

Exporter vers CUBA



Table des matières

1. Informations générales	3
2. Indicateurs complémentaires	4
Indicateurs économiques.....	4
Indicateurs sociaux et environnementaux	4
Accords de libre-échange.....	4
2. Sur place : un guide étape par étape	5
Accès au marché et premiers contacts	5
Exporter.....	5
Des marchés intéressants pour une première exportation	7
3. Culture d'entreprise	9
4. Que pouvons-nous faire pour vous ?	10
Points de contact sur place	10
Adresses importantes	10
Sites web utiles à consulter.....	11



1. Informations générales

- À Cuba, tout est politique ! Le milieu des Affaires, l'Administration Institutionnelle et le Gouvernement ne font qu'un.
- Ne vous laissez pas abuser. A Cuba, même si une société est une S.A, détrompez-vous, c'est avec des fonctionnaires d'Etat que vous faites des affaires.
- La crise provoquée par la pandémie mondiale de COVID 19 a multiplié de manière exponentielle les mauvais résultats économique-financiers que Cuba accumulait depuis 2018 et 2019. Les répercussions les plus importantes se sont fait sentir dans un secteur considéré comme crucial pour l'économie cubaine depuis les années 1990 : le secteur du tourisme.
- À ce scénario s'ajoutent les résultats négatifs de la mise en œuvre en 2021 de la « Tarea Ordenamiento » (tâche d'ordonnancement), que de nombreux spécialistes ont jugée essentielle, mais qui a été mise en place pendant l'une des pires périodes économiques du pays.
- Compte tenu de la reprise timide de l'activité économique jusqu'à présent en 2023, les perspectives pour 2024 restent sombres pour l'économie cubaine.
- La reprise du secteur du tourisme est beaucoup plus lente que ne le prévoient les autorités gouvernementales. En outre, d'autres secteurs économiques qui étaient historiquement essentiels aux exportations de Cuba, tels que les secteurs du nickel et du sucre, sont en déclin pour différentes raisons. Le plus touché de ces deux secteurs est sans aucun doute celui du sucre. En effet, il traverse une crise profonde et a enregistré des records de production négatifs au cours des trois dernières années, obligeant même à importer du sucre pour approvisionner le marché intérieur, ce qui est impensable à Cuba. Le secteur du nickel a échappé à cette situation en raison d'un redressement substantiel de son prix sur le marché mondial, mais la faible production locale n'a pas permis de profiter de ces prix avantageux sur le marché.
- Deux éléments qui contribuaient également à l'économie cubaine avec les devises étrangères, tels que les envois de fonds de la diaspora cubaine et les investissements étrangers, ont également été fortement réduits ces dernières années.
- Le scénario international n'a pas non plus été favorable à l'économie cubaine. La valeur de produits tels que le pétrole et les denrées alimentaires a considérablement augmenté ces dernières années sur le marché mondial, et Cuba est fortement tributaire des importations de ces produits pour soutenir le marché intérieur.
- La chute des gouvernements de gauche dans la région, avec lesquels il y avait beaucoup de coopération et d'accords économiques et commerciaux préférentiels, a également eu un impact significatif sur les recettes en devises provenant de l'exportation de services, principalement des services médicaux et professionnels.
- Par ailleurs, l'administration Biden n'a annulé aucune des politiques initiées par l'administration Trump, ce qui a anéanti tout le travail accompli par l'administration Obama pour améliorer les relations entre Cuba et les États-Unis. Travail qui, à l'époque, favorisait la croissance exponentielle du tourisme avec l'arrivée massive du tourisme américain.
- Il est nécessaire de rappeler que Cuba n'appartient pas et/ou n'a pas accès aux institutions bancaires internationales telles que la Banque interaméricaine de développement ou le FMI.
- Compte tenu de ces éléments, les prévisions pour les années à venir sont défavorables en ce qui concerne l'économie cubaine en général.



2. Indicateurs complémentaires

Indicateurs économiques

Retrouvez les principaux indicateurs socio-économiques de ce pays ainsi que les échanges commerciaux de celui-ci avec Bruxelles et la Belgique dans la publication «[Bruxelles et le monde – Statistiques par pays](#)» sur [analytics.brussels](#), la bibliothèque de données en ligne de [hub.brussels](#).

La publication «[Bruxelles et le monde – Statistiques générales](#)» vous offre en outre des données relatives aux échanges commerciaux de la Région de Bruxelles-Capitale, au niveau mondial, par continent et par grande région du monde. Le même type de données est également offert pour les différentes régions de la Belgique ainsi que la Belgique dans son ensemble.

Indicateurs sociaux et environnementaux

Vous souhaitez situer le pays en termes d'enjeux sociétaux, environnementaux et économiques, accédez à une série d'[indicateurs composites de la Commission européenne](#), structurés en fonction des 17 Objectifs de développement durable des Nations Unies¹ et des 6 domaines politiques prioritaires de la Commission européenne².

Accords de libre-échange

Les accords européens ont un impact majeur sur l'accessibilité des marchés et le commerce avec certains pays. Grâce aux liens ci-contre, édités par la Commission européenne, vous trouverez toutes les informations nécessaires concernant les accords de libre-échange et les barrières commerciales. Les accords existants, ceux qui n'ont pas encore été ratifiés et ceux qui sont attendus, peuvent être consultés ici :

- [Accords de libre-échange](#)
- [Barrières commerciales](#)

¹ Pas de pauvreté, Faim «zéro», Bonne santé et bien-être, Education de qualité, Egalité entre les sexes, Eau propre et assainissement, Energie propre et d'un coût abordable, Travail décent et croissance économique, Industrie, innovation et infrastructure, Inégalités réduites, Villes et communautés durables, Consommation et production durables, Mesures relatives à la lutte contre les changements climatiques, Vie aquatique, Vie terrestre, Paix, justice et institutions efficaces, Partenariats pour la réalisation des objectifs.

² Un pacte vert pour l'Europe, Une économie au services des personnes, Une Europe adaptée à l'ère du numérique, Une Europe plus forte sur la scène internationale, Promotion de notre mode de vie européen, Un nouvel élan pour la démocratie européenne.



2. Sur place : un guide étape par étape

Accès au marché et premiers contacts

Prospecter

- S'il s'agit de votre premier voyage, contactez le bureau hub.brussels à La Havane pour organiser un programme de réunions avec des clients potentiels et tout autre détail logistique tel que l'obtention d'un visa d'affaires (aucun contact avec des fonctionnaires ne sera possible avec un visa de touriste).
- Veillez à bien préparer votre voyage. Ne venez pas pendant les mois d'été (juillet-août), qui sont aussi une période de vacances, les institutions travaillent au ralenti et il fait très chaud et humide.
- Parler espagnol constitue un avantage. Les Cubains parlent rarement une deuxième langue. Si vous ne parlez pas espagnol, il est recommandé de faire appel à un interprète local.
- En outre, si vous avez des présentations et/ou des catalogues, ceux-ci doivent être rédigés en espagnol.



Patience et persévérance

Les Cubains sont des gens directs et polis. En général, les affaires se déroulent assez bien. Toutefois, une rencontre et un accueil chaleureux ne signifient pas que le contrat est conclu. La signature des contrats prend beaucoup de temps, car ils sont toujours examinés par différents comités avant d'être signés par le chef d'entreprise, voire par le ministère. Pour cette raison, vous devrez vous rendre plusieurs fois à Cuba.

Approvisionnement commercial

Travaillez avec des produits considérés comme prioritaires pour le secteur, en particulier ceux qui sont utilisés comme matières premières pour des productions qui sont ensuite exportables, donc génératrices de devises ou des secteurs comme ceux mentionnés ci-dessus. Les produits proposés doivent être compétitifs avant tout en termes de prix, puis en termes de qualité. Dans des secteurs industriels tels que la construction, l'exploitation minière et la biotechnologie, la qualité prend de plus en plus d'importance.

Exporter

Paiements

L'une des limitations découlant de l'embargo américain contre Cuba est l'impossibilité pour de nombreuses banques de travailler avec Cuba. La Belgique n'échappe pas à cette situation et peu de banques peuvent effectuer des transactions avec des banques cubaines ou d'autres entités financières. C'est pourquoi, avant de tenter de faire des affaires avec Cuba, nous vous conseillons de vous renseigner pour savoir si votre banque peut effectuer des transferts ou traiter des documents bancaires en relation avec Cuba.



Compte tenu de la gravité de la situation économique et financière actuelle à Cuba, les entreprises importatrices exigent des délais de paiement ou de financement compris entre trois mois et un an. Il existe également des problèmes de non-paiement, car la contrepartie cubaine ne dispose toujours pas des fonds nécessaires à l'expiration des délais de paiement. C'est pourquoi notre bureau recommande toujours aux exportateurs de souscrire à l'assurance non-paiement de Credendo. Aujourd'hui, Credendo dispose d'une couverture des risques à Cuba de +/- 40 millions d'euros.

TABLEAU RÉCAPITULATIF DES RISQUES DU PAYS (dernière mise à jour le 24-01-24)						
Opérations d'exportation				Investissements directs		
Risque politique Court terme	Risque politique Moyen/Long terme	Classification des primes OCDE	Risque lié à l'environnement commercial	Risque de violence politique	Risque d'expropriation et d'action gouvernementale	Risque d'inconvertibilité des monnaies et de restriction des transferts
7	7	7	G	3	6	7

Évaluation des risques par Credendo Copyrights - <http://www.credendo.com>

Types d'entreprises

- Par l'intermédiaire d'un agent

Si vous êtes une PME, que vous n'avez pas d'expérience dans l'exportation vers Cuba et que vous n'avez pas le temps de faire plusieurs voyages à Cuba, il est conseillé de travailler par l'intermédiaire d'un agent ou d'un distributeur local. Cela facilitera grandement le contact direct avec l'importateur et le client final ainsi que le suivi des projets, tant au niveau technique s'il s'agit d'une question d'équipement technologique, qu'au niveau financier et du paiement. Bien entendu, cela augmentera automatiquement votre prix de vente et, par conséquent, votre compétitivité sur le marché. Dans ce cas, il serait prudent d'envisager un contact direct avec l'importateur.

- Négocier directement avec les entreprises importatrices

Travailler directement avec les sociétés d'importation cubaines prend du temps. En outre, la plupart des entreprises importatrices sont des entreprises publiques. Si votre entreprise emploie un responsable des exportations qui peut se consacrer à l'accomplissement de toutes les formalités exigées par les entreprises importatrices et qui peut également se rendre à Cuba à plusieurs reprises pour assurer le suivi des projets, cela pourrait permettre d'accélérer les échanges. Les sociétés d'importation essaient de négocier directement avec le fabricant afin d'obtenir des prix plus compétitifs.

Auparavant, les entreprises importatrices ne pouvaient commercer/importer qu'avec et pour des entreprises publiques ou mixtes. Cela a changé récemment avec l'adoption d'une nouvelle loi qui légalise et approuve les PME privées. Cette évolution élargit incontestablement le paysage commercial cubain et crée de nouvelles opportunités. Cependant, la plupart de ces jeunes entreprises ne sont pas très expérimentées et une grande partie d'entre elles ne sont pas encore très avancées sur le plan technologique.



Aides et subsides

Découvrez tous les subsides pour les entreprises bruxelloises sur le site de l'Economie et de l'Emploi à Bruxelles.

Des marchés intéressants pour une première exportation

Produits alimentaires et boissons

En particulier les bières, les gaufres, les chocolats, etc.

Il s'agit de trois produits de base pour l'industrie du tourisme mais aussi pour la consommation intérieure et que l'industrie nationale n'est pas en mesure de fournir. **En effet, les gaufres n'existent pas à Cuba !!!** De plus, il s'agit de produits qui sont déjà connus à Cuba par leur nom (la bière belge est la meilleure, les gaufres belges, etc.) et pour lesquels la Belgique est une marque déposée. Stella Artois est présente mais est la seule. Pas de bière de spécialité, pas de bière aux fruits, etc.

Matériaux de construction

Notamment des matériaux de finition, des panneaux légers, du verre, des mortiers, etc.

Les investissements dans l'industrie hôtelière cubaine n'ont pas cessé ces dernières années. Les projets immobiliers annoncés publiquement sont importants. Les matériaux mentionnés ci-dessus ne sont pas produits à Cuba pour l'instant, l'industrie de la construction n'étant pas assez développée pour cela. C'est pourquoi il existe d'excellentes opportunités commerciales pour les entreprises qui travaillent avec ce type de produits.

Produits chimiques

L'industrie chimique cubaine en général ne connaît pas un fort développement qualitatif ou quantitatif, à l'exception de l'industrie pharmaceutique/biotechnologique et, dans une moindre mesure, de l'industrie cosmétique. C'est pourquoi de nombreux produits chimiques utilisés dans l'industrie sont importés.

Technologie et équipement industriel.

Le gouvernement cubain a récemment approuvé une nouvelle loi et une nouvelle politique de développement industriel et technologique. Cette politique vise à développer plusieurs industries considérées comme prioritaires pour le développement de l'économie. Cette politique comprend 4 secteurs industriels.

- L'industrie sidérurgique
- L'industrie chimique
- **L'industrie de l'emballage**
- **L'industrie du recyclage**

Technologie et équipement hôteliers

Avec l'expansion du secteur hôtelier, il est évident que les besoins en technologie et en équipement seront importants. Il s'agit plus précisément d'équipements pour les services A+B, la sécurité, etc.



Calendrier des salons

1. *Informática Cuba*
<https://www.informaticahabana.cu/>, Fréquence : *bisannuelle*, Prochain événement : 2026
2. Alimentos (Feria Internacional de la maquinaria, tecnología alimentaria, envases, alimentos y bebidas) <https://excelenciasgourmet.com/es/noticias-gourmet/alimentos-cuba-2024-convocatoria-abierta-para-expositores> , Fréquence : annuelle, Prochain événement : du 21 au 23 mai 2024
3. FIT Cuba (Feria internacional de turismo)
<https://www.fitcuba.net/home> , Fréquence : semestrielle, Prochain événement : 2025
4. FECONS (Feria de la construcción)
<https://www.micons.gob.cu/noticias/sobre-la-xiv-feria-internacional-de-la-construccion-fecons-2024/> , Fréquence : bisannuelle, Prochain événement : 2026
5. Cubaindustria
<https://www.excelenciascuba.com/eventos/cuba-industria-2024-se-celebrara-en-junio-en-la-habana>
Fréquence : bisannuelle, Prochain événement : du 17 au 23 juin 2024
6. Feria internacional de transporte y logística
<https://www.excelenciascuba.com/eventos/inauguran-en-cuba-feria-internacional-de-transporte-y-logistica-2024> , Fréquence : semestrielle, Prochaine : 2026
7. FIAGROP (Feria internacional agroindustrial alimentaria)
<http://www.cubadebate.cu/noticias/2024/03/08/cuba-feria-agroindustrial-alimentaria-del-18-al-24-de-marzo-en-rancho-boyeros/> , Frequency: anual, Next one: 2025
8. FIHAV (Feria internacional de La Habana)
<https://cuba.feriahabana.cu/>, Fréquence : bisannuelle, Prochain événement : novembre 2024
9. Salud para todos
<https://cubasalud.sld.cu/feria> , Fréquence : triennale, Prochain événement : 2025



3. Culture d'entreprise

- Avez 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 prospection. Surtout ne venez pas avec un VISA de touriste : vous risqueriez de ne pas être reçu partout.
- Parler espagnol constitue un avantage. Peu de Cubains maîtrisent une autre langue. Dans le cas contraire, il est conseillé (par notre biais) d'engager un traducteur sur place.
- Travaillez sur des secteurs qui ont été considérés comme prioritaires par Cuba et où Cuba obtient des bénéfices clairs et tangibles. Les produits proposés doivent être avant tout compétitifs au niveau prix, ensuite au niveau qualité. Dans les secteurs industriels comme la construction, les mines ou même le médical et la pharmacie, également le tourisme, la qualité prend une place de plus en plus importante.



4. Que pouvons-nous faire pour vous ?

Points de contact sur place

Les Délégué.e.s génér.aux.ales et Représentant.e.s de la Région employés par hub.brussels sont les représentants officiels du gouvernement de la Région de Bruxelles-Capitale à l'étranger. Ils soutiennent les entreprises bruxelloises qui souhaitent exporter et recherchent de nouveaux investisseurs.

Ils disposent des informations, de l'expertise et des connaissances approfondies sur les spécificités des différents marchés étrangers. Sur la base de ces connaissances, ils vous aident à affiner vos plans d'exportation, en vous conseillant sur les réglementations, la concurrence, les conditions d'entrée sur le marché, les permis, etc. En outre, ils peuvent vous aider à répondre à vos questions concernant les exportations, certains secteurs de la juridiction, les contacts avec les intermédiaires, la culture d'entreprise, etc.



Jean Serge Dias De Sousa

Cuba

Belgische Ambassade
8th Street n. 309
between the 5Th av. and 3th. Miramar,
Havana
Cuba

+53 5 264 04 53

+53 7 204 46 87

+53 7 204 46 88

havana@hub.brussels

Adresses importantes

Ambassade de Belgique à la Havane

<http://www.diplomatie.be/havanafr/>
Calle 8 n° 309, e/3ra y 5ta Avenida
Miramar Playa, – Ciudad de La Habana
Tel : + 53 7 204.24.10
Fax : + 53 7 204.13.18
havana@diplobel.fed.be

Ambassade de Cuba en Belgique

Adresse: Ave Brugmann 80, 1190 Forest Belgique
Tel: (32) 2 343 00 20
Fax: (32) 2 344 96 91
E-mail: mision@embacuba.be

Section Consulaire

Téléphone:(32) 02-343-00-20 / (32) 02-343-71-46
Télécopieur: (32) 02-344-96-91
E-mail: consulado@embacuba.be

Chambre de Commerce CBL-ACP

Jacques Nyssen, Responsable Section Caraïbes
<https://cbl-acp.be/en/home/>

Chambre de commerce de Cuba

Mirtha C. Rippes Aller
Especialista Relaciones Internacionales
mirtha.rippes@camaracuba.cu
www.camaracuba.cu
Tél. : +53 7 8381321



Sites web utiles à consulter

- Hôtels à Cuba, <http://www.melia.com/es/hoteles/cuba/home.htm>
- Hôtels à Cuba, <http://www.iberostar.com/fr/hotels/cuba>
- L'Économie à Cuba, www.cubastandard.com
- Site web officiel de la Chambre de Commerce de Cuba, www.camaracuba.cu
- Informations sociaux-économiques, www.oncuba.com
- Base de données et informations sur les relations commerciales entre les Etats-Unis et Cuba, www.Cubatrade.org
- Page informative de l'OFAC sur les sanctions vis-à-vis de Cuba et pour appliquer à une licence, <https://www.treasury.gov/resource-center/sanctions/pages/licensing.aspx>

