



invest-export.brussels 



Mise à jour : Novembre 2015

Cuba

Secteurs porteurs Recommandations

Secrétaire commercial
Jean-Serge DIAS DE SOUSA

Contacts:
havana@brusselsinvestexport.com
00 53 7 204 46 88



Secteurs porteurs

Comme le montre bien la diversité des exportations belges à Cuba (produits alimentaires, produits chimiques, machines et mécaniques industrielles, produits plastiques, matériaux de construction, ...), le manque généralisé d'offre interne à Cuba fait qu'il y existe des opportunités d'exportation dans quasi tous les secteurs de l'industrie. Toutefois, ces opportunités sont conditionnées par la disponibilité de devises de l'entreprise cubaine importatrice et par les facilités de financement de la part de l'entreprise exportatrice (les importateurs cubains demandent en général des délais de paiement qui varient de 30 jours à 360 jours).

D'autre part, les secteurs économiques cubains qui génèrent des devises (tourisme, nickel, tabac, biotechnologie/pharma, sucre,...) disposent d'une partie de leur revenus en devise et par conséquent d'une certaine autonomie financière afin d'importer leurs produits et services nécessaires au bon fonctionnement du secteur.

Nous ne pouvons pas perdre de vue lorsque nous décidons d'"attaquer" le marché cubain, que tant qu'il existera dans le pays une pénurie de devises, les restrictions aux importations de produits de consommation et d'une manière générale de tous produits que le pays ne considérera pas nécessaire, resteront importantes.

Nous devons donc viser d'une part les secteurs prioritaires pour le pays et d'autre part ceux qui présentent une certaine autonomie financière.).

Tourisme

Le tourisme continue d'être le moteur de l'économie cubaine. Ce secteur sous-développé est un grand consommateur d'intrants de tous types en particulier de produits alimentaires et de construction.

Opportunités (liste non-exhaustive) dans l'exportation de :

- Les infrastructures se détériorent et vieillissent rapidement
 - Opportunités dans l'exportation de matériel de construction (bois, structures métalliques,...), de décoration (moulures, peintures, textile, mobilier, mobilier industriel,...)
- La qualité des services est inégale et les approvisionnements déséquilibrés
 - Opportunités dans l'exportation de produits de consommation comme la bière, le chocolat, alcools, alimentation diverse,...

- Il n'existe aucun système globalisé de gestion du tourisme cubain
 - Opportunité dans l'exportation de software de gestion et services liés à celui-ci
- Peu d'offres touristiques sont complémentaires aux vacances « soleil et plage »
 - Opportunité dans la création d'une offre « extra-hôtelière » (pêche, pêche de luxe, voile, plongée, buggy, centres de divertissement,...)

Bio-Pharma/médical

Nous avons assisté vers la fin de l'année 2012, à la mise en œuvre à Cuba, d'une série de modifications économiques qui ont conduit au démantèlement de plusieurs ministères et à la réduction ou fusion d'autres: Le secteur pharmaceutique dérivé du Ministère de l'Industrie de Base s'est fusionné avec le pôle scientifique pour créer le groupe BIOCUBAFARMA composé de 38 entreprises. Selon un communiqué officiel du Gouvernement cubain, le fonctionnement du groupe « sera basé sur les principes d'entrepreneurship » et non plus ministériels.

Cette fusion montre bien le dynamisme du secteur et la priorité que le Gouvernement de Raul Castro veut donner à cette industrie qui est devenue à partir des chiffres de productivité de 2012, le secteur porteur de la production.

Ayant encore beaucoup de nécessité d'intrants, ce secteur représente un intérêt certain et pourrait être une source d'opportunités commerciales pour nos sociétés.

Opportunités (liste non-exhaustive) dans l'exportation de:

- Médicaments
- Produits chimique de base
- Réactifs
- Equipement de laboratoire
- Matériaux pour la construction salles blanches
- Matériaux pour l'industrie pharmaceutique,...

ICT-Internet

Les télécommunications en général et l'internet en particulier sont à un stade embryonnaire à Cuba. Boosté par les récentes annonces d'appui au développement de ce secteur par le Président US, Barack Obama, ce secteur devrait devenir à court-moyen terme un secteur prioritaire à Cuba.

Opportunités pour nos sociétés (liste non-exhaustive):

- Elargissement de la bande passante, fibre optique,...
- Hospitality hôtelière et autres

- Datacenter
- Communications mobiles
- Communications fixes
- Communications wi-fi
- Télévision digitale,...

Energies renouvelables

L'énergie renouvelable à Cuba est en plein essor.

Récemment, le programme de développement des énergies renouvelables fut l'un des sujets de débats au sein du Comité de l'énergie et de l'environnement de l'Assemblée Nationale du Pouvoir Populaire (A.N.P.P.), le Parlement cubain.

Alfredo LÓPEZ, ministre de l'Énergie et des Mines, a annoncé l'intention de développer un parc éolien d'une capacité de 51000 kW, dans la province de Las Tunas, dans le Sud-Est de Cuba.

En outre, on envisage la réalisation d'un parc photovoltaïque dans la province de Cienfuegos. Les 1000 kW apportés par ce parc permettront à Cuba, d'atteindre un total de 10.000 kW générés de cette façon.

Le Ministre LÓPEZ a déclaré également que le pays augmentera l'utilisation de chauffe-eaux solaires et de moulins à vent.

L'investissement du pays dans le secteur des énergies renouvelables est supporté par de solides études de faisabilité et le capital investi est récupéré grâce à la baisse dans la consommation de carburants (que Cuba importe énormément). Cuba vise à adopter une politique d'étendue nationale, concernant l'énergie renouvelable, à partir de la création d'une commission, présidée par le Commandant Ramiro VALDÉS. Laquelle a récemment présenté un rapport sur l'évolution de la génération alternative d'énergie dans le pays.

Le développement des énergies renouvelables à Cuba a pour objectifs la substitution d'importations de carburant fossile et la diminution de la consommation d'énergie, principalement dans le secteur privé, en hausse ces dernières années. Le Comité a fait remarquer l'importance de créer des synergies entre le secteur industriel et les centres de recherches.

Mines

Cuba possède la plus grande réserve mondiale de nickel avec des réserves prouvées de 800 millions de tonnes et des réserves probables de 2.000 millions. Le cobalt quant à lui représente 26% des réserves mondiales. Le pays est resté pendant plusieurs années le

plus grand producteur de nickel au monde avec une production annuelle de 75.000 tonnes.

Il existe néanmoins des projets d'expansion afin d'élever la production à 120.000 tonnes. Un des projets prévus est la construction d'une station de ferronickel (composé de fer et nickel utilisé quasi exclusivement dans la fabrication d'acier inoxydable), par l'entreprise mixte cubano-vénézuélienne *Cuba Quality s.a.* ce plan représente un investissement de 700 millions de dollars.

Consultez et/ou visitez la Représentation économique et commerciale de la Région de Bruxelles-Capitale (compétente pour les trois Régions et le Luxembourg) à La Havane. Celle-ci connaît bien le contexte commercial cubain (ouverture du poste en 2001). Elle possède aujourd'hui une vaste expérience de terrain et a su gagner la confiance des autorités cubaines au plus haut niveau.

Recommandations

La situation économique et commerciale à Cuba est atypique. Nous pouvons entrevoir des changements structurels mettant l'accent sur la séparation des fonctions gouvernementales et les fonctions de l'entreprise. Le gouvernement veut en effet réformer la gestion de l'économie, la politique de prix et l'autonomie des entreprises cubaines, obligeant celles-ci à se recapitaliser par moyens propres et non plus avec le budget de l'État. Néanmoins les transactions commerciales reposent encore sur une plateforme économique étatique centralisée et planifiée ou le facteur prix dans l'offre commerciale et le financement offert, restent primordiaux bien que les exigences qualitatives s'affirment de plus en plus dans certaines niches de marchés et secteurs prioritaires pour le pays.

L'approche

Le milieu des Affaires, l'Administration 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 faites des affaires. Préparez bien votre voyage. Ne venez pas pendant la période de vacances d'été (Juillet – Août) les institutions fonctionnent au ralenti, 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), mais aussi pour qu'elle vous délivre un VISA d'affaires ou de prospection².

Parler espagnol est un avantage, les cubains parlent très mal une deuxième langue. Le cas contraire, il est conseillé d'engager un traducteur sur place.

La patience et la ténacité

Les cubains sont des personnes directes et instruites. En général les rendez-vous d'affaires se passent assez bien. Cependant une réunion cordiale et un accueil chaleureux ne signifie pas un contrat en poche. Les contrats sont lents à être signés, car ils passent par un ou divers comités d'analyse avant d'être signés par le responsable de la société voir du Ministère. Pour cela, plusieurs voyages de retour seront nécessaires (L'Internet est encore à un stade embryonnaire). N'hésitez pas à téléphoner également, l'idéal étant de laisser quelqu'un de confiance sur place qui pourrait assurer le suivi des contacts.

² Le visa de prospection est délivré sur le champ *a contrario* que le visa d'affaires (+- 2 semaines). Il permet de rencontrer tous les acteurs économiques voulus mais ne permet pas - en principe - la signature de contrats.

L'offre commerciale

Travailler 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 au niveau qualité. Dans les secteurs industriels comme la construction, les mines, le médical, la pharmacie ou même le tourisme, la qualité prend néanmoins une place de plus en plus importante.

Payement / finances

Les délais de paiement sont en général longs (jusqu'à un an), en fonction des montants contractuels. Mais aujourd'hui les sociétés cubaines commencent à offrir des garanties de paiement négociables au niveau du système bancaire international³ (L/C confirmée et irrévocable a vue, etc.) et/ou effectuent des paiements à l'avance pour de petits montants (<20.000 euros).

Penser à vous faire couvrir par le DUCROIRE.

Le blocus américain

Il existe à Cuba et cela depuis 1962, un blocus économique, commercial et financier nord-américain⁴. 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, de bien cloisonner vos affaires à Cuba afin de ne pas subir des dommages ou des pénalités.

³ Le Bureau Commercial Brussels Invest & Export dispose d'une étude sur le marché des décomptes de crédits documentaires à Cuba (en espagnol mais en voie de traduction au français). N'hésitez pas à nous contacter pour recevoir cette étude.

⁴ Ceci n'empêche cependant pas les sociétés américaines d'exporter à Cuba !