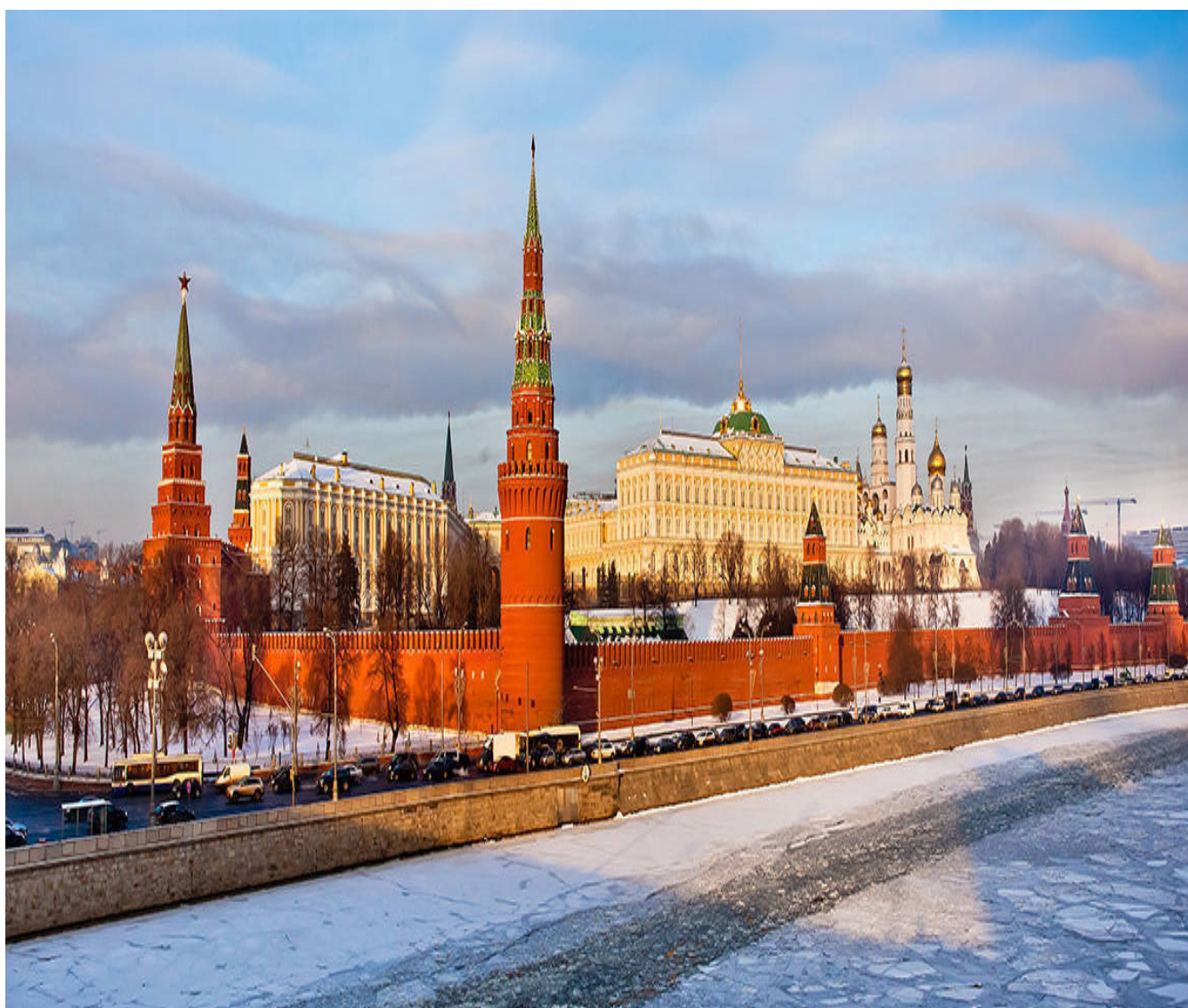


# FICHE PAYS

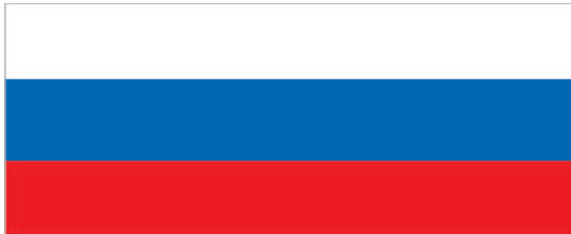
## FEDERATION DE RUSSIE



Juillet 2019

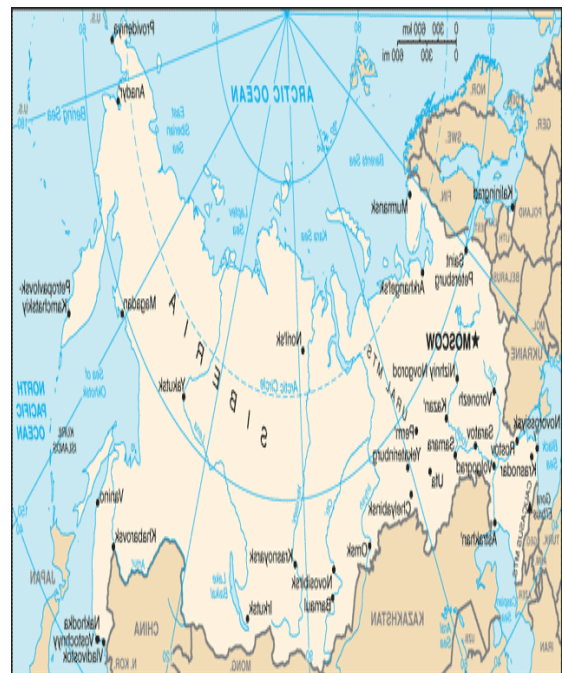
**1** Données générales

**FEDERATION DE RUSSIE**



**Population** : 142122776 (July 2018 est.)  
**Capitale** : Moscou  
**Distance avec Sénégal** :10 060 km  
**Langues principales** :Russie (officiel), Tatar Chechen etc.  
**Monnaie** : Rouble  
**PIB / personne** : \$27,900 (2017 est.)  
**Croissance annuelle du PIB** :1.5% (2017 est.)  
**Inflation**:3.7% (2017 est.)

Source: World Factbook (2018)



**Position de l'économie dans le monde (USD)**



Rang Mondial Russie

**06/188**

**Commerce bilatéral**



Position du Russie par rapport aux exportations du Sénégal

**34**

**Exportations du Sénégal vers le Russie**



Croissance '14-'18

**02%**

## 2 Commerce bilatéral Sénégal – Russie

### 2.1 Cadre juridique des échanges

Les relations commerciales entre la République du Sénégal et la Fédération de Russie sont régies par les dispositions des Accords de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC), dont les deux pays sont membres depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1995.

Ainsi, les deux États s'octroient la Clause de la Nation la plus Favorisée dans leurs échanges commerciaux, correspondant pour le Sénégal au Tarif Extérieur Commun (TEC) de l'UEMOA.

### 2.2 Exportations et importations entre le Sénégal et la Russie en 2018 (en valeur)

Tableau 2.1 Principaux produits exportés par le Sénégal vers la Russie (milliers USD, 2018)

	Valeur en 2016	Valeur en 2017	Valeur en 2018
Tous produits confondus	1 136	5663	5 972
Tomates, à l'état frais ou réfrigéré			5 587
Goyaves, mangues et mangoustans, frais ou secs			280
Patates douces, fraîches, réfrigérées, congelées ou séchées, même débitées en morceaux ou agglomérées . . .			58
Minerais de titane et leurs concentrés			21
Citrouilles, courges et Calebasses [Cucurbitaspp.], à l'état frais ou réfrigéré			9
Ouvrages de vannerie obtenus directement en forme à partir de matières à tresser végétales . . .			3
Produits de la minoterie; malt; amidons et féculés; inuline; gluten de froment			3
Sièges, avec bâti en bois, non rembourrés			3
Tubes et tuyaux en caoutchouc vulcanisé non durci, renforcés à l'aide d'autres matières que . . .			2
Parties et accessoires pour machines automatiques de traitement de l'information ou pour autres . . .			1
Condensateurs à diélectrique en céramique, multicouches (autres que condensateurs de puissance)			1
Sièges, avec bâti en métal non rembourrés (autres que fauteuils pivotants ajustables en hauteur . . .			1
Sacs à main, même à bandoulière, y.c. ceux sans poignée, à surface extérieure en feuilles de . . .			1
Vis et boulons filetés, en fonte, fer ou acier, même avec leurs écrous ou rondelles (à l'excl. . . .			1

Source: Trademap (2019)

**Tableau 2.2 Principaux produits importés par le Sénégal depuis le Russie en 2018 (milliers USD)**

	Valeur en 2016	Valeur en 2017	Valeur en 2018
Tous produits confondus	92 076	139 789	559 117
Huiles moyennes et préparations, de pétrole ou de minéraux bitumineux, ne contenant pas de...			449 706
Blé et méteil (à l'excl. du froment [blé] dur et des semences)			49 083
Soufres de toute espèce (à l'excl. du soufre sublimé, du soufre précipité ou du soufre colloïdal)			28 181
Urée, même en solution aqueuse (à l'excl. des produits présentés soit en tablettes ou formes . . .			10 161
Nitrate d'ammonium, même en solution aqueuse (à l'excl. des produits présentés soit en tablettes . . .			2 989
Papiers et cartons pour couverture, dits 'kraftliner', écrus, non couchés ni enduits, en rouleaux . . .			2 503
Papier pour cannelure, non couchés ni enduits, en rouleaux d'une largeur > 36 cm ou en feuilles . . .			2 421

Source: Trademap (2019)

La balance commerciale entre le Sénégal et le Russe est déficitaire au profit de la Russie car les importations totales sénégalaises en 2018 sont de l'ordre de 559 117 000 USD alors que les exportations vers la Russie s'élèvent à 5 972 000 USD pour un résultat de 553 145 000 USD.

### 2.3 Les concurrents africains du Sénégal sur le marché Russe

Les pays africains de la CEDEAO suivants (part de marché des importations russes) sont les concurrents du Sénégal sur le marché russe entre 2017 - 2018:

- Côte d'Ivoire (5%) ;
- Ghana (23%) ;
- Guinée (534%) ;
- Nigeria (-26 %) ;

**Tableau 2.3 Les concurrents africains de la CEDEAO du Sénégal sur le marché russe (2018, milliers USD)**

Pays exportateurs	Valeur exportée en 2017 (milliers USD)	Balance commerciale en 2018 (milliers USD)	Taux de croissance des valeurs exportées entre 2017 - 2018 en %
-------------------	--	--	---

la Communauté économique des Etats de l'Afrique l'Ouest (CEDEAO)	408 268	1 398 390	
Côte d'Ivoire	190 807	-137 988	5
Ghana	93 232	16 815	23
Guinée	77 757	-16 595	534
Nigéria	33 195	700 543	-26
Sénégal	5 972	553 145	-13

Source: Trademap (2019)

**3**

## Économie - vue d'ensemble de la Russie

### Prise de contact physique :

La salutation typique est une poignée de main ferme, presque écrasante, tout en gardant le contact visuel direct et en donnant le salut approprié pour l'heure de la journée. Quand les hommes serrent la main des femmes, la poignée de main est moins ferme. Quand les amies se rencontrent, elles s'embrassent sur la joue trois fois, en commençant par la gauche, puis en alternant. Lorsque des amis masculins proches se rencontrent, ils peuvent se taper dans le dos et s'étreindre.

### Relations

et

### communication

Les Russes sont transactionnels et n'ont pas besoin d'établir des relations personnelles de longue date avant de faire affaire avec les gens. C'est toujours une bonne idée de développer un réseau de personnes que vous connaissez et en qui vous avez confiance. Le mot russe "svyasi" signifie connexions et se réfère à avoir des amis dans les hauts lieux, qui est souvent nécessaire pour réduire les formalités administratives. La patience est essentielle. Il est préférable de pécher par excès de formalité lorsque vous établissez le premier contact. La sincérité est cruciale, car elle est nécessaire pour bâtir la confiance, et la confiance est nécessaire pour bâtir une relation. La plupart des Russes ne font pas confiance aux gens qui ne font que des affaires. Une indication que vous avez réussi à établir une relation personnelle est de demander une faveur à cette personne.

### Étiquette des réunions d'affaires

Les nominations sont nécessaires et doivent être faites le plus longtemps à l'avance possible. Il faut souvent environ six semaines pour organiser une rencontre avec un représentant du gouvernement. Confirmez la réunion lorsque vous arrivez au pays et de nouveau un jour ou deux à l'avance. La première semaine de mai a plusieurs jours fériés, il est donc préférable d'éviter. Vous devriez arriver à temps pour les réunions. Les horaires typiques russes changent constamment et tout prend plus de temps que prévu, alors soyez prêts à attendre. Les réunions peuvent être annulées à court préavis. La première réunion est souvent un moyen de déterminer si vous et l'entreprise que vous représentez êtes crédibles et dignes de considération pour de futures transactions commerciales.



Utilisez le temps pour démontrer ce qui différencie votre entreprise de la concurrence. Attendez-vous à une longue période de socialisation et de vous faire connaître avant de discuter des affaires. Ayez tous les documents imprimés en anglais et en russe. Les Russes s'attendent à des présentations longues et détaillées qui comprennent un historique du sujet et un examen des précédents existants. Les réunions sont fréquemment interrompues. Il est courant de tenir plusieurs conversations parallèles qui n'ont rien à voir avec le sujet de la réunion à tenir pendant la réunion. À la fin de la réunion, attendez-vous à signer un protocole, qui est un résumé de ce qui a été discuté.

### Négociation commerciale

Les réunions et les négociations sont lentes. Les Russes n'aiment pas être bousculés. C'est une bonne idée d'inclure des experts techniques dans votre équipe de négociation. La hiérarchie est importante pour les Russes. Ils respectent l'âge, le rang et le poste. La personne la plus haut placée prend les décisions. Les cadres russes préfèrent rencontrer des personnes de rang et de position similaires. Les Russes voient les négociations comme une situation gagnant-perdant. Ils ne croient pas aux scénarios gagnant-gagnant. Ayez des documents écrits en anglais et en russe. Les Russes considèrent le compromis comme une faiblesse. Ils continueront de négocier jusqu'à ce que vous offriez des concessions. Les Russes considèrent le compromis comme une faiblesse. Ils continueront de négocier jusqu'à ce que vous offriez des concessions. Les Russes peuvent perdre leur sang-froid, sortir de la réunion, ou menacer de mettre fin à la relation dans une tentative de vous forcer à changer votre position. Les Russes utilisent souvent le temps comme tactique, surtout s'ils savent que vous avez un délai. Faites attention de ne pas faire savoir à vos collègues d'affaires que vous êtes pressé par le temps ou qu'ils vous retarderont encore plus. Rien n'est définitif tant que le contrat n'est pas signé. Même à ce moment-là, les Russes modifieront un contrat pour répondre à leurs besoins. N'utilisez pas de tactiques de vente à haute pression car elles travailleront contre vous.

### Étiquette de tenue

La tenue d'affaires est formelle et conservatrice. Les hommes devraient porter des costumes. Les femmes devraient porter des combinaisons d'affaires de couleur tamisée avec des jupes qui couvrent les genoux. Les chaussures doivent être très polies.

### Cartes professionnelles

Les cartes de visite sont échangées après les introductions initiales sans rituel formel. Faites traduire un côté de votre carte professionnelle en russe en utilisant du texte cyrillique. Inscrivez des diplômes universitaires supérieurs sur votre carte de visite. Remettez votre carte professionnelle pour que le côté russe soit lisible par le destinataire. Si une personne n'a pas de carte de visite, notez ses renseignements pertinents.

Plus d'informations sont disponibles sur les liens suivants (anglais):

- <http://www.commisceo-global.com/country-guides>
- [https://fr.wikipedia.org/wiki/Relations\\_commerciales](https://fr.wikipedia.org/wiki/Relations_commerciales)
- <https://ci.usembassy.gov/fr/business-fr/comment-demarrer/faire-des-affaires-en-cote-divoire/>

Dans son ambition de promouvoir les produits « Origine Sénégal » sur les marchés extérieurs, l'ASEPEX offre à ses partenaires exportateurs du Sénégal les services suivants :

- Intelligence économique et commerciale ;
- Appui technique et financier ;
- Promotion commerciale ;
- Environnement export et facilitation ;
- Formation ;
- Assistance et conseil à l'export.

Pour plus d'informations et pour d'autres fiches pays et études.

[www.asepex.sn](http://www.asepex.sn) / [www.senegalexport.com](http://www.senegalexport.com)



Agence sénégalaise de promotion des exportations

Immeuble HDP-2ème étage, 10 Vdn lotissement Cité Police, En face Mermoz  
Tel : (221) 33.869.20.21 | mail:[siec@asepex.sn](mailto:siec@asepex.sn)