

“Moi, Bernard, Vaudois et grand patron russe”

Bernard Lukey a été nommé parmi les 100 patrons les plus influents de Russie. Il dirige OZON. ru, l'équivalent russe d'Amazon. Rencontre sur les rives de la Neva

Thierry Meyer Saint-Petersbourg

Il est 21 h, ce mercredi soir, au cœur de Saint-Petersbourg. Au 5e étage d'un bâtiment moderne, un restaurant italien chic. Bernard Lukey a rendez-vous avec deux amis, orateurs comme lui à une conférence sur l'innovation.

A table, le plus volubile s'appelle Alexander Egorov, 40 ans, qui a fondé avant même de terminer ses études Reksoft, l'entreprise de logiciels qu'il dirige toujours. Egorov est une star du net en Russie. A ses côtés, Pavel Tcherkachine, 37 ans, directeur de Microsoft Media en Russie, et *business angel* pour des start-up russes. A la table d'à-côté, Pavel Durov, 26 ans, fondateur de Vkontakte («En contact»), le Facebook russe. Un succès monstrueux: premier site visité dans le monde russophone, il est parmi les 40 sites les plus consultés du monde.

Cette jeune génération, affranchie des oligarques, représente l'avenir de la Russie. Elle a le soutien inconditionnel du pouvoir présidentiel: Dmitri Medvedev a fait de la modernisation du pays son premier argument politique. Il investit à tour de bras dans des parcs technologiques.

Dans ce monde d'entrepreneurs affûtés, Bernard Lukey est un poisson dans l'eau. Un gros poisson: le Vaudois dirige OZON. ru, premier site d'e-commerce russe (fondé par Egorov en 1998), dont l'expansion est vertigineuse. Cette année, le chiffre d'affaires de «l'Amazon russe» va grimper de 40%, à 140 millions de dollars. Bernard Lukey vient d'être nommé par le grand quotidien économique *Kommersant* parmi les 100 patrons les plus influents de Russie. Ils sont dix dans le monde du web. Lukey est le seul étranger.

Bernard Lukey est né à Vevey, en 1969. L'histoire de sa famille - et celle d'un nom à l'orthographe fluctuante au fil des décennies - se fonde dans les tourments de l'Europe du XXe siècle, entre révolution bolchevique, montée du nazisme et survivance berlinoise à la fin de la Seconde Guerre mondiale. Une histoire dont le fil rouge est une grand-mère russe que Bernard n'a pas connue, mais qui lui a donné le goût de l'Est et un ancrage annuel dans un repaire familial des Alpes autrichiennes. Après des études de sciences politiques à Lausanne, le jeune Lukey s'engage chez Nestlé, des rêves d'expatriation dans la tête. Pour forcer son destin, il part sans prévenir séduire à Moscou le patron de Nestlé Russie. De 1996 à 2000, il sera en charge de toutes les marques phares du groupe (Nescafé, Maggi, Nesquik). Avec sa femme, Karolina, une Suédoise qui a fait l'École hôtelière de Leysin et travaille au prestigieux Balchtug Palace, Bernard Lukey traverse le crépuscule des années Eltsine. En 1998, c'est la «fête du rouble», comme l'ont appelée par ironie les expatriés qui n'ont pas dû rentrer chez eux précipitamment: la monnaie russe s'effondre, l'économie est à genoux, ou presque. Mais Nestlé a les reins solides.

Un travail de titan

Au tournant du millénaire, Jean Michel Broun, un ami français rencontré en Russie, propose au Vaudois d'entrer dans la danse du commerce en ligne. Jean Michel Broun est associé dans l'un des plus grands fonds de private equity en Russie, qui détient, entre autres, le géant des moteurs de recherche Yandex. Dans son portefeuille, la start-up OZON. ru. De fil en aiguille, Lukey reprend la direction marketing des différentes sociétés.

Un travail de titan, gratifiant mais usant. Surtout pour un jeune père: Alexandra naît en 2000, Karl en 2002. Bernard peut laisser sa boîte grandir sans lui, pas ses enfants. Il revient en Suisse pour rejoindre Nespresso, et y développer les capsules «business». Le job est trépidant mais la vie moins douce qu'espéré. Alors, quand Jean Michel appelle Bernard à la rescousse parce que OZON. ru a un problème de leadership, la famille repart



«Les Russes n'utilisent presque jamais leur carte de crédit. C'est une particularité du commerce en ligne en Russie»

Bernard Lukey, patron d'OZON. ru



Bernard Lukey devant le Musée de l'Ermitage à Saint-Petersbourg. En dessous, une carte ancienne. OZON. ru commercialise ce type de biens avec succès. A droite, le centre de distribution de Tver. THIERRY MEYER/DR



pour Moscou. «J'y suis toujours, mais depuis un an, j'ai modifié les termes de mon contrat, raconte le Vaudois. Mes enfants sont à un âge où l'orientation scolaire est importante, et moi, je sais que j'ai envie de revenir sur la Riviera, à terme. J'y ai une maison, et mes racines.» Désormais, Bernard partage à deux tiers-un tiers son temps entre la Russie et le Léman, ce qui lui permet de voir sa famille à Blonay. Mais aussi de dialoguer avec les investisseurs d'Index Ventures, un fonds actionnaire minoritaire d'OZON. ru basé à Genève et à Londres.

Retour à Saint-Petersbourg. Sur l'île Petrogradskaya Storona, à deux pas de l'emblématique forteresse Pierre-et-Paul, un immeuble anonyme aux relents soviétiques. C'est le QG pétersbourgeois d'OZON. ru (le siège a déménagé à Moscou en 2000). Des bureaux modestes, fonctionnels, où règne encore l'enthousiasme des premiers jours. Derrière, des locaux où s'entassent les colis de la clientèle. Des trésors, parfois: OZON s'est spécialisé, entre autres marchés, dans les livres et les objets anciens, dont raffolent de fortunés clients russes. Un appareil spécial permet de saisir les objets en 3D, avant de les cataloguer sur le site.

Distribution sur mesure

«Deux éléments font la particularité de l'e-commerce en Russie, explique Bernard Lukey. D'abord, la lenteur de la poste. Ensuite, le fait que les Russes ne paient jamais avec des cartes de crédit.» Du coup, OZON. ru a mis au point un système de distribution sur mesure: des comptoirs, ouverts jusqu'à 21 h, où le client vient chercher sa commande; et un service de courrier dans quelque 40 villes du pays. Ces points de collection sont gérés en direct ou à travers des franchises, conclues avec des magasins. Dans un quartier ouest de Saint-Petersbourg, c'est un marchand de matériel photo qui remplit cet office. Bernard Lukey s'y rend pour inspecter, ressort avec le sourire. «Une fois que la confiance est installée, ça marche très bien.»

Une confiance qui a permis à OZON. ru d'investir 20 millions de francs dans un immense centre de stockage (12 000 m²) à Tver, une ville idéalement située entre Moscou et Saint-Petersbourg. Bernard Lukey a tissé des liens solides avec les autorités locales. Et lorsque, à cause de la crise, tous les autres projets de la zone se sont effondrés, le gouverneur de Tver a tenu sa promesse, et fini la route qui mène au centre. «Cela prouve que si l'on fait un peu attention où on met les pieds, et si l'on est correct, la Russie est très favorable aux affaires», poursuit Bernard Lukey.

Et l'avenir? Comme sa grande sœur Amazon, OZON. ru passe progressivement d'un marchand de biens culturels à un supermarché en ligne. Après les produits électroniques de petite taille, Bernard Lukey songe à s'ouvrir au prêt-à-porter et aux chaussures, un secteur qu'il voit comme très porteur. Il veut se concentrer sur le milieu de gamme, encore peu exploité en Russie, et laisse le luxe à d'autres. Par exemple, à son ami Dennis Belov, qui a lancé la chaîne de boutiques Machiavelli, distributeur de grandes marques italiennes de prêt-à-porter masculin. Belov vient de lancer le site Boutique.ru, et cherche à reproduire, grâce à la 3D et à l'avancée technologique, un service virtuel aussi personnalisé que dans ses «vraies» enseignes. Déjà, son chiffre d'affaires sur le net a dépassé celui de ses magasins.

«Dennis Belov est un type étonnant, glisse Bernard Lukey. Il fait partie d'une escouade de jeunes dirigeants repérés par les autorités russes, et identifiés comme la relève de l'élite du pays.»

Fin de semaine, Bernard Lukey s'accorde un week-end avec son épouse. Avant de partir, il jette un dernier œil sur l'extraordinaire Musée de l'Ermitage, dont sa firme est sponsor. «Saint-Petersbourg est magique. J'adore ce pays.»