

Optimalisez vos exportations : cinq conseils pour réussir en Ukraine

Avec un territoire de plus de 600 000 km² et une population d'environ 46 millions d'habitants, l'Ukraine représente un marché à fort potentiel avec de nombreuses opportunités dans des segments de niches, malgré une situation politique et économique qui a été fort instable depuis son indépendance.

L'économie de l'Ukraine a connu une récession importante à partir de son indépendance en 1991. Aujourd'hui, le gouvernement actuel dirigé par Madame Tymochenko, Premier Ministre, continue la politique du rapprochement de l'Ukraine et de l'UE entamée par le Président Kouchtchenko en 2004.

Le 16 mai 2008, l'Ukraine a adhéré à l'OMC. Cette adhésion très importante permet désormais d'envisager la création d'une zone de libre-échange entre l'Union européenne et l'Ukraine. Mais pour aborder ce marché en pleine mouvance, nous vous proposons de suivre quelques conseils.

1. **Rédigez en russe (ukrainien)** les courriers destinés aux clients ukrainiens et soyez accompagné par un interprète lors de votre mission en Ukraine. Une personne connaissant la langue, les traditions et les habitudes du pays pourra voyager plus confortablement et surtout plus efficacement.
2. À l'issue de la mission, **effectuez rigoureusement les suivis d'usage**, en termes de correspondance, de comptes-rendus (confirmation, rapport de visites) et de maintien des contacts.
3. **Faites une étude du marché ukrainien** lors des visites à des foires et à des salons sectoriels. Pour les entreprises débutantes, lors de telles manifestations, il est préconisé d'envoyer vos catalogues.
4. **Investissez prudemment**. Pour l'instant, selon plusieurs institutions internationales compétentes d'Europe occidentale, les investissements en Ukraine dans les secteurs de production des marchandises destinées à l'exportation sont conseillés encore avec prudence, même si l'Ukraine est devenue membre de l'OMC.
5. En ce qui concerne le marché local, **n'implantez pas encore de gros projets** à cause de la faible capacité d'achat de la population en Ukraine. Malgré les promesses du nouveau gouvernement et les mesures qu'il a déjà entreprises, il y a encore d'autres barrières aux investissements étrangers, comme :
 - la faible sécurité des protections des marques et des propriétés intellectuelles;
 - une économie de l'ombre toujours omniprésente;
 - une altération de la qualité du travail des services douaniers;
 - un processus compliqué de certification des marchandises et des services;
 - une absence de garanties du droit de propriété et d'autres.

La croissance de l'Ukraine est restée dynamique en 2007, avec une progression du PIB de 7,0%, même si l'inflation a atteint 16,5%.
Le marché ukrainien a de nombreuses niches à remplir, à vous de les sélectionner, en toute prudence.

Tatiana KOROTICH - Attachée économique et commerciale AWEX à Kiev