

160 HOMMES D'AFFAIRES, DEUX FOIS PLUS QU'ATTENDU, ONT PARTICIPÉ À LA MISSION ÉCONOMIQUE BELGE EN UKRAINE

# Le prince Philippe, catalyseur de contrats

Certains sont partis à Kiev pour explorer le terrain, d'autres pour conclure des négociations parfois entamées depuis plusieurs années. Car un tel événement de prestige les accélère comme par miracle!

**E**t de deux! Lors de la traditionnelle séance de signatures de contrats qui ponctue une mission économique, Jean Gabriel, administrateur délégué de Mitra Innovations, ne se contente pas d'un seul document: après la signature avec Data Group, un intégrateur local, intervient l'engagement avec la filiale de *leasing* de VTB Bank. «En Occident, les opérateurs télécoms ont de l'argent et un large accès au crédit, explique l'intéressé. Ici, ce n'est pas aussi facile. Pour vendre notre matériel, la meilleure solution est d'assurer aussi le financement.»

C'est d'autant plus crucial aujourd'hui que, suite à la très grave crise de 2009, les banques ont fermé le robinet du crédit... au sens littéral, constate Philippe Wautelet, patron d'AXA en Ukraine. Certaines banques occidentales, dont HSBC, ont même plié bagages. C'est l'occasion pour le groupe russe VTB de se renforcer, reconnaît avec détermination le partenaire de Mitra. «Nous avons de l'argent et nous avons clairement la volonté de faire du crédit.» La Russie ne se positionne pas que sur le plan politique en Ukraine!



GUY LEGRAND

PHOTOS: BELGA

**LA MISSION ÉCONOMIQUE PRINCIÈRE EN UKRAINE S'EST DÉROULÉE DU 21 AU 24 NOVEMBRE**  
Dans des pays comme celui-là, ce genre d'événement officiel de haut niveau revêt une importance particulière et offre une grande visibilité.

## Avec un partenaire local!

Basée à Wavre et filiale du groupe canadien Alpha depuis avril dernier, Mitra conçoit (et fabrique lui-même, mais plus pour longtemps) des appareils électroniques, au premier rang desquels des convertisseurs d'énergie que l'on retrouve en particulier dans les relais télécoms. Pas étonnant que ses clients ukrainiens finaux soient MTC et Kyivstar, les Mobistar et Belgacom locaux. Mitra n'est en effet pas en phase exploratoire: la société a abordé l'Ukraine en 1999 et signé son premier contrat important en 2005. Elle ne vend pas en direct, mais via un partenaire local, Proelectro, plus à même d'appréhender les us et coutumes locaux... Mitra collabore toutefois de près avec lui, rencontre les gros clients et forme leurs ingénieurs en Belgique, entre autres.

Quel peut donc être l'intérêt, pour une société déjà bien implantée sur place, de participer à une mission économique? «Il est double, voire triple, détaille Jean Gabriel. Dans des pays comme la Russie et l'Ukraine, ce genre d'événement officiel de haut niveau revêt une importance particulière et offre une grande visibilité. Outre qu'il est très souhaitable d'en être en ce qui nous concerne, la perspective de signer un contrat dans ce cadre prestigieux peut faire avancer les négociations en cours avec un futur partenaire.

Et même fameusement, comme nous en avons fait l'expérience!» Ensuite, si la société est bien implantée sur place, c'est surtout indirectement, de sorte qu'il y a des contacts qui se perdent, observe l'administrateur délégué de Mitra. Contacts que peuvent retrouver le personnel de l'ambassade et les agents de l'Awex qui préparent la mission. «Ceci aussi, j'en fais l'expérience», démontre-t-il en pointant l'horaire des rencontres préparées à son intention.

Une mission économique princière se décline en effet sur deux tableaux. Le séjour du prince Philippe est ponctué de diverses manifestations protocolaires, tel le dépôt d'une gerbe au soldat inconnu, une rencontre avec le Premier ministre, ou bien encore un colloque sur les investissements belges en Ukraine au tournant du 20<sup>e</sup> siècle. Le programme des hommes et femmes d'affaires est, lui, essentiellement constitué des «rencontres BtoB» préparées à leur attention et sur la base de leurs aspirations.

### L'impérieux besoin d'afficher sa réussite

Ces rencontres sont-elles toujours fructueuses? Ce serait trop beau. «Celles du premier jour n'ont pas donné grand-chose», regrette Jean-Christophe Salmon, *export manager* de Bodart & Gonay, le fabricant de foyers et poêles à bois. Déception très éphémère car «les personnes rencontrées le lendemain correspondaient, elles, parfaitement aux contacts souhaités». Fabriqués en tôle et non moulés en fonte, les appareils de la société de Harzé ne constituent jamais des premiers prix; c'est même clairement du haut de gamme. N'est-il dès lors pas illusoire de vouloir les vendre dans un pays où le revenu mensuel moyen est de l'ordre de 200 euros à peine, du moins officiellement? Nullement. En Ukraine comme en

# 45

**MILLIONS**  
de consommateurs dont le pouvoir d'achat ne fera que croître, vivent en Ukraine.

Russie, les consommateurs à haut pouvoir d'achat ne manquent pas. En témoignent les Porsche Cayenne et autres Mercedes 550 qui sillonnent les rues de Kiev, en plus grand nombre que chez nous. Tout comme la présence, dans quelques artères choisies, de tous les grands noms du luxe occidental.

Oligarques et autres nantis ne constituent toutefois pas la seule cible à retenir. Le citoyen ukrainien est un consommateur empressé de biens occidentaux, souligne Tom Coupé, un Belge qui enseigne à la Kyiv School of Economics, par méfiance, voire mépris des produits locaux. Il

dre de 10.000 à 15.000 euros. Et parfois beaucoup plus, notamment quand le client installe deux foyers superposés.» Toujours ce besoin de montrer qu'on a vraiment les moyens... L'installateur ukrainien confirme d'ailleurs: «Ma clientèle ne connaît pas la crise et ne regarde pas à la dépense.»

Chez Bonart & Gonay, on espère conclure dans les mois à venir, pour être présent au salon «Batibouw» local, qui se tiendra en mars 2011. Ambition précipitée? Absolument pas: Jean-Christophe Salmon devrait, dès le début décembre, signer avec un importateur rencontré lors

## Le citoyen ukrainien est un consommateur empressé de biens occidentaux. Par méfiance, voire mépris des produits locaux.

se méfie aussi des banques, tout comme de sa devise, le grivna. Il est vrai que la crise de 2009 a entraîné une dévaluation de plus de 40% face au dollar. Résultat: l'Ukrainien préfère dépenser plutôt qu'épargner! S'y ajoute, pour quiconque a plutôt bien réussi dans la vie, l'impérieux besoin de le montrer. On comprend mieux pourquoi le parc automobile fait la part belle aux modèles plutôt cossus. En particulier ces SUV et 4x4 qui permettent de se garer sur les trottoirs et terre-pleins, suivant un usage bien ancré. A Kiev, les Lada sont rares.

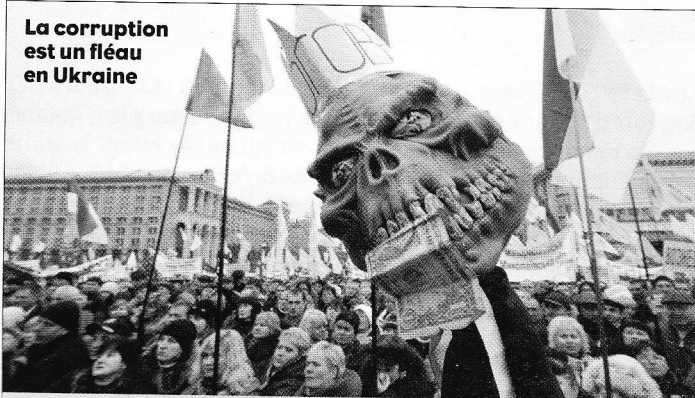
Qu'il existe en Ukraine un marché appréciable pour les produits Bodart & Gonay ne fait pas de doute aux yeux de l'*export manager*. «La dernière personne rencontrée à Kiev était un installateur ne travaillant que des produits de haut de gamme. Ses réalisations parlent d'elles-mêmes: elles représentent souvent un investissement de l'or-

de la mission princière d'octobre dernier, au Kazakhstan. C'est que dans les anciennes républiques soviétiques, souvent encore marquées par cette ère, a aussi émergé une classe de vrais entrepreneurs, efficaces et décidés.

### Esprit d'entreprise à l'américaine

Administrateur délégué de la société Aseptic Technologies, basée à Gembloux, Patrick Baleriaux le confirme. Cette filiale de GSK Biologicals fabrique, à l'attention de l'industrie pharmaceutique, des machines de conditionnement pour produits injectables. Suivant une technique basée sur un flacon très particulier, qu'Aseptic affirme plus simple et plus sûre que les autres processus. La participation de la société à la mission en Ukraine procédait d'une démarche similaire à celle de Mitra. Le contact avec le client potentiel fut noué ➤

La corruption est un fléau en Ukraine



## Oligarques et corruption

Le terme revient dans toutes les conversations: la corruption est un fléau en Ukraine. Elle sévit à tous les niveaux: autorités locales, douanes, acheteurs d'entreprise. «C'est visiblement inscrit dans les gènes», soupire un diplomate. D'où l'intérêt de travailler avec un agent local, qui saura mieux — et avec moins de scrupules — comment faire avancer un dossier... «Mieux vaut de toute manière viser le patron d'une entreprise que l'acheteur, car dans cette société ukrainienne très hiérarchisée, il n'est pas certain que le second puisse prendre la décision», précise un exportateur belge. Avec ou sans enveloppe...

S'y ajoutent les tares héritées de l'ère soviétique: «Le sens de l'initiative est encore balbutiant, observe Tom Coupé. Ici, un directeur est sans cesse obligé de dire à ses subordonnés ce qu'ils doivent faire. Même chose pour la notion de service au client. C'est si vrai que nombre d'Ukrainiens préfèrent passer leurs vacances en Turquie plutôt que sur la riviera locale, jugeant le service bien meilleur là-bas!» Résultat: l'Ukraine est très mal classée dans l'étude «Doing Business» réalisée par la Banque mondiale: elle se situe à la 150<sup>e</sup> place sur 183 et ne précède que l'Ouzbékistan parmi les anciennes républiques soviétiques. Comme en Russie, les oligarques sont ici tout puissants, d'autant que bon nombre d'entre eux sont aussi députés. «Voilà qui renforce évidemment la grande proximité que l'on observe ici entre les entreprises et le monde politique», relève un Belge en poste à Kiev. La corruption n'est pas le seul problème: la justice est totalement inefficace, prévient-on généralement dans la foulée. En fait, elle est largement inféodée au pouvoir politique, lui-même fort lié aux milieux d'affaires. Il est dès lors difficile, voire totalement vain, d'y faire appel en cas de conflit. Mieux vaut frapper d'emblée à la bonne porte et se conformer aux usages locaux...

Comment ne pas se demander, au vu de ce qui précède, ce qu'une entreprise belge irait faire dans cette galère?

L'Ukraine, ce sont toutefois 45 millions de consommateurs dont le pouvoir d'achat va croître. Vu les grandes similitudes culturelles, c'est aussi une plateforme intéressante vers la Russie, pour les entreprises qui n'y sont pas encore. Ou, à l'inverse, un prolongement naturel pour celles qui y sont. N'est-il pas un peu tôt? «Il faut débarquer dans un pays quand les choses sont difficiles, conseille Steven Vanackere, notre ministre des Affaires étrangères. Quand tout va bien, il est trop tard, car tout le monde s'y précipite.»

➤ voilà deux ans, à l'occasion d'une de ces incontournables foires professionnelles allemandes. «L'entreprise ukrainienne Biolik nous a découverts sur notre stand, mais un peu trop tard, explique Patrick Baleriaux. Elle venait de signer avec un autre fabricant. Nos visiteurs ont toutefois affirmé être convaincus par notre procédé et décidés à signer avec nous la prochaine fois.»

Chose promise, chose due: le contrat entre Aseptic et Biolik fut signé lors de la séance *ad hoc* liée à la mission, un cadre officiel et prestigieux très apprécié là-bas. «C'est une belle vitrine pour nous, souligne Patrick Baleriaux, et plus encore pour notre client, qui a visiblement tenu à pouvoir concrétiser le courant d'affaires à cette occasion. Une mission princière est un véritable catalyseur.» L'administrateur délégué d'Aseptic relève par la même occasion le dynamisme de son client ukrainien: «Les dirigeants de Biolik veulent clairement positionner l'entreprise au top de la technologie existante. Ils ont choisi notre processus avec une détermination que l'on retrouve assez souvent aux Etats-Unis... mais plus rarement en Europe occidentale.»

Ce coup de chapeau aux entrepreneurs locaux vaut également pour l'ambassade de Belgique et l'Awex, dont le travail est unanimement apprécié. «Mon collègue et moi avons, en dernière minute, eu besoin d'un second interprète et de documents supplémentaires, raconte le patron d'Aseptic Technologies. Nous avons pu en disposer sur-le-champ.»

Il faut en effet savoir que le russe demeure la langue de travail habituelle en Ukraine et que de nombreux hommes d'affaires locaux parlent moins bien l'anglais que les jeunes serveuses de l'hôtel Hyatt, où la mission était logée... ©

# 150<sup>e</sup>

**SUR 183**  
C'est le classement de l'Ukraine dans l'étude «Doing Business» de la Banque mondiale.