

20 décembre 2007

## Vendre ses produits et ses services en Russie

Quelles sont les spécificités liées à la négociation et à la rédaction d'un contrat commercial avec un partenaire russe ? Comment organiser son réseau de distribution en Russie ? Comment protéger efficacement sa marque, ses dessins et modèles sur le marché russe ? Telles sont les questions auxquelles répondront les avocats spécialisés sur le marché russe réunis à Paris par le département juridique d'UBIFRANCE lors d'une matinée organisée mardi 15 janvier 2008 à Paris. Les participants se pencheront également sur les réglementations qui protègent les consommateurs russes et sur l'environnement fiscal russe.

Russie – clés pour vendre et distribuer ses produits et services

Mardi 15 janvier 2008 de 8h30 à 12h30, UBIFRANCE, 77 boulevard Saint-Jacques, Paris 14ème,

Inscription : [service-client@ubifrance.fr](mailto:service-client@ubifrance.fr)

Information journalistes :

**Dominique Picard**

**Responsable Relations presse, UBIFRANCE**

Tél.: 01 40 73 35 31

[dominique.picard@ubifrance.fr](mailto:dominique.picard@ubifrance.fr)

[www.ubifrance.fr/infopresse](http://www.ubifrance.fr/infopresse)

### À propos d'UBIFRANCE et des Missions Économiques

Le réseau UBIFRANCE et des Missions Économiques forme le dispositif public de soutien des entreprises françaises dans leurs démarches à l'export, quels que soient leur taille et leur secteur d'activité. La mission de ce réseau est d'informer les entreprises sur l'environnement économique, juridique, réglementaire, concurrentiel des différents pays. Il conseille les entreprises dans leur approche des marchés et soutient leurs efforts commerciaux grâce à une gamme variée de services et adaptée à chaque étape de la démarche d'exportation : missions de prospection, salons à l'étranger, rencontres de partenariats ou d'acheteurs, communication dans la presse internationale, Volontariat International en Entreprise (V.I.E).

UBIFRANCE, l'Agence française pour le développement international des entreprises, est un établissement public à caractère industriel et commercial, placé sous l'autorité du secrétaire d'État chargé des Entreprises et du Commerce extérieur. Au sein des ambassades de France à l'étranger, les Missions Économiques représentent les services de la Direction générale du trésor et de la politique économique du ministère de l'Économie, des Finances et de l'Emploi. Au nombre de 157, les Missions Économiques forment des équipes biculturelles de spécialistes français et locaux et sont implantées dans 120 pays. Pour aider chaque année 13.000 entreprises françaises dans leur développement international, ce réseau qui comprend également les Directions régionales du commerce extérieur, s'appuie sur de nombreux partenariats en France et à l'étranger.

[www.ubifrance.fr](http://www.ubifrance.fr)

## Programme indicatif (sous réserve de modification)

- 8h30 Accueil  
8h50 Ouverture, **Chantal ROUX**, Responsable juridique PECO - CEI, UBIFRANCE
- 9h00 **Le cadre juridique des affaires en Russie**  
**Frédéric BÉLOT**, Docteur en Droit, Avocat d'Honneur de la Russie, Docteur Honoris Causa de l'Académie des Avocats de Russie, Représentant en France et en Belgique de la Guilde des Avocats Russes, Avocat Associé, Cabinet BM & Associés, Paris, Moscou
- 9h15 **Négocier et rédiger un contrat commercial avec un partenaire russe, quelles spécificités ?**
  - Les fondements interculturels de la négociation : préparation, relation, écoute, accompagnement
  - La rédaction du contrat : la formalisation de l'accord et son évolution, les principales clauses, quelle clause de règlement des différends choisir?
  - Les spécificités des contrats de vente, d'agent commercial, de distribution**Catherine JOFFROY**, Avocat à la Cour, Cabinet SALANS
- 10h25 Questions  
10h35 Pause / café
- 10h50 **Comment organiser son réseau de distribution ?**
  - Créer un réseau de franchise
  - Ouvrir un point de vente ou un réseau de magasins
  - Créer une filiale commerciale**Frédéric BÉLOT**, Avocat Associé, Cabinet BM & Associés, Paris, Moscou
- 11h30 **Les aspects juridiques et fiscaux à maîtriser pour réussir ses opérations en Russie**
  - Environnement fiscal des affaires
  - Protection de la marque, des dessins et modèles
  - Quelle protection du consommateur ?**Mathieu ROY**, Avocat à la Cour, Cabinet Gide Loyrette Nouel
- 12h15 Questions
- 12h30 Clôture de la réunion