

## RUSSIE

### VUE D'ENSEMBLE

Bien qu'il soit difficile d'évaluer la taille réelle du marché russe, le fait que la Russie soit en train de se tourner vers une économie de marché a incité un nombre croissant d'entreprises étrangères à y ouvrir des bureaux et à établir des coentreprises avec des sociétés russes. Cette recrudescence des activités commerciales, qui a entraîné la construction de nouveaux bureaux et la rénovation d'immeubles existants, représente aussi un marché en pleine expansion pour les meubles de style occidental. Toutefois, les troubles politiques et sociaux ont provoqué un léger ralentissement de la croissance du marché.

### SOURCES D'APPROVISIONNEMENT

Le marché russe continue d'offrir peu de meubles de fabrication locale qui satisfont aux normes internationales. Ce sont principalement les importations provenant du Royaume-Uni, de l'Italie, de l'Allemagne, de la Finlande, etc. qui permettent de répondre à la demande actuelle dans le créneau des meubles haut de gamme.

Jusqu'à présent, une entreprise canadienne a obtenu du succès sur le marché russe. D'ailleurs, celle-ci a l'intention d'établir dans plusieurs villes de la Communauté des États indépendants des installations destinées à la production de meubles tubulaires.

### CONTEXTE DES AFFAIRES

Le marketing et la distribution se font en règle générale au moyen de salles d'exposition et de publicité diffusée dans les médias locaux.

#### Importateurs ou sociétés de commerce de meubles de bureau

- Kolve Company, 49 Leninsky Prospekt, Moscou. Tél. et téléc. : 135-8210.
- Corporate Image LVS Group, 65 Profsoyusnaya Str., Moscou 117806.  
Tél. : 330-1606 ou 330-3733 et téléc. : 330-3693.
- Trading House «Erlan», 46 Ozernaya Str., Moscou. Tél. : 437-9908 et téléc. : 437-2910.

Le russe est la langue privilégiée dans les milieux d'affaires. Les dépliants constituent un atout appréciable.

Les meubles importés sont frappés d'un droit de douane de 15 % et d'une taxe sur la valeur ajoutée (TVA) de 20 %. Il n'existe aucun obstacle non tarifaire au commerce. On observe certaines possibilités en ce qui touche l'établissement de coentreprises et le transfert de technologie; à cet égard, la clé du succès consiste à choisir le partenaire approprié.