

Cinq conseils pour réussir en Roumanie

Bien qu'en ce moment la situation économique ne fasse pas de la Roumanie un marché cible, ce pays conserve un très grand potentiel. Pour tirer le meilleur parti des opportunités offertes par le marché roumain, avec ses 21 millions de consommateurs (dont le niveau de vie s'accroît), sa main-d'œuvre de qualité et peu coûteuse, sa proximité géographique et culturelle, il faut prendre en considération les spécificités nationales : la Roumanie est un pays latin et les Roumains sont très fiers de leur appartenance à la latinité.

Avant de prospecter ce marché, il est utile de savoir que les Roumains n'ont pas du tout les mêmes habitudes que leurs voisins et qu'il existe des différences à l'intérieur même du pays : différences de mentalités entre le Centre (la Transylvanie (mentalité occidentale), le Sud (mentalité plus balkanique) et l'Est du pays. Et ces habitudes rejaillissent aussi dans leur manière de mener des affaires.

Pour se donner les moyens de réussir dans l'approche de ce marché, il faut tenir compte de quelques éléments incontournables :

6. **Privilégiez Bucarest quand vous êtes à la recherche d'un importateur ou d'un distributeur**, puisque les entreprises situées là-bas possèdent la capacité logistique sur la totalité du pays. Envisager un contact permanent sur place implique la nécessité de confier cette activité à un représentant, dans la plupart des cas un agent local qui connaît les spécificités du marché ainsi que les mentalités du pays. Internet et le téléphone ne suffisent pas pour susciter l'intérêt des Roumains.
7. **Respectez bien les normes et réglementations européennes en matière d'étiquetage**. La langue roumaine est obligatoire dans cette matière. Rappelons que la langue commerciale est l'anglais, indispensable pour une communication efficace, mais que bon nombre de Roumains parlent aussi le français.
8. **Veillez à ce que le produit réponde à certaines exigences** en termes notamment de fonctionnalité, de design, de conditions de durabilité et autres conditions. Non seulement le produit lui-même, mais aussi l'emballage, la documentation, etc. peuvent être soumis aux exigences de l'importateur. Il est important de bien respecter ces conditions pour mettre de son côté toutes les chances pour exporter son produit.
9. **Participez à des foires spécialisées**, car c'est le lieu où se rencontrent les professionnels. En tout cas, ne ratez pas les plus importantes. Les foires les plus intéressantes se déroulent à Bucarest et couvrent tous les domaines d'activités. Pour en savoir plus, visitez le site : www.romexpo.ro et www.expo24.ro.
10. **N'hésitez pas à faire appel aux services du bureau AWEX de Bucarest** pendant et surtout avant d'approcher le marché. Ce réflexe vous permettra de gagner du temps, ce qui, en fin de compte, pourra se traduire aussi par un gain d'argent.

Malgré la situation européenne morose, les entreprises roumaines continuent à fonctionner, certes avec plus de difficultés qu'auparavant, mais elles réussissent quand même à faire tourner le moteur économique du pays. N'oubliez pas : les Roumains présentent aussi l'avantage de pouvoir contracter en français.

Béatrice MAN, Attachée économique et commerciale de l'AWEX à Bucarest awex@clicknet.ro