

Optimalisez vos exportations : cinq conseils pour réussir à Cuba

La situation économique et commerciale à Cuba est tout ce qu'il y a de plus atypique par rapport aux autres marchés. Pays ayant un système d'organisation étatique centralisé qui donne la priorité aux droits collectifs sur les droits privés, il déborde d'exceptions et de contradictions appliquées en fonction des intérêts nationaux du moment. Le facteur prix dans une offre commerciale reste primordial et les exigences qualitatives ne s'affirment que dans des niches de marchés.

1. Préparez bien votre voyage

Le milieu des affaires, l'administration institutionnelle et le gouvernement ne font qu'un... En effet, à Cuba, même si une société est une S.A, détrompez-vous, c'est avec des fonctionnaires d'Etat que vous ferez des affaires.

Préparez bien votre voyage. Ne venez pas pendant la période de vacances d'été (juillet - août), car personne ne travaille et, de plus, il fait très chaud et humide. Avisez la section commerciale de l'Ambassade de Cuba à Bruxelles afin que celle-ci prenne contact avec nos services à La Havane (préparation de votre agenda de contacts), et aussi afin que celle-ci vous délivre un visa d'affaires. Ne venez pas surtout avec un visa de touriste, car vous risqueriez (à haut niveau) de ne pas être reçu. S'exprimer en espagnol est un avantage, car les Cubains parlent très mal une deuxième langue, voire n'en parlent pas. Sinon, organisez-vous (par notre biais également) afin d'engager un traducteur sur place.

2. Soyez patient et tenace

Les Cubains sont des personnes directes, instruites et vives. En général, les rendez-vous d'affaires se passent assez bien. Cependant, une réunion cordiale et un accueil chaleureux ne veulent pas dire un contrat en poche. Les contrats sont lents à être conclus, car ils passent par un ou divers comités d'analyse commerciale avant d'être signés par le représentant de la société. Pour cela, plusieurs voyages de retour seront nécessaires (les Cubains découvrent encore Internet et l'e-mail...). N'hésitez pas à téléphoner également, l'idéal étant de laisser quelqu'un de confiance sur place qui pourrait assurer le suivi des contacts. Notre bureau peut également vous aider dans ce domaine, vu la *délicatesse* des représentations commerciales à Cuba.

3. Ciblez vos offres commerciales

Travaillez sur des secteurs qui ont été considérés comme prioritaires par Cuba et où Cuba obtient des bénéfices clairs et tangibles. Les produits offerts doivent être avant tout compétitifs au niveau prix, ensuite, à un second degré, au niveau qualité. Toutefois, dans les secteurs industriels comme la construction, les mines ou même le médical et la pharmacie, la qualité prend une place de plus en plus importante.

4. Sécurisez vos paiements

Les délais de paiement sont en général très longs (jusqu'à un an). Mais aujourd'hui, les sociétés cubaines commencent à offrir des garanties de paiement négociables au niveau du système bancaire national et parfois international (L/C confirmée et irrévocable à vue, etc.). En ajoutant donc les frais de décompte bancaire à votre prix de vente, il vous serait possible d'encaisser votre facture mensuellement. Pensez également à vous faire couvrir par le *Ducroire*, qui a ouvert des lignes de crédit sur Cuba récemment.

5. Tirez parti du blocus américain

Il existe à Cuba, et cela depuis 49 ans, un blocus nord-américain. Ceci est un avantage certain pour l'offre européenne qui voit là son principal concurrent éliminé. Cependant, ce blocus contient des clauses extraterritoriales. Attention donc si vous avez des actifs aux USA afin de ne pas subir des dommages ou des pénalités importantes.

Consultez et/ou visitez la Représentation économique et commerciale de la Région de Bruxelles Capitale (compétente pour les trois Régions) à La Havane. Celle-ci connaît bien le contexte commercial cubain, possède plus de sept ans d'expérience sur le terrain et a su gagner la confiance de la partie cubaine aux plus hauts niveaux. Dans ce pays qui est l'exemple même du formalisme et du protocole, une intervention de notre bureau auprès des ministères et du gouvernement peut s'avérer décisive. Bonne chance !

Rudi MERTENS - Attaché économique et commercial AWEX à Cuba