

de mauvaises qualités et polluants. Donc aujourd'hui, ils n'hésitent pas à dépenser davantage pour la meilleure qualité.

- Cela vaut-il le coup, à votre avis, de sortir de Moscou et de prospecter en province russe et dans les pays de la CEI ?

Fabrice Raoul : Evidemment, Moscou reste la porte d'entrée principale, mais ce serait gâcher des opportunités commerciales que de ne pas sortir de la capitale. La Russie est un pays immense avec des régions qui ont des besoins très différents. Les entrepreneurs de ces régions plus éloignés sont toujours enchantés de voir un homme d'affaires étranger prendre le temps de se rendre chez eux. Cela permet de créer des liens forts avec les clients, qui resteront fidèles par la suite. Cela est applicable à l'ensemble des pays de la CEI.

Faire l'effort de se déplacer est primordial et de plus, une fois que l'on est implanté sur le marché russe, les consommateurs des autres pays de la CEI ont tendance à vous faire plus confiance.

- Avez-vous quelques conseils pour des professionnels de PACA qui souhaiterait exporter vers la Russie et la CEI ?

Fabrice Raoul : Trouver un bon interprète en qui vous avez confiance, c'est important surtout au début, puis, si possible mettez-vous au russe.

Thierry Fabre : Offrir des cadeaux qui viennent de France est une marque d'appréciation que les Russes n'oublient pas en affaires. Offrir du champagne ou du parfum à un client est une bonne façon de renforcer une relation commerciale déjà établie. Pierre Solignac, secrétaire général de CAP-R-CEI, PDG de Maison de la vodka, ajouterait : « Si en plus on leur chante des chansons de Joe Dassin ou d'Edith Piaf, le succès est garanti ».

Fabrice Raoul : Pour une entreprise provençale il ne faut

pas hésiter à mettre en valeur l'image du sud de la France que les Russes connaissent déjà. Le soleil, la Côte d'Azur, la lavande sont des thèmes appréciés.

Thierry Fabre : Pour diriger votre filiale locale il faut recruter un gérant local. Un Français n'arrivera pas tout de suite à gérer l'administration, la comptabilité. Il y a des codes, des astuces qu'il faut apprendre vite pour avoir une entreprise efficace là-bas.

- Pouvez-vous citer trois erreurs à ne pas commettre pour un entrepreneur débutant sur le marché russe ?

Thierry Fabre : Aller en Russie en pensant d'emblée que l'administration russe va poser problème et sera ton ennemie. Elle a beaucoup évolué depuis la chute de l'URSS.

Thierry Fabre : Il ne faut pas faire trop confiance aux « vieux communistes », les Russes qui n'ont pas tourné la page de l'URSS. Ils sont très formatés, ils n'ont pas confiance où qu'ils se trouvent, car ils pensent toujours être sous écoute.

Fabrice Raoul : Débarquer en Russie en pensant tout savoir et tout comprendre de la façon dont on fait des affaires. Les codes ne sont pas toujours les mêmes.

Propos recueillis par
Alexis VERDET, Marseille

**Adhérer et suivre les activités du Club d'Affaires
Provence-Russie-pays de la CEI :**

Site web : www.cap-r-cei.org

E-mail : caprcei@gmail.com

Siège social : c/o World Trade Center

2 Rue Henri Barbusse 13241 Marseille

• Depuis 2014, la France est un investisseur principal en Russie.

Selon le directeur général de la Chambre de Commerce et d'Industrie France-Russie (CCIFR) Pavel Chinsky, la France a devancé l'Allemagne, ayant investi dans l'économie de la Russie 1,4 milliard de dollars en 2015, et 797 millions de dollars durant le premier trimestre de 2016.

• Le 25 janvier, à Moscou, l'ambassadeur de France en Russie Jean-Maurice Ripert a remis les prix aux Français, volontaires internationaux en entreprise (VIE), qui travaillent avec succès en Russie.

Cette année, onze jeunes spécialistes ont concouru pour le Grand Prix. Le jury a attribué les trois premiers prix à Florian Chebre, de Rosbank, à Silvère Million, de ENGIE, et à Jean-Patrick Bertaud, de Thomson-Broadcast.

Le Grand Prix VIE 2016 revenant à Eugénie Thelu, VIE chez Décathlon à Moscou.

• Les villes de Kazan et de Paris ont conduit un accord de coopération économique et culturelle.

Ce sont les maires des deux villes, Anne Hidalgo et Ilmour Metchine, qui ont signé cet accord à Paris. Il concerne la coopération dans les domaines du tourisme, du sport et des investissements.

Durant l'été prochain, Kazan prévoit d'organiser dans la capitale de la France une fête nationale tatare *Sabantoui* pour faire découvrir aux Parisiens les us et coutumes du peuple tatar, y compris gastronomiques.

Anne Hidalgo, de son côté, a exprimé son vif intérêt pour visiter la République de Tatarstan en 2017, et découvrir l'expérience du Tatarstan dans la réalisation de projets sportifs importants et l'utilisation des sites sportifs. Selon le maire de Paris, cette visite serait très utile pour la capitale de la France qui est ville candidate pour les Jeux Olympiques 2024.