Plusieurs fois par an, la CCI du Brabant wallon organise avec succès, **une Table Ronde** - les «International Network Lunch» - en collaboration avec une *CCI bilatérale*, c'est à dire, une CCI belge à l'étranger, qui fait partie **du réseau international des CCI : 12.000 dans le monde, 1700 en Europe**, Eurochambres et les **34 CCI Belgo-luxembourgeoises à l'étranger**, dont la ***CCI Belgo-Brésilienne, la BRASCAM***, représentée par *Nicolas Crutzen*, son Directeur.

Ces **CCI belge à l'étranger « bilatérales »** sont des organismes très dynamiques, sans but lucratif, indépendants et a-politiques, elles ont leurs propres contacts sur place et travaillent toujours en collaboration avec les attachés économiques de l'AWEX ; L'organisme qui les chapeaute se nomme La **« Belgian Luxembourg Chambers of Commerce Abroad »** (BLCCA-www.blcca.org).

Ce 17/09/2015, le Brésil était à l'honneur !

Connaissez-vous la jolie signification du drapeau brésilien ?

Le fond vert
représente les forêts luxuriantes du Brésil.
Le losange jaune
symbolise les richesses aurifères du pays.
Le bleu profond de la sphère centrale
est celui de la couleur bleue du ciel des contrées tropicales
Les 27 étoiles
représentent la capitale et les 26 Etats fédéraux du pays.

Leur disposition correspond à l'aspect du ciel de Rio de Janeiro le 15/11/1998, à 20H30, jour de la proclamation de la République.
Sur la bannière blanche, les mots ORDEM e PROGRESSO – Ordre et Progrès

Une trentaine d'entreprises exportatrices de la région portèrent un intérêt particulier à ce marché émergeant et réputé difficile.

En effet, le pays est compliqué pour les affaires à cause de ses taxes et impôts démesurés et de sa bureaucratie insurmontable.

Et pourtant, nombre d'entreprises y opèrent déjà. *Il faut juste savoir comment s'y prendre.*

L'intervention de ***Mr Manu Mélotte***, Expert Brésil et le témoignage de ***Mr John Griffin***, Président du Marketing & Sales chez DSEC (**De Smet Engineers & Contractors**) ont rassuré les participants !

Ce dernier démontra que sa société se devait d'être présente au Brésil où elle propose ses services d'ingénierie, ses technologies et ses capacités de gestion de projets.

Cependant, « *partir de zéro dans un pays comme le Brésil n'est pas réaliste : seul un partenariat avec une entreprise locale peut fournir le soutien et la visibilité nécessaires sur un marché où une forte concurrence est déjà installée* ». Une entité DSEC a été créée à Sao Paulo en 2008.

Etape par étape, **Mr Griffin** démontra comment ***DSEC*** y est arrivé et a réussi. Et il cita les leçons apprises : « - Un bureau de représentation n'est pas suffisant pour rivaliser avec une concurrence locale bien installée : les clients n'auront confiance qu'en ce qu'ils verront localement. - Créer une société au Brésil n'est pas aussi complexe ni coûteux que cela, si c'est fait correctement. - Les partenaires locaux doivent être plus que des personnes qui ont été recommandées.

Une vraie confiance doit s'installer, proche d'une relation d'amitié et cela prend du temps...- Souvent, le rythme des négociations n'est pas celui auquel on s'attend, mais il peut soudainement s'accélérer jusqu'à la conclusion d'un accord. Ce momentum ne peut être manqué à cause d'un long processus décisionnel interne ; il faut être prêt à décider ! Les salaires des employés clés brésiliens sont de plus en plus élevés, les avantages sociaux de plus en plus coûteux... ».

De son côté, **Mr Mélotte** insista sur les différentes façons d'opérer au Brésil : distribution directe aux clients finaux, modèle qu'il déconseille fortement ; vente via un seul distributeur qui prend tous les aspects fiscaux, administratifs, douaniers à son actif, ou création d'une filiale sur place qui s'avère être le plus efficace et intéressant financièrement parlant. Les aspects liés à la Propriété intellectuelle et les Royalties ne peuvent certainement pas être négligés.

Tour à tour, Mr **René Branders**, Président de la CCI BW et CEO de FIB Belgium, **Nicolas Crutzen**, Directeur de la CCI Belgo-Brésilienne à Bruxelles, **Nasser Belalia**, Attaché économique de l'Awex à Sao Paulo et Mme **Julie Dumont**, représentant Wallonie – Bruxelles - International à Sao Paulo, ainsi que **Mathilde Paulus** (Gantrex) prirent la parole et encouragèrent les entrepreneurs présents à se lancer ou à continuer à se développer dans ce pays lointain.

Le Brésil peut se prévaloir d'être la première économie de l'Amérique latine et de détenir le 7ème PIB mondial. Avec ses 45 millions de consommateurs au pouvoir d'achat similaire à celui de la classe moyenne européenne avec des goûts occidentaux, le Brésil peut se targuer d'être un marché très prometteur!

Les interventions furent suivies d'un lunch avec spécialités brésiliennes, où le Networking international pu se dérouler en toute convivialité.

L'après-midi se clôtura par des rendez-vous individuels pris par les exportateurs avec les Attachés économiques du Brésil présents à Nivelles ce jour-là.

Prochain
International Network Lunch :
l'ALGERIE le 19/11/2015
à la CCI Brabant wallon

Informations et Inscription :
Dominique Verleye,
International Relations Manager
E : Dominique.verleye@ccibw.be;
T : 067/89.33.32

Avec le soutien de

Le Brabant wallon