvisa peut les considérer comme de nouveaux ingrédients ou/et quand il n'y a aucun historique de consommation dans le pays, le client doit prouver la sécurité de chacun des extraits et l' Anvisa analysera le niveau de risque avant de décider d'accepter ces ingrédients. Pour obtenir une telle certification, le client devra présenter une demande par ingrédient suivant une demande officielle appelée "Évaluation de nouvel ingrédient alimentaire ».
- Exemple : les bonbons aux plantes....et le processus de fabrication (mixture)

Exemple des pizzas et autres produits similaires

- Pizza, lasagne, même à la viande ou au poisson, ne sont pas gérés par le Mapa, même s'ils contiennent des ingrédients d'origine animale ou végétale.
- Pour certains produits, Anvisa et le Mapa ont initié des travaux en commun de mise en conformité de ces produits. L'idée est d'aboutir à une réglementation commune reconnue par les 2 pour les produits de la classe " produits prêts à la consommation".
- Vous trouverez aujourd'hui certains numéros SIF (MAPA) sur ces produits, mais c'est purement une surenchère de la marque (ex. Sadia) , car la plupart du temps ce N° . SIF est celui de l'usine de fabrication, ou d'un ingrédient présent dans la composition. (RDC 27/2010).
- Lorsqu'il y a "vide réglementaire", c'est la plupart du temps la réglementation ANVISA qui s'applique.

CHAPITRE III

COMMERCE EXTÉRIEUR



M. Daniel Tavares
Directeur Commercial
Columbia



1. INTRODUCTION

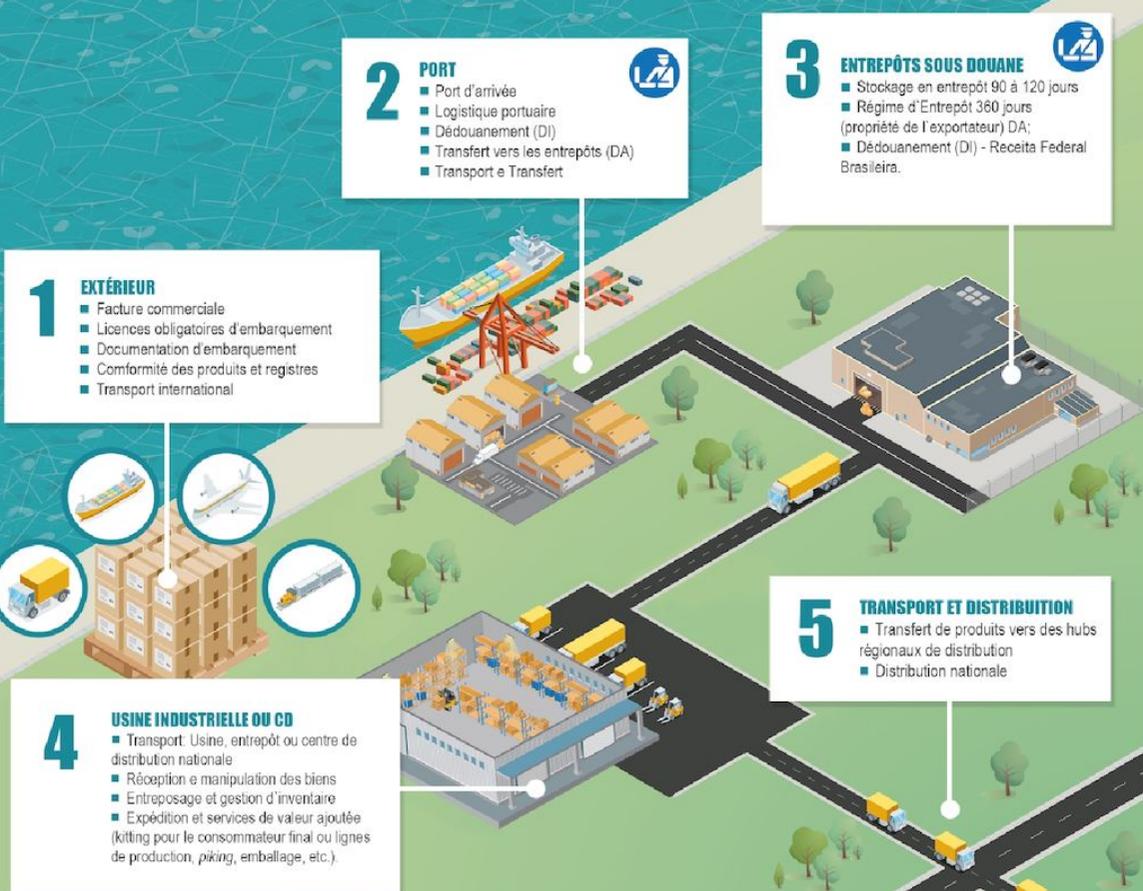
L'objet de ce guide est de décrire la planification nécessaire pour accéder au marché brésilien, en accord avec les spécificités de la législation locale, de l'infrastructure, de la dimension géographique et des agents impliqués. La qualité de la planification des étapes d'importation est un différentiel compétitif majeur pour le succès des entreprises qui souhaitent travailler dans le pays. Suit ci-après un schéma des éléments à être planifiés et des agents impliqués dans les opérations d'importation.



2. DÉTAILS DE LA CHAÎNE INTÉGRÉE EN 5 ÉTAPES

Infographie illustrant les différentes étapes de la chaîne d'approvisionnement internationale.

{ SUPPLY CHAIN EN 5 ÉTAPES }



2.1. PRÉREQUIS NÉCESSAIRES AU TRANSPORT INTERNATIONAL

Facture commerciale

Elle devra contenir les informations exigées par la législation brésilienne. L'émission correcte de ce document est fondamentale pour réaliser le dédouanement ;

Licences obligatoires d'embarquement

De nombreuses marchandises sont soumises à une autorisation préalable avant embarquement. L'absence de ce document, avant l'embarquement, pourrait conduire à des pénalités voire à des pertes graves en cas de non obtention de l'autorisation, ou encore à l'obligation de retour ou de réexportation ;

Documentation d'embarquement

Bill of Lading*, Packing list (liste des marchandises), certificats ou déclarations d'origine, entre autres, devront suivre les normes de la législation brésilienne. Les deux premiers sont obligatoires, les autres documents seront exigés suivant le type et l'origine des produits ;

* Bill of Lading ou B/L est le document légal utilisé à l'embarquement de marchandises par voie maritime. Il établit la relation entre l'Exportateur et le Transporteur Maritime (Armateur). Il liste le type, la quantité et la destination des marchandises.

Conformité des produits et de la documentation

Les produits finis (prêts à la consommation), principalement, devront respecter les exigences rigoureuses de la législation, code de défense du consommateur, certification d'inspection et rapport d'analyses. Par conséquent, pour exporter des produits finis au Brésil, il sera nécessaire de réaliser une analyse préalable de chaque produit ;

Transport international

Une fois les exigences administratives satisfaites, il sera possible d'effectuer les opérations logistiques de manière efficace. La qualité du transport international vers le Brésil est inégale suivant les états brésiliens de destination ; elle varie également en fonction de l'origine, du produit, du mode de transport et même du type de conditionnement.

2.2. LES ÉTAPES DE L'ARRIVÉE AU BRÉSIL VIA LA DOUANE, LE PORT, L'AÉROPORT, LA ROUTE

Port d'arrivée

Le choix du port d'arrivée au Brésil ne doit pas uniquement dépendre de la meilleure localisation géographique. La logistique doit être intégrée dans la planification et l'optimisation fiscale les mieux adaptées au produit ou à l'entreprise en question.

Logistique après mise à quai

Au Brésil, les ports sont considérés zones de passage et ne sont pas préparés pour accueillir tous les types de produits ou processus. Par ailleurs, le coût de permanence au port est extrêmement élevé, et la viabilité du projet d'importation

peut être compromise quand est nécessaire un entreposage pour une période plus importante. C'est pourquoi, une grande partie des opérations est transférée vers des ports francs (Armazéns Alfandegados): zones où sont stockées les marchandises importées jusqu'à ce que soit réalisé le dédouanement - autorisation d'entrée du produit dans le pays par les douanes ;

Dédouanement (DI) ou transfert vers les entrepôts sous douane (Armazéns alfandegados)

Une fois que le produit arrive au Brésil et que la présence de la marchandise est avérée, il sera possible de réaliser la libération douanière, via la Déclaration d'Importation (DI) ou le transfert vers les entrepôts sous douane, via la Déclaration d'Admission (DA). Pour que le transfert soit effectué sans coût d'entreposage au port, la documentation et la requête auprès du Fisc brésilien (Receita Federal) devront être réalisées avant la mise à quai du navire ;

Transport et Transfert

Le coût de la planification logistique est optimisé quand les déplacements des marchandises sont réduits au maximum. Après le transfert de la marchandise, réalisé avec des camions, la planification logistique doit répondre aux exigences de chaque port, aéroport et aux particularités du Brésil.

2.3. PORTS FRANCS

PORTS FRANCS (Armazéns alfandegados)

Les ports francs ont été créés pour décongestionner les ports. Même si le coût de stockage dans ces entrepôts est très élevé, il peut être jusqu'à 50% moins cher que le coût de stockage dans les ports.

Stockage et Ports Francs (Armazéns alfandegados)

Les produits pourront être stockés dans les entrepôts douaniers de 90 à 120 jours, sans payer aucun impôt ou taxe. De là, ils devront être dédouanés et pourront être utilisés ou distribués. Sous ce régime douanier, les marchandises devront respecter les lots et quantités décrites dans le B/L (Bill of Lading) ; il n'est pas possible de fractionner le dédouanement des marchandises.

Régime des Ports Francs (Entreposto Aduaneiro)

Sous ce régime, les marchandises pourront être stockées dans les entrepôts douaniers (Armazéns Alfandegados) jusqu'à 360 jours, avec exemption fiscale. Passé ce délai, elles devront être dédouanées. Sous ce régime douanier, les marchandises pourront être propriété de l'Exportateur, constituant ainsi un stock avancé de celui-ci. Après l'admission en entrepôt douanier, réalisée via la Déclaration d'Admission (DA), les marchandises pourront être vendues partiellement auprès de différents acheteurs et/ou importateurs au Brésil, ou encore auprès d'un distributeur.

Dédouanement (DI)

Comme au port, dans l'entrepôt douanier, la libération douanière pourra être réalisée par l'importateur et être analysée et libérée par le Fisc brésilien (Receita Federal).

2.4. USINE INDUSTRIELLE, ENTREPÔT OU CENTRE DE DISTRIBUTION

Transport: Usine Industrielle ou Entrepôt ou Centre de Distribution Nationale

Après le dédouanement de la marchandise, le produit pourra être transféré vers une unité d'industrialisation, un entrepôt ou vers un centre de distribution dans le Brésil; Réception et manipulation des produits - Le choix d'entrepôts ou de centres de distribution spécialisés permettra un traitement adéquat des produits, conformément aux spécificités de chaque processus, ce qui est fondamental pour la réception de l'inventaire;

Stockage et gestion de stock

Processus d'administration et de contrôle de stock de produits dans le Centre de Distribution.

Expédition et services de valeur ajoutée

En fonction des exigences de la législation brésilienne et du Code de Défense du Consommateur, ou même pour des caractéristiques du marché brésilien, il est nécessaire d'intégrer la planification logistique à la planification légale et fiscale, de façon à satisfaire les normes et exigences légales.

2.5. TRANSPORT ET DISTRIBUTION

Transfert de produits vers des hubs régionaux de distribution

Le Brésil est un pays continental où les centres de consommation régionaux sont polarisés et distants. Certaines entreprises choisissent donc de travailler avec un Centre de Distribution avancé (un hub régional), en particulier quand elles sont localisées dans des régions différentes du sud et du sud-est du pays, où se concentre le plus grand pourcentage de consommation par km².

Distribution Nationale

Le principal mode de transport de marchandises au Brésil est le transport routier, l'infrastructure de transport intermodal étant limitée dans un pays de taille continentale.

A moindre échelle, sont également utilisés le transport aérien pour les biens de haute valeur ajoutée et le cabotage maritime pour certains itinéraires, principalement pour le transport entre les villes côtières, pour la consommation locale ou pour la redistribution vers d'autres localités.

3. DIFFÉRENTES MODALITÉS D'IMPORTATION: PROPRE ET VIA UN PRESTATAIRE DE SERVICE TIERS

Nous allons décrire comment fonctionnent les trois principales modalités d'importation vers le Brésil et comment sont organisés les processus de transactions commerciales internationales. Mais auparavant, il est intéressant d'expliquer quelles sont les deux formes d'importation dans notre pays.

3.1 Importations propres

3.2 Importations par l'intermédiaire d'une Trading Company

3.2.1 Importation pour Compte et Ordre de Tiers ("Conta e Ordem de Terceiros");

3.2.2 Importation sous Régime d'Achat et Vente par Commande ("Compra e Venda por Encomenda").

La première étape pour effectuer une importation, qu'elle soit propre ou via une Trading, est l'obtention du « RADAR », qui est l'habilitation auprès du Fisc brésilien (Receita Federal) pour que l'entreprise puisse réaliser des activités de commerce extérieur au Brésil.

Afin d'organiser et gérer les activités importatrices au Brésil, le Fisc brésilien (Receita Federal) a mis en place deux modalités « RADAR ».

- Limité (Limitado): dans le cas d'une personne morale, dont la capacité financière* permet d'importer jusqu'à US\$ 150.000 par semestre;
- Illimité (ilimitado): dans le cas d'une personne morale, dont la capacité financière permet d'importer plus que US\$ 150.000 par semestre.

*(selon l'article 4^o de l'Instrução Normativa RFB nº 1.288/2012)

IMPORTATION PROPRE

Selon cette modalité, l'importateur (acheteur) importe des produits vers le pays pour compte propre dans l'objectif de les utiliser ou de les vendre.

L'importation propre oblige l'acheteur à gérer et payer tous les coûts opérationnels et, impôts et taxes relatifs de cette opération, comme l'Impôt d'Importation (II), l'Impôt sur les Produits Industrialisés (IPI), les contributions sociales (PIS/COFINS) et l'Impôt sur la Circulation de Marchandises et Services (ICMS).

Ces paiements pourront générer des crédits fiscaux pour les entreprises importatrices, qui seront utilisés dans les opérations de ventes ou liées à l'usage des produits. Les bénéfices de ces crédits ou la chaîne fiscale de la vente peuvent varier selon la classification de l'entreprise importatrice (Ex.: Ltda., "Microempresa" ou EPP).

IMPORTATION PAR L'INTERMÉDIAIRE DE TRADING COMPANIES

L'importation par l'intermédiaire d'une Trading Company peut se faire selon deux modalités : l'Importation sur Commande (por Encomenda) et l'Importation pour Compte et Ordre de Tiers (por Conta e Ordem de Terceiros).

Chaque modalité possède des règles distinctes qui répondent aux besoins de chaque entreprise : celles qui souhaitent simplement commander des produits, celles qui veulent uniquement sous-traiter leurs activités opérationnelles ou celles qui recherchent des opérations structurées avec la planification financière et fiscale offerte par les Tradings.

IMPORTATION POUR COMPTE ET ORDRE DE TIERS

Dans cette modalité, la Trading Company effectue les opérations d'importation en son nom propre et utilise les ressources d'une entreprise tiers, l'acquéreur. Cela signifie que la Trading se chargera uniquement des services opérationnels de l'importation.

Ces services exécutés par les Tradings sont formalisés et réglementés par des contrats qui doivent être enregistrés auprès du Fisc brésilien (Receita Federal), communément appelés liaison entre RADARS (vinculação entre RADARES). Dans l'Importation pour Compte et Ordre Tiers, la Trading fonctionne simplement comme un sous-traitant de l'acheteur local. La propriété du produit est transmise de l'exportateur vers la Trading puis, une fois l'opération de dédouanement terminée, de la Trading vers l'acquéreur au Brésil.

IMPORTATION SUR COMMANDE

Cette modalité correspond à l'importation de produits pour compte de la Trading Company et avec des ressources propres. Elle est, par conséquent, différente de l'importation pour Compte et Ordre de Tiers qui permet à l'acquéreur de payer directement l'exportateur ainsi que les impôts relatifs à l'importation.

L'Opération sur Commande exige que la Trading fasse toute l'opération d'importation en son nom propre et utilise ses ressources jusqu'à la nationalisation et la vente des produits au « donneur d'ordre » au Brésil (comme une vente locale à l'acheteur). Les avances ou paiements réalisés par l'acheteur ne sont pas permis durant le processus d'importation.

Cette modalité exige que la Trading fonctionne comme une entreprise importatrice, prenant en charge le « risque d'opération » (négocié préalablement avec les clients par l'intermédiaire de garanties, par exemple). La Trading n'est pas un simple prestataire de services mais un vendeur de marchandises importées.

Dans cette modalité d'importation, il est également nécessaire d'enregistrer le contrat auprès du Fisc brésilien (Receita Federal) afin d'effectuer la liaison de RADARS.

4. PLANIFICATION DE LA STRATÉGIE D'IMPORTATION ET DE LA LOGISTIQUE

Définir la stratégie logistique dans toutes les étapes du processus est essentiel pour garantir le contrôle des marchandises, optimiser les coûts et apporter de la valeur à l'entreprise.

Il est important de souligner ici que quand, dans la chaîne logistique, il existe un processus d'importation et/ou d'exportation de produits, il est indispensable de prendre en compte l'impact de variation du taux de change dans les opérations. Il est aussi fondamental de maîtriser les modes de paiement international et les Incoterms que réglementent les conditions et limites de responsabilité dans les opérations d'exportation (dans le pays d'origine) et d'importation (au Brésil).

Au Brésil, la législation ne permet pas le commerce ou le « transit » d'autres monnaies dans le pays, il est nécessaire de convertir le Real (BRL) avec le taux de change commercial dans le cas d'une importation et inversement, dans le d'une exportation. Les opérations de paiement international sont effectuées par l'intermédiaire de « contrats de change » (contratos de câmbio).

Documentation nécessaire dans la logistique d'importation

Certains documents sont essentiels quand il s'agit de logistique d'importation au Brésil : la facture commerciale, la packing list, les documents et licences obligatoires préables ou non à l'embarquement, et les certificats d'origine (dans certains cas).

Il est important de noter ici que la douane brésilienne est très rigoureuse et exige que soient présentées les copies originales de la facture commerciale et de la packing list pour compléter la nationalisation des marchandises (les copies ne sont pas acceptées).

Concernant l'arrivée et la nationalisation de marchandise, le traitement fiscal auquel sera soumise la marchandise importée sera structuré en fonction de l'état d'entrée et de l'état de destination de cette marchandise.

Par ailleurs, il convient d'analyser le local de dédouanement, en zone primaire (port ou aéroport) ou secondaire (entrepôts douaniers), afin de garantir la meilleure structure de coûts : les étapes nécessaires dans le processus de libération douanière et la logistique dépendent aussi du type de marchandise.

Que ce soit pour la nationalisation en zone primaire ou pour réaliser les procédures de transfert en zone secondaire, l'importateur, via son « despachante aduaneiro » (intermédiaire, sorte de déclarant en douane, chargé d'effectuer les procédures d'importation et de libération des marchandises), doit soumettre l'ensemble des documents d'embarquement originaux à la douane.

Gestion de risque de la Chaîne Logistique

Une opération logistique efficace dépend aussi d'une bonne gestion des risques. Le Brésil, avec ses dimensions continentales, présente jusqu'à aujourd'hui quelques risques et menaces dans les opérations logistiques qui doivent être gérés par des spécialistes : vols de marchandise durant le transport ou le stockage, infrastructure routière précaire, risques d'incendies dans les centres de distribution, heures de travail excessives de certains chauffeurs routier et mauvais conditionnement de la marchandise.

Les principaux facteurs de risques peuvent être réduits en utilisant les services d'opérateurs logistiques qui disposent de : systèmes de sécurité dans les zones de stockage et systèmes de transport ; programmes d'optimisation d'itinéraires pour identifier les meilleures routes ; qui réalisent des formations et inspections du conditionnement de la marchandise dans les véhicules ; et respectent le droit du travail brésilien et les heures de repos des chauffeurs.

5. COMMENT FONCTIONNE LA STRUCTURE FISCALE DES OPÉRATIONS D'IMPORTATION

Afin d'étudier la cascade d'impôts dans les opérations d'importation, il est indispensable d'évaluer correctement la Classification Fiscale des produits importés. Généralement connue comme « classification », le Code Harmonisé (Harmonized Code) est l'identification unifiée des produits validée par l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC).

Dans le cas du Brésil et des pays qui font partie du bloc commercial du cône Sud des Amériques, existe la Nomenclature Commune du Mercosul (NCM), qui suit les mêmes critères du Code Harmonisé et également les 4 premiers chiffres du code du produit.

Le Code Harmonisé, ou NCM, est une composition de codes numériques formés par 7 ou 8 chiffres (Ex: 3296.11.12). Ce code identifie le produit et les taux d'imposition qui doivent lui être appliqués.

Quels sont les taxes et impôts sur l'importation de produits et services au Brésil ?

1. II (Impôt sur Importation) – calculé sur la valeur douanière, avec des taux variables.
2. IPI (Impôt sur les Produits Industrialisés) – calculé selon la grille de l'IPI.
3. ICMS (Impôt sur la Circulation de Marchandises et Services), taux variables selon la législation de l'état où est réalisé le dédouanement.
4. PIS – Importation (Loi 10.865/2004) – taux général de 1,65%, taux spécifiques sont applicables pour certains produits.
5. COFINS – Importation (Loi 10.865/2004) – taux général de 7,6%, taux spécifiques sont applicables pour certains produits.
6. IOF – Impôt sur les Opérations financières – dû sur la vente de monnaie étrangère lors de la liquidation de l'opération de change pour le paiement de l'importation de services, avec un taux de 0,38%.

En plus des impôts cités, des taxes sont applicables, comme l'Additionnel de Fret pour la Rénovation de la Marine Marchante – AFRMM (Loi 10.893/2004 - Adicional de Frete para Renovação da Marinha Mercante) et tarifs douaniers, avec des taxes d'utilisation du Siscomex (Système de Commerce Extérieur (Sistema de Comércio Exterior) qui gère toutes les opérations d'importation et d'exportation).

Dans les opérations d'importation, les impôts s'appliquent au début du processus ou au moment de la nationalisation des marchandises. Le fameux « effet de cascade » fiscal (taxes qui s'additionnent) commence à cette étape puisque les formules ou les bases de calcul de ces impôts s'accumulent ou ont une incidence sur d'autres impôts. Un exemple de calcul d'impôts et les formules de calcul sont détaillés ci-dessous. La situation considère un NCM spécifique avec le taux d'imposition utilisé dans la démonstration ci-après.

Commençons par les formules et bases de calcul de chacun des impôts :

1. II (Impôt sur Importation): Coût du produit + Fret International + Assurance internationale x Taux de II pour le produit.
2. IPI (Impôt sur les Produits Industrialisés) : Coût du Produit + Fret International + Assurance Internationale + Valeur d'Impôt d'Importation x Taux d'IPI pour le produit.
3. PIS - Importation (Loi 10.865/2004): Coût du Produit + Fret International + Assurance Internationale x Taux général de 1,65% (des taux spécifiques s'appliquent pour certains produits).
4. COFINS - Importation (Loi 10.865/2004): Coût du Produit + Fret International + Assurance Internationale x Taux général de 7,60% (des taux spécifiques s'appliquent pour certains produits).
5. ICMS (Impôt sur la Circulation de Marchandises et Services) : (Coût du Produit + Fret International + Assurance International + Impôt d'Importation + IPI + PIS + COFINS + Taux d'utilisation du Siscomex) / (1-% de ICMS) x ICMS.

Les Trading Companies, qui offrent des opérations structurées en Planification Fiscale et Logistique, utilisent des Régimes Spéciaux apportent de la valeur ajoutée aux importations de leurs clients réalisées pour compte et ordre ou sur commande.

6. PLANIFICATION FISCALE DANS LES OPÉRATIONS D'IMPORTATION ET LOGISTIQUE INTÉGRÉE

Avant de commencer un projet logistique, il est nécessaire de faire des recherches non seulement sur les aspects commerciaux, mais également sur l'ensemble des taxes et impôts et des obligations impliquées dans les opérations. Cette évaluation et la planification fiscale résultante peuvent faire la différence entre le succès ou l'échec des affaires au Brésil.

Parallèlement à cette planification, il est important de prendre en compte que le Brésil est un pays continental dont l'infrastructure est très inégale et qui présente de grandes différences économiques. Selon la modalité de transport international, ainsi que le type de produit et ses caractéristiques, une analyse des meilleurs, voire même des possibles, points d'entrée au Brésil doit être réalisée, car de nombreuses marchandises ne peuvent pas être réceptionnées dans n'importe quel port ou aéroport, soit pour des raisons techniques, soit pour des questions de spécialisations ou de coûts.

Seul un opérateur logistique spécialisé pourra développer un projet de qualité avec des options de Centres de Distribution et de structures dans plusieurs états, qui pourront garantir la couverture de l'ensemble du territoire national.

La planification fiscale peut permettre de réduire les coûts dans les opérations de logistique nationales mais son impact est moins important que dans le cas d'opérations logistiques internationales. Dans le cas des opérations logistiques nationales, il est fondamental de faire les choix adaptés pour optimiser le taux d'imposition et la planification fiscale du produit.

6.1 Taux d'imposition dans les opérations de logistique nationale

Les taxes et impôts qui s'appliquent sur les produits à chaque étape des opérations logistiques nationales (début et fin sur le territoire brésilien), sont les suivants :

Stockage

- ISS (Impôt sur les Services): taux de 0% à 5% de la valeur du produit;
- PIS et COFINS: taux de 4,65% à 9,25%;
- Impôt sur le revenu

Fret

- ICMS (Impôt sur la Circulation des Marchandises et Services): taux de 7% à 18%;
- PIS et COFINS: taux de 4,65% à 9,25%.

Impôts sur le produit

- ICMS: taux de 4% à 19%;
- PIS et COFINS: taux de 9,25% à 12,5%;
- IPI (Impôt sur les Produits Industrialisés): taux de 0% à 45%;
- Impôt d'Importation (si applicable): taux de 0% à 20%.

Actuellement, les opérateurs qui sont totalement intégrés et offrent de l'importation de produits jusqu'aux services de logistique nationale de stockage et de distribution, sont hautement spécialisés et familiers avec les concepts d'opérations commerciales de produits importés, ainsi que des opérations qui implique la chaîne productive nationale qui demande une grande spécialisation.

7. CONCLUSION

Comme décrit tout au long de ce guide, si les opérations d'importation/exportation et de logistique efficaces sont déterminantes dans le succès d'une affaire commerciale n'importe où dans le monde, au Brésil, leur importance est encore plus forte en raison des particularités suivantes du pays :

- Territoire de dimensions continentales;
- Infrastructures de transport en développement (routes, ports, aéroports, transport ferroviaire);
- Structure fiscale complexe;
- Encombrement dans les centres urbains, entre autres.

Malgré tous ces défis, grâce à une opération bien structurée, il est possible de saisir toutes les opportunités qu'un grand marché comme le Brésil offre. La sous-traitance des activités d'importation/exportation et de logistique auprès d'opérateurs spécialisés permet d'augmenter les chances de succès commercial au Brésil.

CHAPITRE IV

LE DROIT DU TRAVAIL



M. Iure PONTES VIEIRA
Avocat
PONTES VIEIRA



M. Iane VIEIRA
Avocat
PONTES VIEIRA

Principales Obligations à respecter en matière de Droit du Travail

Avant d'entreprendre ou investir au Brésil, il est nécessaire de connaître les principaux concepts et les obligations à respecter en matière de droit du travail brésilien.

I - Concepts et principes en droit du travail brésilien

La Consolidation des Lois du Travail - CLT

La CLT, Consolidation des Lois du Travail (équivalent du code du travail français), regroupe l'ensemble des normes applicables en matière de droit du travail.

Principe de réalité contractuelle

Un des grands principes dans cette matière est celui de la réalité contractuelle. L'important dans une relation de travail est la réalité des faits bien plus que ce qui a été convenu par écrit entre les parties. Par conséquent, si dans les faits la relation de travail est caractérisée, même en l'absence de contrat de travail formel, les obligations prévues par le droit du travail devront être respectées.

La relation de travail

Il est nécessaire afin de bien comprendre ce qu'implique l'application du droit du travail de définir quelques concepts de base : L'employeur est une entreprise, individuelle ou collective, assumant les risques de l'activité économique, qui emploie et dirige la prestation de services.

L'employé est toute personne physique qui fournit des services de nature non éventuelle, sous subordination hiérarchique de l'employeur et perçoit en contrepartie une rémunération. La relation de travail implique différentes caractéristiques afin que le travailleur soit considéré comme un employé :

- a) La personnalité : l'employé doit exécuter ses prestations de manière personnelle, sans être substitué dans le cadre des services fournis ;
- b) L'habitude : le service rendu ne doit pas être éventuel ;
- c) La subordination hiérarchique : le travailleur doit suivre et respecter les consignes émises par l'employeur pour être considéré comme un employé ;
- d) La rémunération : il s'agit de la contrepartie financière des services fournis.

L'embauche d'un salarié

Une fois ces principes définis, il est important de comprendre et analyser quelles sont les obligations relatives à l'embauche d'un employé.

Tout d'abord, pour pouvoir légalement être employé au Brésil, le travailleur doit obligatoirement présenter sa carte de travail (CTPS) à l'employeur dans les 48 heures de son entrée en fonction, sous peine de suspension de l'exercice de ses fonctions ou de l'activité (arts. 13, 25 et 29 de la CLT).

La Carte de Travail (CTPS)

La CTPS est le document professionnel d'identité du travailleur. Y sont indiqués, entre autres, la date d'embauche, les modalités et le montant de la rémunération, la fonction exercée, les modifications de salaire, les congés, suspensions etc.

On note que les erreurs ou omissions relatives aux informations indiquées dans la CTPS sont à l'origine de 50% des actions en justice en matière de droit du travail. Une erreur commune est d'indiquer le licenciement pour faute dans la CTPS. Il est en effet interdit d'apporter des informations discréditant l'employé sur sa carte de travail.

La CTPS est la principale preuve à disposition de l'employé afin de lui permettre de faire valoir ses droits. Les obligations relatives à ce document relèvent de la responsabilité de l'employeur.

Employés étrangers

S'agissant de l'embauche d'employés étrangers, certaines règles particulières doivent être respectées, notamment s'agissant des autorisations d'entrée et de permanence au Brésil (visa).

Le visa est l'acte administratif relevant de la compétence du Ministère des Relations Extérieures qui autorise, par l'intermédiaire des représentations consulaires à l'étranger, l'entrée de l'étranger au Brésil, sous réserve du respect des exigences législatives. L'employeur souhaitant faire venir un travailleur au Brésil devra solliciter cette autorisation auprès du Ministère du Travail, en transmettant le « Formulaire d'Autorisation de Travail » et l'ensemble de la documentation exigée.

Afin d'embaucher des travailleurs étrangers, les documents de langue étrangère et délivrés par une autorité publique française devront être traduits en langue portugaise par un traducteur assermenté. Les modalités plus spécifiques relatives à ces embauches et les conditions de délivrance de visa sont définies par Loi n° 6.815 de 1980 et par les Résolutions du Conseil National de l'Immigration.

Les droits des travailleurs étrangers - La Constitution Fédérale brésilienne, dans son article 5 garantit l'égalité de tous devant la loi, « sans distinction de quelque nature que ce soit, garantissant aux brésiliens et aux étrangers résidant au Brésil l'inviolabilité de leurs droits à la vie, la liberté, l'égalité, la sécurité, la propriété (...) ».

C'est ce même principe qui permet d'étendre les droits garantis aux employés brésiliens aux salariés de nationalité étrangère. Par ailleurs, la Loi n° 6.815 de 1980 relative aux droits et obligations de l'étranger, indique dans son article 95 que l'étranger résidant au Brésil jouit de tous les droits accordés au brésiliens, conformément à la Constitution. Cela signifie que, d'une part, la législation brésilienne en matière de droit du travail ne prévoit pas de traitement spécial pour les expatriés qui viennent travailler au Brésil ; et d'autre part, les travailleurs étrangers jouissent des mêmes droits que les travailleurs brésiliens, tels que la perception de congés annuels payés, du 13ème salaire, le dépôt de FGTS, etc.

II - Relation de travail et obligations

Lorsque la relation de travail est établie, contractuellement ou dans les faits, l'employeur devra respecter différentes obligations. A défaut, il s'exposera à des pénalités financières et administratives en cas de contrôle de l'administration ou d'action en justice initiée par l'employé afin de régulariser sa situation. Parmi les obligations principales liées au droit du travail, on retrouve :

1. Le paiement des heures supplémentaires - Certaines entreprises ne rémunèrent pas leurs employés pour les heures supplémentaires effectuées alors que les employés concernés accumulent les preuves relatives à cette absence de versement. Lors d'un contrôle, dans le cadre d'une dénonciation auprès du Ministère Public ou en cas d'action en justice, l'entreprise devra payer ces heures ou pouvoir prouver qu'elles n'ont pas été travaillées.

2. Le respect de la période de repos - La législation brésilienne impose différentes règles relatives aux périodes de repos et de repas. Lorsque que la durée de travail dépasse 6 heures, il est obligatoire pour l'employeur de respecter ce droit du travailleur d'un minimum d'une heure de repos, sauf en cas d'accord écrit ou disposition de l'accord collectif, et d'un maximum de deux heures. Cette heure de repos pourra également être réduite par acte du Ministère du travail, après évaluation du Secrétariat de Sécurité et d'Hygiène du Travail, si l'établissement dispose d'une cantine en conformité avec la législation et respecte les règles relatives aux heures supplémentaires.

2. (suite)

En cas de non-respect de ces obligations, la súmula 437 du TST prévoit que doit être payée comme heure supplémentaire l'heure entière de la période de repos et pas seulement le nombre de minutes accordées à l'employé.

3. Durée de l'intervalle entre deux journées de travail - Entre deux journées de travail, l'employé doit bénéficier d'une période minimum de repos de 11 heures.

4. La périodicité du versement des salaires - Quel que soit le travail et ses modalités d'exécution, le versement des salaires ne peut pas dépasser une périodicité d'un mois, sauf s'agissant du paiement des commissions, bonus etc. Ainsi, rien n'empêche que l'employeur et l'employé décident que les salaires seront versés de manière hebdomadaire, tous les quinze jours ou mensuellement. Lorsque le salaire est versé mensuellement, il devra être payé au plus tard le 5ème jour travaillé du mois suivant (art.459 da CLT).

5. Le paiement du « supplément d'insalubrité » - Les activités considérées comme insalubres sont celles qui, en raison de leur nature, leurs conditions ou de la méthode de travail, exposent les employés à des produits nocifs pour la santé, en raison de la toxicité des produits et du temps d'exposition. La caractérisation et classification d'insalubrité et la dangerosité est, selon les normes définies par le Ministère du Travail, reconnue par les médecins et ingénieurs du travail assermentés par ce même ministère.

6. Le respect des conventions et accords collectifs - le non-respect des obligations définies dans ces accords expose l'entreprise à des sanctions.

7. Le Droit aux vacances - tous les employés ont le droit à une période annuelle de 30 jours de congés. L'octroi de vacances peut être individuel ou collectif. Les vacances seront accordées par l'employeur, pour une seule période, dans les 12 mois suivant la date à laquelle l'employé aura acquis le droit aux congés, sous peine de paiement doublé des montants à verser au titre de la période de vacances. Exceptionnellement, les congés pourront être accordés en deux fois pour des périodes ne pouvant être inférieures à 10 jours consécutifs. Les mineurs et plus de 50 ans ont toujours le droit de bénéficier de leur période de congés en une seule fois. Le paiement des rémunérations pour la période de vacances doit être effectué au plus tard deux jours avant le début des congés et calculé conformément au salaire en vigueur à cette date. De nombreuses entreprises ne permettent pas à leurs salariés de poser leurs congés, même si ces derniers déclarent « sur le papier » les avoir pris, souvent sans bénéficier du tiers de rémunération supplémentaire obligatoire.

zL'employeur a une obligation mensuelle de dépôt sur le compte FGTS sur salarié. En l'absence de dépôt, l'entreprise s'expose à des amendes, sera privée de la possibilité d'émettre un Certificat d'absence de dette sociale, ne pourra pas verser de pro-labore ni distribuer de dividendes.

9. Enfin, il est important d'attirer l'attention des entreprises s'agissant du versement à l'employé de rémunérations indirectes, par exemple l'aide au logement. Ces dernières doivent être intégrées à la base de calcul des contributions sociales, du FGTS et de l'ensemble des droits de l'employé, sous peine d'être postérieurement réintégréés et donner lieu à des sanctions.



M. Yann Fromont
Directeur Associé du Cabinet Gorioux Faro Assessoria
Contábil e Auditoria

Réglementation du Travail Cotisations Sociales Salariales et Patronales au Brésil

La législation sociale en vigueur au Brésil

La Consolidation des Lois du Travail (CLT) est la principale norme législative brésilienne ayant trait au droit du travail. Elle a été créée par le Décret-loi n° 5.452 du 1er mai 1943 unifiant toute la législation sociale existante au Brésil.

Tout travailleur dépendant de la Législation CLT doit obligatoirement détenir une carte de travail (Carteira de Trabalho e Previdência Social - CTPS) émise par une Délégation Régionale du Travail (DRT).

Ce carnet reprend, tout au long de sa carrière, l'historique des salaires, les fonctions exercées, les dates d'entrée et de sortie de chaque entreprise, congés pris, employeurs, etc....

Tous les salariés bénéficiant d'un contrat de travail brésilien sont assujettis au régime de protection sociale de l'INSS (Instituto Nacional do Seguro Social) et bénéficient de 30 jours consécutifs de congés payés par an (de date à date) avec la possibilité, après accord, de ne prendre que 20 jours et de vendre 10 jours à son employeur.

Le salaire du mois pendant lequel le travailleur est en vacances est majoré d'un tiers. Après chaque période de 12 mois de travail, l'employé a droit à 30 jours de vacances, droits acquis à consommer durant les 11 mois suivants. S'il ne prend pas ses congés, durant cette période, ceux-ci une fois pris seront majorés de 100%.

Une visite médicale est nécessaire au 1er jour de l'entrée des salariés. A compter de janvier 2017, sera mis en place l'échange de données informatisé (eSocial) où l'employeur télétransmettra via certificat digital l'ensemble des informations liées à la feuille de paie.

Annuellement une Déclaration annuelle des salaires (RAIS) est télétransmise à l'INSS ainsi que l'ensemble des retenues à la source (DIRF) permettant de croiser ces informations avec les déclarations fiscales d'impôt sur le revenu des personnes physiques.

L'employeur remet au salarié au mois de février un relevé des salaires et des retenues à la source de l'année civile antérieure afin que celui-ci puisse les déclarer lors de sa déclaration d'impôt sur le revenu (Avril de chaque année).

Charges sociales pour un salarié

Cotisations sociales INSS employés : entre 0 et 11% du montant du salaire mensuel brut plafonné à 5.190 R\$ (1.442 €) soit une déduction maximale de 571 R\$ (159 €),

- Charges patronales INSS de 26,80% à 28,80% sur les salaires bruts (variation en fonction du taux d'accident du travail selon le secteur d'activité).

Depuis décembre 2015, certains secteurs d'activités spécifiques de services, commerces ou industries peuvent opter entre le taux plein d'INSS (26,80% à 28,80%) sur les salaires bruts ou un taux réduit d'INSS (6,80% à 8,80%) sur les salaires bruts et un impôt sur la CA TTC de 2,50% (Commerce et Industrie) à 4,50% (Services). L'option est valable pour toute l'année civile et peut être modifiée l'année suivante.

- Charges patronales FGTS de 8,00 % sur les salaires bruts (fonds gérés par la Banque Caixa Economica Federal au taux annuel d'environ 3,50% net et rétrocédés au salarié en cas de licenciement, de départ à la retraite ou d'acquisition du logement principal). Il s'agit donc pour le salarié d'un complément de salaire. En cas de licenciement, ce fonds constitué par l'employeur sera majoré de 50%, 10% versé à l'Etat et 40% versé au salarié comme indemnités.
- 13ème mois obligatoire au Brésil, versé moitié en novembre et le solde en décembre de chaque année, soumis aux cotisations INSS, FGTS et impôts sur le revenu à la source (IRRF) et majoré des variables annuelles tels que les heures supplémentaires, bonus et primes.
- Congés payés d'un mois majoré d'un tiers, soumis aux cotisations INSS, FGTS et impôts sur le revenu à la source (IRRF) et majoré des variables annuelles tels que les heures supplémentaires, bonus et primes.
- Avantages en nature tels que le logement pris en charge par l'employeur : soumis aux cotisations INSS, FGTS et impôts sur le revenu à la source (IRRF).

La convention collective impose chaque année une revalorisation annuelle des salaires (dissídio) à une date anniversaire, pour les salariés présents à cette date ou au prorata si certains salariés sont rentrés en cours d'année. Cette revalorisation suit généralement l'inflation majoré de 1 à 3 points soit de 9 à 12% en 2016 selon les secteurs (services, commerces ou industries).

Charges sociales pour un gérant non employé :

Le gérant de société au Brésil (Administrador) peut recevoir une rémunération au titre de son mandat social : actes de gestion, représentation de la société vis-à-vis des tiers. Il perçoit une feuille de paie spécifique (Pro Labore) :

- Cotisations sociales INSS employés : entre 0 et 11% : montant plafonné à 5.190 R\$ (1.442 €) soit une déduction maximale de 571 R\$ (159 €),
- Charges patronales INSS de 20 % sur les salaires bruts,
- Charges patronales FGTS : Non applicable,
- Absence de 13ème mois, Absence de congés payés,
- Avantages en nature démontrant une rémunération indirecte tels que le logement pris en charge par l'employeur, voiture de fonction, logement de fonction, etc... : soumis aux cotisations INSS et impôts sur le revenu à la source (IRRF).

Législation fiscale

L'impôt sur le revenu brésilien est prélevé à la source sur la feuille de paie mensuelle du salarié ou du Gérant. Le barème de l'IRRF (Imposto de Renda Retido na Fonte) est le suivant :

Impôt sur le Revenu retenu à la source par l'employeur		%	Déduire
	Jusqu'à 1.903,98 R\$ (528,89€)	0	0
1.903,98 R\$ (528,89€)	à 2.826,65 R\$ (785,18€)	7,50	142,80 R\$ (39,67€)
2.826,65 R\$ (785,18€)	à 3.751,05 R\$ (1.041,96€)	15,00	354,80 R\$ (98,56€)
3.751,05 R\$ (1.041,96€)	à 4.664,68 R\$ (1.295,74€)	22,50	636,13 R\$ (176,70€)
	Sup à 4.664,68 R\$ (1.295,74€)	27,50	869,36 R\$ (241,49€)
Déduction par personne à charge			189,59 R\$ (52,66€)

L'IRRF est payé par l'employeur le 20 du mois suivant.

Taux 1€= 3,60 R\$

Licenciement ou démission

Les sociétés brésiliennes classifiées comme PME ou PMI n'ont pas à justifier au salarié ou au Ministère du Travail le motif du licenciement qui est à son initiative. L'employeur remet au salarié un courrier le notifiant de son licenciement sans juste cause. La société brésilienne devra obligatoirement homologuer auprès de son syndicat le solde de tout compte des salariés ayant plus de 12 mois d'ancienneté : présentation du solde de tout compte payé, contributions syndicales et des charges sociales payées (INSS et FGTS) sur les 6 à 12 derniers mois.

En cas de démission :

Préavis de 30 jours plus 3 jours par année d'ancienneté (maximum de 90 jours), Prorata 13ème mois, Congés payés acquis et congés payés en cours d'acquisition, 1/3 de rémunération supplémentaire sur les congés payés acquis ou en cours d'acquisition,

Le solde FGTS (charges patronales de 8%) payé par l'employeur reste bloqué auprès de la Banque Caixa Economica Federal au taux annuel d'environ 3,5% et reste acquis.

En cas de licenciement :

Les mêmes critères que ci-dessus (préavis et prorata) plus le point spécifique ci-dessous :

Indemnités de licenciement (GRFC) correspondant à 50% des cotisations patronales FGTS (charges patronales de 8%) versées depuis la date d'entrée dans la société.

Cette indemnité correspond donc à 4% de l'ensemble des salaires bruts payés au salarié depuis sa date d'entrée dans la société brésilienne.

Observation

Lors de la démission d'un salarié, la pression de celui-ci peut être forte afin de négocier d'être licencié (liée à l'indemnité) mais aussi au fait qu'il peut débloquent son fonds d'épargne FGTS et le placer à un meilleur taux (9% sur l'équivalent d'un « Livret A » vs 3,50% annuel) et prétendre également ultérieurement à des indemnités chômage.

CHAPITRE V

LA MAIN D'ŒUVRE LOCALE OU ÉTRANGÈRE AU BRÉSIL



Jean-François Teisseire
Associé fondateur
PACHECO NETO SANDEN TEISSEIRE



Victoria SCHULSINGER
Avocate
PACHECO NETO SANDEN TEISSEIRE

LES DIFFÉRENTS TYPES DE CONTRATS PERMETTANT D'EMPLOYER DE LA MAIN D'ŒUVRE LOCALE OU ÉTRANGÈRE AU BRÉSIL

1. Le contrat « pro-labore »

Terme d'origine latine signifiant « pour le travail », ce type de contrat est destiné aux gérants de sociétés notamment et prévoit une rémunération proportionnelle au travail effectué. Il ne s'agit pas d'un contrat de travail mais d'un contrat de prestation de service régi par le droit civil. Ainsi, les dispositions contractuelles (congés payés, tickets restaurant, etc.) sont librement négociées entre les parties. Le contrat « pro-labore » est signé entre la société brésilienne et un gérant local de nationalité brésilienne ou, dans le cas d'un étranger, titulaire d'un visa de résidence permanente.

Les charges sociales sont moins contraignantes pour les entreprises, celles-ci étant soumises uniquement au paiement des impôts applicables en matière de prestation de services, notamment l'INSS (« impôt national pour la sécurité sociale ») à hauteur de 20 % (vingt pour cent), en plus des 6 % (six pour cent) en faveur des institutions du « Système S » (SESC, SESI, SENAC, etc.)

Seule l'existence d'un lien de subordination entre le gérant et la société brésilienne pourrait entraîner la requalification du contrat « pro-labore » en contrat de travail, emportant application de tous les droits prévus par le code du travail brésilien - appelé « CLT » (Consolidation des Lois du Travail) - en faveur des salariés.

2. Le contrat de travail

Ce type de contrat est réglementé par le code du travail brésilien (« CLT ») ainsi que par la Constitution fédérale et les conventions collectives, la jurisprudence (chaque décision étant appelée « Súmula ») du Tribunal Supérieur du Travail (« TST ») et diverses normes du Ministère du Travail et de l'Emploi (« MTE »).

Il résulte des articles 442 et 443 de la CLT que le contrat individuel de travail est caractérisé dès qu'il existe entre les parties un accord tacite ou express, verbal ou écrit. Celui-ci peut être d'une durée déterminée ou indéterminée. Il correspond à une relation de travail caractérisée par la prestation d'un service non éventuel (habituel) en faveur d'une personne physique ou juridique, pour lequel se vérifie un lien de subordination hiérarchique et le paiement d'une contre-prestation appelée salaire. Les conditions de travail peuvent être librement définies par les parties, dans la limite des dispositions légales et réglementaires applicables.

a) Contrat d'expérience

La période d'essai ne peut dépasser 90 (quatre-vingt-dix jours). Elle peut être renouvelée une seule fois pour une période égale, supérieure ou inférieure, dans la limite d'une période totale de 90 jours. La fin de la période d'essai ou son renouvellement au-delà de la limite prévue par la loi entraînera automatiquement la requalification du contrat d'expérience en contrat à durée indéterminée.

Le contrat d'expérience doit faire l'objet d'une mention sur la carte de travail (« CTPS ») de l'employé. Sa résiliation dans le délai prévu par la loi entraîne le paiement par l'employeur des vacances et du treizième mois proportionnels uniquement, en plus de la moitié du montant des salaires correspondant au temps de travail restant.

b) Contrat à durée indéterminée

A la fin de la période d'essai le contrat est automatiquement requalifié de contrat à durée indéterminée s'il n'est pas résilié. Le contrat de travail peut également être conclu pour une durée indéterminée sans période d'essai.

Le contrat de travail à durée indéterminée peut être résilié tant par l'employeur que par l'employé. Il est nécessaire de distinguer entre licenciement pour cause réelle et sérieuse et licenciement sans cause réelle et sérieuse. L'employeur qui souhaite licencier un employé sans cause réelle et sérieuse devra payer toutes les indemnités de licenciement prévues par la loi, et notamment le salaire proportionnel jusqu'au jour du licenciement, un 13ème mois proportionnel, le fond de garantie pour temps de service (« FGTS »), un préavis de 30 (trente) jours, etc, et d'autres indemnités prévues par les conventions collectives, le cas échéant.

Le licenciement pour cause réelle et sérieuse entraîne uniquement le paiement du solde dû, soit le salaire restant, les vacances et un tiers des vacances restant dus. La liste des causes réelles et sérieuses est clairement et strictement énumérée à l'article 482 de la CLT.

Lorsque l'employé met fin au contrat de travail à durée indéterminée pour cause réelle et sérieuse, l'employeur est tenu de payer à l'employé toutes les indemnités dues dans l'hypothèse d'un licenciement de la part de l'employeur dépourvu de cause réelle et sérieuse. Si l'employé présente sa démission, il recevra de la part de l'employeur le solde dû jusqu'à sa démission, soit son salaire, les vacances proportionnelles et le treizième mois proportionnel. Il devra donner sa démission en respectant un préavis de 30 (trente) jours, qui seront rémunérés uniquement dans le cas où l'employé remplirait ses fonctions jusqu'à la fin du délai de préavis.

c) Contrat à durée déterminée

Le contrat à durée déterminée ne peut dépasser 2 (deux) ans et il s'applique uniquement à une activité de nature transitoire. Il ne pourra être prorogé qu'une seule fois pour une période de 2 (deux) ans, avec un intervalle de 6 (six) mois entre les deux contrats, sous peine d'être requalifié en contrat à durée indéterminée.

N.B : le contrat d'une durée déterminée de 2 (deux) ans d'un employé étranger requis pour l'obtention d'un visa de travail pourra être renouvelé pour une nouvelle période de 2 (deux) ans, sans intervalle de temps pour l'octroi de cette rénovation, qui devra être demandée 30 (jours) avant l'expiration du premier délai de 2 (deux) ans.

La résiliation par l'employeur d'un contrat de travail à durée déterminée avant son terme sans cause réelle et sérieuse entraîne le paiement de la moitié de la rémunération due jusqu'à la fin du délai contractuel, un treizième mois proportionnel, les vacances et 1/3 (un tiers) des vacances proportionnels, à titre d'indemnités.

La résiliation par l'employé sans cause réelle et sérieuse l'obligera à indemniser l'employeur des préjudices subis du fait de la résiliation anticipée.

Avantages sociaux liés au contrat de travail :

- 13^{ème} salaire ;
- Vacances après 12 (douze) mois au sein de l'entreprise ;
- 1/3 (un tiers) des vacances ;
- Congés hebdomadaires ;
- Sécurité sociale ;
- Fonds de garantie pour temps de service (« FGTS ») ;
- Prise en charge des frais de transport ;
- Assurance contre les accidents du travail ;
- Congé maternité (120 jours au moins) ;
- Congé paternité (5 jours) ;
- Congé maladie (15 jours).

Avantages pouvant être concédés par les entreprises :

- Tickets restaurant ;
- Couverture de santé ;
- Bonus de fin d'année ;
- Usage d'un véhicule d'entreprise ;
- Ecole des enfants payés, etc.

Rémunérations additionnelles prévues par la CLT :

- Rémunération supplémentaire pour le travail nocturne ;
- Rémunération supplémentaire pour le travail insalubre ;
- Rémunération supplémentaire lorsque le travail est pratiqué dans des conditions dangereuses ;

Rémunération des heures supplémentaires :

- **Heures supplémentaires pendant les jours ouvrés :** rémunération de l'heure supplémentaire plus 50 % (cinquante pour cent) du taux horaire applicable ;
- **Heures supplémentaires pendant les jours de repos et les jours fériés :** rémunération de l'heure supplémentaire plus 100 % (cent pour cent) du taux horaire applicable.

N.B : le temps de travail est régi par la CLT. Elle est de 8 (huit) heures par jour et de 44 (quarante-quatre) heures par semaine au plus. Les journées de plus de 6 (heures) doivent comporter un intervalle d'au minimum 1 (une) heure et au maximum 2 (deux) heures. Les journées de 4 (quatre) à 6 (six) heures doivent comporter un intervalle minimum de 15 (quinze) minutes.

d) Contrat temporaire

Il s'agit de la prestation de services temporaires par une personne physique à une entreprise spécifique, pour répondre à un besoin temporaire en personnel ou motivée par une activité accrue de l'entreprise. Ce type de contrat doit nécessairement faire l'objet d'un contrat par écrit entre l'entreprise d'intérimaires (sur autorisation du ministère du travail) et l'entreprise nécessitant le service. Le motif justifiant la demande de travail temporaire doit apparaître clairement, tels que la substitution d'un employé en congé maladie ou une augmentation de la demande (motifs prévus par la loi), ainsi que la modalité de rémunération de la prestation de service, les paiements relatifs aux salaires et les paiements relatifs aux charges sociales. Le contrat temporaire peut être renouvelé une seule fois pour une durée égale (sur autorisation du ministère du travail).

3. Le stage

Les règles applicables en matière de stage ne sont pas régies par la CLT mais par la « loi du stage » n° 11.788/2008. Le stage ne crée donc pas de relation de travail au sens du droit du travail brésilien. La loi 11.788/2008 prévoit que la journée de travail d'un stagiaire est limitée à six heures, soit trente heures par semaine. Le travail peut être effectué dans plus d'une entreprise du même groupe à partir du moment où le temps maximum de travail est respecté. Le stagiaire a droit à 30 (trente) jours de vacances rémunérées après une période de travail de 12 (douze) mois dans la même entreprise ou aux nombres de jours équivalents au temps travaillé si le stage est inférieur à cette durée. Le paiement d'un treizième mois de salaire ou d'1/3 (un tiers) des vacances en faveur du stagiaire n'est pas prévu par la loi. La durée du stage ne peut excéder 2 (deux) ans. L'employeur doit rémunérer le stagiaire en fonction de l'accord des parties (il n'existe pas de rémunération minimum mais une rémunération moyenne par catégorie professionnelle) et le stagiaire bénéficie, en vertu de la loi, du remboursement des frais de transport.

LES DIFFÉRENTS TYPES DE VISA

1. Visa investisseur personne physique

La Résolution Normative n° 118 du 21 octobre 2015 conditionne l'obtention d'un visa investisseur à un investissement de recours propres étrangers dans une activité productive en monnaie étrangère équivalente ou supérieure à 500 000 BRL, et non plus à 150 000 BRL, tel qu'il résultait de la législation antérieure.

L'investissement peut porter sur une société brésilienne existante ou une nouvelle entreprise.

Dans le cas où l'investissement serait relatif à une activité d'innovation, de recherche basique ou appliquée, à caractère scientifique ou technologique, la Coordination Générale de l'Immigration (« CGI ») peut autoriser la concession d'un visa lorsque l'investissement est compris entre 150 000 et 500 000 BRL.

Dans les deux cas, il est indispensable de présenter un plan d'investissement et notamment d'y inclure une proposition de création d'emplois générée par l'activité mise en place, qui sera analysée en premier lieu par la CGI.

La carte d'identité pour étranger (« CIE »), qui indique la condition d'« investisseur », est valable pour trois ans maximum et renouvelable sous conditions. L'investisseur étranger titulaire d'un visa devra notamment prouver qu'il continue à travailler dans le même secteur d'activité prévu dans le plan d'investissement approuvé par le ministère du travail.

2. Visa de travail permanent administrateur, gérant, directeur ou employé avec des pouvoirs de gestion

En vertu de la Résolution Normative 95/2011, la société civile ou commerciale qui souhaite indiquer un étranger pour exercer les fonctions d'administrateur, gérant, directeur ou employé avec des pouvoirs de gestion devra justifier, entre autres exigences, d'un investissement en monnaie étrangère équivalente ou supérieure à 600 000 BRL par administrateur, gérant, directeur ou employé avec des pouvoirs de gestion ou d'un investissement égal ou supérieur à 150 000 BRL par administrateur, gérant, directeur ou employé avec des pouvoirs de gestion, avec création de 10 (dix) emplois au minimum pendant une période de deux ans après la création de la société.

Le visa permanent est concédé exclusivement dans le cadre de l'exercice de la fonction pour laquelle il a été demandé un permis de travail au ministère du travail et de l'emploi pour la durée du contrat ou de la déclaration faite dans un procès-verbal, cette fonction devant être mentionnée sur le passeport de l'étranger ainsi que sur sa carte d'identité pour étranger.

3. Visa de travail temporaire

Le visa temporaire de travail est requis pour les étrangers qui viennent au Brésil travailler pour des entreprises locales, avec ou sans relation de travail, au sens du droit du travail.

L'entreprise responsable de l'entrée et du séjour d'un étranger au Brésil doit demander à l'avance un permis de travail au Ministère du Travail et de l'Emploi (« MTE »), conformément aux résolutions du CGI.

Après obtention d'une autorisation par le ministère du travail, un visa temporaire peut être accordé aux étrangers désireux de travailler au Brésil en tant que scientifiques, professeurs, techniciens ou professionnels d'une autre catégorie, dans le cadre d'un contrat de travail, ou encore dans d'autres cas prévus par la législation en vigueur. Ainsi, un visa de travail temporaire peut être concédé pour l'employé d'une entreprise étrangère admis en tant que stagiaire d'une filiale brésilienne, dans le cas où la rémunération est effectuée exclusivement à l'étranger par une société étrangère.

Le visa de travail temporaire est délivré pour une période de 2 (deux) ans, renouvelable pour une même durée. La prorogation du visa temporaire doit être demandée minimum 30 (trente) jours avant l'expiration du visa. Après une période de 4 (quatre) ans, un visa permanent peut être demandé. Le travailleur étranger bénéficiant d'un visa temporaire ne peut changer d'entreprise sans autorisation du ministère du travail.

4. Visa « transfert de technologie et contrat d'assistance technique »

Dans le cas d'une prestation de services dans le cadre d'un transfert de technologie prévue par un contrat, un accord de coopération ou une convention ou instrument similaire signé entre une société étrangère et une société brésilienne, un visa peut être accordé pour une durée d'1 (un) an, renouvelable pour une même durée si la nécessité du renouvellement est démontrée. Il n'existe pas, dans ce cas, de lien de

travail entre le travailleur étranger et l'entreprise brésilienne. L'octroi de ce type de visa est conditionné à la présentation d'un Programme de Formation pour les travailleurs brésiliens. Afin de rénover l'autorisation de travail ou de demander de nouvelles autorisations, il est nécessaire de présenter les résultats positifs du Programme de Formation.

Une entreprise peut également faire venir un travailleur étranger dans le cas d'une prestation de services d'assistance technique, dans la limite de 90 (quatre-vingt-dix) jours.

Ces types de visa ne peuvent pas être transformés en visa permanent.

CHAPITRE VI

V.I.E.



M. Benoît TRIVULCE
Directeur Business France Brésil

Le Volontariat International en Entreprises (V.I.E) :

La solution « ressources humaines » rapide, souple et simple à mettre en œuvre pour renforcer ses équipes à l'international:

Qu'est-ce que le V.I.E ?

Instauré par la loi du 14 mars 2000, le Volontariat International en Entreprise (V.I.E) permet aux entreprises de confier à un jeune, homme ou femme, âgé de 18 à 28 ans, français ou ressortissant de l'Espace Economique Européen, une mission professionnelle se déroulant à l'étranger durant une période modulable de 6 à 24 mois, renouvelable une fois dans cette limite de ces 2 ans.

Quels sont ses avantages pour une société française ?

- Une alternative à l'expatriation et au recrutement local
- Une gestion administrative simplifiée grâce à la formule clés en main proposée par Business France (versement des indemnités, mise en place de la protection sociale et du visa pour les candidats français, mise sous statut public, etc ...)
L'entreprise est ainsi déchargée des tâches liées à l'envoi de personnel à l'étranger
- Un coût attractif : exonération de charges sociales et patronales en France sur l'indemnité du VIE
- Une éligibilité aux mesures fiscales et subventionnelles pour financer le V.I.E : Assurance Prospection COFACE, aides régionales, crédit impôt export
- Un statut public, le V.I.E est placé sous l'autorité du Secrétariat d'Etat chargé du Commerce Extérieur et n'a pas de lien contractuel direct avec l'entreprise française qui lui confie sa mission; le contrat est passé entre Business France et le candidat
- Une mobilité du VIE entre la France et l'étranger facilitée : possibilité d'effectuer des séjours en France pour des périodes de formation au siège (jusqu'à 165 jours pour 365 jours de mission)

Quelles sont les conditions d'éligibilité ?

La formule V.I.E s'adresse à toute entreprise de droit français souhaitant développer ses projets à l'international, quel qu'en soit sa taille ou son secteur d'activité, et sans limite du nombre d'affectations.

Les missions confiées aux volontaires s'adaptent aux besoins de l'entreprise : prospection commerciale, animation de réseaux, renforcement ou formation d'équipes locales, accompagnement d'un contrat ou d'un chantier, contrôle qualité...

Un vivier de talents à la disposition des entreprises :

Les profils des jeunes candidats sont aussi divers que les missions à remplir. Les entreprises ont librement accès en permanence, sur le site www.businessfrance.fr, à un fichier de plusieurs dizaines de milliers de talents maîtrisant des langues étrangères prêts à s'expatrier et s'investir sur le terrain pour les entreprises.

Cette formule attire des candidats de haut niveau et à très fort potentiel motivés par l'international et aux profils très variés : ingénieurs, commerciaux, techniciens, informaticiens, gestionnaires...

Structure d'accueil et encadrement du volontaire à l'étranger :

La mission du V.I.E est accomplie auprès de la filiale au Brésil qui assurera l'encadrement du Volontaire au plan matériel et professionnel. La tutelle professionnelle réelle du V.I.E doit être assurée par un cadre résidant sur place.

Pour les entreprises qui n'ont pas d'implantation au Brésil, Business France propose l'hébergement et le coaching du volontaire au sein de ses bureaux (São Paulo et Rio de Janeiro) ou chez un de ses partenaires comme les Chambres de Commerce et d'Industrie Françaises à l'étranger.

Ce service fait l'objet d'un contrat indépendant de celui qui lie l'entreprise et Business France pour la mission V.I.E.

Le coût d'un V.I.E :

- Indemnité du volontaire
- Frais de gestion et de protection sociale
- Frais de voyage et de transport de bagages
- Dépenses opérationnelles liées à la nature de la mission

A noter que les coûts sont variables selon la durée de la mission, la ville d'affectation et enfin le chiffre d'affaires de l'entreprise.

Estimez votre budget V.I.E :

<https://e-vie.businessfrance.fr/0/Devis/DevisPublic>

Pour plus d'informations, contactez :

En France :

infovie@businessfrance.fr

Tel : 0 810 659 659

Au Brésil :

Correspondante V.I.E Brésil :

Félicia Giusti Felicia.giusti@businessfrance.fr / vie.bresil@businessfrance.fr

Tel : +55 21 3974 6880

Conseils Pratiques pour développer vos affaires au Brésil



1. Considérer le Brésil comme un pays-continent. Le Brésil est plus grand que l'Europe et ses 26 Etats demanderont une approche différente. Les comportements des consommateurs diffèrent suivant les régions et les différences culturelles. Aborder le marché brésilien ne s'improvise pas et doit faire l'objet d'études approfondies.

2. S'assurer que votre produit est compétitif, en étudiant la structure de son prix marché (impôts à l'importation, etc.) et en analysant la concurrence. Assurez-vous que votre capacité de production est suffisante pour faire face à une augmentation de la demande, et être prêt à adapter vos produits aux besoins ou aux goûts du marché brésilien.

3. Etre prêt à investir et s'investir. Assurez-vous de disposer de ressources financières suffisantes : le processus de pénétration de marché peut être long et coûteux, mais rester persévérant, cela s'avère payant. Soyez prêt à effectuer plusieurs visites au Brésil pour pouvoir y conclure des ventes.

4. Démontrer l'excellent rapport qualité-prix de votre offre. Les brésiliens ont en général une bonne connaissance de leurs produits et marchés, il faut donc être convaincant. L'approche technique et commerciale est très professionnelle et le niveau de négociation élevé.

5. S'entourer de partenaires locaux, connaissant bien le marché brésilien et ses spécificités, Ceux-ci devront connaître le fonctionnement de l'administration brésilienne, et être bien introduits dans le monde des affaires local. Beaucoup d'informations, de résolutions sont obtenues grâce à des réseaux d'amis ou de connaissances.

6. Entrer dans le jeu de la convivialité sans pour autant confondre art de vivre et réel intérêt pour votre offre commerciale.

La Chambre de Commerce France Brésil, un réseau d'affaires à votre service



Un réseau d'affaires à votre service

La Chambre de Commerce France Brésil est une association centenaire, visant au développement des relations économiques, financières, commerciales, techniques, culturelles et sociales entre la France et Brésil.

Elle est active sur l'ensemble du territoire national avec quatre chambres régionales.



SAO PAULO



RIO DE JANEIRO



BELO HORIZONTE



CURITIBA

+ DE 115 ANS

PLUS GRANDE CCI FRANÇAISE
D'AMÉRIQUE LATINE

+ DE 800 MEMBRES

Une équipe à votre écoute

L'équipe du Service d'Appui aux Entreprises organise des missions commerciales sur mesure pour les entreprises françaises désireuses de développer leurs activités commerciales au Brésil.

Mission de Prospection

Il s'agit d'un programme de rendez-vous selon les critères d'exigence de l'entreprise, définis au travers d'un cahier des charges.

Étude d'adéquation produit-marché

Étude réalisée sur le terrain, afin de donner toute l'information nécessaire à une première perception des possibilités de débouchés, pour un produit ou un service donné, au Brésil. Elle inclut également une liste complète de contacts potentiels.

Représentation sur les salons professionnels

En France et/ou au Brésil.

Service d'interprétariat et accompagnement

Dans le cadre d'événements et de réunions.

Commercial à temps partagé

Solution simplifiée à coût maîtrisé pour développer commercialement votre entreprise sur un marché étranger.

L'adresse idéale pour votre V.I.E. au Brésil

Hébergement

Situé sur l'une des adresses les plus prestigieuses de la capitale de São Paulo, notre centre d'affaires est un lieu stratégique pour l'hébergement et le tutorat de V.I.E., sans oublier nos infrastructures (connexion internet + tous les outils de communication, salles de réunion, stationnement pratique et notre réseau de contacts.

Salle fermée



Open Space



S'implanter (recrutement)

Pour l'accompagnement de votre développement au Brésil, la CCI France Brésil offre un service de Recrutement et Sélection sur l'ensemble du Brésil en assistant tous types de sociétés (Start-up, PME et entreprises de grande taille) dans leurs recrutements de professionnels de tout niveau d'expérience:

- Du stagiaire au responsable filial,
- De nationalité française, brésilienne ou franco-brésilienne,
- Des parcours internationaux,
- Maîtrise de plusieurs langues.

Vie associative

Événements

Déjeuners, séminaires, forum (Innovation et Technologie, Startups,...), etc.

Commissions

la CCI France Brésil possède des groupes de travail dans le domaine de l'économie, la communication, l'entrepreneuriat, la gestion de personnes, l'intelligence économique, les jeunes entrepreneurs, juridique, développement durable, technologie, infrastructure et fiscalité.

Location de salle

Organisation de réunion dans un local privilégié avec service de parking. Nous disposons d'une surface de 120m², qui peut comprendre jusqu'à 100 personnes assises, avec équipements audio et vidéo. La structure de la salle permet de répondre à différents types d'événements allant de la simple réunion à une présentation / auditorium. Elle possède également une salle de service où peut être servi un petit déjeuner ou cocktail.



Equipe Service d'Appui aux Entreprises



Sueli Lartigue
Directrice
SUPERVISION DE PROJET



Rosemeire Martins
Responsable Service d'Appui aux Entreprises
ETUDE ET CONSEIL



Victor Anequini
Attaché Commercial
ETUDE ET CONSEIL

Contacts

CHAMBRE DE COMMERCE FRANCE-BRÉSIL

www.ccfb.com.br

SÃO PAULO

Alameda Itu, 852 - 19º andar
CEP 01421-001 - São Paulo - SP
Tel.: +55 (11) 3060.2290
Service d'Appui aux entreprises:
comercialsp@ccfb.com.br

RIO DE JANEIRO

Av. Presidente Antonio Carlos, 58 - 10º andar
CEP 20020-010 - Rio de Janeiro - RJ
Tel.: +55 (21) 2220.1015
Fax: +55 (21) 2533.3925
e-mail: ccfrj@ccfb.com.br

MINAS GERAIS

Av. do Contorno, 4.520 - 7º andar -
Funcionários
CEP 30110-916 - Belo Horizonte - MG
Tel.: +55 (31) 3213.1576
Fax: +55 (31) 3213.1577
e-mail: ccfbmg@ccfb.com.br

PARANÁ

Rua Fernando Amaro, 154 - Bloco Central - 1º
andar, sala 14
Alto da XV - CEP 80045-080 - Curitiba - PR
Tel.: +55 (41) 3254.2854
e-mail: ccfbpr@ccfb.com.br

REPRESENTAÇÃO RIO GRANDE DO SUL

Rua Dr. Timóteo, 752 - Sala 8 - Bairro
Moinhos de Vento
CEP 90570-040 - Porto Alegre - RS
Tel.: +55 (51) 3222.6467
e-mail: ccfbrs@ccfb.com.br

AMBASSADE DE FRANCE AU BRÉSIL / EMBAIXADA DA FRANÇA NO BRASIL

Av. das Nações - Quadra 801 - Lote 4
70404-900 - Brasília - DF
Tel.: +55 (61) 3222-3999
e-mail: france@ambafrance.org.br
www.ambafrance.org.br

BANCO CREDIT AGRICOLE BRASIL S/A

Al. Itu, 852 - 16º andar.01421-001 - Sao
Paulo - SP - BR
Tel: +55 (11) 3896-6300
e-mail: jean-paul.illy@ca-cib.com
www.creditagricole.com.br

CHENUT OLIVEIRA SANTIAGO - SOCIEDADE DE ADVOGADOS

Avenida Dr. Chucri Zaidan, 1550 - 31º e 32º
andar
04583-110 - Sao Paulo - SP - BR
Tel: +55 (11) 3254-9800
e-mail: sp@cosjuris.com
www.cosjuris.com

COLUMBIA SUPPLY CHAIN

Rua Pasadena, 104 - Parque Industrial San
Jose
06715-864 - Cotia - SP - BR
Tel: +55 (11) 3330-6700
e-mail: comunicacao@columbia.com.br
www.columbia.com.br

CONSULADO GERAL DA FRANÇA

Av. Paulista, 1.842 - 14º andar, Torre Norte
01310-923 São Paulo - SP - Brasil
Tel.: +55 (11) 3371-5400
e-mail:
contact.saopaulo-fslt@diplomatie.gouv.fr
http://saopaulo.ambafrance-br.org

BUSINESS FRANCE BRASIL

Rua Marina Cintra, 94
01446-901 - Sao Paulo - SP - BR
Tel: +55 (11) 3087-3100
e-mail: bresil@businessfrance.fr
www.businessfrance.fr

FOR RESULTS | MARKETING & PUBLICIDADE

Rua Fradique Coutinho, 125
(.05416-010 - Sao Paulo - SP - BR
Tel: +55 (11) 2507-6690
e-mail: contato@forresults.com.br
www.forresults.com.br

GORIOUX FARO DO BRASIL LTDA

Av. Brigadeiro Luis Antonio, no 2050, 15º
andar - Bela Vista
01318-002 - Sao Paulo - SP - BR
Tel: +55 (11) 3284-2828
e-mail: yfromont@gorioux.com.br
www.gorioux.com.br

GT LAWYERS - TANZILLI - SOCIEDADE DE ADVOGADOS

Rua Bandeira Paulista, 275 - 1º andar
04532-010 - Sao Paulo - SP - BR
Tel: +55 (11) 3504-7600
e-mail: ttanzilli@gtlawyers.com.br
www.gtlawyers.com.br

INVESTE SÃO PAULO

Av. Escola Politécnica, 82 - Jaguaré
CEP 05350-000 - São Paulo - SP
Tel.: + 55 11 3100-0300
e-mail: investesp@investesp.org.br
www.investe.sp.gov.br

IPSOS BRASIL PESQUISAS DE MERCADO LTDA

Av. Nove de Julho, 4865, Torre A - 7º andar
01407-200 - Sao Paulo - SP - BR
Tel: +55 (11) 2159-8400
e-mail: comunicacao.ipsos@ipsos.com
www.ipsos.com.br

LEHMANN, WARDE & MONTEIRO DE CASTRO ADVOGADOS

Alameda Itu, 852, 7º andar - Jardim Paulista
01421-002 - Sao Paulo - SP - BR
Tel: +55 (11) 3065-8207
e-mail: walfrido@lwmc.com.br
www.lwmc.com.br

MANDALA INTERNATIONAL

Rua Conde d'Eu, 1.000
04738-010 - Sao Paulo - SP - BR
Tel: +55 (11) 98152-0243
e-mail: laurent.hernandez@mandala-intl.com
www.mandala-intl.com

PACHECO NETO, SANDEN & TEISSEIRE ADVOGADOS

Al. Franca, 1.050 - 3º e 11º andar
01422-001 - Sao Paulo - SP - BR
Tel: +55 (11) 3897-4400
e-mail: pnst@pnst.com.br
www.pnst.com.br

PINHEIRO NETO ADVOGADOS

Rua Hungria, 1.100
01455-906 - Sao Paulo - SP - BR
Tel: +55 (11) 3247-8400
e-mail: amorello@pn.com.br
www.pinheironeto.com.br

PONTES VIEIRA SOCIEDADE DE ADVOGADOS

Alameda dos Guaramomins, 1040
04076-011 - Sao Paulo - SP - BR
Tel: +55 (11) 2365-7484
e-mail: iurevieira@pontesvieira.com.br /
ianevieira@pontesvieira.com.br
www.pontesvieira.com.br