



ENTREPRISES

# “Effort commercial réduit à néant”, “Silence radio”, “flambée des prix” : les patrons bourguignons face à la guerre en Ukraine



Vernet-Behringer, qui emploie une centaine de salariés et située à Dijon, fabrique des machines en acier à destination des industriels. Et réalise entre 10 et 20% (pour les meilleures années) de son chiffre d'affaires avec la Russie. (Crédits : Vernet-Behringer)

Amandine Ibled

**13 jours après l'invasion de l'Ukraine par la Russie, les chefs d'entreprise de la région Bourgogne-Franche-Comté sont encore sous le choc. La hausse des matériaux et la fermeture du marché russe gèlent leur business.**

Après deux ans de crise sanitaire, le début d'une reprise économique semblait annoncée une année 2022 plutôt dynamique en termes de carnet de commandes. C'était sans compter la volonté de Vladimir Poutine d'envahir l'Ukraine...

« Du jour au lendemain, tout s'est arrêté ! Le monde des affaires

n'avait pas anticipé cette guerre », relève Pascal Denis, dirigeant de Vernet-Behringer.

Son entreprise d'une centaine de salariés, située à Dijon, fabrique des machines en acier à destination des industriels. Depuis une quinzaine d'années, Vernet-Behringer réalise entre 10 et 20% (pour les meilleures années) de son chiffre d'affaires avec la Russie. « Je venais justement de renouveler mon visa russe pour rencontrer de nouveaux clients. Heureusement, aucun contrat n'avait été signé. Je n'ai donc pas engagé de frais sur la fabrication de machines pour les russes cette année », confie Pascal Denis.

Le risque, si le blocus se poursuit est de voir ses clients russes se tourner vers la Chine qui leur tend les bras. « Depuis plusieurs années, les Européens qui sont en relations d'affaires avec les Russes sont frappés de sanctions de plus en plus strictes. Il y avait déjà un certain nombre de complexités administratives. Poutine avait eu l'occasion d'expliquer aux milieux d'affaires russes que si l'Europe ne voulait pas d'eux, la Chine les accueillera volontiers », explique le chef d'entreprise bourguignon.

Ce dernier souhaite trouver un marché de substitution pour pallier cette part de chiffre d'affaires destinée à la Russie, qui représentait près de 2 millions d'euros sur les 21 millions d'euros réalisés en 2021. Toutefois, sans anticipation, difficile de retrouver rapidement d'autres débouchés porteurs pour l'avenir... « Sans céder à la panique, il y a au minimum un attentisme qui contrarie les marchés d'affaires », constate-il.

Pas plus tard que la semaine dernière, un de ses clients de République Tchèque lui a commandé une machine afin d'équiper son atelier. Lacompte était versé le mercredi, mais le vendredi matin, l'industriel suspendait sa commande de 600.000 euros car ce dernier s'approvisionne en acier d'Ukraine. Voyant les prix s'affoler et la matière première se raréfier, le client a préféré se laisser le temps d'observer l'évolution des marchés...

### Une situation en stand-by

Une situation à l'arrêt que confirme la société TEB qui fabrique des systèmes de vidéo-surveillance pour la grande distribution, à Copeau, près de Meursault (21). La Russie est un client direct qui représente environ 10% de son chiffre d'affaires. « Pour nous, c'était un marché en croissance, prometteur, que nous développons depuis dix ans. Plusieurs centaines de milliers d'euros chaque année. Tous nos efforts ont été réduits à néant en une semaine », se désole Stéphane Bidault, dirigeant de TEB.

Les commandes en direction de la Russie sont, pour l'instant, gelées. Mais, le chef d'entreprise, solidaire malgré tout avec les décisions gouvernementales, est bien conscient que cette guerre ne va pas s'arrêter dans les prochains jours. Il se prépare à une crise de longue durée : « On ne se laisse pas abattre. Certes, ce n'est pas une bonne nouvelle mais l'entreprise a de belles ressources et nous allons miser sur la recherche pour rebondir », souligne Stéphane Bidault. Depuis peu, TEB diversifie son activité vers le marché de la mobilité en développant une série de logiciels liés à l'intelligence artificielle.



### Silence radio du côté des fournisseurs d'aluminium

D'un côté, une demande mondiale en aluminium qui explose, notamment dans l'automobile avec la hausse des véhicules électriques et dans l'aéronautique avec la construction d'avion de plus en plus légers, mais également dans nos maisons et dans nos vies quotidiennes. De l'autre, une partie de la production mondiale des matières premières qui permettent de fabriquer ce matériau qui s'arrêtent nette.

Résultat : l'aluminium atteint un niveau de prix historique. « Les Jeux Olympiques de Pékin avaient déjà arrêté la production chinoise d'aluminium dans les centrales à charbon pour éviter de polluer davantage l'environnement. Maintenant, ce sont les marchés des deux grands pays producteurs de ressources pour l'aluminium, la Russie et l'Ukraine, qui se ferment », constate Éric Boudier, dirigeant de la société Technal à Chenove, près de Dijon, qui fabrique des fenêtres et des vérandas en aluminium.

Conséquence directe sur son activité : silence radio du côté de ses fournisseurs d'aluminium. Un silence qui inquiète Éric Boudier : « C'est une situation inédite. Le fait que nos fournisseurs ne répondent même plus à nos appels signifie qu'ils ne savent pas eux-mêmes comment agir, quelle hausse des prix appliquée, tellement le cours de l'aluminium est fluctuant. »

L'année dernière, il avait augmenté de 20%. Le chef d'entreprise bourguignon redoute une hausse de 30% cette année encore : « Imaginez si on se retrouve avec une hausse de la matière première de 50% sur deux ans ! Derrière les salaires, eux, ne suivent pas... » D'autant plus que la PME qui emploie une soixantaine de salariés travaillent beaucoup avec le bâtiment : « Entre le devis et la livraison, il se passe parfois six mois. Entre temps, les prix augmentent et c'est compliqué de le répercuter sur le client. »