

## Une jeune entreprise du Québec fait ses premières armes en exportation... à Cuba

Cuba offre toutes sortes de débouchés aux petites et moyennes entreprises canadiennes, comme l'a découvert une jeune société de Sainte-Foy, Morency Consultants, qui a choisi ce marché pour se lancer en exportation.

C'est au cours de ses vacances à Cuba en 1995 que le futur président, M. Jean Morency, a découvert les nombreux attraits touristiques et commerciaux qu'offre l'île.

« Nous avons commencé par des études de marché dans le secteur touristique cubain, précise sa sœur et vice-présidente de l'entreprise, M<sup>me</sup> Edith Morency, pour découvrir que le pays offrait beaucoup de possibilités pour les produits canadiens. »

C'est ainsi que les deux jeunes associés se sont lancés en exportation, forts de leurs nombreux contacts à Cuba.

### Les premières ventes

Morency, qui négocie des contrats de ventes pour des fournisseurs canadiens avec des clients cubains, a conclu sa première vente sur l'île en novembre dernier.

« Il s'agissait de collations individuelles (grignotines de fruits séchés et de noix mélangés en paquet de 15 à 400 g) valant environ 400 000 \$US, précise M<sup>me</sup> Morency, à raison de l'envoi d'un conteneur par mois pendant un an. »

Les négociations, qui prirent près de six mois, se sont avérées d'autant plus difficiles qu'il fallut faire du porte à porte pour présenter des échantillons à chaque magasin associé à la chaîne de

distribution qui s'étend à l'île entière. En retour, Morency bénéficie de débouchés à l'échelle de tout le pays.

De dire M. Morency : « Il faut être très patient pour faire des affaires à Cuba. Les démarches sont longues, les communications sont difficiles et les produits doivent se conformer au pouvoir d'achat modeste des Cubains en général. »

« L'un des trucs, explique-t-il, c'est de vendre les produits alimentaires dans de petits emballages, ce qui en rend le prix plus abordable. »

### Les trucs du métier

Même si Morency Consultants a fait ses premières armes tout seul, ses dirigeants n'en ont pas moins découvert toute l'aide que peut offrir l'ambassade du Canada à La Havane.

« L'ambassade est très présente, offrant des services de première qualité, assure M<sup>me</sup> Morency. Depuis la déléguée commerciale, Roberta Cross, jusqu'aux agents commerciaux, Tino Romaguera et Gloria Rodriguez, ils nous ont tous été fort utiles pour faire des recherches sur des entreprises cubaines, leurs compétences et leur bien-fondé. »

Morency Consultants, qui se spécialise uniquement dans le marché cubain, voit déjà le fruit de ses nombreux efforts, avec l'envoi récent de plusieurs conteneurs, et des négociations en cours, visant des

produits alimentaires, de plastique et des produits chimiques.

« C'est un marché à long terme, précise M<sup>me</sup> Morency, qui exige un suivi constant sur place. Le contact humain y est très important et il faut parler espagnol. »

### Représentation locale

Morency Consultants, qui représente activement une dizaine de sociétés canadiennes à Cuba, travaille à mettre sur pied un groupe d'entreprises doté d'une représentation commune permanente à Cuba, à un tarif très abordable.

« Comme les affaires n'avancent pas au même rythme qu'ici, la clef du succès à Cuba, de dire M. Morency, est un suivi continu des dossiers et l'établissement de relations de confiance. C'est ce que nous offrons aux sociétés canadiennes qui veulent y exporter. »

Pour plus de renseignements sur Morency Consultants (la firme est inscrite au réseau WIN Exports — voir l'encadré au bas de la page) et son vaste réseau de contacts à Cuba, communiquer avec sa vice-présidente, Edith Morency, tél. : (418) 651-7989, fax : (418) 651-5427, courriel. : jmorency@qbc.clic.net

### CanadExport EN DIRECT

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/news/newsletr/canex>

## À la recherche de débouchés extérieurs?

Assurez-vous d'être inscrit dans la banque de données du réseau WIN Exports que les délégués commerciaux à l'étranger utilisent pour promouvoir le savoir-faire de votre entreprise aux acheteurs étrangers. Pour obtenir un formulaire d'inscription, télécopiez votre demande au 1-800-667-3802; ou téléphonez au 1-800-551-4WIN (613-944-4WIN à partir de la région de la capitale nationale).

