

Monaco à la conquête

Comme régulièrement depuis 2013, le Monaco Economic Boards a emmené une délégation d'entreprises monégasques intéressées par la Russie. Avec le soutien de l'ambassadeur Pettiti



Toute l'équipe du MEB a apporté tout son soutien aux entreprises monégasques.



Au centre, Mireille Pettiti, l'ambassadeur.



La présence monégasque s'affirme en Russie.

Quiconque a déjà eu à faire au marché russe le sait : c'est une destination difficile d'approche. Disons, un peu rugueuse. Les différences culturelles sont fortes, la barrière de la langue très présente, la méfiance importante. Mais à cœur monégasque (et forcément vaillant) rien d'impossible. Alors depuis le voyage officiel de 2013, en compagnie du Souverain, le Monaco Economic Board (MEB) travaille d'arrache-pied. C'est d'ailleurs la seule destination où ils ont répété les déplacements en compagnie des entreprises de Principauté. Celles-ci ont eu l'occasion de concentrer un important nombre de rendez-vous d'affaire, en un minimum de temps, grâce aux services du MEB.

Ambassadeur exclusif

Comme Michel Dotta, président du MEB, le notait : « C'est une relation très forte qui est en train de se nouer avec la Russie. » D'autant plus forte que depuis 2015, Monaco a un ambassadeur exclusif pour la Russie en la personne de la

très active Mireille Pettiti : « C'est un geste que les autorités locales apprécient énormément » confie-t-elle. D'autant plus appréciable qu'auparavant, c'est l'ambassadeur en charge de l'Allemagne qui était également en charge de la Russie. Et quand on sait la densité de l'activité outre-Rhin, on comprend vite qu'il était indispensable au développement des relations qu'une personne soit dédiée à l'immense Russie. Bien que basée en Principauté, puisqu'il n'y a pas d'ambassade à Moscou, Mireille Pettiti ne chôme pas. Elle est à l'origine de l'événement qui se déroule ces jours-ci et auquel le MEB est venu se greffer : les Journées de Monaco à Moscou. La première édition, en 2016, intervenait pour le dixième anniversaire des relations diplomatiques Franco-russes. Le souverain avait fait le déplacement ainsi que le Ministre d'État. « L'idée était de montrer une autre image de Monaco. Les Russes connaissent le luxe, les divertissements, les casinos... Nous voulions leur faire découvrir l'aspect culturel, économi-

que et touristique. Des entreprises monégasques étaient présentes avec le MEB, et le retour que nous en avons eu était plutôt positif » explique l'ambassadrice.

Visibilité maximale

Pas de visite princière cette année, mais un autre événement majeur. « Nous avons voulu profiter de la présence des Ballets de Monte Carlo pour deux représentations. L'idée était de concentrer toutes les petites opérations qui pourraient se dérouler en une année, autour de cet événement. Cela donne plus de corps et plus de visibilité » développe-t-elle. En matière culturelle, qui mieux que la compagnie de Jean-Christophe Maillot pour montrer le rayonnement dont est capable Monaco. Et l'opération s'est avérée payante : lundi matin, l'agence de presse russe TASS a organisé une conférence de presse sur l'événement, et plus de 60 journalistes étaient présents. « La salle était pleine à craquer » confie un témoin. En plus de la présence des officiels du Rocher, Mikhail Shvydkoy, représentant spécial du prési-

dent russe en matière de coopération culturelle internationale, a pris la parole pour exposer les relations bilatérales. Une intervention qui enthousiasme Mireille Pettiti : « C'était l'interlocuteur idéal : il connaît très bien Monaco puisque c'est lui qui s'était chargé de coordonner, pour la partie russe, toutes les manifestations des Journées de la Russie à Monaco. » Depuis, la presse russe est au taquet, on parle de Monaco à la télévision, à la radio, dans les journaux. Pour le président du MEB, on rentre dans une autre dimension : « Au début que nous venions, il y avait quatre journalistes. Alors soixante, c'est un autre monde ! »

Au bon moment, au bon endroit

Et c'est tant mieux. Car bien que difficilement accessible, la Russie est un marché prometteur. Pour ouvrir cette journée particulièrement dense, le consul de Monaco à Moscou, Igor Yurgens a clairement signifié que le pays a besoin de changement : « La Russie est actuellement dans une phase de re-

bond après la crise économique de 2009. Pourtant les gens ont l'impression de vivre moins bien qu'il y a cinq ans. Ils sentent clairement les effets des sanctions internationales. Le pays doit se réformer. » Au menu, une refonte de l'administration : « La bureaucratie a tendance à s'entretenir elle-même au détriment des acteurs privés. C'est un héritage de l'Union soviétique. » Un nouveau matériel industriel est également nécessaire, puisque le pays tourne à 85 % de sa capacité alors que 40 % de ses installations sont au bord de l'obsolescence. Les opportunités sont également importantes du côté de la finance. Pour Michel Dotta « c'est le moment de s'intéresser de nouveau à la Russie, c'est dans ces moments là qu'il y a des opportunités ». Comme le dit l'adage : c'est dans les moments difficiles que l'on voit qui sont ses amis.

Textes et photos :
Ludovic Mercier
lmercier@nicematin.fr



du marché russe

Les check-up de l'hôpital Princesse Grace

Qui aurait cru voir un centre hospitalier dans des rencontres économiques ? Et pourtant le centre hospitalier Princesse Grace (CHPG) est bien là. Il est venu faire découvrir sa nouvelle unité de bilans de santé, ouverte début 2016 sur les recommandations du conseil stratégique de l'attractivité et du gouvernement princier. « Nous coordonnons sur une unité de temps et de lieu, des bilans multidisciplinaires », explique le docteur Gilles Chironi, chef de service en cardiologie. En clair, les patients prennent rendez-vous à un endroit (le CHPG) pour faire les analyses dont ils ont besoin et rencontrer les pointures de la Principauté. « Nous produisons alors une synthèse médicale et éventuellement un traitement, et des conseils d'hygiène de vie », poursuit le praticien. Ce service s'adresse principalement aux personnes en bonne santé apparente qui sont en quête de prévention. « Les deux principaux fléaux que sont le cancer et les maladies cardio-vasculaires s'ils

sont prévenus et éventuellement dépistés tôt, donnent un maximum de chances de guérison. Mais nous avons aussi des patients qui viennent demander un second avis après avoir déjà obtenu un diagnostic ailleurs », détaille le docteur Chironi. Le service est taillé sur mesure grâce à un questionnaire préalable très complet qui permet de cibler les examens nécessaires. « Cela donne lieu à une estimation des frais très précise. » Et le CHPG se trouve être très compétitif. Sur ce marché un peu particulier, les principaux acteurs sont l'Allemagne, la Suisse, et Israël. Aucune de ses destinations ne combine un climat avantageux, la sécurité, et des équipements médicaux de pointe. Or, à Monaco, il y a tout cela. Leur mission à Moscou : trouver clients, mais aussi des partenaires en mesure de fournir l'acheminement et la conciergerie. Pour un service vraiment complet au départ de Moscou.



Patrick Bini, directeur du CHPG, et Gilles Chironi, chef du service cardiologie.

À la recherche de chaînes russes

Monaco Media Diffusion, c'est un peu l'agence immobilière des ondes. Cette entreprise, dont l'État est le principal actionnaire, a le monopole d'exploitation et de diffusion des radios sur les fréquences monégasques, en FM et en numérique, sur un territoire qui va de Menton à Cannes. C'est grâce à eux que Riviera Radio ou Radio Monaco émettent. « Nous avons également une radio russe, Radio Baikal. Elle appartient à Nice Radio, qui a été rachetée par un Russe au début de 2015. Nous nous sommes vus l'an dernier ici à Moscou, dans le cadre des rencontres du MEB, mais aussi en dehors, et nous avons pu finaliser nos accords », détaille Pierre Médécin, administrateur-délégué. Le MEB a organisé des rendez-vous dans le domaine des médias pour



Pierre Médécin, administrateur délégué de Monaco Média Diffusion.

cette entreprise monégasque. Peut-être bientôt une autre radio russe ? Ou une télé ? Pierre Médécin est enthousiaste : « Nous développons actuellement avec le

gouvernement la télévision numérique terrestre, et nous réserve de validation de l'État, peut-être y aura-t-il à l'avenir une télévision en langue russe, en plus de la radio ! »

L'autre versant de l'énergie solaire

Mirco Albisetti, président de l'entreprise Frimo, est un entrepreneur dans l'âme. Ingénieur de formation, il a travaillé sur des centrales nucléaires, il a importé de la viande et du poisson, et maintenant il vise un autre marché : l'énergie solaire. Plus particulièrement, les accumulateurs d'énergie. Parce qu'avoir des panneaux photovoltaïques sur son toit sans avoir d'accumulateurs, c'est un peu comme avoir une gouttière sans cuve en dessous. Ce n'est pas très rentable. « Grâce aux accumulateurs, on peut utiliser les panneaux à 95 % sans ça, on les utilise à 10 ou 15 % seulement. Tous les analystes de marché vous le diront : l'avenir est dans le photovoltaïque », glisse le



Mirco Albisetti, président de Frimo.

dirigeant. Ces accumulateurs permettent également de se mettre en réseau avec ses voisins, s'ils en sont également équipés. Le recours au réseau électrique public devient

alors presque inutile. Et dans un pays où il fait jour en pleine nuit durant l'été, mais où la nuit est très longue en hiver, avoir des accumulateurs, ça peut être très utile.

L'entreprise « sur qui compter dans les moments difficiles »

C'est vrai que ça ressemble au slogan d'une compagnie d'assurance. Cette phrase, Es-ko l'a inscrite sur ses cartes de visites. Preuve, si besoin était, qu'ils sont plutôt sûrs de leur service. Et s'ils sont si confiants dans la qualité de leur logistique de l'extrême, c'est qu'Es-ko compte parmi ses clients des grosses entreprises, mais aussi des institutions

internationalement reconnues comme l'ONU, ou le département d'état américain. « Nous leur apportons tout ce dont ils ont besoin pour faire leur travail. Nous nous occupons des achats, le transport, les entrepôts. C'est de la gestion de projet » détaille Antonio Gonçalves, le directeur général. En plus de cela, ils

équipent aussi des bases de vie dans les endroits les plus reculés. « Par exemple, si une entreprise travaille dans le cercle polaire arctique, et qu'ils ont besoin de loger les travailleurs, nous construisons la base de vie, et nous assurons l'hôtellerie et la maintenance. Nous leur apportons tout ce dont ils ont besoin pour

fonctionner. Ils font leur travail, et nous nous occupons du reste. » La Russie est un marché intéressant, puisque les ressources minières et pétrolières y sont importantes. Et la Russie étant un pays au climat rigoureux et aux infrastructures très inégales, c'est un terrain de jeu parfait pour Es-ko.



Antonio Gonçalves, le directeur général d'Es-ko.