

8.5. La Russie : un marché difficile, mais proche et important

Après une longue période de marasme, les affaires entre la Wallonie et la Russie reprennent ! Marché à la fois complexe et difficile, mais aussi proche et important, le pays offre bien des opportunités aux exportateurs wallons. Une mission technologique en sidérurgie est organisée en avril, parmi différents événements en Russie inscrits à l'agenda de l'AWEX en 2018.

Bonne nouvelle, après un gros coup de mou en raison des sanctions, mais surtout de la chute des prix des hydrocarbures et de la dévaluation du rouble, aujourd'hui, les exportations vers la Russie repartent à la hausse. Si, en 2016, le pays était le 23e pays client de la Wallonie, pour le premier semestre 2017, il est le 18e. Un spectaculaire rebond de nos livraisons sur le marché russe (+ 42,9 %!). « Ce redémarrage est la traduction de l'amélioration de la situation macroéconomique en Russie qui émerge de la profonde récession dans laquelle elle s'était enlisée en raison de la baisse des prix pétroliers et des tensions géopolitiques régionales », analyse Chantal De Bleu, directeur général de la branche Commerce extérieur à l'AWEX.

UN NOUVEAU BUREAU DE L'AWEX À MOSCOU

Une bonne nouvelle n'arrivant jamais seule, l'AWEX vient d'ouvrir un nouveau poste d'attaché économique et commercial à Moscou. « Pour pouvoir pénétrer le marché, étant donné que c'est un pays compliqué, nous estimions indispensable d'ouvrir notre propre bureau sur place », explique Dominique Tourneur, directrice à l'AWEX pour l'Europe centrale et de l'Est et pour l'Asie centrale. Gérard Seghers a pris ses fonctions d'attaché économique et commercial à Moscou en août 2017. Ce bureau sera inauguré officiellement le 18 juin 2018, à l'occasion du premier match des Diables Rouges en Russie par le ministre Jeholet, Pascale Delcomminette, administratrice générale de l'AWEX ; et Chantal De Bleu. « A l'ambassade de Belgique, ce sera l'occasion de rencontrer des membres de la communauté d'affaires belges installés à Moscou et ailleurs en Russie, souligne Gérard Seghers. Nous mettrons en valeur des entreprises wallonnes présentes localement. Nous avons officiellement trois points de chute en Russie : notre bureau AWEX à Moscou et, dans le cadre de nos accords de collaboration, des bureaux de nos collègues flamands, l'un basé à Saint-Pétersbourg, l'autre à Nijni Novgorod.

RETOUR DE LA CROISSANCE

Le marché russe a connu certaines difficultés qui ont conduit à un désintérêt de beaucoup de nos entrepreneurs durant pas mal d'années. D'abord, avec la crise économique commencée en 2008, particulièrement sévère et profonde en Russie avec la chute des prix du pétrole. Ensuite, à partir de 2014, une terrible diminution des ressources pétrolières de la Russie et une crise économique, également grave, avec une dévaluation du rouble importante. « Beaucoup d'entreprises belges, notamment wallonnes, s'étaient détournées du marché russe. Aujourd'hui, on constate un certain retour à la normalité. L'économie russe n'explose pas. Le retour à la croissance, qui reste relativement faible, est présent. Il n'y a plus de récession, la croissance économique est comparable à celle d'un pays de l'Europe de l'Ouest, un peu moins de 2 %. Surtout, une stabilisation du rouble rend le marché plus prévisible. On voit un retour de pays européens, de la Belgique, en particulier de la Wallonie. Les chiffres à l'exportation sont ; ces derniers mois, très clairement orientés à la hausse.»

Des entreprises wallonnes actives en Russie

FIB Belgium : 2017 et 2018, deux années russes

Spécialisée dans la conception, la fabrication et l'installation de lignes pour la tréfilerie, le traitement thermique et de surface de fils d'acier, la société FIB Belgium, numéro un dans son secteur, est active depuis longtemps en Russie. « Nous travaillons en BtoB, commence René Branders, CEO de FIB Belgium. Le marché russe marche très fort. Pour FIB Belgium, 2017 et 2018 sont deux années russes. Nous vendons à de grands groupes sidérurgiques et de la tréfilerie. Le rouble est faible, mais stabilisé.

Les clients paient en temps et en heures. Mais le marché est complexe aussi de par son abord auquel il faut pouvoir répondre. Il y a des licences à obtenir en ce qui concerne l'autorisation des équipements qui doivent être en conformité avec les normes russes. Nous avons un agent sur place en Russie et une personne en interne au sein de l'entreprise qui, pour l'instant, dédicace la majeure partie de son temps à suivre ces dossiers compliqués. Car ce n'est pas toujours simple. C'est un marché dans lequel les bonnes pratiques doivent être bien comprises et bien appliquées (contrats anglais et en russe, agent sur place). Il faut aussi bien préparer son administration pour le passage des douanes. Et tenir compte de l'hiver russe. Un marché sur lequel il faut être aguerri. Un marché assez proche avec des mentalités compréhensibles et beaucoup de potentialités. »

NMC : bien implantée en Russie

NMC, entreprise internationale, leader dans le développement, la production et la commercialisation de produits en mousse synthétique, dont le siège social est à Eynatten dans l'Est de la Belgique, a repris, il y a deux ans et demi, la majorité des parts du holding Foaminvest. Cette société chapeaute deux entreprises d'extrusion en Russie, situées à Tver et à Krasnodar, qui approvisionnent le marché russe avec des produits d'isolation et d'emballage en polyéthylène sous le nom d'Isocom. Ces sociétés occupent plus de 200 personnes.

Commercialement active en Russie depuis plus de vingt ans, NMC possède déjà sa propre entité de production à Shugarova, à 100 km au sud de Moscou, spécialisée dans l'extrusion de moulures décoratives et de plinthes. La société y occupe environ cent personnes. Avec sa participation dans Foaminvest, NMC a élargi ses activités de production en Russie aux produits en mousse de polyéthylène. La Russie représente un marché important pour NMC.

EVS : gros contrat pour la Coupe du monde

EVS, société liégeoise active dans les technologies numériques pour la télévision, a signé un contrat d'une valeur de 7 millions d'euros avec la société HBS, filiale dédiée à la production audiovisuelle du groupe de marketing sportif Infront Sports & Média.

Il s'agit d'une première grande commande en vue de la Coupe du monde de football 2018 en Russie. 15 % du contrat (un million d'euros) a été enregistré en 2017, mais le solde le sera aux 2^e et 3^{ème} trimestres, soit durant la compétition. Et EVS table déjà sur des revenus supérieurs à ceux du tournoi de 2014 au Brésil où la société était également présente.

Faire des affaires en Russie - les bons conseils de Gérard Seghers

On l'aura compris, le marché russe reste complexe. « Faire des affaires en Russie prend souvent un certain temps, souligne Gérard Seghers. Pour accéder au marché russe, il va falloir fournir des efforts et le temps nécessaire pour réussir. La Russie n'est pas un marché facile, mais c'est un marché où il y a moyen de faire des affaires, à condition d'avoir une technologie intéressante. »

Première approche

Les foires et salons à l'étranger que les Russes visitent de plus en plus constituent une bonne première approche. « Il est utile d'avoir avec soi, lors de participations à des foires en Italie, en France, en Allemagne, en Belgique, un exemplaire de sa documentation en russe. » Les foires internationales à Moscou auxquelles l'AWEX participe avec un stand collectif ouvrent de réelles perspectives à leurs participants. « La participation aux missions organisées par l'AWEX ; ainsi qu'aux conférences et symposiums spécialisés sont également un bon moyen de pénétrer ce marché. »

Premier contact

« Lors d'un premier contact ; il est préférable que le courrier soit rédigé en russe, peu de sociétés russes ayant un service de traduction. Envoyer des e-mails en russe peut avoir un certain poids en Russie. La plupart des envois rédigés dans une autre langue restent sans réponse. »

Parler russe

Le contact personnel est essentiel, se rendre sur place est indispensable. « Et là, le fait de parler russe est un avantage. Les Russes ne parlent pas anglais, même si la jeune génération le maîtrise de mieux en mieux. Le bureau de l'AWEX à Moscou peut aider à établir les premiers contacts avec un partenaire russe dans sa langue. Lorsque l'entreprise wallonne se rend en Russie, il faut évidemment être accompagné d'un bon interprète. Il y a des exceptions, parfois des personnes parlent l'anglais, le français même. Mais le plus souvent dans les entreprises, la maîtrise des langues n'est pas énorme. »

Se préparer

« La préparation est essentielle : discours simple, objectifs clairs, propositions commerciales solides, prix préparés, documentation et courriers en russe, présence d'un interprète et suivi actif. »

Prendre le temps

« Il faut consacrer du temps pour venir plusieurs fois en Russie, rencontrer ses partenaires et avoir de la patience pendant les négociations. Il est bon d'inviter un prospect le soir au restaurant pour apprendre à mieux se connaître en dehors des affaires et du contact formel, et ainsi créer le terrain de confiance nécessaire avant de pouvoir signer des contrats. »

Trouver un bon partenaire

« C'est également un pays où, de manière un peu généralisée, la charge administrative est très lourde. La clé est de trouver en Russie un bon partenaire, un distributeur, un agent ; pour vous aider à régler ces soucis. »

Garder le contact

« Après la signature d'un accord, il est bon de garder régulièrement un contact personnel avec ses partenaires russes et de ne pas déléguer le suivi à une autre personne de l'entreprise. »

Limiter les risques

par des prépaiements, lettres de crédit ; mise à charge de l'acheteur du transport ; du passage en douane, des certificats, dans certains cas.

Prévoir les problèmes

de douanes, les certificats et la logistique. Et sécuriser toutes les opérations.

L'hiver

Ne pas sous-estimer les contraintes logistiques liées à la rigueur de l'hiver, les températures peuvent être extrêmement basse et la neige abondante.

L'expérience des autres

Ecouter le vécu d'entreprises présentes en Russie en tenir compte.

CLASSE EXPORT- MARS -AVRIL 2018