

Matthieu et Raphaël, en Asie pour entreprendre

LE MONDE | 01.04.2014 à 12h50 • Mis à jour le 01.04.2014 à 12h54 |

François Desnoyers



Le quartier des affaires de Pékin, septembre 2012. | DAVID GRAY / REUTERS

Lorsque Matthieu David crée sa première entreprise, en 2010, la Chine n'est pas, pour lui, une terre inconnue. Un stage à Hongkong, dans le cadre de son cursus à l'Essec, puis un double diplôme à l'université de Pékin font de lui un bon connaisseur des rouages de l'économie locale.

Et c'est avec une Chinoise qu'il décide de lancer D'Elysée, une société spécialisée dans les coffrets cadeaux. « *J'ai agi étape par étape, j'avais eu le temps de me construire un réseau lorsque j'étais à Pékin* », indique-t-il.

A cette première aventure entrepreneuriale – Matthieu a cédé cette société en 2012 – succédera une seconde, Daxue Consulting, spécialisée dans les études de marché sur la Chine. « *On croit qu'il est difficile d'enregistrer une entreprise lorsqu'on est dans ce pays mais c'est faux, ce n'est pas compliqué* », assure-t-il. Il avait pourtant lui-même hésité à se lancer.

L'AVENTURE

Pourquoi créer une entreprise là-bas plutôt qu'en France ? *« J'ai choisi la Chine en me disant que, quel que soit le résultat, on ne pourrait pas me reprocher d'avoir tenté l'aventure. Et puis je construisais, j'apprenais une langue, une culture. »*

Les jeunes diplômés qui, comme lui, font le choix d'entreprendre à l'étranger ne sont pas légion, mais la tendance est à la hausse.

« C'est un phénomène, certes encore modeste, mais qui a commencé à prendre de l'ampleur depuis environ cinq ans, note Julien Morel, directeur d'Essec Ventures, le pôle entrepreneuriat de l'école supérieure de commerce. Les étudiants sont sensibles à la morosité française et ils ont, au contraire, une image très positive de certains pays étrangers. » Les Etats-Unis ou la Chine, notamment, ont toute leur attention.

Julien Morel les invite toutefois à la prudence face aux représentations hâtives qu'ils pourraient avoir. *« S'il est possible d'obtenir des levées de fonds considérables aux Etats-Unis, ce n'est pas une règle absolue »,* précise-t-il.

Raphaël Megzari a, lui, mis le cap sur le Japon. Ce centralien a lancé, en 2011, Happy Salada, un concept de *salad bar* qui propose également des livraisons. *« Il y a des avantages à entreprendre dans ce pays, notamment en raison du niveau des charges sociales : elles sont bien plus faibles qu'en France »,* dit-il.

« MODÈLE SOCIAL FRANÇAIS FORMIDABLE »

Son entreprise emploie aujourd'hui dix salariés. Il devrait ouvrir un deuxième restaurant cette année. Mais travailler au Japon a aussi des inconvénients. *« Le coût de la vie est élevé et les clients sont exigeants »,* explique-t-il.

Sur l'Archipel, la question de la protection sociale constitue par ailleurs un vrai point noir pour les expatriés, qu'ils soient entrepreneurs ou non. *« Je ne peux pas encore me permettre de cotiser pour ma retraite et ça commence à m'inquiéter »,* lâche M. Megzari.

Au Japon, nombre d'expatriés doivent, quand ils le peuvent, recourir à des assurances privées qui peuvent être onéreuses. *« C'est quand on est à l'étranger qu'on prend conscience que le modèle social français est tout de même formidable! »*

François Desnoyers
