

Allons plus loin !  
**Salvéo**

**Découvrez la Russie pour ses occasions d'affaires**

**SUCCEED ABROAD** Réussir à l'International

Proximité  
Local présence  
Expertise  
Objectivité  
Relais  
Performance  
Practical assistance  
Expertise  
Liaison  
Qualité  
**Salvéo**  
Terrain  
Services  
Performance  
**Objectivity**

**Démarches administratives, commerciales et logistiques : Se préparer au marché russe**

Chambre de commerce du Montréal métropolitain  
Board of Trade of Metropolitan Montreal

FRX EUROSSIA INVINDIS CEFRAL CIBF Consultants Canada 100 Prospecting

Allons plus loin !  
**Salvéo**

**SUCCEED ABROAD** Réussir à l'International

FRX

- Plus de 120 000 entreprises de construction : + de 95% d'entre elles sont des PME de moins de 100 personnes
- La croissance récente en volume est estimée à + 30% / an entre 2002 et 2007
- Doublement du nombre de logements construits entre 2002 et 2007 ( Près de 800 000 logements réalisés)
- Marché du Bâtiment :
  - Surfaces - résidentiel = 75%
  - Surfaces - commerciale & Industrie = 15%
- Région Moscou reste la 1<sup>ère</sup> région en terme de construction
- Viennent ensuite : St Petersburg, Région Sud, Volga, Oural ...
- A noter : De grands projets sur les principales grandes villes

SOCHI 2014

**Zoom : Construction & DIY**

Allons plus loin !  
**Salvéo**

Groupe  
**FRAX**

**SUCCEED ABROAD** Réussir à l'international

## Ayez à l'esprit certaines données :

- Un marché de « Retail » évalué à 200 Milliards \$ / an en Russie
- En croissance de +10% / an ces dernières années
- Certains experts annoncent jusqu'à 300 Milliards \$ / an et + 30% / an
- Super 50% - Hyper 15% - Discounters 15% - Magasins : 20%
- Forte montée en puissance du DIY
- 40% du marché « retail » concentré sur la Région de Moscou  
(La Région de la Volga : 17%)  
(Le « Far East » : 5%)
- Une classe moyenne représentant 25 à 35% de la population mais
  - A Moscou : la « classe moyenne » a un Revenu mensuel > 1000 – 1500 \$
  - Ailleurs : plutôt > 600 – 700 \$ (Régions)

**Le marché du retail**

Allons plus loin !  
**Salvéo**

Groupe  
**FRAX**

**SUCCEED ABROAD** Réussir à l'international

### Revenu annuel par habitant

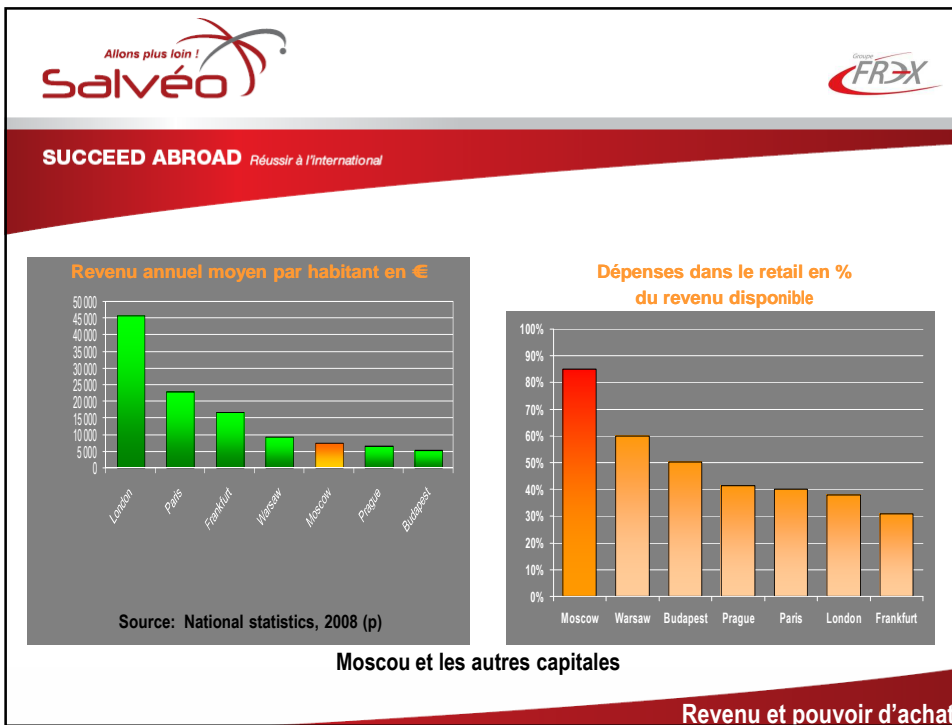
City	Annual Income (€)
Moscou	~7500
St. Petersburg	~2500
St. Petersburg	~2200
Rostov	~2000
Nizhny	~1800
Yekaterinburg	~1500
Chelyabinsk	~1400
Krasnodar	~1300

**Moscou possède le niveau de revenus le plus élevé  
=> ~7500 €**

### Taille du marché

Prague	3.8 milliards \$
Varsovie	9.8 milliards \$
Moscou	50.5 milliards \$
Paris	87.5 milliards \$

**Revenu et pouvoir d'achat**



**SUCCEED ABROAD** Réussir à l'international

*...Développement d'un capitalisme d'état*

Nouveau code Foncier

Refonte de la Fiscalité

Nouveau code des Douanes

Propriété intellectuelle **Rospatent**

Contrôle des changes - bancaire

Certification Obligatoire

**Les Réformes**

Allons plus loin !  
**Salvéo**

Groupe  
**FR>X**

---

**SUCCEED ABROAD** Réussir à l'international

**En 2002**

- Taux unique IRPP de 13%
- Paiement des charges sociales simplifié
- TVA récupérable – intérêts déductibles
- Impôts sur les bénéfices 24%

**En 2003 - 2004**

- Suppression de la taxe sur le CA
- La TVA passe de 20 à 18%

**Depuis 2005**

- Baisse des charges sociales (35% => 26%)
- Baisse IS : 36% => 24%

**Dès 2010/2011**

- Projet Baisse de l'IS à 20%
- Charges sociales à 34%

**Zoom sur la Fiscalité**

Allons plus loin !  
**Salvéo**

Groupe  
**FR>X**

---

**SUCCEED ABROAD** Réussir à l'international



# Partie

*Pratique des affaires*



Allons plus loin !  

**SUCCEED ABROAD** Réussir à l'international







- Prospection
- Alliance
- Visa
- Terrain
- Immobilier
- Lobbying
- Financement



- Certification
- Fisc
- Ressources Humaines
- Logistique
- Douanes
- Litiges

**Business : les règles du jeu de l'oie**

Allons plus loin !  

**SUCCEED ABROAD** Réussir à l'international



### La certification de produits par le Gosstandart

- Elle porte essentiellement sur les paramètres de sûreté, de sécurité, de compatibilité électromagnétique, de santé et de protection de l'environnement.
- Elle est indispensable pour dédouaner et commercialiser la marchandise, mais également pour avoir l'autorisation de faire de la publicité des produits.
- La procédure est fondée sur des analyses, audits et/ou vérifications documentaires, voire des inspections .
- 3 types de certifications :
  - **Certification valable pour une expédition** : A utiliser si vous réalisez une affaire ponctuelle ou si vous démarrez «timidement» opérations commerciales en Russie
  - **Certification valable un an** : A réaliser si votre courant d'affaire est régulier ou si vous prévoyez de le développer rapidement
  - **Certification valable trois ans** : Destinée aux entreprises ayant un courant d'affaire soutenu en Russie



**La certification en Russie**





SUCCEED ABROAD Réussir à l'International

## La certification hygiénique Goskomsanepinadzor

- Elle est obligatoire pour les produits susceptibles d'entrer en contact avec le corps humains.
- Elle est préalable à la certification Gosstandart.
- Sont concernés :
  - Produits alimentaires
  - Textile
  - Parfums et cosmétiques
  - Certains équipements
  - Industriels et électroménagers
  - **Bâtiment**
  - ...



La certification en Russie





SUCCEED ABROAD Réussir à l'International



**Gosgortekhnadzor**  
équipements et machines... liés aux industries minière, chimique, du pétrole et du gaz, chaudières, ascenseurs, grues...

**Gosstroy**  
certifie les matériaux de construction

**Pajarny**  
certification non-feu

**Minsdrav**  
médicaments et dispositifs, équipements médicaux, santé

**Minsviaz**  
enregistrement les équipements de télécommunication



Les autres certifications en Russie




**SUCCEED ABROAD** Réussir à l'international

**La certification de produits par le Gosstandart**



**! Attention !**

La certification de nombreux produits n'a plus un caractère obligatoire. Avoir un produit certifié reste tout de même un argument commercial.

**Certifiez vous-mêmes vos marchandises**  
( et non un de vos clients qui risque de faire établir les certificats à son nom )

**Optez pour une certification d'un an**  
( Il se peut que la certification ne soit plus obligatoire pour vos produits d'ici 1, 2 ou 3 ans. D'autre part cela évite dans de nombreux cas de devoir passer par « la case inspection » )

**Négociez le montant des honoraires des certificateurs**

**Certifications : le bon conseil**




**SUCCEED ABROAD** Réussir à l'international

**Devenir importateur ne s'improvise pas...**

- Pour réaliser une importation, l'entreprise locale doit :
- Etablir un « passeport d'affaire auprès de sa banque et sera remis aux douanes
- Obtenir une licence de la banque centrale si le délais entre le paiement et l'importation excède 90 jours
- Déposer une garantie auprès de sa banque (certaines opérations)
- S'enregistrer dans un terminal douanier afin de pouvoir par la suite dédouaner « rapidement » ses marchandises

**Importations : la lourdeur du système**




**SUCCEED ABROAD** Réussir à l'international

### Les solutions parallèles : blanc contre gris

**« Dédouaner en blanc » signifie tout faire dans les règles.**  
 => La majorité des entreprises étrangères implantées en Russie, les produits exempts de taxes ou faiblement taxés, les importations temporaires, ... quelques russes citoyens.

**« Faire du gris » = optimiser !**  
 => Bases de factures minorées, quantités modifiées, ou import via plateforme à l'étranger, ...  
 A chaque besoin sa technique !

Importations : le blanc ou le gris






**SUCCEED ABROAD** Réussir à l'international

### Les solutions parallèles : blanc contre gris

- Délais de « douane » très courts
- Absence de formalisme
- Valeur 100 : Approche gris 130, contre blanc 145
- Déduction de TVA parfois non acquittée !
- Dissimulation d'une partie de la marge = pas d'IS

Les entreprises locales sont souvent habituées à des niveaux de rentabilité très élevés !

Importations : le blanc ou le gris

**SUCCEED ABROAD** Réussir à l'international



### Les solutions parallèles : blanc contre gris

- Pas de liens directs (facturation, livraison, paiement) avec le client
- De fait, les contrats ne sont pas suivis d'effets
- Difficile de récupérer les docs export (EX1) du transitaire de votre client
- Absence de dossier en cas d'impayé
- Risque fiscal pour les sommes en provenance de paradis fiscaux ( origine des fonds, évasion fiscale ? )


Il est donc capital de prendre des précautions dès le début de la relation commerciale et de se constituer un dossier.

Le contrat ... Une sage précaution

**Importations : le blanc ou le gris**

**SUCCEED ABROAD** Réussir à l'international



- Privilégier le pré-paiement au démarrage, avec acompte à la commande
- Pas nécessaire de faire de l'escompte
- Possibilité de LR, Garanties pour certains seuils d'opération
- Peu de sinistres (*selon les assureurs crédit... avant la crise !*)
- Attention aux bilans ... fiabilité moyenne
- Grande opacité sur les entreprises,
- Identification et Assurance possible
- Garanties bancaires : nombre restreint de banques russes fiables, ...

→ *Lois sur la faillite et obligation de publication des bilans existantes en Russie - mais pas toujours appliquées dans la pratique.*

**Pratique des affaires : paiements**

Allons plus loin !

**Salvéo**

Groupement  
**FR-X**

---

**SUCCEED ABROAD** Réussir à l'international

- Distributeur ou agent
  - Absence de contrôle - opacité
  - Prépaiement
  - Dépendance et risques
- Implantation directe
  - Bureau de représentation
  - Succursale
  - Filiale (type Sarl - OOO ou SA - ZAO)
- Des formules intermédiaires « centre d'affaires » :
  - Suivi & développement business- Portage activité / collaborateurs
  - Mise à disposition collaborateurs dédiés
  - Hébergement collaborateurs (locaux, VIE, ...)
  - Domiciliation,
  - Recrutement, Portage, Encadrement,
  - Représentation commerciale & services annexes (ADV, Logistique, Paiement, Certification, Salle de montre, ...)




**Les différentes formes d'implantation**

Allons plus loin !

**Salvéo**

Groupement  
**FR-X**

---

**SUCCEED ABROAD** Réussir à l'international

- ✓ Privilégier au départ de votre prospection => une offre et un tarif EXW
- ✓ Prévoyez une marge de négociation dans votre tarif
- ✓ Beaucoup d'importateurs se chargent en partie du transport (« gris ») :
  - ✓ Depuis un point de transit en UE par exemple  
*Allemagne, Finlande, Italie, France, Pays Baltes ...*

Voies maritimes : St Petersburg / Novossirsk  
Voies terrestres : via Pologne / Bélarus  
Combiné terrestre maritime : via Finlande
- ✓ Possibilité de proposer une offre « rendue transitaire »
- ✓ L'import - dédouanement peut apparaître comme une véritable « nébuleuse » ... C'est un métier en soit ...
  - ✓ Identifiez bien votre partenaire
  - ✓ Sa capacité / volonté ou non à gérer l'import
  - ✓ Son schéma d'importation, distribution ...



**Pratique des affaires : logistique**

*Allons plus loin !*  
**Salvéo**

Groupement  
**FR>X**

---

**SUCCEED ABROAD** *Réussir à l'international*

### Recherche de partenaires

- Importateurs / distributeurs / revendeurs « incontournables »
- Dans les biens de consommation : des chaînes de magasins et de nombreuses sociétés / enseignes... travaillent en direct
- En matière d'Industrie / Biens d'équipements :
  - Prospecter de plus en plus les industriels en direct,
  - Passer par des prescripteurs, BE, Ingénierie ... : référencement
- La difficulté de trouver un agent commercial
- Une approche différente pour les régions / selon les secteurs d'activité ...

Un marché de plus en plus atomisé.  
Un potentiel dans les régions qu'il ne faut pas négliger.  
Un marché de plus en plus concurrentiel à Moscou

**Trouver ses partenaires**

*Allons plus loin !*  
**Salvéo**

Groupement  
**FR>X**



---

**SUCCEED ABROAD** *Réussir à l'international*

### Recherche de partenaires

- Les russes visitent de plus en plus les salons internationaux, sachez les attirer sur votre kiosque
- Utiliser les outils de promotion existants (presse professionnelle et sectorielle riche)
- Utiliser les sources d'informations existantes (syndicats, associations professionnelles, ...)
- Les limites de la participation seule à un salon en Russie
- Confier votre prospection à un prestataire :  
Soyez accompagné. (communication ...)
- Exclusivité ou non ?

**Comment trouver ses partenaires**



**SUCCEED ABROAD** Réussir à l'international

## Recherche de partenaires

- Il est important d'avoir une vision globale des acteurs pour définir une stratégie
- Tout client n'est pas forcément un client adapté,... pour demain
- Le marché est grand mais tout le monde se connaît...
- Toujours vérifier ce qu'avance le partenaire sur ses possibilités
- Donner toujours le sentiment que vous avez une autre solution

Encore beaucoup de sociétés russes sont, elles, opportunistes et avancent des choses qu'elles n'ont pas ou qu'elles ne pourront pas tenir.

**Être opportuniste ?**

**SUCCEED ABROAD** Réussir à l'international

## Quelques conseils en phase de négociation

- Vos clients aiment négocier et sont demandeurs de remises :
  - Prévoyez des tarifs « ex works » légèrement à la hausse (env. +10%) ou des remises sur quantités...
  - N'oubliez pas l'éventuelle marge ou commission d'un intermédiaire type agent
  - Le transport se discute par opération
- Bon nombre des clients apprécient un contact direct « sans intermédiaire ». *A noter : La Russie n'est pas un « marché de prix » comme peuvent l'être certains marchés voisins d'Europe Centrale comme la Pologne ...)*
- Lors de premières rencontres, beaucoup d'informations ont un caractère confidentiel aux yeux de vos interlocuteurs : Ne vous focalisez pas de prime abord sur une collecte systématique de données ( CA, liens entre sociétés d'un groupe, actionnariat, etc ...)
- Bon nombre de sociétés sont habituées à faire du pré-paiement : le client est habitué à payer sur base de proforma : Paiement d'un acompte ( 20-30% minimum) et Solde avant expédition. *Si vous lancez une production : Exigez un acompte même en cas de contrat !*
- Ne pas faire d'escompte pour paiement comptant : votre tarif intègre déjà ce mode de paiement et le russe ne s'y attend pas / ne pratique pas l'escompte et ne demandent rien
- Les remises « distributeurs » sont souvent nécessaires au démarrage sans assurance de volumes en face. Du fait du schéma « gris », rare sont parfois les entreprises « assurées » dans la pratique
- Conseil Démarrage : *Prépaiement + remise incitative puis prépaiement partiel & solde + 30 jours en limitant l'encours*

*Allons plus loin !*  
**Salvéo**

Groupement  
**FRAX**

---

**SUCCEED ABROAD** *Réussir à l'international*

- Rappelez vous que les importateurs sont organisés en terme de logistique
- Délai livraison « door to door » : 2-3 semaines par route et 1 semaine pour l'aérien
- Le « russe classique » passe ses commandes tardivement et veut être livré immédiatement
- Le paiement peut être long à arriver. Il paye d'avance, l'argent « lui coûte cher » : soyez réactif !
- Litiges marchandises : cf. schéma gris : difficulté / quasi-impossibilité à retourner les marchandises d'où importance de faire faire des contrôles sur site !!
- Tenir vos promesses même celles verbales tenues lors d'un rdv / négociation ...
- La convivialité, une bonne soirée avec un partenaire potentiel ne signifie pas que le business est conclu pour autant ...
- Apportez un support et soutien effectif à vos partenaires / clients
  - Outils techniques et commerciaux
  - Outils de formation
  - Site en russe
- Appréhender le « schéma logistique » de votre client, les intermédiaires
- Prévoyez un contrat (objectifs, moyens, ...).
- Encadrez et suivez vos partenaires

**Quelques conseils en phase de négociation**

*Allons plus loin !*  
**Salvéo**

Groupement  
**FRAX**

---

**SUCCEED ABROAD** *Réussir à l'international*

**MERCI DE VOTRE ATTENTION**

[www.salveo.fr](http://www.salveo.fr)

Hervé DRUART [h.druart@salveo.fr](mailto:h.druart@salveo.fr)  
Charline BERNARD [c.bernard@salveo.fr](mailto:c.bernard@salveo.fr)  
Directrice Développement Canada | Canada Development Director

1274 Jean Talon Est | Bureau 202 | Montréal | QC H2R 1W3  
Tel/Ph (514) 448 0476 | Fax (514) 666 9872 | Cell (514) 433 9914

*Allons plus loin !*  
**Salvéo**

[www.salveo.fr](http://www.salveo.fr)



