

## ACCÈS AU MARCHÉ

### Droits de douane

La plupart des denrées importées en Russie sont frappées de droits de douane représentant 0,1 p. 100 de leur valeur en roubles et 0,05 p. 100 de leur valeur en monnaie forte. De plus, des frais de dédouanement équivalant à 0,15 p. 100 de la valeur du produit doivent être acquittés en roubles. On prévoit une augmentation générale des tarifs douaniers dans un avenir rapproché. Si les prix sont susceptibles de grimper, les volumes d'import. devraient demeurer inchangés. Conformément à la circulaire du 24 novembre 1993 du comité d'État des douanes portant sur la modification des droits de douane à l'importation, les autorités russes ont modifié les droits de douane à l'importat. du poisson et des fruits de mer. Tous les poissons, les crustacés et les mollusques dont le code S.H. commence par 03 sont frappés de droits correspondant à 5 p. 100 de leur valeur, à l'exception des produits suivants: 1} 0305.100-Poissons, nea, farine/comestible (exempts de droits de douane); 2} 0305.4100-Tous les saumons (16,1 ECU le kg); 3} 0305.4940-Truite, (20%); 4} 0305.4950-Anguille (20%).

### Certificat de salubrité

Aux fins de l'importation de produits de la mer, un certificat de qualité (certificat de salubrité), délivré par les autorités responsables du pays exportateur, ainsi qu'un certificat vétérinaire (ou de quarantaine) sont essentiels. D'après le certificat de qualité étranger, le comité d'État responsable de la normalisation et de l'homologation (*Gosstandart*) remet un certificat de qualité russe au destinataire (le consignataire) des produits.

### Coentreprises

Les entreprises canadiennes qui désirent exporter en Russie sont confrontées à un contexte économique et commercial marqué par une évolution rapide. Par conséquent, il peut être nécessaire d'aller au-delà de la relation classique acheteur-vendeur. Pour faire des affaires avec des sociétés privées, qu'elles existent depuis peu ou non, les exportateurs canadiens devront miser sur la créativité, par exemple en créant des coentreprises, des associations stratégiques et des alliances de production et de commercialisation, en ayant recours au troc, à l'approvisionnement spécial, à la coproduction, au transfert de technologie et aux connaissances spécialisées. La coentreprise semble intéresser tout particulièrement les entrepreneurs russes et être privilégiée par de nombreuses sociétés occidentales. Les chances de succès sont accrues si l'on allie les ressources locales et la connaissance des pratiques commerciales du pays aux compétences des partenaires étrangers en matière d'exploitation et de commercialisation.

Il existe plusieurs possibilités de coopération mutuellement avantageuse entre les entreprises russes et canadiennes dans le domaine des pêches. Ces deux pays ont des exigences similaires relativement à l'utilisation de la technologie aux fins de la récolte, de l'habillage, de la transformation et de l'entreposage des produits de la mer. Les produits plus élaborés peuvent ensuite être offerts aux consommateurs russes. En outre, comme les entreprises russes requièrent du matériel de haute technologie aux fins de la transformation, elles sont disposées à envisager la possibilité d'échanger de l'équipement contre des produits finis. L'aquaculture constitue un autre domaine où la coopération russo-canadienne s'avère très prometteuse. Les entreprises russes peuvent tirer parti du savoir-faire du Canada en matière d'élevage du saumon en eau salée et les sociétés canadiennes pourraient faire appel à l'expertise des éleveurs russes d'esturgeons. Les sociétés canadiennes désireuses d'amorcer des discussions avec des entreprises russes en vue de créer une coentreprise dans le secteur des pêches peuvent communiquer avec l'ambassade du Canada à Moscou.