

Cinq conseils pour réussir au Brésil

Longtemps considéré comme le pays du futur, le Brésil semble aujourd'hui récolter les fruits d'une longue politique de stabilisation économique initiée à la fin du 20^{ème} siècle.

Aujourd'hui, le pays fait partie intégrante des BRICS, ces pays émergents où tout le monde veut être présent. De fait, avec sa population de près de 200 millions d'habitants, sa classe moyenne montante et ses importantes richesses naturelles, le Brésil est leader en Amérique latine et le 5^{ème} marché mondial. Il offre de nombreuses opportunités dans des domaines variés et attire de plus en plus les investisseurs des quatre coins du monde. Le marché brésilien reste cependant difficile à aborder et il convient de tenir compte de certaines réalités propres à ce sous-continent.

1. Ne sous-estimez pas les obstacles administratifs :
Le fameux «custo Brasil» (coût Brésil)

Ce terme se réfère aux nombreux coûts *extra* qui pénalisent ceux qui veulent faire des affaires au Brésil : inefficacité du secteur public, un cadre légal complexe et bureaucratique, une taxation excessive, des barrières non tarifaires importantes, une infrastructure déficitaire, etc. Bien que ce coût soit difficile à définir, il est bien réel et est souvent à l'origine d'une grande frustration pour l'homme d'affaires étranger. Pour éviter bien des déboires, il est grandement conseillé de s'attacher les services d'un « despachante », *genre* de facilitateur spécialisé dans divers domaines de l'administration, qui vous guidera dans le dédale brésilien et pourra vous faire économiser temps et argent.

2. Soyez prêt à investir temps et argent

La complexité du marché brésilien nécessite que l'on y investisse du temps et de l'argent. La patience et la persévérance sont des vertus essentielles pour aborder ce marché. Soyez objectif. Si la structure de votre société est trop petite, mieux vaut ne pas s'attaquer tout de suite au marché brésilien.

3. Ne vous laissez pas influencer par l'enthousiasme de vos interlocuteurs

L'homme d'affaires brésilien se montrera souvent enthousiaste lors de la première présentation de vos produits ou services. Cela ne veut pas nécessairement dire que l'intérêt est réel et il peut ne pas répondre à vos rappels, sans donner plus d'explications. Il est donc conseillé de ne pas s'emballer et une relance téléphonique est sans doute plus appropriée qu'un e-mail qui vous laissera plus longtemps dans le doute.

4. Visitez fréquemment le pays et vos partenaires

De nombreux salons internationaux réputés sont organisés au Brésil et ceux-ci constituent un excellent moyen de sentir le réel potentiel de ce vaste marché.

Des visites fréquentes du pays et de vos partenaires potentiels sont bien sûr très utiles. Le relationnel est très important au Brésil et le Brésilien appréciera le fait de toujours avoir affaire aux mêmes interlocuteurs. La relation avec votre partenaire local n'est pas seulement transactionnelle, mais aussi et avant tout personnelle. Les réunions sont d'ailleurs souvent menées de manière informelle.

5. Privilégiez l'usage du portugais

Une documentation ou un website en portugais sont des avantages certains. Même si l'anglais est de plus en plus répandu, beaucoup de personnes ne le dominent pas encore et l'effort que vous ferez pour vous exprimer en portugais sera grandement apprécié.

De plus, lors de vos contacts téléphoniques ou électroniques, vous êtes susceptible de tomber sur des employés moins qualifiés qui ne parlent pas l'anglais.

La complexité du marché brésilien impose une organisation impeccable et une vision à long terme afin de pouvoir profiter des opportunités offertes. Patience et persévérance sont les maîtres mots.
