

personne doit bien connaître les problèmes des exportations en général et le milieu cubain en particulier. Il faut un appui manifeste de la haute direction.

- ◆ **L'entreprise dispose-t-elle de ressources financières suffisantes?** Étudier le marché cubain est une démarche coûteuse. Il faut réaliser des études de marché et lancer un produit sur un marché mal connu. Il faudra aussi que des représentants de la société se rendent en personne plusieurs fois dans le pays avant de pouvoir espérer conclure une entente.
- ◆ **La capacité de production est-elle suffisante?** L'entreprise doit être prête à faire face à une augmentation de la demande et à adapter le produit aux besoins ou aux goûts uniques du marché cubain.

Les sociétés qui sont prêtes à exporter et qui ont fait leurs études de marché pourront obtenir de l'aide auprès du personnel de l'Ambassade du Canada à Cuba. Ce personnel peut les aider à trouver des contacts au sein du gouvernement cubain et faciliter les présentations. Les représentants canadiens ne pourront toutefois pas faire grand-chose pour les entrepreneurs canadiens qui se rendent à Cuba à la recherche d'idées.

Les consultants qui représentent des investisseurs ou des exportateurs anonymes ne seront pas les bienvenus à Cuba car les dirigeants estiment que les intermédiaires absorbent des ressources rares pour les projets envisagés. De plus, des représentants de l'Ambassade du Canada voudront connaître avec précision les capacités et l'expérience d'exportation des partenaires intéressés à un projet. Afin de protéger la crédibilité du Canada sur ce marché, le personnel de l'Ambassade du Canada doit être prudent et ne faire des présentations à des dirigeants cubains que quand cela lui paraît justifié.

Malgré ces précautions, il y a de nombreux débouchés à Cuba pour les sociétés canadiennes qui ont des produits, le financement et le savoir-faire nécessaires et la volonté de s'engager sur ce marché.