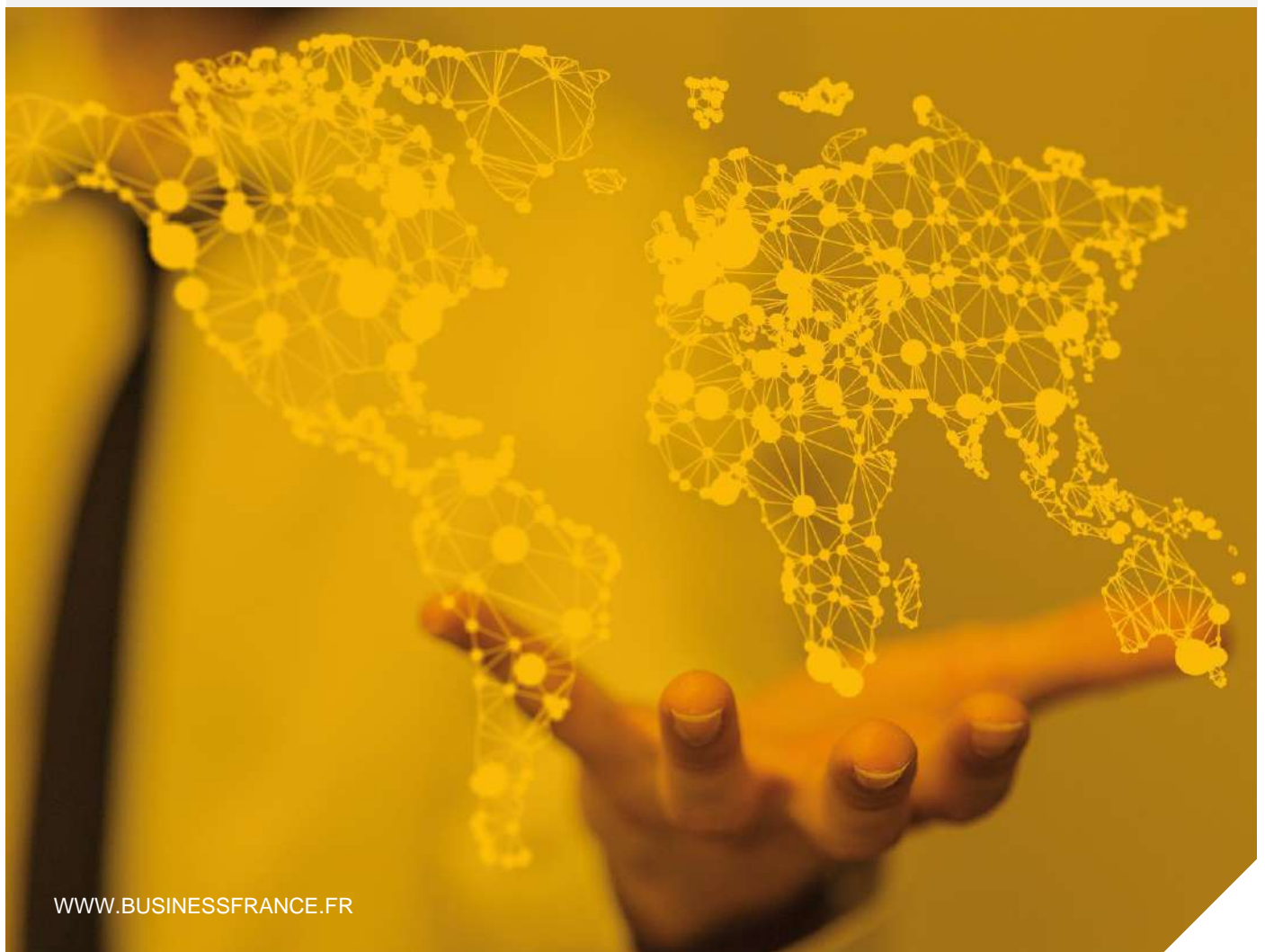


BRÉSIL

JANVIER 2021

Sous la direction de Richard Gomes,
Directeur Business France Brésil & zone Amérique latine



SOMMAIRE

1. CONNAISSANCE GÉNÉRALE DU PAYS	11
Les points-clés du marché	13
Les points clés de l'environnement politique	20
Les points-clés des échanges	23
Les secteurs porteurs	27
• Secteur de la santé	27
• Secteur des cosmétiques	29
• Art de vivre	30
• Agrotech et agroalimentaire	30
• Mieux vivre en ville	36
• Mieux communiquer	40
2. FAIRE DES AFFAIRES DANS LE PAYS	45
Accéder au marché : contexte réglementaire, social et fiscal	47
• La fiscalité	55
• La comptabilité	62
• Le droit social	65
S'adapter aux spécificités locales de la pratique des affaires	75
Organiser son voyage de prospection	77
• Préparer son voyage : aspects organisationnels	77
• Récapitulatif des frais à prévoir pour un voyage de prospection	80
• Aides et appuis	82
Trouver le bon partenaire commercial	88
• Les importateurs-distributeurs	88
• Les agents, représentants commerciaux	89
• La vente directe	90
• Établir le bon contrat commercial	91
Réussir son implantation	95
• Les formes de sociétés	95
• Les autres formes d'implantation	98
• Point immobilier	102

Se faire connaître	104
• Les principaux médias	104
• Faire un communiqué de presse	106
• Recourir à une agence de relations publiques	106
Se faire payer	108
• Moyens et délais de paiement	108
• Litiges, impayés et recouvrement	111
Se protéger	114
• Les brevets	115
• Les marques	117
• Les dessins et modèles	118
• Les indications géographiques	119
• Les contrats de transfert de technologie	119
• Le nom commercial	120
• Les droits d'auteur	120
3. CONTACTS UTILES	123
• Logistique	125
• Promotion	128
• Principaux salons	129
• Représentations françaises	130
• Finance	132
• Cabinets et agences	134
• Institutions	138