

Russie : bien verrouiller son business !

Solutions Business, supplément proposé par Lentreprise.com
<http://solutionsbusiness.lentreprise.com/>

Par Bruno Mouly

mardi 26 avril 2011 10:06

Contrairement aux idées reçues, les PME françaises peuvent réussir dans le pays. A condition de prendre toutes les précautions nécessaires pour bien contrôler leur partenaire et leur business, et refuser toute tentative de corruption.

Se lancer sur le marché russe ne se fait pas à la légère ! « *Il faut avant tout, s'informer sur tous les aspects commerciaux, juridiques, fiscaux, douaniers, sectoriels, culturels...du pays. Mais les PME françaises ne doivent surtout pas avoir peur d'y exporter* » indique Elena Galina, vice-présidente du [Business Club Russie de Lyon](#), créé il y a un an. Ce club a pour vocation d'aider les PME tricolores à vendre en Russie, en leur apportant des informations utiles, des partages d'expérience d'entreprises et des interventions d'experts sur le pays.

Les PME peuvent également se faire accompagner par d'autres structures, comme [Ubifrance](#) ou la Chambre de commerce et d'industrie franco-russe à Moscou ([CCIFR](#)). « *Nous pouvons effectuer des tests de l'offre produit, organiser des missions de prospection, mettre en relation avec un distributeur local ou un cabinet juridique* » expose, Pavel Chinsky, directeur général de la CCIFR.

Après avoir passé le cap du renseignement tous azimuts, il faut ensuite trouver le bon partenaire local qui distribuera ses produits dans le pays. Il est alors indispensable de tout verrouiller. « *Le rapport de confiance chez les russes est différent du nôtre. Il faut avoir une attention particulière sur le choix et sur le suivi de son partenaire* » explique Pavel Chinski. « *Mieux vaut éviter les intermédiaires qui peuvent se mêler du cours des affaires et établir un contact direct avec son partenaire local* » prévient Irina Sidorova, président de l'[Association des avocats et juristes franco-russes](#) auprès du barreau de Paris (AAJFR).

Contrôler l'ensemble du réseau de distribution

Rien n'est alors possible sans signer un contrat commercial où tout doit être détaillé. Il est même conseillé de préciser le transfert des risques. « *En cas de litige, la justice russe ne se basera que sur le contenu du contrat. Celui-ci doit être conclu sur une première échéance de six mois, renouvelable, en guise de test, avec une clause mentionnant un chiffre d'affaires minimum* » avertit Irina Sidorova. Il faut ensuite contrôler l'ensemble du réseau de distribution ou commercial de son partenaire russe par un suivi sur place de ses activités chez ses clients.

Pour éviter tout blocage, le dédouanement des produits doit être confié à un spécialiste, un commissionnaire ou à son partenaire local. Celui-ci s'occupera aussi de faire la démarche auprès des banques russes pour débloquer ses paiements à l'entreprise tricolore. « *L'Etat russe a tendance à enrayer la sortie des devises du pays* » glisse Irina Sidorova.

Une fois toutes ces précautions prises, le marché russe peut devenir alors un véritable eldorado. « *Aujourd'hui, mieux vaut miser sur les régions de l'Oural, de la Russie centrale, de la Sibérie*

occidentale et de la Mer Noire dont les bassins urbains de Ekaterinbourg, Oufa, Samara, Novossibirsk, Krasnodar, Sotchi... ont de gros besoins en pièces industrielles de pointe dans la pétrochimie, la mécanique, métallurgie... » préconise Irina Sidorova. Pour preuve, Wheelabrator Allevard, spécialiste français de la grenaille abrasive, a ouvert en 2010 une usine à Kurgan dans l'Oural, après avoir exporté ses produits dans le pays. Quant au marché des biens de consommation, il reste très concurrentiel avec des produits chinois importés, à des prix imbattables.

Page Internet : <http://solutionsbusiness.lentreprise.com/international/russie-bien-verrouiller-son-business- a-13-501.html>