



5 novembre 2009

SYNTHESE DU FORUM MEKA (Octobre 2009, Ekaterinburg, Russie)

Le succès remarqué de Rhone Alpes, Lyon, St Etienne et Auvergne

Le Forum MEKA de Ekaterinburg est une manifestation très fermée, souvent élitiste et tient plus du "Private Club" que de la Foire Expo. Organisé par l'Union des Entreprises de Défense de la Région de Sverdlovsk (Ekaterinburg), il regroupe chaque année les meilleurs spécialistes Russes du traitement du métal et de l'usinage. L'objectif est d'améliorer les performances des usines locales (les plus importantes de Russie dans la filière Métal-Mécanique-Défense) qui ont toutes une activité équilibrée entre Armement et Civil.

Ce Forum déborde largement le cadre de l'Ural, car des participants sont venus de Volga et de Sibérie.

Peu à peu, le Forum s'est ouvert aux étrangers. La Russie évolue et l'Ural a compris l'intérêt des partenariats avec l'Europe. Bien entendu, les Régions d'Allemagne, et les pays européens proches de la Russie se sont placés depuis 2-3 ans, mais la première participation Française a causé la surprise.

Le mini "tir groupé" de Rhone Alpes, Lyon, St Etienne et Auvergne était assuré par Viameca, Meyer France et Acrotecna, soutenus par SNR et Renault Trucks. Appuyées par un stand cofinancé par Ural Atlantic et Viameca, les entreprises françaises ont étonné par leur technicité, leurs références de haut niveau et leur capacité à intervenir dans des niches technologiques.

Un travail amont avait été assuré depuis plusieurs mois par Viameca pour la coopération scientifique et technique, et par Ural Atlantic pour les aspects stratégiques, politiques et commerciaux.

Les premiers résultats concrets

Le travail de contact a eu lieu suivant cinq axes : Rendez vous individuels, rendez vous institutionnels, coopération interuniversitaire, conférences techniques et renforcement de l'information parallèle à celle de l'organisateur.

La coopération interuniversitaire gérée par Viameca et générée depuis un an se concrétise et s'élargit à des opportunités dans d'autres régions de l'Ural. L'ENISE est aujourd'hui connue en Ural et peut se révéler une alternative aux Universités allemandes qui ont créé des liens depuis plusieurs années.

Les opportunités Françaises de partenariat en refitting de machines outils et en usinage de haut niveau, portées par le groupe Meyer, sont réelles et les parties Russes attendent des propositions.

Les idées de partenariats entre bureaux d'études, suggérées par Acrotecna, ont surpris les Russes qui maintenant posent des cas concrets et attendent des réponses.

La conférence de Ural Atlantic sur les opportunités offertes pour entrer sur le marché Européen avec des partenaires Français a interpellé les PME de l'Ural, qui demandent un complément d'étude.

Enfin, la Région de Sverdlovsk, représentée par le Centre de Transfert de Technologie de l'Ural, et Ural Atlantic, représentant Viameca, ont signé un protocole d'accord sur quatre projets technologiques : Contrôle Thermophysique, Changement de longueur d'onde laser, Mise en forme de pièces à grande vitesse par électrochimie et Céramique à nano structure à base d'oxyde d'aluminium.



Un Forum pour initiés...



Discussions dans le stand Viameca-Ural



Visite d'usine avec la délégation de Saxe



Rendez vous dans les bureaux de Ural Atlantic



Des conférences techniques de haut niveau

Le contexte de l'invitation : ExpoArms 2009

En juillet 2009, Ural Atlantic et la CCI Seine & Marne avaient été remarqués par les industriels de l'Ural. L'espace commun créé pour SNR, Viameca, Nexter, Thermigas et SESM communiquait pour la seconde fois sur cette manifestation et la technologie française avait été très appréciée.

Les services du Gouverneur de la Région et l'Union des Entreprises de Défense ont su sensibiliser la délégation française au Forum Meka, complément logique de ExpoArms.

En effet, les usines d'Armement de l'Ural produisent aussi du matériel civil, et ont besoin pour les deux marchés de moderniser d'urgence leurs process et leurs lignes.

L'ambition Ouralienne : Etre N°1 de la machine-outil et de la conception de lignes en Russie

L'Ural est le premier bassin Métal-Mécanique lourde-Défense de Russie, et pour arriver à atteindre ses objectifs, il doit moderniser ses unités de production. Pour ce qui concerne la Région de Sverdlovsk, un premier plan d'investissement de 120 millions d'Euros a été bouclé en 2007.

Malgré la crise, un nouveau plan est mis en place pour 2010. Mais il est politiquement différent : L'accent est mis sur le partenariat technologique avec les fournisseurs, avec des stratégies bilatérales.

Ceci a par exemple généré au sein de Ural Atlantic une nouvelle approche qui vise à décortiquer les valeurs ajoutées respectives et les ventiler suivant les marchés nationaux.

Le premier constat est que cela favorise deux types d'entreprises étrangères :

D'une part celles qui sont ressortissantes de pays connaissant bien la Russie, et capables de générer des financements importants liés à des investissements captifs : Allemagne, Tchéquie, Hongrie, Slovaquie, et bien sur la Chine.

D'autre part les petites structures réactives et créatives un tant soit peu aidées par leur pays : Allemagne bien sur, mais surtout la France qui est plus capable de mener une guerilla commerciale via ses PMI.

Face à une délégation Allemande de premier ordre, mais intriguée par les Français

La Région de Saxe avait envoyé une importante délégation. Mais n'avait pas eu de stratégie terrain visible : Pas de stand au Forum, pas de représentant sur place.

La stratégie française, au dire des Russes, a été très efficace car plus réactive, récompensant ainsi l'approche de Viameca et de Ural Atlantic.

Mais ce n'est qu'une victoire aux points. Les Français sous estiment souvent voire ignorent l'apport de l'ex RDA dans les relations de l'Allemagne avec la Russie. Dans le business concret, cela se traduit par des liens familiaux et des liens d'affaires depuis 20 ans en Ural, alors que les Français se sont trop longtemps englués à Moscou.

Il y a aussi une question de mentalité. Si l'on prend l'exemple de Trumpf, leader de la machine outil, on peut citer deux approches de crise : D'une part le groupe a donné 4 systèmes laser de près de un million d'euros en Russie, ce qui lui a permis d'en vendre 40. D'autre part, Trumpf recrute aujourd'hui des jeunes ingénieurs et les "met en réserve" au chômage partiel pour attaquer le marché dès le début de sortie de crise, prévu pour mi 2010...



L'industrie Militaire construit aussi du matériel civil.



Les majors companies russes s'équipent en haut de gamme



La mécanique lourde de l'Ural a des enjeux mondiaux



La délégation de Saxe s'est donnée les moyens de venir en nombre. Mais la stratégie française a bien fonctionné.



Ebauche de partenariat franco-russe, sur fond de machine outil Allemande...

Des donneurs d'ordres prestigieux et des conférences de haut niveau

La Région de Sverdlovsk compte parmi ses ressortissants les "majors" de la construction métallique lourde : Ferroviaire, énergie, transport, forage et extraction, machines outils, véhicules spéciaux pour conditions extrêmes, et bien sur chars, véhicules militaires, artillerie lourde. Auxquels s'ajoutent avionnique et spatial.

En R&D, la région est à très haut niveau en laser, traitement du métal et usinages spéciaux.

Le "cocktail technique" du Forum Meka a donc fortement interpellé les industriels Français présents, qui ont pu mettre en valeur leurs technologies et surtout discuter entre spécialistes pour examiner les possibilités de partenariats.

L'industrie de l'Ural :

Un monde fermé qui s'ouvre à l'Occident

Les Européens oublient souvent que la Perestroïka n'a que 20 ans, et que certaines régions "classifiées" ne se sont ouvertes que plus tard. Meme si aujourd'hui l'influence d'une Moscou Européenne est plus présente dans les centres de décision, il y a eu en Russie centrale 70 ans d'obscurantisme dans les échanges avec le monde.

Même aujourd'hui, il est difficile d'entrer de plein pied dans ce monde fermé, à la fois pour des questions de mentalité et pour des problèmes de bureaucratie soviétique mal digérée.

Ceci dit, les volontés d'ouverture sont réelles. Les "majors" de l'Ural vendent à Airbus, Boeing, EADS, NASA, etc... La seconde vague, celle des PME, n'est pas à dédaigner...

Une représentation de la Région de Sverdlovsk en Rhone Alpes dès le 1er novembre 2009

Olivier Brisou, Président de Ural Atlantic, a reçu vendredi 30 octobre 2009 son accréditation de représentant du Commerce Extérieur de la Région de Sverdlovsk (Ekaterinburg) auprès de la Région de Rhone Alpes et de la Ville de Lyon. Cette mission est étendue ponctuellement à tout organisme ou Région susceptible de coopérer avec la Région Russe.

Ceci vient en complément de l'ouverture à Lyon fin 2009 du bureau de représentation de Ural Atlantic, qui sera utilisé par un certain nombre d'organismes de l'Ural.

Cette volonté de coopération de la première Région de l'Ural avec la Région Rhone Alpes et Lyon est une opportunité pour les entreprises françaises qui souhaitent aborder le marché de l'Eurasie de manière fiable.

Les opportunités 2010

Pendant l'année croisée 2010 France Russie, la Représentation de la Région de Sverdlovsk va proposer un certain nombre d'opérations concrètes et techniques, afin de rapprocher les entreprises des deux pays.

Les objectifs principaux seront de donner les possibilités d'une meilleure connaissance mutuelle et la mise en place de projets techniques et commerciaux pour aller ensemble sur les marchés Russes et Européens.



Moderniser l'industrie militaire pour mieux exporter



Un marché intérieur conséquent en mécanique lourde



Des produits fonctionnels, qu'il faut moderniser



Olivier Brisou vit en Ural depuis 2003. Il est le premier Français à représenter le Commerce Extérieur d'une Région Russe auprès d'une Région de France

FRANCE RUSSIE
2010