

Russie: Gimota prend le train en marche.

Gimota tente à nouveau sa chance en Russie. Cette fois avec de belles perspectives de succès.



«Cette première collaboration avec l'Osec et ses partenaires a été une bonne initiative pour nous faire une place sur le marché.»

Roger Schoch, propriétaire et directeur de Gimota AG

Cette société de Geroldswil (ZH) entend participer à la modernisation du réseau ferroviaire russe. L'Osec lui présente un partenaire qui lui fournit contacts et savoir-faire.

Après une première tentative infructueuse il y a dix ans pour pénétrer le marché russe, Gimota y retourne, cette fois avec l'aide de l'Osec. Cette entreprise familiale, qui réalise 70 % de son chiffre d'affaires à l'export, produit des connecteurs pour véhicules ferroviaires (connecteurs ronds et connecteurs de données). Pour Gimota, les conditions semblent plus favorables aujourd'hui qu'il y a dix ans pour aborder ce marché: le gouvernement russe a en effet fait du rail l'une de ses priorités. Le renouveau du réseau ferroviaire est en marche, tant pour ce qui est des lignes grandes distances que du trafic local et des réseaux de tram.

En tant que membre de Swissrail, Gimota est aussi membre de l'Osec. Son directeur, Roger Schoch, a demandé conseil à Marc Buser, conseiller à l'Osec. Ce dernier l'a mis en contact avec Mathias Stöhr, chef des ventes de Stadler Rail pour la Russie, puis avec Urs-Peter Wepfer, spécialiste de la Russie chez United Machinery AG. Aidé de son partenaire russe, celui-ci lui a fourni une analyse détaillée du marché et lui a organisé un voyage prospectif. Au printemps, Roger Schoch rencontrait des représentants de la société russe Transmashholding ainsi que d'autres fabricants de trains. «On s'intéresse beaucoup à nos produits. Nous avons toutes nos chances», explique R. Schoch. M. Wepfer, le spécialiste de la Russie, a aussi bon espoir. Il est envisageable et même réaliste à court terme de voir aboutir des projets de retrofit, c'est-à-dire de mise à niveau de trains existants. «Nous devons maintenant nous occuper de la certification de nos produits, sans quoi rien ne marche en Russie», explique R. Schoch.

«Dès que nous aurons réuni les certificats et autres outils de planification pour Gimota, nous pourrons renforcer les forces de vente sur Moscou.»

Urs-Peter Wepfer, président du CA, United Machinery AG, spécialiste du Pool of Expert



Juillet 2010