

La Russie dans la ligne de mire des patrons franciliens

Des entreprises de la région parisienne tentent de conquérir le marché russe. Spécialisé dans le mobilier de supermarché, le groupe Rasec vient d'obtenir une aide pour y développer une filiale. Une première pour une PME française.

1,196

milliard d'euros
C'est le montant des exportations franciliennes vers la Russie. A l'inverse, l'Ile-de-France a importé de ce pays pour 479 millions d'euros en 2007.



DANGER G. / URBA IMAGES SERVER

Dans les rues de Moscou (Russie), les marques françaises et les produits d'importation sont très prisés.

CAP À L'EST ! En plein marasme économique, le salut pour certaines entreprises de l'Ile-de-France prend des accents russes. Les échanges s'intensifient fortement entre l'Ile-de-France et ce pays à la croissance toujours soutenue. Les exportations ont gagné 12 % en 2007 et les importations ont été multipliées par trois ! Et toutes les grandes marques franciliennes, notamment dans le monde de la mode, ont déjà posé leurs valises de l'autre côté de l'Oural. Un exemple ? Rasec. Spécialisé dans l'immobilier pour les supermarchés, ce groupe parisien va construire une usine de production près de Moscou (*lire ci-dessous*). Chargée d'aider les ex-pays socialistes à se développer, la Banque européenne pour la reconstruction et le développement (Berd) l'aide à investir sur place en prenant environ 25 % du capital de sa filiale russe. Une première pour une PME française. De son côté, la chambre de commerce et d'industrie de

Paris (CCIP) accueille tous les ans une quarantaine de sociétés partantes pour une implantation à l'Est. Mais l'aventure n'est pas offerte à tout le monde. « Il y a plus de 600 entreprises françaises à Moscou. Les sociétés qui réussissent en Russie ont toutes créé une structure locale, c'est la clé du succès », commente Vladimir Barkine, délégué général du bureau moscovite de la CCIP. Et mieux vaut avoir les reins solides.

Une spécialiste prévient : « Pour une PME, le marché russe est risqué. Cela prend du temps et nécessite une bonne trésorerie. Il est donc plus facile d'accès aux grosses entreprises qu'aux moyennes. »

Enfin, inutile de se lancer sans avoir auparavant noué des contacts sur place. Les grandes écoles de commerce parisiennes l'ont bien compris. La plupart, comme HEC, ont des partenariats privilégiés avec leurs homologues russes.

BORIS CASSEL

« Déjà plus de 600 entreprises françaises à Moscou »

TROIS QUESTIONS A...



▷ Patrick GENTIL, président et fondateur du groupe Rasec, plus de 800 salariés, à Paris (VIII)

« C'est un marché en énorme expansion »

La Banque européenne pour la reconstruction et le développement (Berd) vient d'entrer au capital de votre filiale russe, spécialisée dans le mobilier pour supermarchés. Pour quelles raisons ?

Nous allons créer une nouvelle usine, à 150 km de Moscou, qui emploiera 250 personnes. La Berd nous accompagne en prenant 25 % du capital de notre filiale russe. Par ailleurs, des sociétés occidentales qui travaillent sur des secteurs stratégiques ont eu des soucis en Russie. Ce n'est pas notre cas, mais le soutien de la Berd nous permet aussi de sécuriser nos investissements. Car, à ma connaissance, on n'a jamais vu d'expropriations d'entreprises dans le capital desquelles on trouve la Berd...

Pourquoi tenter l'aventure russe ?

Ce marché est en énorme expansion. Dans notre secteur, la croissance atteint les 30 % par an. Le mobilier pour grandes surfaces progresse grâce à la nouvelle classe moyenne russe, soit 20 à 30 millions de personnes. Mais là-bas, la culture est très différente de la nôtre. Tout y est difficile. Pour avoir le droit de produire sur place, il faut décrocher une quarantaine d'autorisations administratives et cela peut prendre entre trois mois et trois ans.

Pourquoi la Russie plutôt qu'un autre pays en plein boom économique comme la Chine ?

Une vie d'entreprise se construit étape par étape. La Russie, ou l'Ukraine, où nous sommes aussi présents, sont assez proches de la France géographiquement pour s'y rendre régulièrement. Si je devais investir en Chine, il faudrait trouver des gens sur place pour mener à bien les projets. Des personnes que je ne connais pas forcément. Ce serait une prise de risques supplémentaire.

PROPOS RECUEILLIS PAR B.C.