

# EXPORTER ET INVESTIR EN RUSSIE EN 2021

4 février 2021

**DUAL**EST

Distribution - Représentation - Conseil

SECTEUR SANTÉ  
ET  
INDUSTRIE  
PHARMACEUTIQUE



**Auvergne  
Rhône-Alpes**  
Entreprises



**La Région**  
Auvergne-Rhône-Alpes

# Intervenants Webinar



Sophie LANFRANCHI

---

Directrice Commerciale

Moscou  
+7 926 011 43 12  
sophie.lanfranchi@dualest.com



Amaury VILDRAC

---

Directeur Associé

Lyon  
+33 6 07 24 25 88  
amaury.vildrac@dualest.com



# SOMMAIRE

## RAPPELS SUR LA RUSSIE 1

Chiffres Clés  
La Russie en Europe  
Zoom sur Crise Ukrainienne  
Profil Patient  
Habitudes de Soins et de Consommation

---

## UNIVERS MÉDICAMENTS 3

Marché des Médicaments

## 2 UNIVERS SANTÉ

Focus sur les Principaux Fléaux  
Marché des Dispositifs Médicaux  
Procédure d'Homologation  
Principales Opportunités

---

## 4 PRATIQUES DES AFFAIRES

Bonnes Pratiques  
Comment Aborder ce Marché et Sécuriser sa Négociation  
Bien Conclure sa Négociation



# 1



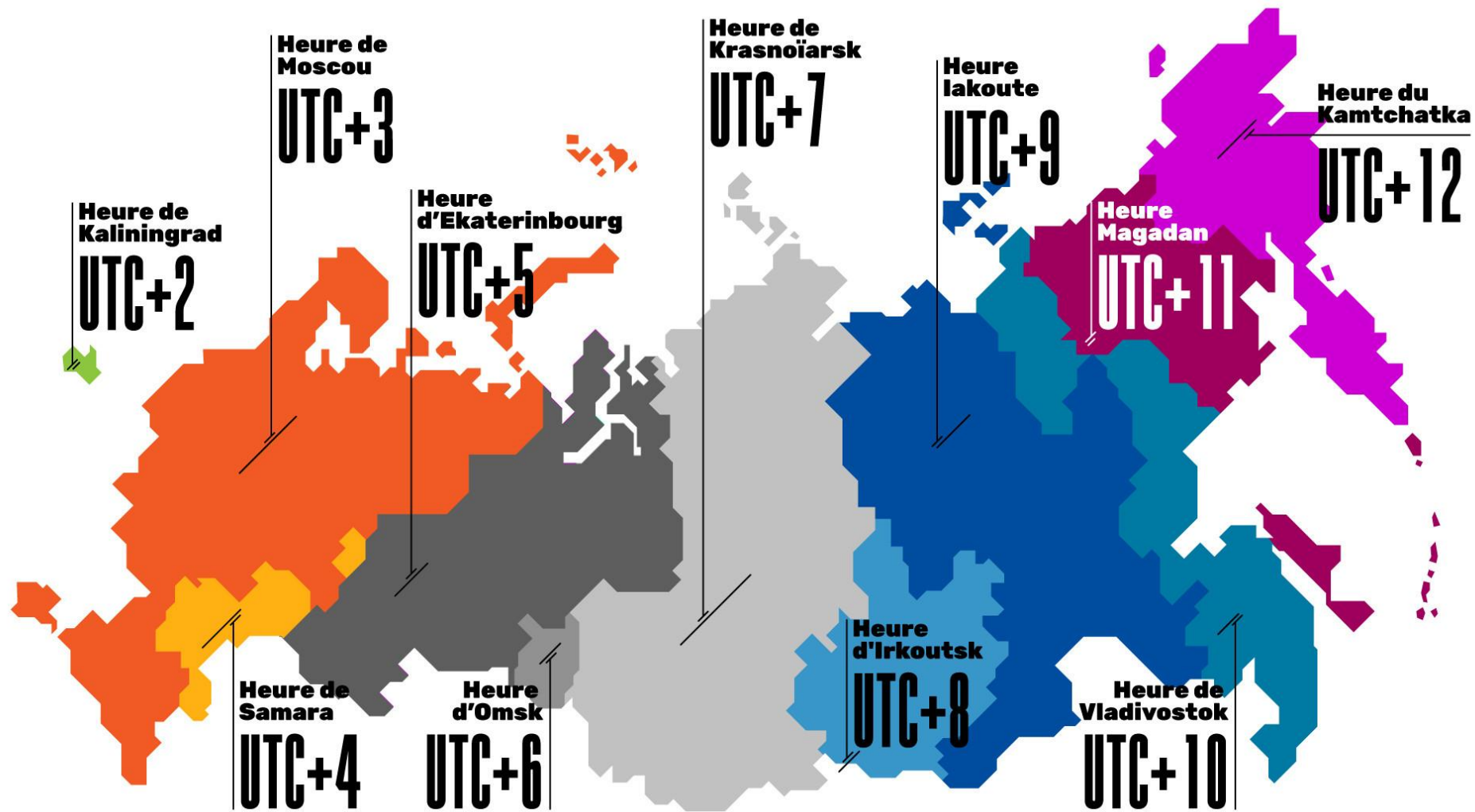
## FÉDÉRATION DE RUSSIE: QUELQUES RAPPELS

# Chiffres Clés

---



- 147 M d'habitants
- 17 M de km<sup>2</sup> de superficie
  - Moscou
  - >15 villes millionnaires
- Une économie dynamique
  - PIB: 1464 MM \$ ; 11e rang Mondial; 11 327\$ /hab
  - Inflation 3.38%
  - Taux de croissance 2019: 1.3% ; Nov. 2020 (COVID) : -3.7%
  - 11ème économie mondiale
  - Dépendance encore importante aux hydrocarbures
  - Rouble 1 EUR ~ 92RUB









# La RUSSIE en EUROPE



Saint-Pétersbourg et l'influence de la culture française



Seconde guerre mondiale et alliance



1991: Chute de l'URSS, début de la Russie moderne et de l'économie de marché



2000 : V. Poutine devient président



2014 : Crise ukrainienne



COVID-19

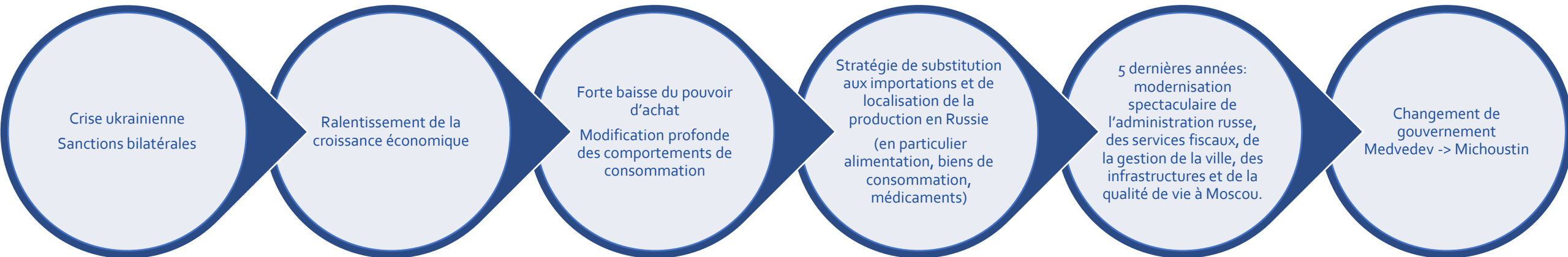


Ambition eurasiatique





# Zoom sur conséquences de la crise de 2014 *dite crise ukrainienne*



Crise ukrainienne  
Sanctions bilatérales

Ralentissement de la  
croissance économique

- Baisse du PIB en 2015 et 2016

Forte baisse du pouvoir  
d'achat  
Modification profonde  
des comportements de  
consommation

- 2014 : 1 eur ~ 40 rub
- Fin 2015: 1 eur ~ 80 rub
- Auj: 1 eur ~ 92 rub

Stratégie de substitution  
aux importations et de  
localisation de la  
production en Russie  
(en particulier  
alimentation, biens de  
consommation,  
médicaments)

5 dernières années:  
modernisation  
spectaculaire de  
l'administration russe,  
des services fiscaux, de  
la gestion de la ville, des  
infrastructures et de la  
qualité de vie à Moscou.

- La Russie a grimpé de la 7<sup>ème</sup> à la 3<sup>ème</sup> place dans le classement de la banque mondiale (2018) en termes de confort de pratiques des affaires.

Changement de  
gouvernement  
Medvedev -> Michoustin

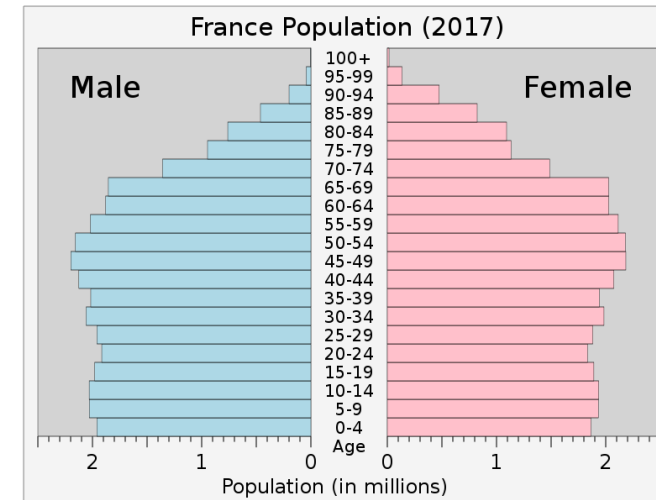
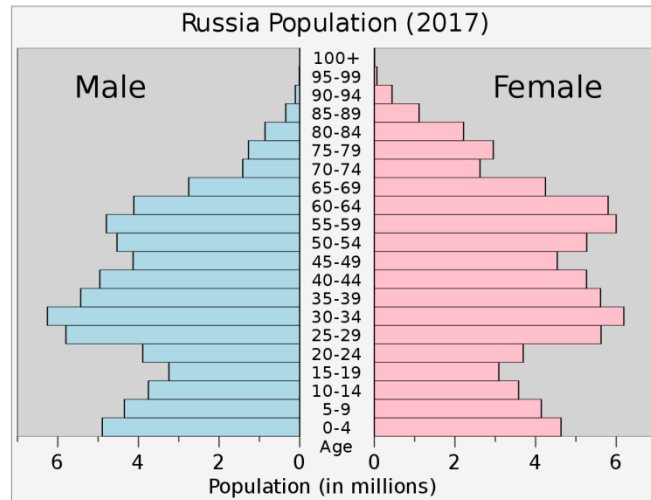
# Un marché russe en pleine mutation



- Marché bien structuré et fortement concurrentiel depuis la chute de l'URSS (Perestroïka).
- Développement très rapide de la distribution
  - Depuis 2014 : concurrencée par l'introduction de gros discounters
  - Depuis 2018 : dynamique de nouvelles ouvertures qui se reporte sur le commerce de proximité de petites tailles
- Développement des services bancaires et du crédit à la consommation
  - Endettement des ménages en croissance de 25% en 2019
- Large place pour produits moyen et haut de gamme
- Immense géographiquement et connecté à Internet
  - Marché des ventes en lignes en forte hausse
  - 6% du retail Russe (9% France / 14% USA); +26% au premier trimestre 2019

*Globalement, un marché moderne inscrit dans le 21e siècle*

# Profil du patient russe



- 20 - 29 ans : 11,6 %
- 65 ans et + : 14,4 %
- Espérance de vie (OMS, 2016): 66 (h) / 77 (f)
- Formation supérieure : 56 %
- Taux de fécondité: 1,76 enfant / femme

- 20 - 29 ans : 16 %
- 65 et + : 18%
- Espérance de vie (OMS, 2016): 80 (h) / 86 (f)
- Formation supérieure : 32 %
- Taux de fécondité: 1,96 enfant / femme



# Quel type de patient ?

---

- Curieux
- Averti, lit les notices et les textes des emballages
- Rationnel (désormais écart des prix avec l'Europe ramené à 20% maximum et parfois sans écart)
- Préfère les médecines douces / naturelles aux « traitements chimiques »
- Attachés à une médecine préventive et personnalisée





# Quelles habitudes de soins et de consommation?

- Préférence donnée au médicament original vs générique, attachement à sa qualité, son efficacité, son origine géographique
- Nouvelle génération qui voyage beaucoup
  - Attraction pour les produits étrangers
  - Très connectée aux réseaux sociaux
  - Référentiel d'achat dans les grandes capitales européennes (pharmacies / parapharmacies)
- Volonté de prendre soin de soi, d'aller régulièrement chez le médecin pour effectuer des bilans de santé
- Vif intérêt porté à la chirurgie plastique / esthétique
- Forte consommation de produits dédiés au bien être (compléments alimentaires, ...)
- Opportunité : patient / consommateur faisant confiance à la qualité étrangère, à la recherche de produits innovants



# 2 PARTIE

---



UNIVERS SANTÉ



# Focus sur les principaux fléaux

## — Maladies cardiovasculaires

---



Première cause de mortalité en Russie = 55 % des Maladies Non Transmissibles (MNT) comme l'infarctus, la crise cardiaque, AVC...



Nombre de morts en 2016: >1M de personnes



Coût pour l'Etat russe : + de 350 Mrds USD



La Russie mise sur une production locale importante de médicaments

# Focus sur les principaux fléaux

## Oncologie

### Cancer mortality around the world

Mortality rate ranking  
By region



- Politique de dépistage précoce des cancers n'en est qu'à ses débuts mais est bien engagée. Manque encore de moyens.
- Limiter la mortalité avec l'élaboration en 2019 d'une liste d'équipements médicaux dédiés au ré-équipement des cliniques / structures hospitalières.
  - Cette liste comprend 147 dispositifs médicaux dont les TDM, IRM, TEP, angiographes, équipements de radiographie, scanners, bronchoscopes, gastroscopes, microscopes, endoscopies numériques, dispositifs pour anesthésie, moniteurs de surveillance, diagnostics cliniques et de laboratoire (analyseurs)...
- Réelle pénurie dans les hôpitaux de consommables pour les traitements préventifs.

***Besoins du secteur: consommables, équipements, formation***

# Focus sur les principaux fléaux

## — Diabète

- Forte dépendance du marché russe aux importations.
- Sanofi, Novo Nordisk, Eli Lilly : top 3 des principaux fournisseurs.
- Génériques produits localement : de faible qualité, parfois inefficaces.
- 50 ~ 500 €uros par mois de traitement pour un diabétique sur la base de médicaments importés.
- Productions locales à très bas prix (subventions d'état), qualité variable.
  - Prise en charge gratuite de certains médicaments russes.
- **Opportunité commerciale pour équipements, fournitures, échanges d'expériences avec des fabricants français.**





# Marché des dispositifs médicaux

- Représente 4,4 Mds USD, soit 1,3 % du marché mondial.
- 75 % des dispositifs médicaux sont importés, la majeure partie des achats est effectuée sur le budget de l'État.
  - 2019 : 923,65 Mio \$ (+38.66% en un an)
- Homologation et la certification: attention !
  - Toute une liste de dispositifs et consommables médicaux spécifiques en sont exemptés ainsi que de TVA
    - montures pour la correction de la vue, lunettes et lentilles de contact
    - dispositifs techniques et matériaux utilisés pour la réadaptation des personnes handicapées ou la prévention du handicap
    - autres ...
- **Opportunités et secteurs porteurs : matériel médical avec équipements non électroniques, moyens de rééducation, instruments de chirurgie neuro et cardiaque, instruments pour salles d'opération, consommables**
  - Ex: 5 % des seringues jetables sont produites en Russie



# Accès au marché russe des dispositifs médicaux et procédure d'homologation



- Tout dispositif médical (DM) fabriqué en Russie ou à l'étranger est soumis à un enregistrement obligatoire d'État sur le territoire russe pour être autorisés sur le marché russe.
  - DM = appareils, instruments, outils, sutures et pansements, produits dentaires, logiciels conçus pour le traitement, suivi diagnostique et réadaptation des malades + de nombreux autres DM qui ont trouvé leur application à la fois dans le diagnostic in vitro et in vivo.
- **But: prouver qu'il répond pleinement aux exigences de qualité et de sécurité.**
- Pour cela : de nombreuses autorisations, notifications d'enregistrement, études de laboratoire et techniques sont nécessaires.
- Une entité russe, le déclarant local, généralement nécessaire pour représenter l'entreprise en Russie, et porter la responsabilité légale et juridique du produit.

# Comment?



- Généralement, enregistrements médicaux « RU » (PY) à effectuer auprès de l'Agence Fédérale responsable de la santé = *Rosdravnadzor*.
- L'enregistrement est assez long et difficile, complexe et coûteux, et nécessite de collecter un grand nombre de documents.
- Il peut dans certains cas ne pas être nécessaire.
- Selon les types de produits, l'Enregistrement doit être obligatoirement complété par l'obtention d'une déclaration Gost R pour la commercialisation en Russie du produit ou équipement



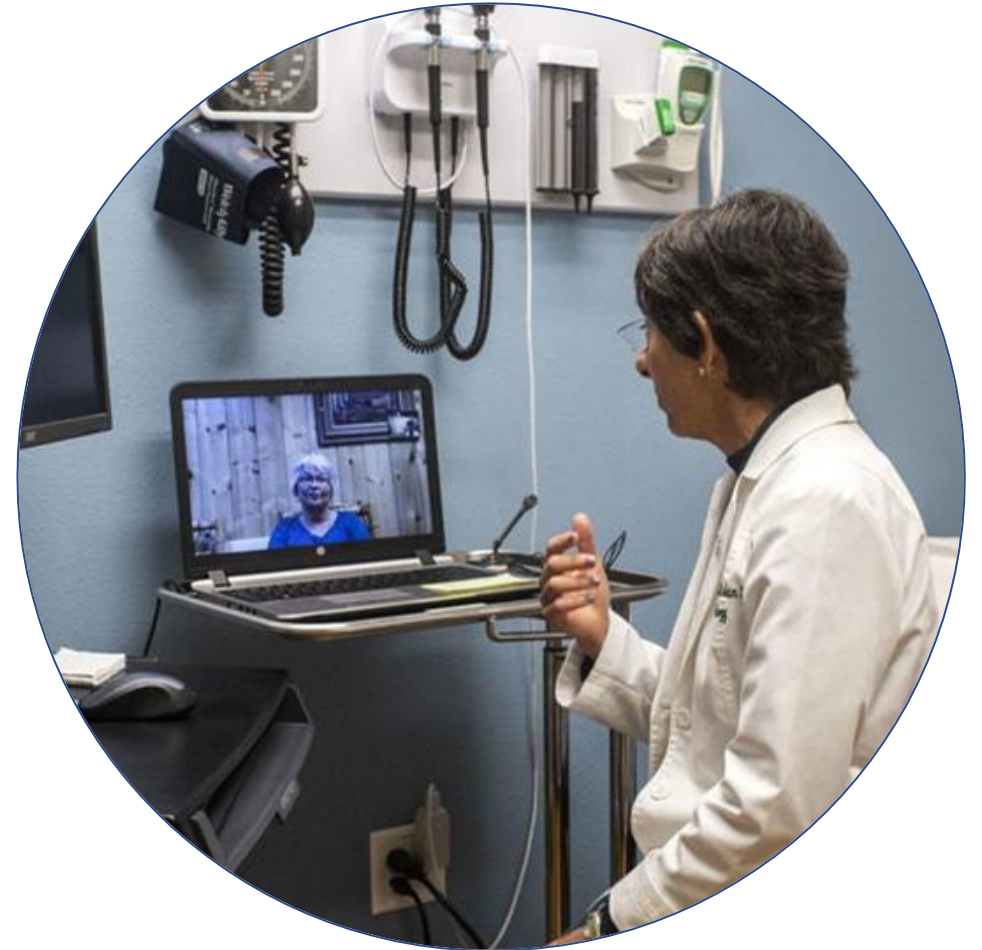
# Principales opportunités identifiées

- Secteur de la télémédecine
- Système et services permettant de moderniser les administrations et structures hospitalières (gestion des files d'attente, etc...)
- Secteur des maisons de retraite
- Equipements pour la rééducation



# Focus télémedecine

- Géographie russe : pays immense avec des régions reculées
  - Longues distances et un sous-développement relatif des transports
  - 37% des Russes ont eu recours à une téléconsultation en 2019
- Secteur qui se développe depuis plusieurs décennies, pourrait atteindre 90 Mrd de RUB d'ici 2023
  - Actuellement en plein boom (croissance de 10 à 15 % / an) en raison de l'épidémie du COVID-19
- Discussion en cours autour d'un élargissement de la loi russe de 2017 (n. 242) permettant le diagnostic et le traitement à distance ; devrait contribuer à dynamiser le secteur
- Principalement utilisée par les résidents du district fédéral central (principalement Moscou et région de Moscou)
- Dispensée de plus en plus par des centres médicaux privés
- Le secteur du commerce en ligne est celui qui profite le plus de la situation actuelle





# Personnes âgées et gérontologie: tout est à faire !

---

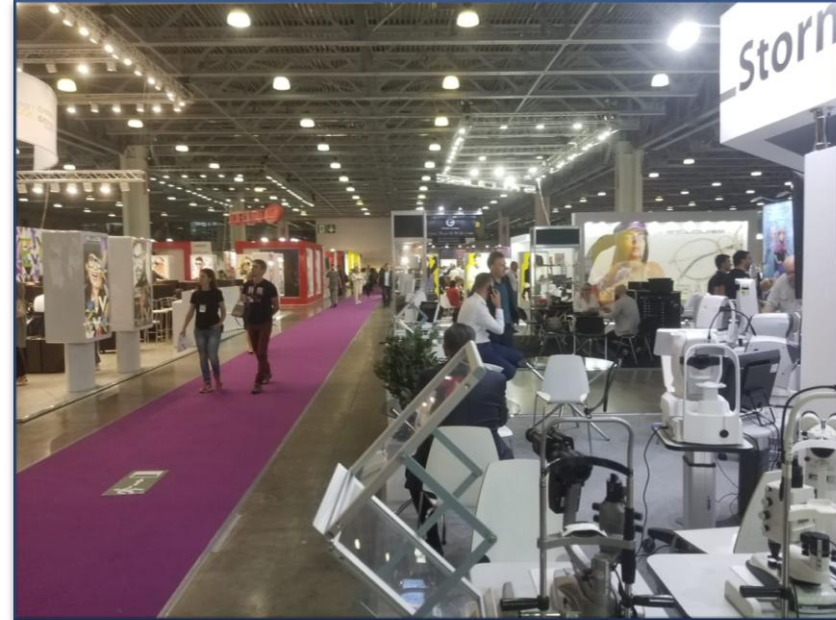
- Success stories : Orpea Group ouvre un centre gérontologique à Moscou en 2023





# Principaux salons spécialisés

- [Russian Health Care Week](#) / Semaine russe de la santé : 6 au 10 décembre 2021
- [MedTravelExpo](#) : 6 au 9 décembre 2021
- [Moscow International Optical Fair](#) : 16 au 18 février 2021
- [Wellness & SPA](#) : 18 au 21 mars 2021
- [Intermed](#) : 16 au 18 mars 2022
- [Dental Salon Moscow](#) : 26 au 28 avril 2021
- [Otdykh Spa & Health](#) : 7 au 9 septembre 2021
- [Pharmtech & Ingredients](#) : 23 au 26 novembre 2021
- [IPhEB Russie](#) : Salon international sur les produits pharmaceutiques et les biotechnologies : 14 au 16 Avril 2021, Saint Pétersbourg



# 3 PARTIE

---



UNIVERS MÉDICAMENTS

# Marché des médicaments (1)



- 14ème rang mondial en termes de volume (1,8 % du marché mondial).
- La majorité des médicaments vendus est destinée au traitement de l'appareil digestif et du métabolisme (18% - Essentielle, Linex, Créon), puis suivent les médicaments pour le traitement des maladies cardiovasculaires et du système respiratoire.
- En volume de vente / prix public, Bayer prend la 1ère place suivi de Sanofi et de Novartis.
- Production très importante de médicaments génériques en Russie.



# Marché des médicaments (2)



- Composé de 2 marchés:
  - le marché privé : 70 % de parts de marché avec plus de 65 000 pharmacies. Il comprend les ventes faites en pharmacie et parapharmacie.
  - le marché public : 30 % du marché des médicaments y compris médicaments de première nécessité vendus en pharmacie et destinés aux hôpitaux.





# 4 PARTIE

---



PRATIQUES DANS LES AFFAIRES

# Bonnes pratiques

- Établir la meilleure relation humaine possible avec son interlocuteur
- Être patient et flexible
- Des contacts humains cordiaux et répétés
- Les relations en affaires se décident surtout sur ce qui se dit oralement
- PrNe jamais négocier par email et se déplacer pour rencontrer son interlocuteur est fort apprécié.
- Avoir une excellente connaissance de son produit
- Apprendre quelques mots en russe est toujours apprécié
- Savoir fixer des objectifs très clairs surtout en terme de délais
- Ne jamais être indiscret quand il s'agit de données confidentielles. Ne jamais demander un chiffre d'affaires
- Enfin, les mots riqueur et gaspillage sont inexistants dans la langue russe



# Comment aborder ce marché et sécuriser sa négociation ?

- Identifier lors d'un salon ou de rendez-vous BtoB des importateurs / distributeurs, agent commercial (clé de la porte d'entrée du marché russe)
- Dans l'esprit d'un russe, on ne change pas un fournisseur en qui on a confiance (d'où grande fidélité de la part du russe)
- Respect du cahier des charges et les délais de livraison des produits
- Etre très réactif pour chaque problème pouvant survenir
- Montrer votre intérêt pour toute action de promotion commerciale organisée avec votre partenaire commercial
- Négociation très claire des principales conditions du contrat (prix, quantités, conditions de paiement)
- Les russes apprécient que l'on vienne les rencontrer chez eux; ne pas oublier de les inviter en retour

# Bien conclure sa négociation

- Toujours confirmer les principaux accords verbaux par écrit
- Toujours s'adresser prioritairement à la personne qui prend les décisions sans oublier de mettre les autres interlocuteurs en copie
- Toute nouvelle négociation doit toujours repartir des accords déjà validés
- Toujours rédiger les documents dans deux langues (anglais / russe ou français / russe)
- Si possible, apporter un tampon de sa société permettant d'officialiser le document



# Conclusion

Travailler avec la Russie demande :

- Audace, prudence, endurance et beaucoup de souplesse.
- Sens de la relation humaine

# DUALÉST

## HEADQUARTERS

---

4, QUAI JOSEPH GILLET | 69004 LYON | FRANCE

+ 33 4 78 68 07 37

## EXECUTIVE OFFICE RUSSIE – C.E.I.

---

9/3, POSLANNIKOV PEREULOK | 105005 MOSCOU | RUSSIE

+ 7 495 589 18 80

[WWW.DUALEST.COM](http://WWW.DUALEST.COM) | [CONTACT@DUALEST.COM](mailto:CONTACT@DUALEST.COM)