

8.5. Comment aborder le marché brésilien ?

Le bureau économique et commercial de l'AWEX à São Paulo vient de réaliser une note d'information sur l'approche du marché brésilien, un outil indispensable pour tout exportateur.

Le Brésil, pays à la taille d'un continent, est notre premier client en Amérique latine. Il s'agit toutefois d'un marché difficile à aborder et constitue un défi logistique pour les exportateurs wallons. C'est en outre un état fédéral et qui dit état fédéral, dit au moins deux niveaux de réglementation et de taxation.

En outre, en raison de sa taille gigantesque et son statut d'état fédéral, il convient de considérer le Brésil, non pas comme un pays homogène, mais comme une mosaïque.

Cela implique par conséquent un comportement du consommateur différent selon les régions, voire aussi selon le groupe social auquel il appartient.

D'une manière générale, les Brésiliens apprécient les produits étrangers et certainement européens. L'Europe est en effet considérée comme un continent avec des standards élevés, un très bon niveau de qualité de ses produits et du niveau de vie.

Il conviendra également de se pencher à un moment ou l'autre sur le type de partenariat à envisager, voire même de ne pas écarter d'emblée la création d'une entité sur place.

La note dans son intégralité peut être obtenue, sur simple demande, auprès de l'AWEX Bruxelles (s.vanbocquestal@awex.be) ou auprès de l'AWEX São Paulo (saopaulo@awex-wallonia.com).

