



Russie : un marché difficile mais prometteur

Le potentiel économique de la Russie est immense, mais des retards ont été pris. Les entreprises françaises, y compris les moyennes, pourraient en profiter.

Une des raisons du retard est que les Russes n'ont pas eu, comme les Chinois, la chance de disposer d'une diaspora prête à investir dans son pays d'origine. Circonstance aggravante : les oligarques avaient tendance à placer à l'étranger l'argent vite gagné. Maintenant tout a changé. Non seulement des capitaux reviennent mais, surtout, la hausse du pétrole et du gaz a si bien rempli les caisses que la Russie a pu à la fois rembourser ses dettes extérieures, améliorer le niveau de vie de sa population et commencer à moderniser son économie.

Pour les entreprises de l'Union européenne, les opportunités sont grandes. Les allemandes ont pris de l'avance. Les françaises étaient à la traîne mais, en 2006, leurs exportations vers la Russie ont progressé de 42 %. C'est le moment de mettre les bouchées doubles. Coface est là pour aider au mouvement.

État des lieux

Par Yves Zlotowski,
Economiste senior – Risques pays et études
économiques Coface

Russie : principaux indicateurs économiques

	2002	2003	2004	2005	2006(e)	2007(p)
Croissance économique (%)	4,7	7,3	7,2	6,4	6,7	6,2
Inflation (%)	15,1	12,0	12	10,9	9,0	8
Solde public/PIB (%)	1,9	1,7	4,3	7,5	7,5	3,5
Exportations (Mds \$)	107,3	135,9	183,2	243,6	303,7	310,8
Importations (Mds \$)	61	76	97,4	125	163	205,5
Balance commerciale (Mds \$)	46,3	59,9	85,8	118,3	141,1	105,3
Balance courante (Mds \$)	29,1	35,4	58,6	83,6	120,1	124,4
Balance courante/PIB (%)	8,4	8,2	9,9	10,9	12,2	10,3
Dette extérieure/PIB (%)	40,5	40,3	34,4	30,6	29,0	29,7
SD/Exports (%)	17,9	11,6	19,8	20,4	17,6	12,6
Réserves en mois d'import. (Mds \$)	5,4	6,9	9,2	10,8	13,4	13,5

Depuis 2001, la Russie bénéficie d'une situation économique et financière très favorable. Sa croissance est élevée. Le niveau de vie des habitants progresse. La situation financière interne et externe est solide, portée par les prix élevés des matières premières et la poursuite du désendettement de l'Etat. En matière de réformes structurelles, le bilan est moins brillant : après de nombreuses réformes votées lors de la première mandature du Président Poutine, le mouvement s'est ralenti depuis 2003. Or la transparence souvent insuffisante des entreprises, le faible respect des dispositions légales dans les relations interentreprises et l'instabilité des droits de propriété continuent à marquer l'environnement des affaires.

Ces défauts persistants de gouvernance expliquent le maintien de la note @rating pays en B au début de l'année 2007, notre dernier reclassement de la note de la Russie datant de décembre 2001 (de C à B).

Le résumé ci-dessous des niveaux des principaux risques, servant à établir la note @rating pays, montre cette dichotomie entre la robustesse de la situation financière et les lacunes en matière de réformes structurelles et de gouvernance.

Niveaux des risques composant la note @rating pays Coface : Russie

	Non significatif	Maitrisable	Significatif	Critique
Comportement de paiement des entreprises				
Vulnérabilité de la conjoncture				
Vulnérabilité financière de l'État				
Surendettement extérieur				
Crise de liquidité en devises				
Fragilité du secteur bancaire				
Fragilités de l'environnement géopolitique et de la gouvernance				

La notation Coface @rating pays mesure le risque de défaut moyen des entreprises d'un pays donné. Elle évalue plus précisément la manière dont l'environnement politique, économique et financier d'un pays peut influencer sur le risque de crédit court terme des entreprises dans leurs transactions commerciales. Les notes @rating pays de Coface se situent sur une échelle de 7 niveaux, A1, A2, A3, A4, B, C, D dans l'ordre croissant du risque. Celles-ci sont actualisées pour 154 pays sur le site www.cofacerating.fr



Un redressement financier spectaculaire

Aujourd'hui, l'économie russe n'a plus rien à voir avec l'économie insolvable de la fin des années 1990. Elle a profité du rebond des cours des matières premières. La situation de ses finances publiques s'est ainsi redressée de manière spectaculaire, permettant au budget fédéral de cumuler six années d'excédents confortables. Les revenus du pétrole et du gaz, qui représentent près de la moitié des recettes fiscales, ne sont pas les seuls éléments positifs. La réforme de la fiscalité mise en œuvre en 2001-2002 a également eu un impact majeur, notamment en améliorant l'efficacité de la collecte et en simplifiant le système d'imposition. Le fonds de stabilisation créé en 2004 a accumulé 90 milliards de dollars (fin 2006). En outre, le gouvernement russe a profité de l'embellie des prix des matières premières pour rembourser par anticipation une grande partie de sa dette publique, laquelle ne représente plus que 8 % du PIB alors que la moyenne des pays émergents se situe encore à près de 45 %.

De nombreux débats internes ont lieu quant à l'utilisation future de la manne pétrolière. Le niveau encore élevé d'inflation (9% en 2006) montre que la capacité d'absorption de liquidités supplémentaires par l'économie est limitée. Et les moyens administratifs capables de canaliser de vastes plans de dépenses font défaut. Il est probable qu'à l'approche des élections législatives de décembre 2007

et de l'élection présidentielle de mars 2008, les dépenses budgétaires augmenteront. Compte tenu des moyens financiers d'ores et déjà accumulés, le risque souverain russe devrait rester solide.

Sur le plan externe, la situation est florissante : le pays affiche un excédent courant confortable et un niveau de réserves de change élevé (300 milliards de dollars, soit l'équivalent de plus de 15 mois d'importations !). Les ratios d'endettement baissent constamment. Reste que la base exportatrice est étroite, puisque 70% des exportations sont des matières premières et que le ralentissement récent des exportations en volume renforce la vulnérabilité de la balance des paiements aux effets prix. D'autre part, les consommateurs russes sont friands de produits importés. En cas de retournement des prix des matières premières (ce qui n'est pas le scénario attendu pour 2007 et 2008), l'excédent confortable pourrait donc se réduire. Là, cependant, n'est pas le risque principal. En Russie plus encore qu'ailleurs, il faut distinguer le macro et le micro, le général et le particulier. Si l'endettement de l'Etat baisse de manière spectaculaire, celui des entreprises et des banques augmente très rapidement, comme le montre le tableau ci-dessous. Or cette évolution s'accompagne d'une sous-évaluation probable du risque de crédit, entretenu par la concurrence des prêteurs face aux actifs émergents, dans un contexte de liquidité abondante sur les marchés financiers internationaux. De plus, la transparence financière des entreprises russes n'est pas toujours assurée.

Une croissance solide, mais certains secteurs fragiles

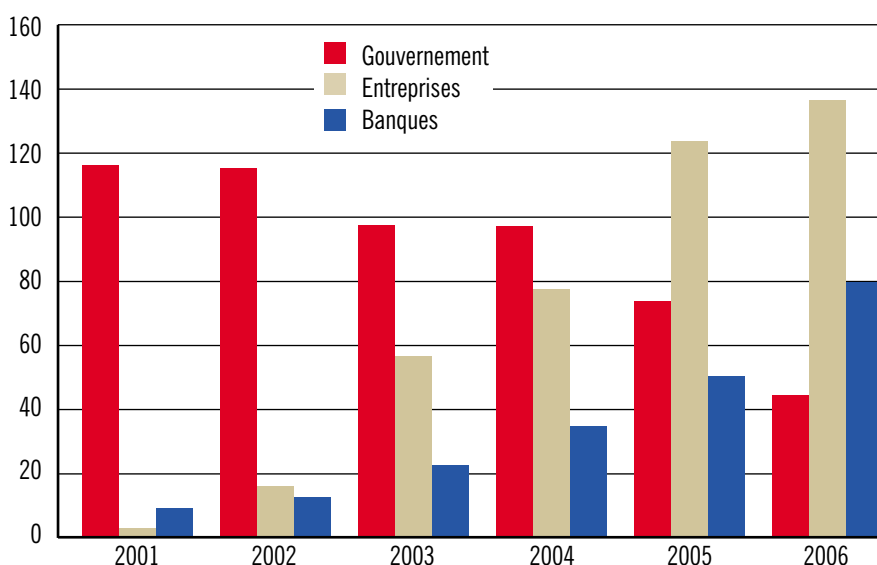
La conjoncture russe a été remarquablement dynamique depuis 2000, grâce notamment aux prix des matières premières, le pays étant le premier producteur de gaz au monde et le second de pétrole. Toutefois, la croissance russe est en grande partie liée au boom de la consommation des ménages, en particulier dans les villes. Ainsi, leur revenu réel progresse-t-il très rapidement : en dollar courant, le salaire moyen a été multiplié par 4 depuis 2001.

Sur le plan sectoriel, les hydrocarbures et tous les secteurs afférents ont tiré l'activité. On observe un ralentissement de la production de pétrole en volume, qui a crû seulement de 2,4% en 2006 contre 9% ces dernières années. Les perturbations en matière de droits de propriété et le manque d'investissement sont à la source de ce ralentissement. Le tableau est contrasté lorsque l'on observe les secteurs «non rentiers». Ceux qui sont exposés à la concurrence des importations (industrie légère et automobile notamment) sont victimes de l'appréciation réelle du rouble et perdent en compétitivité. Ainsi leur croissance est-elle peu dynamique. En revanche, l'expansion des secteurs «non échangeables», c'est-à-dire non exposés à la concurrence, a été notable. Le commerce et la construction ont, par exemple, affiché une croissance supérieure à 10%.

En 2007, la croissance devrait être à nouveau forte (de 6,2% selon nos prévisions) compte tenu d'une stabilisation probable des prix du pétrole. La Russie fait face à un défi majeur pour afficher une croissance durable, car elle doit assurer l'expansion de son secteur énergétique, principal pourvoyeur de devises à l'exportation, et cette expansion nécessitera des investissements massifs. Selon des estimations fiables, le secteur des hydrocarbures a besoin d'un apport de capital de 40 milliards de dollars par an d'ici 2015 pour maintenir le niveau de production actuel. Or la mainmise croissante de l'Etat sur le secteur risque de limiter les investissements et d'entraîner des inefficacités en matière de gestion des géants publics.

Des investissements étrangers seront également nécessaires dans le secteur manufacturier. L'industrie souffre de la vétusté des capacités : 45% de l'équipement productif est obsolète. On constate certes une hausse récente des investissements directs étrangers (25 milliards de dollars pour les 9 premiers mois 2006), mais on est encore loin des 60 milliards d'investissements étrangers annuels en Chine ! Les récentes tensions avec les opérateurs pétroliers étrangers pourraient menacer cette dynamique récente mais prometteuse.

Dette extérieure des entités russes (milliards de dollars)



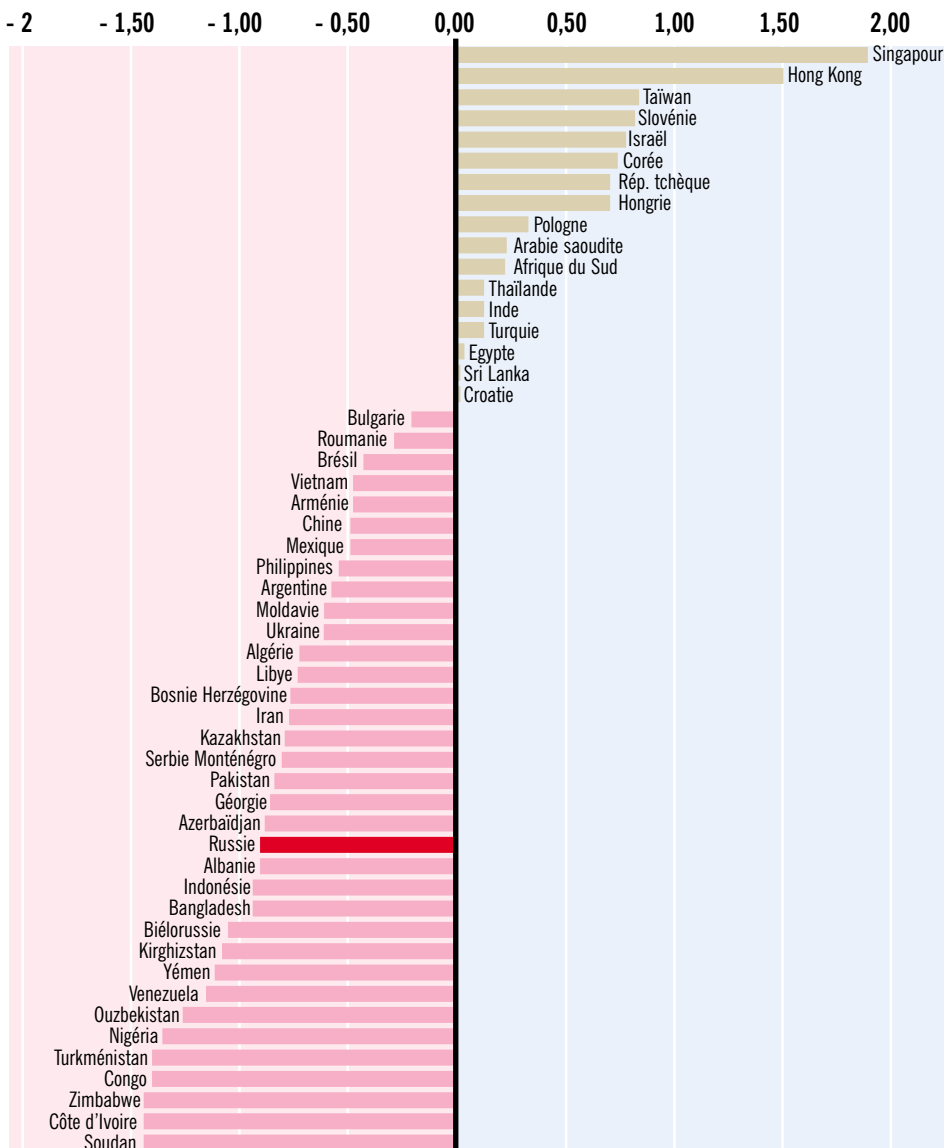
Enfin, à long terme, la croissance sera entravée par le déclin démographique et l'état du système de santé. L'espérance de vie des hommes était de 58,9 ans en 2004 contre 63,7 ans en 1990. La population active régressera dès 2007 et la population vieillit rapidement. Or le poids des dépenses de santé rapportées au PIB (5%) représente la moitié de celui de l'Union européenne.

Toujours des lacunes dans la gouvernance d'entreprises

Le pays jouit d'une stabilité politique qui contraste avec celle des années 1990. Toutefois, les tensions avec ses voisins tels que la Géorgie et l'Ukraine (qui se sont cristallisées notamment autour des prix de l'énergie fournie par Moscou) inquiètent la communauté internationale qui s'interroge sur sa fiabilité dans l'exécution de ses contrats énergétiques.

Mais surtout, le climat des affaires reste préoccupant. Depuis la fin 2003, l'Etat (directement ou au travers d'entreprises publiques) a fortement renforcé sa présence dans le secteur énergétique. Son contrôle sur la production de pétrole est passé de 16 % en 2003 à 40 % en 2006. On retrouve cette même tendance dans le secteur manufacturier, notamment l'automobile et les machines-outils. Ce «capitalisme d'Etat» pourrait provoquer de multiples inefficacités, le ralentissement de la progression de la production de pétrole en volume étant, à ce titre, alarmant. En outre, il illustre l'instabilité du pays en matière de droits de propriété. Depuis 1991, d'incessants transferts d'actifs ont ponctué l'évolution de l'économie russe. Cette instabilité est la principale explication du faible taux d'investissement. Peut-on en effet se lancer dans des projets d'investissement long, si la propriété des actifs peut être remise en cause ?

Respect de la loi dans les pays hors OCDE (classement Banque mondiale 2005)



La réalité des changements législatifs sur le terrain est problématique. La transparence des entreprises est aléatoire, la plupart disposant de multiples bilans selon leur interlocuteur. La BERD estime que 42% seulement des entreprises en procédure de rachat divulguent régulièrement les décisions du conseil d'administration à leur futur acheteur. Non seulement la transparence financière n'est pas assurée, mais l'actionnariat, par le jeu des multiples sociétés écrans, est souvent peu lisible. Le pouvoir judiciaire (engorgement des tribunaux et vulnérabilité aux pressions des leaders régionaux) attend toujours une vaste réforme et cette situation continue à marquer un climat réel des affaires éloigné des progrès réalisés « sur le papier ».

Autre problème important : la corruption. L'indice de Transparency International dans ce domaine classe la Russie 126^e/159, au lieu de 72^e/102 en 2002. La Russie côtoie ainsi dans ce domaine l'Albanie, la Syrie et les Philippines. La corruption porte notamment sur la construction et les matières premières et, selon les diverses enquêtes, touche principalement la région moscovite.

En matière de gouvernance, la Russie n'est pas favorablement classée par la Banque Mondiale : 129^e position sur 210 pour l'efficacité des pouvoirs publics (derrière l'Egypte et l'Arabie saoudite), 115^e/200 pour le respect de la législation, et, surtout, 163^e/208 pour le respect des lois. De nombreux rapports des institutions internationales mettent en avant un problème récurrent de non-respect de la loi.

En conclusion, sauf chute brutale des cours des matières premières, la conjoncture russe devrait rester très dynamique en 2007. Grâce à sa confortable situation financière, la Russie a des marges de manœuvre pour répondre aux défis de la diversification de son tissu industriel. Toutefois, il y a un décalage entre cette conjoncture porteuse et les avancées en matière de réformes de ses institutions et de son droit, qui restent lentes. Impression confortée par le récent renforcement de l'Etat et des entreprises publiques dans de nombreux secteurs, et les tensions avec les grands opérateurs pétroliers étrangers. Les entreprises russes ont sans nul doute bénéficié de l'exceptionnelle conjoncture. Mais une amélioration plus franche du climat des affaires et de la gouvernance en général est souhaitable pour apporter davantage de visibilité et de fiabilité aux relations interentreprises. ■



Couverture des risques

Andrey Kolyagin

Directeur général de NRA Coface-ARB Ltd.

Thomas Boelinger

Responsable du développement des projets Coface en Russie

I n t e r

A : Quels conseils donneriez-vous à une entreprise qui veut développer des relations commerciales en Russie ?

TB : En Russie, le principal problème reste le manque de transparence des entreprises. Il est nécessaire de procéder à une évaluation précise du risque de crédit que représente un client potentiel. Il faut donc être capable d'évaluer la structure du holding ou du groupe, et l'environnement politique et commercial, en particulier pour les petites et moyennes entreprises. Bien évidemment, le marché russe dispose d'un potentiel considérable et les entreprises font aujourd'hui preuve d'une plus grande transparence, mais ce problème est encore prédominant. Nous avons été confrontés à ce manque de transparence lors du développement de nos services et des services de nos clients. C'est pourquoi nous sommes très vigilants pour la mise en place de notre service d'information en Russie et nous mettons à profit notre expérience pour proposer les meilleures solutions possibles.

Il existe un autre problème, lié aux spécificités du système de comptabilité russe sur les transferts d'argent, notamment avec l'étranger. Pour chaque transfert, un contrat doit être signé entre les deux parties. Par exemple, lorsque nous garantissons une maison mère française pour le compte de sa filiale russe, les éventuelles indemnités en cas de sinistre ne peuvent pas être transférées à la filiale en Russie, celle-ci n'étant pas le partenaire contractuel de la police souscrite. Il n'y a, dans ce cas, aucune base légale justifiant un tel transfert, qui ne peut donc pas être enregistré par la société russe.

Il faut également noter qu'aujourd'hui l'assurance-crédit n'est pas encore connue sur le marché russe et que les entreprises ne sont pas encore habituées à ce type de prestation.

A : Vous nous avez indiqué que Coface avait créé une agence de notation en Russie. Est-ce que cela signifie que cette agence publie des notations sollicitées à la demande des entreprises ?

Andrey Kolyagin : Notre agence procède effectivement à des notations Coface à la demande des entreprises russes. Il s'agit d'une nouvelle activité de Coface sur ce marché. Elle a été introduite pour pouvoir évaluer avec plus de précision la situation financière des entreprises russes et rendre le marché de manière générale plus transparent. Cette notation fait appel à la technologie et aux normes d'évaluation détaillée de Coface. Si une entreprise russe est notée, sa note (en admettant qu'elle soit relativement bonne) constitue un bon outil de coopération avec ses fournisseurs et ses clients. Elle facilite

Assexport (A) : Quels services Coface offre t'elle aujourd'hui en Russie ?

Thomas Boelinger (TB) : Nous voulons offrir les mêmes garanties et services que ceux que nous développons dans nos autres pays de présence : information d'entreprise, gestion des créances, assurance-crédit et financement de créances.

A : A quel rythme s'est développée Coface en Russie ?

TB : La première étape a consisté à proposer à nos clients des informations fiables sur les entreprises russes. L'information est indispensable pour développer des relations commerciales en toute connaissance de cause. Depuis 1991, deux agences d'information situées à Moscou et à Saint-Petersbourg fournissent des rapports de solvabilité sur les entreprises russes, qui regroupent diverses informations provenant de sources publiques. Ces sociétés proposent également des services de gestion des créances.

La deuxième étape a consisté à créer, fin 2005, une société offrant des services d'évaluation du risque de crédit des entreprises russes : National Rating Agency Coface-ARB. Cette société est une joint venture entre Coface et l'Association des Banques Russes qui regroupe 800 des plus grandes banques du pays. Les évaluations réalisées par NRA sont nécessaires aux services d'assurance et au financement des créances. Utilisées directement par nos clients, elles leur permettent également de trouver des acheteurs et des partenaires commerciaux, et de suivre leur évolution.

La troisième étape date du 31 octobre 2006 et nous permet de développer des services d'assurance-crédit. Coface a en effet signé un contrat avec la compagnie d'assurances russe JSC Kapital Insurance, qui permet de proposer des polices d'assurance-crédit aux entreprises russes.

A : Ce n'est pas la dernière étape ?

TB : Non, il manque encore une ligne de métier pour offrir un service complet : celle de l'affacturage, que nous devons encore mettre en place.

Coface et son outil d'évaluation des PME russes

En 2006, Coface a lancé un outil d'évaluation des PME russes, le "Coface Credit Rating"(CCR). Ce nouvel outil est le fruit d'une collaboration entre Coface et l'Association des Banques Russes. Il a été élaboré pour les banques, les sociétés d'assurance ou des organismes publics qui disposent de portefeuilles de risques importants, pour lesquels l'évaluation de la solvabilité des PME reste problématique, notamment celle des entreprises russes régionales.

Le CCR permet d'évaluer la capacité d'une PME russe de respecter ses engagements financiers à court terme, ainsi que l'impact de tout endettement supplémentaire sur son comportement de paiement. Une banque, par exemple, peut donc, grâce à cet outil, déterminer une fourchette du risque qu'elle peut prendre en accordant un prêt à une PME.

Coface ARB

5, Bld.1, Naryshkinskaya alley
Moscow,125167

Tél./Fax : +7 495 748 05 65

e-mail : info@coface-arb.ru

Site internet : www.coface-arb.ru/eng

Directeur général : **Andrey Kolyagin**

v i e w

aussi sa propre promotion en Russie et dans les autres pays. Cette notation, qui est assortie de commentaires, est également une source d'informations fiables et de qualité. C'est aussi la principale information utilisée par Coface dans sa prise de décisions concernant les plafonds de crédit liés à l'assurance-crédit.

C'est pourquoi nous recommandons à nos clients d'inciter leurs acheteurs russes à être notés, ce service étant disponible et peu onéreux. Cela peut permettre à leurs fournisseurs de se sentir plus en sécurité, d'obtenir les plafonds de crédit appropriés et de proposer de meilleures conditions pour la fourniture de marchandises.

Une notation sollicitée similaire a récemment été développée pour les banques russes. Ce service sera à la disposition des établissements de crédit russes à partir du mois d'avril 2007. Si les entreprises ou les banques ne sont pas notées, NRA effectuée également des évaluations non sollicitées de la solvabilité de l'entreprise à la demande de Coface et propose aussi cette prestation aux clients de Coface.

A : Combien d'entreprises russes ont déjà bénéficié d'une notation Coface ?

AK : Nous proposons ce service de notation depuis le milieu de l'année 2006. Nous progressons assez rapidement, compte tenu du fait que les entreprises russes de taille moyenne ne sont pas encore habituées à ce type de prestation. A ce jour, nous avons délivré environ 40 notations, mais l'intérêt pour ce produit ne cesse d'augmenter.

A : En matière d'assurance-crédit, quels sont vos premiers résultats ?

AK : Ils sont prometteurs. Nous avons en effet déjà signé plusieurs polices de tailles significatives avec des entreprises russes et des filiales russes de nos grands clients.

A : Où peut-on trouver des informations sur les services de Coface en Russie ?

TB : Vous pouvez trouver des informations supplémentaires concernant nos sociétés et nos partenaires en Russie sur leurs sites Web, qui sont répertoriés à l'adresse www.coface.ru ■

Coface en Russie

Coface développe un partenariat avec l'assureur généraliste russe JSC Kapital pour délivrer des garanties

En octobre 2006, Coface a mis en place un partenariat avec JSC Kapital, un acteur majeur de l'assurance généraliste russe. Elle peut ainsi proposer aux filiales en Russie de groupes internationaux et aux entreprises russes les mêmes garanties export et domestique d'assurance-crédit que dans 58 autres pays.

Coface Moscow

Credit Management Services

Nakhimovsky Prospekt 24,
117218 Moscow, Russia

Tél. : (+7 495) 785 5710, 792 5941

Fax : (+7 495) 129 5211

e-mail : office@cofacemos.ru

Site internet : www.cofacemos.ru

Directeur général : **Igor Galperin**

Coface St. Petersburg

Credit Management Services

Voronezhskaya str. 33/3,
192007 Sankt-Petersburg, Russia

Tél. : (+7 812) 766 1205, 767 0234

Fax : (+7 812) 767 0234

e-mail : office@cofacespb.ru

Site internet : www.cofacespb.ru

Directeur général : **Andrey Kiselev**



Me Catherine Joffroy, Avocat à la Cour,
SCP Salans et Associés

Conseils pratiques et juridiques

La Russie est plus que jamais d'actualité, mais comment y réussir ? Comment aborder le marché russe ? Comment structurer son investissement ? Quels sont les écueils à éviter pour réussir ses contrats export et son implantation ? Nous avons demandé à Me Catherine Joffroy, Avocat à la Cour, SCP Salans et Associés, de nous faire bénéficier de son expérience.

Comment aborder le marché russe ?

- Rassembler le maximum d'informations tant juridiques, économiques que financières via les Chambres de Commerce et d'Industrie, les Missions économiques, les fédérations spécialisées, les banques, etc.
- Donc, ne jamais partir au hasard, sans préparation.
- S'armer de patience.
- Ne pas négliger l'aspect linguistique, et en conséquence, avoir avec soi de bons traducteurs, spécialisés dans l'activité qui est celle de votre société.
- Ne pas venir avec des «a priori» bien souvent véhiculés par notre presse française.

Résumé de mes domaines d'intervention :

Spécialisée depuis 1990 dans le conseil aux entreprises françaises investissant en C.E.I. et plus particulièrement en Russie et en Ukraine, mais aussi plus largement en Europe Centrale et Orientale.

Conseils en matière d'investissements, création de joint venture, financements de projets, contrats internationaux (droit russe).

Conseil en France aux entreprises françaises et russes en droit commercial et droit civil français : contentieux, droit immobilier, droit des contrats, droit de la distribution.

Comment structurer son investissement ?

Les six façons d'aborder le marché russe sont les suivantes :

1. La mise en place de contrats avec un prépaiement à 100%.
2. Engager une personne physique qui va prospecter pour votre société : attention cependant ici au risque d'établissement stable.
3. Créer un bureau de représentation (qui exercera ou non une activité commerciale) ou une succursale.
4. Créer une Joint Venture (proscrire une répartition du capital social 50/50).
5. Créer une filiale 100% (le capital minimum de la SA et de la SARL est la contre-valeur d'environ 300 euros).
6. Créer une Joint Venture hors Russie et une filiale russe 100% de ladite Joint Venture créée hors Russie : c'est peut-être plus lourd, mais cela permet d'éviter les écueils de la législation russe et des tribunaux étatiques russes.

Cette solution offre la possibilité d'inclure dans un pacte entre actionnaires d'une holding des dispositions qui ne sont pas reconnues et/ou encore inconnues en droit russe, ou qui pourraient être difficilement exécutées en Russie, voire annulées.

Quels sont les écueils à éviter pour réussir son implantation ? Conseils pratiques et exemples

Le principal écueil est la tentation de créer une société dont chacun des partenaires détient 50% du capital social.

En matière contractuelle, il est impératif d'éviter de bâcler ses contrats. Attention surtout aux clauses de règlement des litiges : proscrire une clause prévoyant un règlement étatique, en raison de l'absence de Convention de reconnaissance et d'exécution des jugements entre la France et la Russie. Prévoir un arbitrage (Convention de New York).

Sur le plan pratique, ne jamais céder ne serait-ce qu'une seule fois aux appels de la corruption, sous peine de chantage « éternel ».

Conseils pratiques :

- Acter le maximum de choses dès le stade des négociations (PV de réunion).
- Exiger la rédaction en bilingue des documents.
- Penser aux aides financières accordées par l'Etat français à la Mission économique de Moscou pour aider les entreprises françaises à participer aux manifestations commerciales en Russie. ■

PATIENCE
ET
PRUDENCE

Témoignage d'entreprise

Par **Dasha Mnif**, chef de zone export zone Russie de Sprintex

« Nous sommes très satisfaits de l'évolution de nos ventes en Russie. »

Assexport (A) : Avant d'aborder les problèmes spécifiquement russes, parlez-nous, s'il vous plaît, de votre entreprise.

Dasha Mnif (DM) : Notre activité est une activité de conversion (« Converting »). Nous achetons des tissus écrus et nous choisissons des dessins, des colorations et des supports. Nous vendons ensuite les tissus imprimés ou unis à nos clients, situés en France et à l'étranger (zones Europe : Italie/ Espagne/ Allemagne/ Benelux/ Scandinavie/ Grèce/ Europe de l'Est + zones grand Export : Asie/ Amérique du Sud/ Amérique du Nord/ Russie/ Israël/ Turquie...).

A : Quelle est votre stratégie pour vous développer à l'étranger ?

DM : Elle est facile à énoncer mais pas toujours simple à réaliser. Il nous faut trouver un bon agent local qui connaisse bien le marché et les clients. Cet agent devra apprendre à connaître nos produits « sur le tas », pour les promouvoir efficacement. De notre côté, nous devons mettre à sa disposition des produits adaptés au marché et lui apporter le support commercial dont il a besoin. Souvent, c'est l'agent qui nous précise le genre de produit dont il a besoin. Le côté relationnel est très important en Russie. Si les clients n'aiment pas le vendeur, ils n'achètent pas, et il y a déjà tellement de fournisseurs !

A : Que représente la Russie dans votre chiffre d'affaires total ?

DM : En 2006 notre activité en Russie n'a représenté que 5% de notre chiffre d'affaires. Mais nous sommes très satisfaits de l'évolution rapide de nos ventes, puisque nous ne sommes présents en Russie que depuis 2003.

A : Que conseillez-vous aux entrepreneurs français qui souhaitent commencer à travailler avec des entreprises russes ?

DM : Voici, en vrac, quelques réflexions simples :

- Il est important de trouver un partenaire russe de confiance.
- Il faut éviter de prendre les clients russes de haut, ils sont en général de très bon niveau et aussi de redoutables commerciaux.

- Mieux vaut ne pas être étonné par certaines pratiques inhabituelles, par exemple des paiements qui arrivent des quatre coins du monde.
- Enfin, il est préférable de parler russe car, même si on doit aborder ce marché avec confiance, il faut quand même se méfier. Rien de mieux que maîtriser exactement tout ce qui est dit ou éventuellement écrit. D'autant que les traductions que je vois passer, c'est souvent de l'anglais/russe.

A : Quelles sont, selon vous, les clés du succès pour réussir sur le marché russe, et quels sont les écueils à éviter ?

DM : Il faut s'imprégner du fonctionnement des entreprises locales afin de ne pas essayer d'appliquer à l'aveugle les standards commerciaux européens. Il convient aussi de ne pas se laisser décourager par l'abondance des actes administratifs. La bureaucratie reste omniprésente.

A : En quoi Coface vous accompagne-t-elle dans vos exportations en Russie ?

DM : La plupart de nos clients souhaitent avoir un crédit. En 3 ans d'activité sur le marché russe, nous avons ainsi développé un portefeuille de clients réguliers qui, heureusement, bénéficient d'une assurance-crédit. Cela nous a permis d'accroître considérablement notre chiffre d'affaires avec eux.

A : Quelles prestations utilisez-vous ? En êtes-vous satisfaits ?

DM : Nous utilisons l'assurance-crédit. Ce qui n'est pas toujours simple à monter, la plupart de sociétés russes n'aimant pas rendre public leur bilan. Il faut donc expliquer aux entreprises russes les avantages qu'elles peuvent tirer d'une collaboration avec Coface. Ce n'est pas toujours facile et le manque d'informations reste la raison principale du refus fréquent de couverture de nos clients russes. ■

Si vous souhaitez obtenir des informations régulières sur l'évolution du risque, pays par pays ou secteur par secteur, abonnez-vous gratuitement à notre lettre d'information "@rating News Letter"

Pour vous abonner, vous pouvez en faire la demande

à l'adresse Internet suivante :

www.cofacerating.com/fr/home/newsletter.html