

Investir à Cuba

C'est en 1980, quelque 10 ans avant le démantèlement de l'URSS, que Cuba adoptait sa première loi sur les investissements étrangers et commençait à diversifier ses relations avec ses partenaires d'affaires tout en introduisant les premières mesures d'une réforme économique.

D'autres règles furent adoptées en 1995 et en 1996 lorsqu'une révision de sa loi sur les investissements étrangers ainsi qu'une loi sur les zones détaxées et les parcs industriels furent adoptées et mises en vigueur. En 2000, le gouvernement adoptait un processus accéléré de révision des demandes d'investissements, la *ventanilla única* (le guichet unique) dont le but est de faciliter l'apport de capital dans des projets approuvés. Cette amélioration serait telle que la personne mandatée pour représenter l'entreprise étrangère n'aurait que deux documents à signer pour officialiser l'entente. En conséquence, les Cubains ne considéreraient plus que les investissements d'un million\$ et plus.

Transactions accrues

L'ensemble de ces mesures a résulté dans un nombre accru de transactions impliquant du capital étranger, notamment dans les secteurs du tourisme, des télécommunications, de l'électricité, des mines, de la biotechnologie, de l'industrie légère, de la finance et du tabac.

Le financement pré et post exportation est désormais disponible pour les commodités telles le sucre, le nickel, les citrus et les fruits de mer. Le financement des produits non exportés fait appel aux flux d'argent comptant (*offshore cashflow*) provenant du tourisme, de l'aviation et de la navigation (les sommes perçues par les tour opérateurs, les transporteurs et affréteurs pour des prestations dans des hôtels à co-propriétés cubaines, la ligne aérienne nationale ou les cargos maritimes cubains). Des zones de libre échange ont été établies dans les quartiers de Berroa et Wajay à La Habana et à Mariel (30 km à l'ouest de la capitale). Cette petite ville, tristement célèbre depuis l'exode massif des années 80, a tout à gagner d'une ouverture avec les USA, étant équipée d'un port en eau profonde, d'un aéroport et du point géographique le plus à proximité de la côte états-unienne.

Lacune de données

C'est surtout le manque de données exactes et mises à jour ainsi que l'absence de publications internationales économiques traitant de Cuba qui perpétuent de nombreux préjugés et d'idées fausses au sujet de l'économie cubaine. De 340 000 qu'il était en 1990, le nombre de visiteurs à Cuba est passé à 1,9 million en 2003. L'île est devenue la destination la plus importante des Caraïbes, une région qui elle-même est une des plus en hausse au monde en termes de fréquentation, donc de sources de capital étranger.

Si cette tendance se maintient, le pays devra moderniser ses infrastructures (électricité, eau, traitement des eaux, télécoms, routes, voies ferrées) sans compter les secteurs de l'alimentation et des boissons tout en misant sur la sécurité de ses exportations stables : sucre, nickel, fruits de mer, citrus (agrumes) et cigares.

Les investisseurs ont été déçus du gel des investissements dans des projets conjoints de construction d'appartements vendus aux touristes (30 projets réalisés entre 1997 et 2000) mais ils peuvent continuer à participer dans la construction d'immeubles à bureaux et de centres balnéaires.

Modalités d'investissement

L'apport de capitaux se fait par une entreprise à co-propriété, le classique joint venture ou entreprise commune : l'association internationale par contrat entre le gouvernement cubain et une entreprise dont la propriété se situe à l'étranger. La durée des contrats varie entre 10 et 50 ans. Quelque 400 associations économiques internationales de ce genre étaient en place à la fin de 2001. Une entreprise étrangère peut se passer d'une participation cubaine si elle investit dans une zone de libre échange à Cuba.

La loi cubaine sur les investissements étrangers contient des dispositions de protection : les

investisseurs sont à l'abri d'une expropriation, sauf pour des raisons de service public et même là, une compensation appropriée est prévue. En outre, les investisseurs ont le droit de rapatrier leurs profits et les recettes d'un dépôt de bilan (liquidation) et conservent le droit de gérer et superviser leur investissement. L'exemption d'impôts et les procédures d'arbitration internationale sont des mesures courantes et routinières.

Caveat emptor

Les investisseurs en entreprise commune doivent toutefois tenir compte du Code civil et des lois commerciales cubaines et autres mesures législatives qui s'appliquent à leurs opérations en sol cubain. Depuis la mise en vigueur par le gouvernement états-unien en 1996 de la loi Helms-Burton (sanctions contre des entreprises étrangères qui utilisent des propriétés « confisquées » aux États-Uniens depuis la Révolution), la plupart des entreprises états-uniennes qui n'ont pas de succursales dans des tiers pays sont plutôt frileuses.

Conséquence : les investisseurs, le cas échéant, doivent faire des recherches de titres de propriété non seulement dans des registres cubains qui ne sont pas toujours clairs ou à jour mais aussi auprès de la commission états-unienne "U.S. Foreign Claims Settlement Commission" et de conseillers juridiques à Cuba et aux USA avant de placer leurs sous dans des ventures qui impliquent de l'immobilier...

L'autre avenue

Cuba signe aussi des « ententes de production coopérative » dont plusieurs entreprises étrangères non états-uniennes veulent bénéficier avant que le raz de marée états-unien se déverse sur Cuba et s'accapare la grosse part du gâteau comme cela se produit partout ailleurs au monde. Il y aurait plus de 600 telles ententes actuellement et elles sont avantageuses pour les deux parties car Cuba ne se départit pas de propriétés immobilières et l'entreprise résultant de cette entente est 100% cubaine. En contrepartie, les investisseurs n'ont pas à payer le personnel en dollars ou attendre des années avant d'entrer en opération.

Ces ententes se font généralement sur deux bases : les investisseurs vendent des matériaux bruts, de la technologie et du savoir-faire à crédit aux partenaires cubains en échange d'une somme fixe sur le produit fini ou ils choisissent tout simplement d'acheter le produit prêt pour l'exportation. Ces ententes, bien qu'elles soient généralement à court terme, génèrent un retour presque immédiat sur investissement.

Qui investit ?

À Cuba, tout le monde et personne fait des affaires. Le mot d'ordre, c'est No haga ruido ni preguntas (Ne fais pas de bruit et ne pose pas de questions), une maxime qu'ont adopté plusieurs investisseurs. Les Canadiens, les Européens et les gens d'affaires d'Amérique centrale et du Sud concluent régulièrement des transactions fermées qui sont rarement annoncées.

La loi Helms-Burton, conçue pour empêcher des fonds états-unien de soutenir l'économie cubaine, ne peut pas grand-chose, en pratique, contre les gens d'affaires du géant vert d'Amérique qui ont en vu d'autres en matière de circulation occulte de capitaux. Cette dite loi est souvent interprétée ainsi par l'OFAC (Office of Foreign Assets Control) des USA : « Un citoyen états-unien peut investir dans une tierce entreprise (non USA, ni cubaine) ayant des activités à Cuba en autant que : i) cet investissement ne résulte pas dans la prise de contrôle de ladite entreprise ii) la majorité des revenus de ladite entreprise ne provient pas de Cuba. »

Un exemple parmi d'autres, le cigarettier britannique British American Tobacco (B.A.T., 2e mondial avec 16% des ventes), par l'entremise d'une filiale brésilienne, Souza Cruz associée à la cubaine BrasCuba fabrique à Cuba les marques cubaines Popular (47% du marché cubain), Hollywood et Continental et exporte la marque de haute gamme Romeo y Julieta.

Selon la ministre cubaine des investissements étrangers Marta Lomas, plus de 60% des capitaux provenaient, fin 2001, essentiellement d'Espagne (26%), du Canada (20%), d'Italie (19%) et de France (5,1% avec 18 entreprises) pour un total de \$5,4 milliards.

En 2003, 65% des échanges commerciaux cubains avec le continent américain se sont faits avec l'Amérique Latine. Les principaux partenaires commerciaux de Cuba sont le Venezuela, l'Espagne, la Chine, le Canada, les Pays Bas, l'Italie, les États-Unis, le Mexique, la France et la Russie. Source : Radio Havana Cuba, 27 fév. 2004

Et des USA, poco à poco

En outre et non officiellement, on estime à plus d'un milliard de dollars annuellement les sommes provenant de familles d'exilés cubains aux USA exclusivement à destination de leur parenté à Cuba. Ces dollars, qui ne requièrent aucun effort de la part du gouvernement de l'île, servent, pour beaucoup, à remplacer les électro-ménagers (cuisinières, frigos, lessiveuses, télévisions, vidéos) désuets et polluants (frigos au freon) qui sont en place dans les casas cubaines depuis les années 50 et 60 dans la plupart des cas. Ces achats se font dans les centres commerciaux « à dollars » qui sont, bien sûr, gérés par des entreprises 100% cubaines.

Pour 2002 et 2003, on évaluait à \$600 millions le montant des achats par le gouvernement cubain auprès de fournisseurs d'alimentation états-uniens : poulets et jambons canadiens et espagnols autrefois vendus à crédit sont maintenant payés cash par les Cubains aux États-Unis, ce qui ne plaît pas vraiment aux gens d'affaires des pays perdants qui les ont soutenu toutes ces années. Mais cela permet à Fidel de faire un pied de nez à George Dubya, surtout qu'il répartit ses achats dans près d'une vingtaine d'États.

Les marques états-uniennes (Marlboro, Coke, 7up) arrivent à Cuba par l'entremise de distributeurs de tiers pays et ce, depuis au moins 1996. Et on ne compte plus les dizaines de milliers de touristes généreux et bienveillants qui entrent à Cuba avec, dans leurs valises pleines à craquer (la loi le permettant), \$250 en cadeaux, babioles et médicaments qui sont souvent revendus avec profit, bien sûr, par les familles et amis à qui ils sont destinés...

Comme disent les amerlos : « You do the math ! » (Faites le calcul).

Sources et ressources

- S.A.C. Berger et C. Young, Investing in Paradise, 2001, Cigar Aficionado
http://www.cigaraficionado.com/Cigar/CA_Archives/CA_Show_Article/0,2322,214,00.html
- Le seul cabinet-conseil d'avocats étrangers à Cuba est canadien : Berger & Young
<http://www.bergeryoung.com/>
- Cabinet international d'avocats avec antenne cubaine : NMDB&L de Mexico
<http://www.nmdbl.com>
- Gouvernement du Canada – Guide 1999 pour les entreprises canadiennes
<http://www.infoexport.gc.ca/ie-en/DisplayDocument.jsp?did=214&gid=193>
- Ambassade de France – Mission économique
<http://www.dree.org/cuba/>
- Présentation du CPI et du MINVEC (Cuba) en anglais sur LatinaNews.com
http://www.latinanews.com/pdf/cuba/general_cuba_en.pdf
- Occasions d'affaires (Projets spécifiques en français) sur LatinaNews.com
<http://www.latinanews.com/kmana/latina/article/liste.asp?direction=Next&curseur=0&idsscat=52&idrubrique=8&ordrer=1desc&critere=1>
- Marc Frank, Reuters, 26 août 2001
- Granma.cu, Radio Havana, et al.

Texte original, version 27.02.04 sur <http://www.particuba.net/societe>

