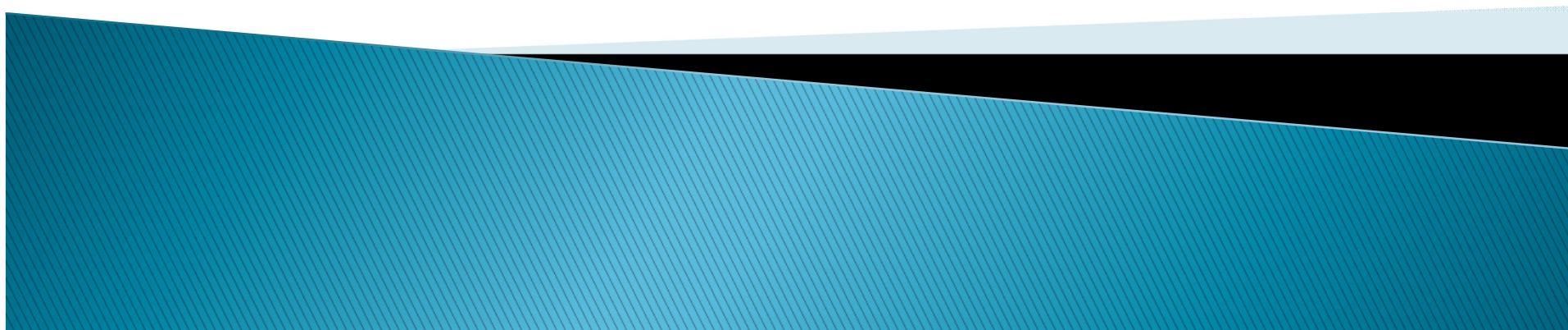


Présentation Chambre de Commerce Montréal

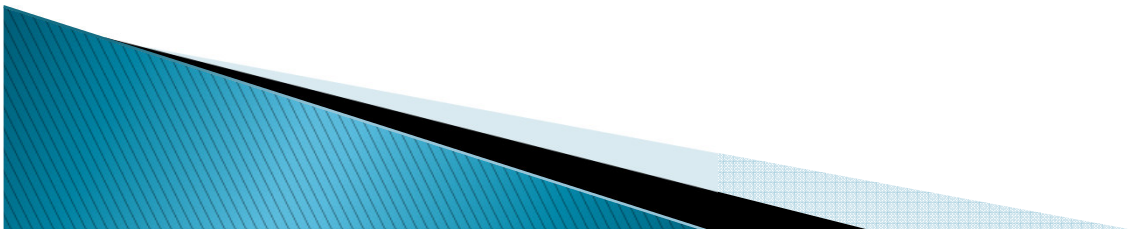


Septembre 2011



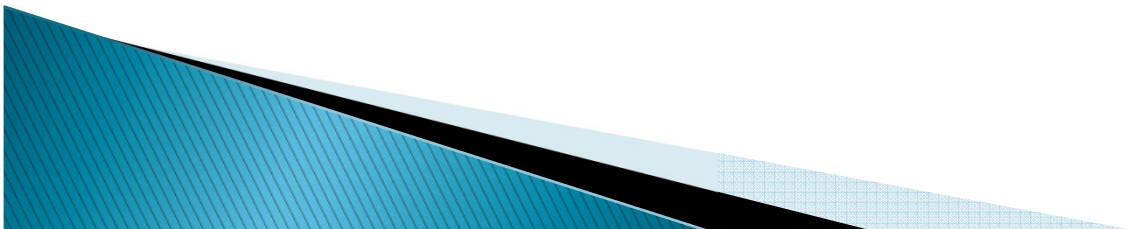
GoExport

- ▶ Entreprise de services qui soutient les entreprises dans le développement de leurs affaires et de leurs ventes en Amérique latine.
- ▶ Possède des bureaux à Montréal, au Mexique et au Brésil
- ▶ Des clients au Canada, USA, Europe et Asie



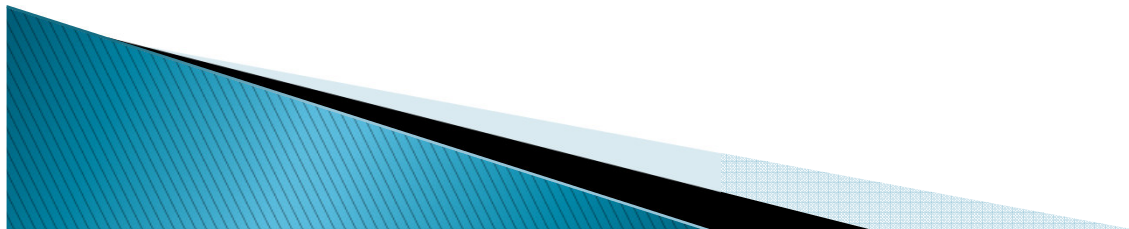
Brésil: un point de vue

- ▶ Un petit marché avec un grand potentiel
- ▶ Malgré ses 200 millions de population, le Brésil est encore loin d'avoir atteint son plein potentiel
- ▶ Activités économiques concentrées dans les grandes régions du sud



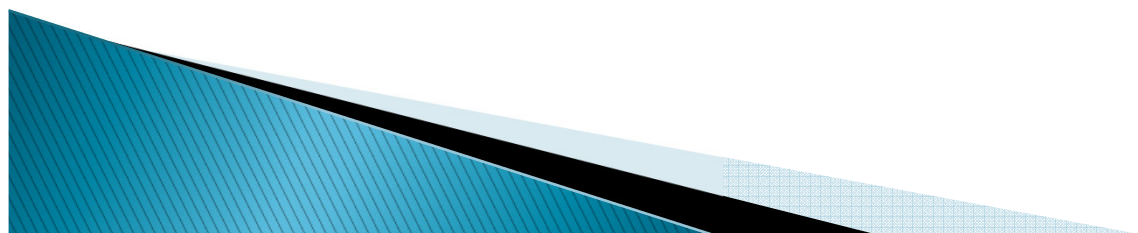
Quelques chiffres intéressants

- ▶ 8^{ième} puissance économique mondiale
- ▶ Système politique stable
- ▶ Corruption moins présente qu'ailleurs en Amérique latine
- ▶ Taux d'intérêt élevés (banque centrale 11%)
- ▶ Haut niveau d'éducation
 - 1200 universités
 - 5 % du PIB
- ▶ Quelques secteurs forts:
 - Agriculture
 - Pétrole
 - Industriel



Un pays en forte croissance

- ▶ De janvier à mars 2010, le produit intérieur brut a augmenté de 9,84% par rapport au premier trimestre 2009 et de 2,38% par rapport à la période octobre-décembre 2009. Ces résultats sont conformes aux prévisions du gouvernement, qui annonce une croissance pour 2010 entre 6% et 7.5%. Soit le taux le plus élevé de ces vingt-cinq dernières années.



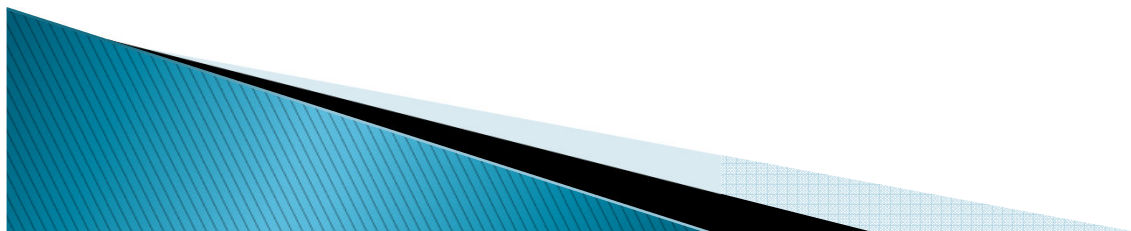
Un marché diversifié : produits vs technologies

▶ Produits

- Produits: taxation élevé
- Capacité manufacturière locale
- Besoin en de transferts technologiques

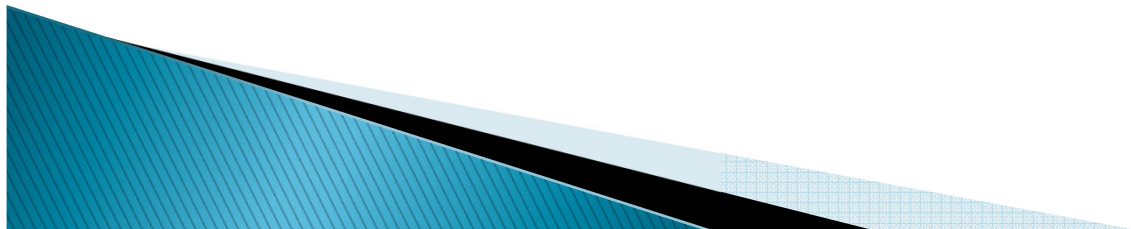
▶ Technologies

- Des secteurs en forte demande
- Une croissance fulgurante
- Budget limité pour l'ampleur des besoins



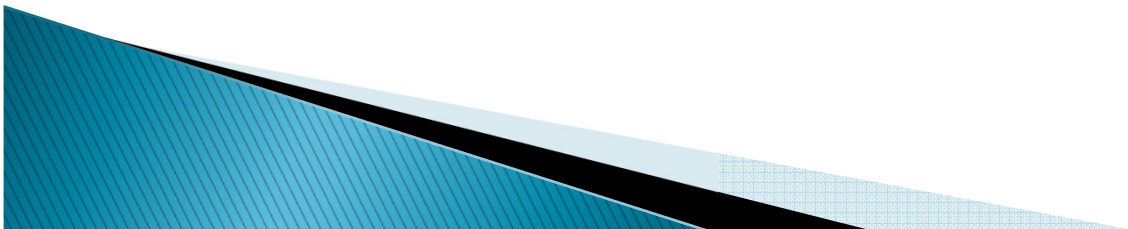
Un marché qui évolue rapidement

- ▶ Le situation du Brésil comme pays du BRIC fait en sorte que:
 - Présence accrue des multinationales
 - Intérêt marqué du marché mondial
- ▶ Beaucoup de monde sur le même patient !!



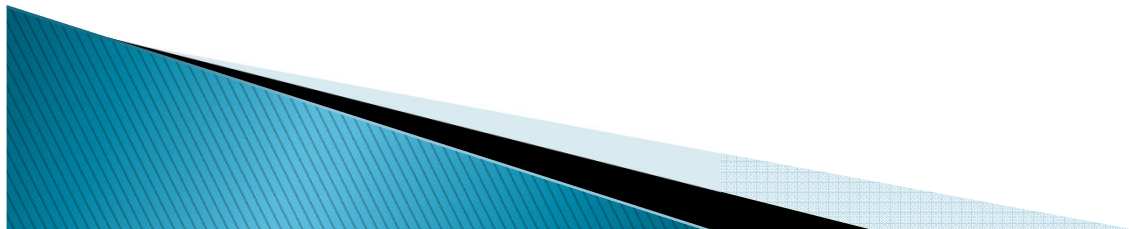
Faire des affaires au Brésil

- ▶ Patience: la principale erreur des entreprises
 - Long cycle de développement
 - Une visite ne suffit pas
 - Investissement à prévoir
 - Soutien au développement
 - Déplacements fréquents
 - Embauches, contrats, etc.
 - Présence sur le marché



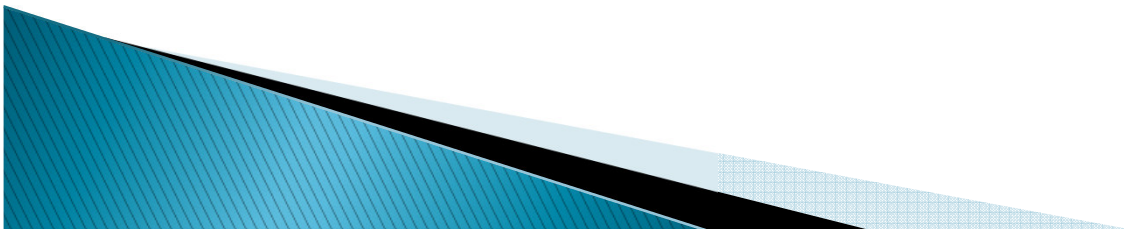
Faire des affaires au Brésil

- ▶ Partenaires d'affaires
 - Une nécessité
 - Trouver le bon
 - L'économie brésilienne repose entre les mains d'une poignée de gens d'affaires
 - Présence de joueurs majeurs dans plusieurs secteurs
 - Carrefour (alimentation)
 - Renault, Fiat, constructeurs chinois (voiture)
 - Philips
- ▶ Pas de modèle d'affaires uniformes:
Changements constants



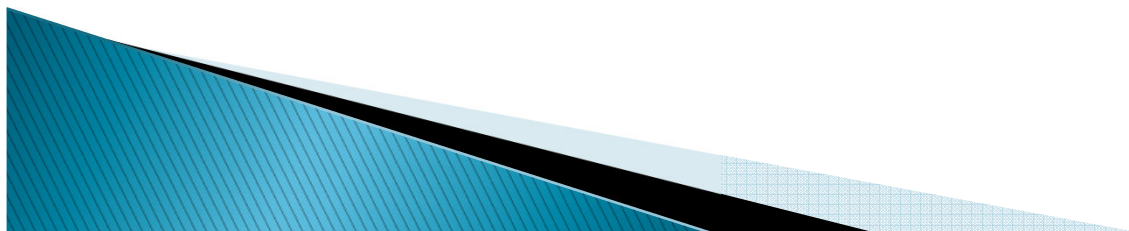
Défis

- ▶ Marché en croissance
 - Beaucoup d'opportunités à bien évaluer
- ▶ Trouver les bons partenaires
 - Tout le monde connaît le ministre !
 - Évaluer vos partenaires
 - Attention à l'exclusivité
- ▶ Barrières tarifaires
- ▶ Droit et fiscalité
- ▶ Être inventif



À Explorer

- ▶ Transfert technologique
- ▶ Synergie entre les entreprises montréalaises et les principaux acteurs du marché
- ▶ Grandes entreprises vs PME
 - Besoin de synergie
- ▶ Programme soutenant les relations entre les entreprises d'ici et brésiliennes
 - Missions
 - Invitations
 - Suivis: la clé du succès



Merci !



*Louis-Philippe Bourgeois
5795, avenue De Gaspé bureau 214
Montréal (Québec) H2S 2X3
CANADA
+1 514 227 8490
www.goexport.ca*

