

## La Russie, une opportunité pour les Pme provençales

**Le club d'affaires Provence-Russie conseille aux Pme provençales d'aller en Russie, et particulièrement dans la Métropole de Moscou, pays qui offre des opportunités dans plusieurs secteurs. A condition de respecter certaines règles dévoilées par deux chefs d'entreprises présents sur place.**

« **A** l'occasion de sa venue à Marseille fin septembre dernier, Sergey Cheremin (NDLR : ministre des Affaires économiques extérieures et des relations internationales du gouvernement de Moscou) nous a dit deux choses : La Russie est un grand pays avec des opportunités de business pour les entreprises françaises et Moscou est une grande métropole qui doit travailler avec notre métropole », lance Frédéric Ronal. Depuis, le vice-président de la CCI Marseille-Provence (CCIMP) délégué à l'ouverture au monde, regarde de plus en plus vers ce pays à l'instar de la ville de Marseille. Les deux institutions organisaient, à l'initiative des Conseillers du commerce extérieur de la France (CCEF) Provence-Alpes-Côte d'Azur Corse, et du Club d'affaires Provence Russie et pays de la CEI (CAP-R-CEI), une conférence au Palais de la Bourse à Marseille sur le thème « Faire des affaires en Russie : témoignages et conseils d'entrepreneurs ». Pour David Lasfargue, président



De gauche à droite, David Lasfargue, président des CCEF en Russie, Frédéric Ronal, vice-président de la CCIMP, Philippe Pegorier, président d'Alstom Russie, Thierry Fabre, président de la CAF-R-CEI.

des CCEF en Russie et avocat associé gérant de Jeantet Moscou, « C'est le moment d'y aller ! » Les sanctions prises en 2014 par l'Union européenne, puis par les Etats-Unis, contre la Russie ont changé la donne avec une concurrence accrue, notamment asiatique, mais aussi russe avec une politique de substitution aux importations. « Aucune grande entreprise française n'a quitté le pays depuis. Il faut cependant savoir qu'on n'y fait plus et on n'y fera plus ce que l'on faisait avant, voici dix ans quand les Russes voulaient surtout s'enrichir rapidement en important et en revendant, particulièrement avec les Européens ».

David Lasfargue insiste cependant : « la Russie ne se trouve pas sous embargo, contrairement à ce qu'affirment certains banquiers ! » Un point essentiel, car les entrepreneurs français peuvent ainsi transférer de l'argent dans ce pays et en recevoir. Et ce, sans limitation. Les investissements étrangers sont libres et une convention fiscale existe avec la France. Reste que les Pme ne doivent pas venir sans précautions sur ce marché. « Il faut avoir de bons contrats et tout y prévoir. La liberté contractuelle est étendue en Russie, il faut donc en faire bon usage », prévient le président des CCEF en Russie. Autres conseils fournis

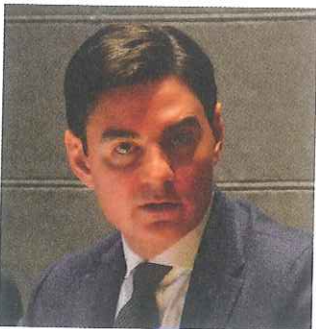
### Le Printemps des entreprises provençales à Moscou

La CCI Marseille-Provence et la Ville de Marseille emmèneront une délégation d'entreprises à Moscou au printemps prochain. « Notre relation très forte avec la Russie va s'amplifier en 2018 », promet Frédéric Ronal.

par Philippe Pegorier, président d'Alstom Russie, « La première clef est culturelle. Il faut très bien connaître son interlocuteur, jusqu'à sa date d'anniversaire et sa famille, et entretenir une relation amicale, personnelle et suivie. Car, les Russes ne font du business qu'avec des personnes en qui ils ont confiance. Il convient aussi de bien maîtriser la langue russe ».

### Opportunités dans tous les secteurs

Les opportunités pour les Pme françaises en Russie tournent principalement autour des secteurs de l'agroalimentaire, les technologies de l'information et de la communication, la pharmacie et de la distribution. Attention, « Les entreprises russes sont très intégrées et donc il existe très peu de sous-traitance, c'est historique », précise Philippe Pegorier.



David Lasfargue, président des CCEF en Russie, conseille aux entreprises provençales de venir en Russie





**6 LE MOIS A LA LOUPE**

**8 START NEWS**

Un territoire en mouvement

**10 GRAND FORMAT**

Aubagne / Gémenos / La Ciotat

A l'Est : l'Eden ?

**30 LEADERS**

Christian Gentiletti • Nathalie Reisinger  
Didier Chalaux • Natalia Schweckler

**32 REFLEX**

Cepasco Spigol

**39 PME D'ICI**

Cadentia • Climats du Monde • Dev-id • Cambuza

**46 EMPLOI**

Bataille navale pour l'emploi

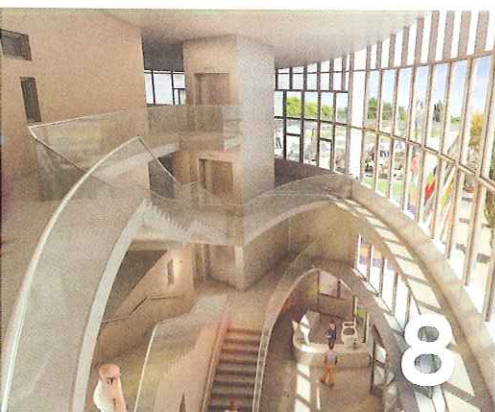
**48 LE PORT**

L'axe Méditerranée-Rhône-Saône  
cherche des voies de coopération de Fos

**49 WORLDMED**

La Russie, une opportunité

**50 ECRITURE**



8



10



32



39



46



49

Mensuel édité par la Société d'Éditions du Commerce et de l'Industrie  
16, place du Général-de-Gaulle - 13001 Marseille - Tél. 04 91 57 71 40 - Fax 04 91 57 71 41  
Email : [redaction@businews.fr](mailto:redaction@businews.fr) [www.businews.fr](http://www.businews.fr)

Gérant : Johan BENCIVENGA - Directeur de la publication : Johan BENCIVENGA - Rédacteur en Chef : Thierry DEBAILLE - Assistante de Rédaction : Françoise PIERUCCI  
Secrétaire de Rédaction : Oriane OLIVE - Ont participé à ce numéro : Jean-Christophe BARLA, Fabienne BERTHET, Nathalie BUREAU DU COLOMBIER,  
Michel COUARTOU, Frédéric DUBESSY, Marie-Odile HELME, Sylvie MARTIN, Paul MOLGA, Oriane OLIVE, Jacques POULAIN, Olivier RÉAL - Conception graphique et  
couverture : Thierry VAUDÉ - Régie de la publicité : Régie des Entreprises - Directeur Commercial : Jean-Philippe BONIFACI 04 91 57 71 61 [bonifaci@regiedesentreprises.com](mailto:bonifaci@regiedesentreprises.com) - Ibtissam BENCHIKH [benchikh@regiedesentreprises.com](mailto:benchikh@regiedesentreprises.com) - Impression : Real - 7 rue Agathe 13510 Eguilles - Tél : 04 42 92 86 91 - Routage : ALPHA ROUTAGE  
Abonnement / an : 37 euros - CPPAP 1122 I 82340 - Dépôt légal : janvier 1977

BUSINNEWS ET SES PARTENAIRES  
CONTRIBUENT À LA PROTECTION  
DE L'ENVIRONNEMENT

