



A LA CONQUETE DU MARCHE RUSSE



COMMENT ACCEDER AU MARCHE RUSSE

LES OPPORTUNITÉS DE BUSINESS :

2017 : UNE VRAIE REPRISE A VENIR !

1. Données générales, quelques chiffres clés
2. La crise russe et les sanctions
3. Quelques opportunités d'affaires :
 - a) Secteur Agroalimentaire : fruits et légumes frais, produits de la mer, produits transformés, épicerie fine,
 - b) Fashion : un savoir faire tunisien: PAP, confection, design
 - c) Programme 2020 / un secteur en plein développement
4. Aspects pratiques des affaires en Russie
5. Les méthodes d'accès au marché russe

1. DONNÉES GÉNÉRALES, QUELQUES CHIFFRES CLÉS

Russie, carte administrative



Russie, données générales

- Nom officiel : Fédération de Russie.
- Président : Vladimir POUTINE (depuis 2000).
- Premier Ministre : Dmitriy MEDVEDEV.
- Prochaines élections présidentielles en 2018.
- Superficie : 17 000 000 km², 11 fuseaux horaires.
- Capitale : Moscou (17 millions d'hab.).
- Autres villes principales : Saint-Pétersbourg (7 millions), Novossibirsk, Ekaterinbourg, Kazan, Nizhniy-Novgorod, Oufa.
- Langue officielle : le russe.
- Monnaie : le Rouble (RUB) 1 EUR \approx 60 RUB au 10.05.2017.
- Population: 143 millions d'habitants lors du recensement de 2010.



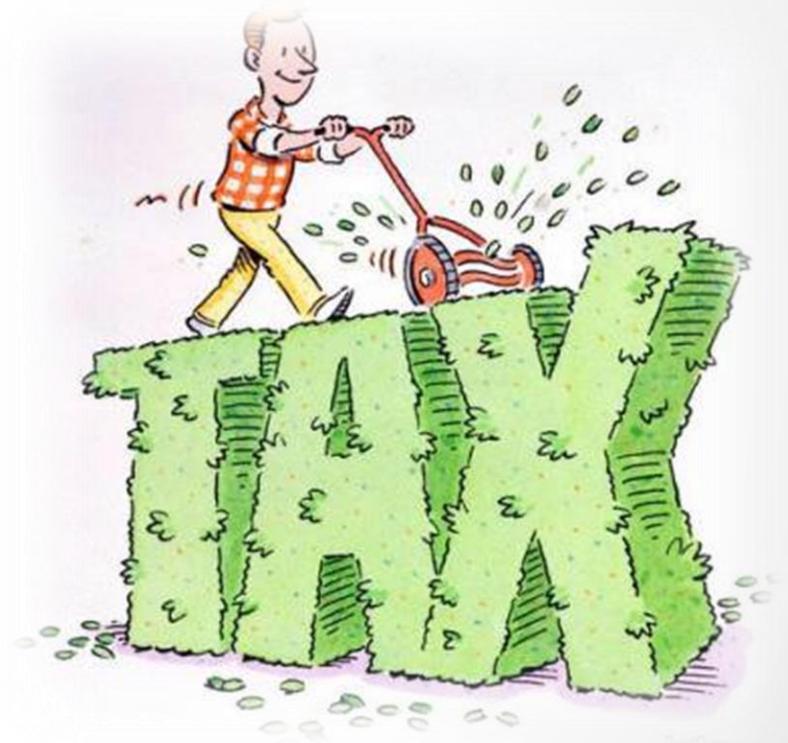
Russie, données générales

- 74% de la population vit en zone urbaine.
- Reprise de la croissance démographique : 0,44 % en 2015 contre - 0,04 en 2008.
- Espérance de vie : moyenne 69 ans (hommes: 65,3; femmes: 76,5).
- Taux de fécondité de 1,76 enfant par femme (2014).
- 86,75 hommes pour 100 femmes



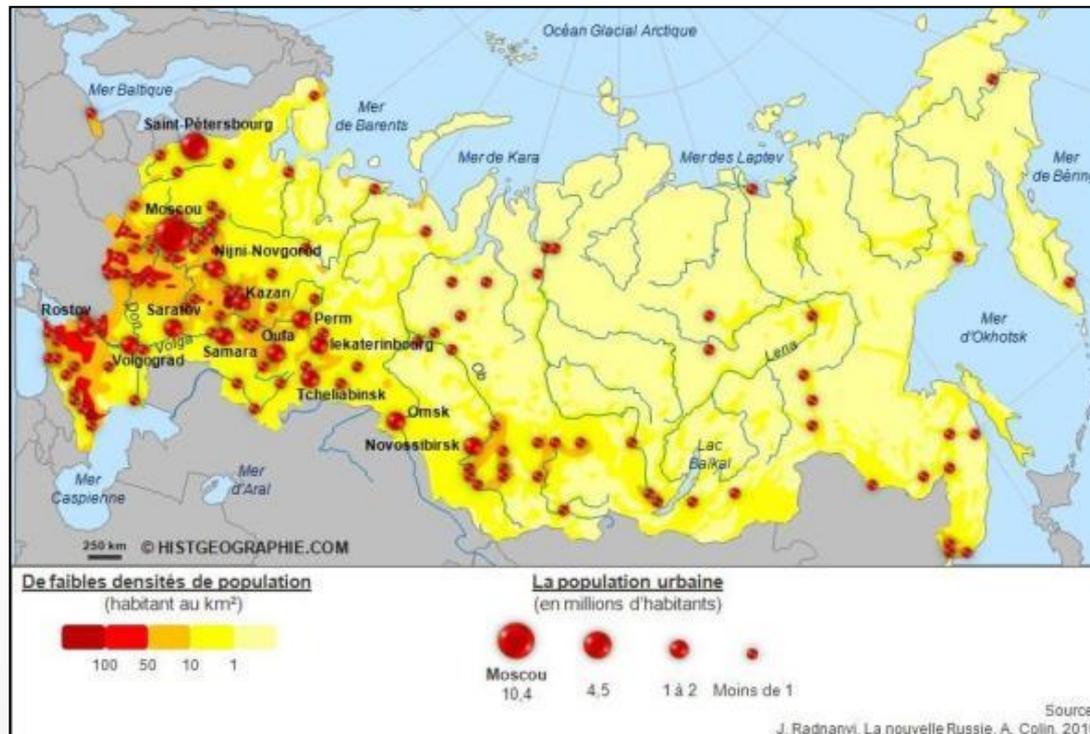
Données salariales générales

- Charges salariales de 13%.
- Charges patronales de 34,2%.
- Salaire moyen environ 402,67 €.
- Congés payés de 28 jours.
- Durée légale du travail de 40 heures
- Retraite: 55 ans pour les femmes, 60 ans pour les hommes.
- Taux d'imposition sur les sociétés de 20%.



De forts contrastes régionaux

- Moscou et sa périphérie représentent environ 10 % de la population et 22 % du PIB russe.
- La densité moyenne est de 8 habitants par km².
- 13 villes millionnaires : Moscou, Saint-Pétersbourg, Ekaterinbourg, Novossibirsk, Kazan, Nizhniy-Novgorod, Rostov-sur-le-Don, Voronej, Volgograd, Samara, Oufa, Perm, Tcheliabinsk.



Principaux indicateurs économiques



	Russie	France
Capitale	Moscou	Paris
Langue officielle	Russe	Français
Population, mln	142,4 (10 rang mondial)	66,8 (22 rang mondial)
Superficie, km ²	17 098 242 (1 rang mondial)	643 801 (43 rang mondial)
PIB, Milliards USD (2015)	1 175	2 469
Taux d'inflation (2015)	17.9%	0,1%
Taux de chômage (2015)	6,5%	10%

2. LA CRISE RUSSE

LES SANCTIONS

Historique de la crise

Effets des sanctions financières américaines et européennes (décrets de mars et juillet 2014):

- Chute des investissements étrangers en Russie.
- Baisse des profits des banques russes suite aux difficultés de refinancement.
- Baisse des échanges bilatéraux.

Effets des contre-mesures russes (décret d'août 2014):

- Accélération de l'inflation à 11,4 % en décembre 2014 et 14,7 % sur décembre 2015.
- Importations de produits agroalimentaires en provenance des pays hors CEI en baisse de 10 % sur janvier-octobre 2014.
- Rouble : chute du cours 1 EUR = 82 RUB et 1 USD = 76 roubles avec un pic à 1 Euro = 99 roubles en décembre 2014.
- A moyen terme, programme de substitution aux importations *Importzamechenie* : réforme des secteurs agricole, pharmaceutique, médical et d'autres à venir afin d'augmenter la production nationale, mise en avant des nouvelles technologies.

Importations russes après 12 mois d'embargo (août 2014 – juillet 2015)

La Russie a vu ses importations de produits agroalimentaires diminuer au cours de l'année qui a suivi l'embargo (août 2014 – juillet 2015). Elle a importé 25,4 Mds € de produits, soit 20% de moins qu'au cours de la même période en 2013 (31,7 Mds €).

3. Quelques opportunités d'affaires :

Des domaines particulièrement
intéressants pour la Tunisie

a. Le secteur agroalimentaire :

les attentes russes face à la production
Tunisienne

Liste des produits agricoles, des produits alimentaires et des matières premières, originaire des États-Unis, de l'Union européenne, du Canada, d'Australie et du Royaume de Norvège interdit à l'importation en Fédération de Russie jusqu'au 31/12/2017

CODE DOUANIER	Nom des produits *) (***)
0201	Viande bovine, fraîche ou réfrigérée
0202	Viande bovine, congelée
0203	Viande porcine fraîche, réfrigérée ou congelée
0207	Viande et abats comestibles de volaille, du code 0105, frais, réfrigérés ou congelés
dans 0210 **	Viande salée, en saumure, séchée ou fumée
dans 0310**	Poisson vivant (sauf pour les alevins de saumon atlantique (<i>Salmo salar</i>), la truite (<i>Salmo trutta</i> , <i>Oncorhynchus mykiss</i>))
0302, 0303, 0304, 0305, 0306, dans 0307**, 0308	Poissons et crustacés, mollusques et autres invertébrés aquatiques (à l'exclusion des jeunes (naissain) huîtres et moules)

- * For the purposes of the application of this list, one should be guided solely by the CN CODE, name of product is shown for convenience. ** For the purposes of the application of this position, one should be guided both by a CN CODE, and the name of the product. *** Except for goods destined for baby food.
- Prolongation jusqu'à fin 2017, sur la base du texte du 6 Août 2014 numéro 560 « Sur les mesures spéciales économiques dans le but de la défense, de la sécurité de la Fédération de Russie » et prolongées par l'ordre du Président de Fédération de Russie du 24 juin 2015 numéro 320 sont reconduites. Actualisation 2016-09

Liste des produits agricoles, des produits alimentaires et des matières premières, originaire des États-Unis, de l'Union européenne, du Canada, d'Australie et du Royaume de Norvège interdit à l'importation en Fédération de Russie jusqu'au 31/12/2017

CODE DOUANIER	Nom des produits *) ***)
dans 0401**, dans 0402**, dans 0403**, dans 0404**, dans 0405**, 0406	Lait et produits laitiers (sauf le lait sans lactose et les produits laitiers sans lactose spécifiques à but thérapeutique nutritionnelle et à but prophylactique nutritionnel)
0701 (sauf 0701 10 000 0), 0702 00 000, 0703 (sauf 0703 10 110 0), 0704, 0705, 0706, 0707 00, 0708, 0709, 0710, 0711, 0712 (sauf 0712 90 110 0), 0713 (sauf 0713 10 100 0), 0714	Légumes, racines et tubercules alimentaires (à l'exclusion des pommes de terre de semences, plants d'oignons, maïs doux hybride destiné à la plantation et pois destinés à la plantation)
0801, 0802, 0803, 0804, 0805, 0806, 0807, 0808, 0809, 0810, 0811, 0813	Fruits et noix

* For the purposes of the application of this list, one should be guided solely by the CN CODE, name of product is shown for convenience. ** For the purposes of the application of this position, one should be guided both by a CN CODE, and the name of the product. *** Except for goods destined for baby food.

Prolongation jusqu'à fin 2017, sur la base du texte du 6 Août 2014 numéro 560 « Sur les mesures spéciales économiques dans le but de la défense de la sécurité de la Fédération de Russie » et prolongées par l'ordre du Président de Fédération de Russie du 24 juin 2015 numéro 320 sont reconduites. Actualisation 2016-09

Liste des produits agricoles, des produits alimentaires et des matières premières, originaire des États-Unis, de l'Union européenne, du Canada, d'Australie et du Royaume de Norvège interdit à l'importation en Fédération de Russie jusqu'au 31/12/2017

CODE DOUANIER	Nom des produits *) (***)
1601 00	Saucisses et produits similaires à base de viande, d'abats ou de sang ; et les préparations alimentaires à base de ces produits
dans 1901 90 110 0**, dans 1901 90 910 0**, dans 2106 90 920 0**, dans 2106 90 980 4**, dans 2106 90 980 5**, dans 2106 90 980 9**	Aliments ou produits finis (sauf compléments alimentaires actifs, vitamines, complexes minéraux, additifs aromatisants, concentrés de protéines (animales et végétales), et leurs mélanges, fibres alimentaires, additifs alimentaires (y compris complexes))
dans 1901 90 990 0**	Aliments ou produits finis fabriqués selon les techniques de production des fromages et contenant 1,5 % de son poids ou plus en matière grasse laitière

- * For the purposes of the application of this list, one should be guided solely by the CN CODE, name of product is shown for convenience. ** For the purposes of the application of this position, one should be guided both by a CN CODE, and the name of the product. *** Except for goods destined for baby food.
- Prolongation jusqu'à fin 2017, sur la base du texte du 6 Août 2014 numéro 560 « Sur les mesures spéciales économiques dans le but de la défense de la sécurité de la Fédération de Russie » et prolongées par l'ordre du Président de Fédération de Russie du 24 juin 2015 numéro 320 sont reconduites. Actualisation 2016-09

Le Frais :

Des fruits et légumes de
qualité,
les produits de la mer,
les fromages....



Les produits transformés et l'épicerie fine



b. FASHION / PAP / SHOES :

Un savoir faire de renom,
une production tunisienne de qualité,
de grandes possibilités

c. Programme PHARMA 2020 / un secteur en plein développement

- **décembre 2015**

les entreprises étrangères ne peuvent plus participer aux appels d'offres publics russes si elles ne sont pas une entité russe.



- **janvier 2016**

les entreprises étrangères ne sont pas considérées comme sociétés locales, si elles n'exercent en Russie que l'emballage

4. ASPECTS PRATIQUES DES AFFAIRES EN RUSSIE

Aspects pratiques des affaires

La réglementation / les risques de paiement

- La monnaie est le rouble. Le montant peut être indiqué en dollars ou en €uro mais sera converti au cours du jour de la banque Nationale Russe selon la loi russe en vigueur.
- La règle à tenir doit être simple et ferme : paiement différé si les interlocuteurs offrent une garantie acceptable (Coface ou autre organisme d'assurance-crédit, L.C. irrévocable et confirmée,...).
- Sans garantie, seul le paiement d'avance doit être envisagé.

Aspects pratiques des affaires

Les barrières tarifaires

- Vérifier le code douanier de chaque produit afin de déterminer :
 - les taxes de douanes,
 - les certifications nécessaires.
- Un territoire douanier unique mis en œuvre le 1^{er} juillet 2011 : taxes de douanes et certification unique pour les pays membres (Russie, Biélorussie, Kazakhstan et Arménie).

Les barrières non-tarifaires

- La certification : nouvelles règles dans le cadre de l'Union Douanière. EAC
- Remplacement des anciens standards de qualité nationaux GOST par des règlements techniques de l'Union Douanière : TR CU.
- La lenteur (souvent le laisser-aller) de l'administration douanière peut également être une barrière au moment de l'importation de produits en Russie.
- S'appuyer au maximum sur ses partenaires russes.

5. LES MÉTHODES D'ACCÈS AU MARCHÉ RUSSE

Les méthodes d'accès au marché russe : les salons et les rencontres BtoB

Quelques conseils pour entamer et sécuriser sa négociation:

- De bons outils de présentation, très pro : un moment très important et malheureusement trop souvent négligé.
- En Russie, on ne change pas un fournisseur en qui on a confiance.
- Respecter le cahier des charges et les délais de livraison des produits.
- Être très réactif pour chaque problème pouvant survenir, notamment concernant le SAV.
- Montrer votre intérêt pour toute action de promotion organisée par votre partenaire.
- Être direct dans la communication et les questions : éviter l'ambiguïté.
- Face aux demandes excessives, proposer des solutions alternatives ou demander du temps.
- Attention à bien lier les principales clauses des contrats - prix, quantités, conditions de paiement.
- Les russes ont souvent tendance à revenir sur les quantités une fois les prix négociés.
- Les russes apprécient que l'on vienne les rencontrer chez eux, ne pas oublier de les
● inviter en retour.

Les méthodes d'accès au marché russe

Quelques conseils pour conclure une négociation :

- Reprendre les conclusions par écrit et transmettre ce compte-rendu au partenaire russe en l'adressant à la personne qui prend les décisions.
- Ne pas oublier de mettre les autres interlocuteurs en copie.
- Cela permet de statuer de façon officielle sur l'avancement des discussions et des points de blocage éventuels, et ainsi s'assurer qu'il n'y ait pas de malentendu.
- Rédiger les documents dans les deux langues (anglais ou français et Russe).
- Apporter un tampon de sa société pour l'apposer à votre signature, comme le font les russes.
- Chaque future négociation doit toujours repartir du compte-rendu de la précédente négociation.
- Cette rigueur contribuera à créer une relation professionnelle respectable avec vos interlocuteurs.

pour travailler en Russie

- * Établir la meilleure relation humaine possible avec son interlocuteur car pour le russe, une opération commerciale est avant tout une rencontre entre deux personnes.
- * Être patient car la notion du temps en Russie peut être très différente de la vôtre.
- * Les russes ont besoin de contacts humains cordiaux et répétés qui doivent aboutir à une vraie relation de confiance.
- * Les relations en affaires se décident surtout sur ce qui se dit oralement: de vive voix comme au téléphone. Une parole dite est une parole donnée.
- * Ne jamais négocier par email, se déplacer pour rencontrer son interlocuteur est fort apprécié.

- * Avoir une excellente connaissance technique de son produit.
- * Pouvoir s'adapter aux petits volumes dans un premier temps.
- * Être très réactif face aux besoins de son interlocuteur.
- * Apprendre quelques mots de russe est toujours apprécié.
- * Le russe étant fier, ne jamais lui manquer de respect et s'intéresser autant que possible à lui, à son pays et à sa culture.
- * Savoir fixer des objectifs très clairs surtout en terme de délais.
- * Ne jamais être indiscret quand il s'agit de données confidentielles. Ne jamais demander un chiffre d'affaire.
- * Enfin, les mots rigueur et gaspillage sont inexistantes dans la langue russe.

Prudence, Audace,
Endurance:
la Russie vous ouvre
ses bras !

Merci pour votre
attention!
Dualest et Conect
International :
vos partenaires pour un
bon développement en
Russie / CEI



Conseil, Représentation Commerciale & Sourcing



Présents en Russie, CEI et Chine depuis plus de 20 ans, nous nous chargeons de votre développement et de votre implantation !

DIAGNOSTIC EXPORT

DOMICILIATION

COACHING

HÉBERGEMENT

ÉTUDE DE MARCHÉ

MISSION DE PROSPECTION QUALIFIÉE

GESTION ADMINISTRATIVE, COMPTABLE ET JURIDIQUE

RECRUTEMENT



CONSEIL & ACCOMPAGNEMENT EXPORT



REPRÉSENTATION COMMERCIALE



DISTRIBUTION EXCLUSIVE



SOURCING

DUALEST, accélérateur de réussites...

FRANCE - Siège Social Groupe
24, avenue Marc Sangnier
B.P. 83006
69605 Lyon - Villeurbanne Cedex
Tél. : 04.78.68.07.37
Fax : 04.78.68.24.99
Email : amaury.vildrac@dualest.com
www.dualest.com

RUSSIE - CEI - Filiale russe Zao Dualest
9/3 Poslannikov Pereoulok
105005 Moscou
Tél. : + (7.495) 589.18.80
+ (7.495) 589.18.81
Fax : + (7.495) 589.18.82
Emails : sophie.lanfranchi@dualest.com
tatiana.kozintseva@dualest.com

Nous sommes à votre disposition :

Guillaume DUBUIS
Directeur Général
guillaume.dubuis@dualest.com

Amaury A. VILDRAC
Directeur Associé
amaury.vildrac@dualest.com

Sophie LANFRANCHI
Directrice Développements Stratégiques & Opérationnels
sophie.lanfranchi@dualest.com