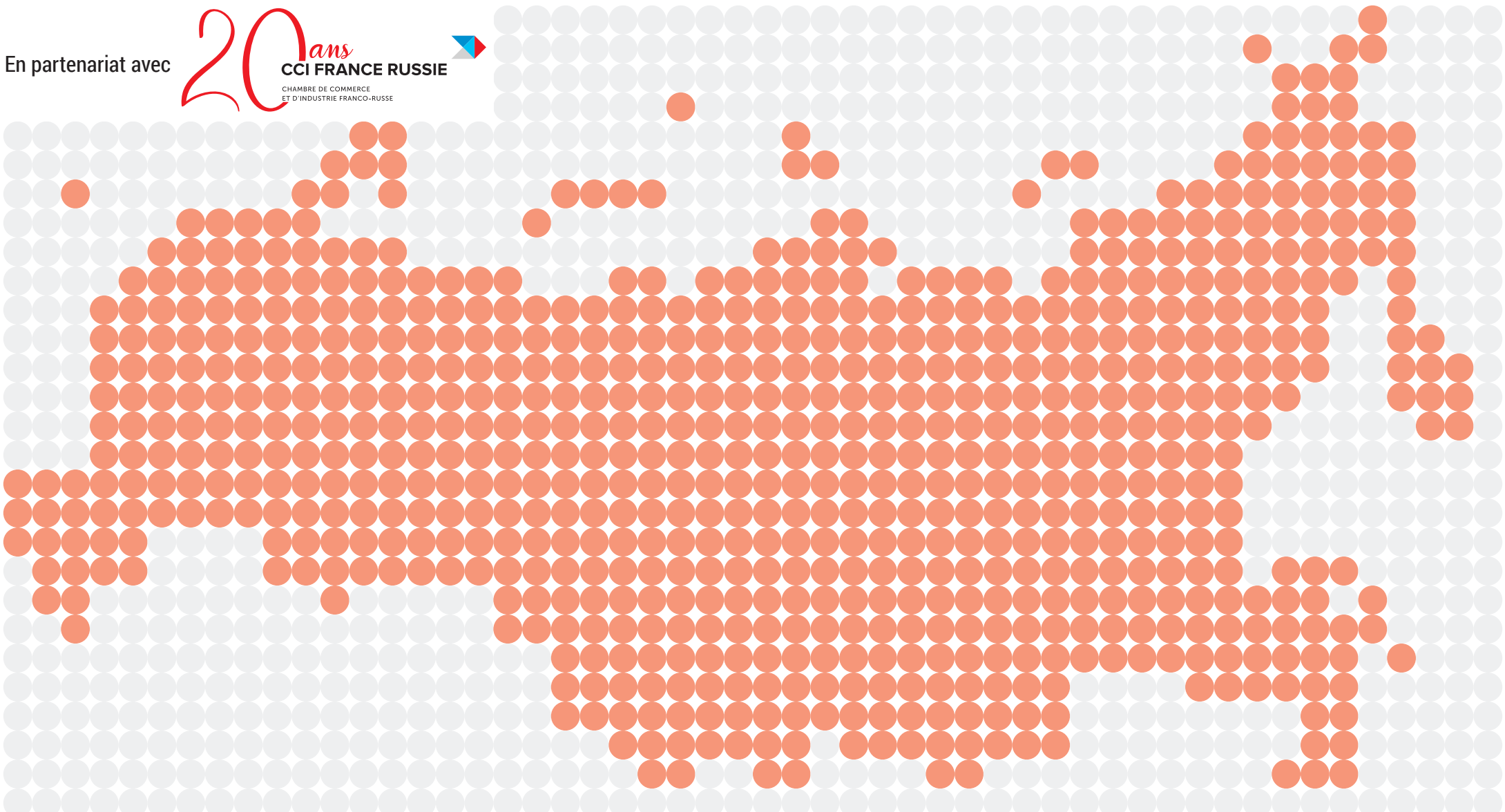


En partenariat avec



Экономические отношения между Россией и Францией

L'économika

LES RELATIONS ÉCONOMIQUES ENTRE LA RUSSIE ET LA FRANCE

Le Courrier ^{15 ans} de Russie
www.lecourrierderussie.com
GROUPE NOVIY VEK MEDIA

Un éclairage différent sur les relations économiques franco-russes à travers l'analyse complète des évolutions d'un secteur particulier

Avec le soutien / При поддержке:



Le Courrier de Russie
www.lecourrierderussie.com

LES FABRICANTS DE LUXE APPELÉS À SE MONTRER « PLUS MODESTES »

Alain-Dominique Perrin, propriétaire de Cartier et membre du conseil d'administration du groupe Richemont, a appelé les directeurs de marques de vêtements et accessoires de luxe à proposer des marchandises moins coûteuses. « Il est indispensable de s'adapter aux évolutions du marché. Les clients de la catégorie (sont) sont de moins en moins nombreux, et il faut être plus modeste », a-t-il déclaré, mi-septembre dans une interview accordée à La Tribune de Genève.

Alain-Dominique Perrin a aussi ajouté que, selon lui, l'époque où l'on pouvait vendre des montres à 600000 euros (suisses) (500000 euros) était révolue.



PRÉVISIONS DE CROISSANCE POUR LE SEGMENT DU VOYAGE HAUT DE GAMME EN RUSSIE

Un rapport publié par le cabinet Amadeus, qui collabore avec des compagnies aériennes pour le secteur du tourisme, indique que le marché du voyage de classe luxe en Russie devrait croître de 9% par an au cours des dix prochaines années.

Si ces prévisions sont justes, il s'agira d'une croissance trois fois plus rapide que celle de ce secteur particulier au niveau mondial. Et deux fois plus rapide que le marché mondial du voyage en général.

L'EXPORT DE MONTRES SUISSES VERS LA RUSSIE A CHUTÉ DE 14%

La fédération des horlogers suisses rapporte que l'export de montres suisses vers la Russie a chuté de 14,1% en août 2016 par rapport aux chiffres d'août 2015, passant, en valeur, à 2,7 millions de francs suisses (9,78 millions d'euros).

En tout, de janvier à août 2016, la Russie a importé 19% de moins de montres suisses que sur la même période l'année précédente. La Russie est la vingtème exportatrice mondiale de montres suisses. Les bilans du mois d'août 2016 indiquent que les plus gros exportateurs de montres suisses sont Hong Kong, les États-Unis, la Chine, le Royaume-Uni, l'Allemagne et le Japon.

L'économika

Экономические отношения между Россией и Францией № 8, 2016

LES RELATIONS ÉCONOMIQUES ENTRE LA RUSSIE ET LA FRANCE

LE LUXE MALGRÉ LA CRISE

SI LE MARCHÉ RUSSE DU LUXE N'AFFICHE PLUS LE MÊME CROISSANCE QUE LES ANNÉES PRÉCÉDENTES, IL RESTE NÉANMOINS LE SECTEUR LE MOINS TOUCHÉ PAR LA CRISE. L'ÉCONOMIKA A INTERROGÉ DIFFÉRENTS EXPERTS SUR LES DERNIÈRES TENDANCES ET PERSPECTIVES DU MARCHÉ DU LUXE EN RUSSIE.

Discovery Research Group) et publiée dans la revue *Profashion*, les ventes de produits haut de gamme en Russie, en particulier celles de vêtements et de chaussures de créateurs, ont augmenté de 13 millions de roubles en 2015, atteignant les 27000 millions de roubles, un chiffre qui s'explique en grande partie par la dévaluation du rouble. Dans le même temps, selon les experts, le volume de production a diminué.

Ainsi, d'après l'agence, sur fond de dévaluation, le marché du luxe a augmenté de 8% en termes de valeur. Mais les ventes y ont chuté de 15% en volume.

Sur le marché russe, la situation est en grande partie due à l'instabilité économique, qui a entraîné la réduction du segment du luxe en devises et en volume. Toutefois, en augmentant par rapport à 2014», explique Oksana Kolina, spécialiste chez Deloitte. D'après elle, le marché du luxe en Russie « continue à occuper une position relativement stable » et a beaucoup moins souffert que le marché milieu de gamme, qui subit les crises « de plein fouet ».

Anna Lebak-Kleimans, directrice générale du groupe Fashion Consulting, partage cet avis. « Le luxe est le segment du marché de la mode qui résiste le mieux au stress. À l'heure où je vous parle, aucun acteur haut de gamme n'a l'intention de quitter la Russie. Au contraire, parmi les 13 marques de vêtements arrivées sur le marché russe début 2015, huit appartiennent au segment du luxe. Toutefois, la diminution des importations de 30% au 1^{er} et 2^e trimestres 2015 témoigne de la réduction de l'assortiment proposé dans les magasins », constate la directrice du groupe.

Dans le même temps, Anna Lebak-Kleimans relève que ce sont les vêtements qui ont été les principales victimes de la crise sur le marché du luxe dans la mesure où ils ne constituent pas un investissement ». En revanche, la catégorie « montres et bijoux » ainsi que les voitures ont affichés des chiffres en hausse en 2015.

Amateur de produits de luxe, qui es-tu ?

À en croire Deloitte, les clients du segment du luxe en Russie sont des citoyens aux revenus élevés, de hauts dirigeants d'entreprise, ainsi que des consommateurs aux revenus élevés et spontanés.

Toutefois, les préférences des consommateurs russes de produits de luxe ont quelque peu évolué ces dernières années. « L'intérêt principal des objets de luxe reste pour les Russes la confirmation du statut social. Néanmoins, nous constatons que cela s'exprime désormais en

façon beaucoup moins kitsch. L'élegance, le bon goût et la valeur réelle d'un objet onéreux préoccupent aujourd'hui bien davantage les clients russes qu'il y a dix ans », explique Nadejda Eremina, directrice générale de Vertu Russie.

Les goûts ne sont pas les seuls à évoluer, c'est également le cas des catégories sociales. Si, avant la crise, les représentants de la classe moyenne pouvaient se permettre d'acheter des articles haut de gamme, la récession économique a sensiblement réduit le nombre d'acheteurs issus de cette classe.

Ainsi, d'après Anna Lebak-Kleimans, avant la crise, la catégorie des « riches » et « super-riches », dont les revenus s'élevaient à 20000-30000 dollars pendant cinq à huit ans, représentaient plus de 65% des ventes de produits de luxe en Russie. « Cette catégorie compte moins de 50000 individus en Russie. C'est-à-dire 8 à 10% du nombre total de clients du marché du luxe », explique la directrice du groupe Fashion Consulting.

D'après l'experte, jusqu'à 20-25% des ventes proviennent des représentants de la classe moyenne aux

PAYS PRODUCTEURS D'OBJETS DE LUXE : CARACTÉRISTIQUES CLÉS

PAYS	NOMBRE D'ENTREPRISES	VOLUME MOYEN EN MILLIONS DE DOLLARS	CROISSANCE DES VENTES DE LUXE EN 2014
China/Hong Kong	8	\$ 2 963	-6,8%
Espagne	5	\$ 568	8,2%
États-Unis	14	\$ 3 096	0,1%
France	10	\$ 5 209	6,7%
Italie	29	\$ 1 301	6,9%
Royaume-Uni	7	\$ 958	11%
Suisse	11	\$ 2 972	3,6%
Autres pays	16	\$ 1 191	8,3%

ЛЮКС: КРИЗИС ВЫПРЕКИ

ЛЮКС: ОСОБЕННОСТИ ЛОГИСТИКИ

КОНТРАФАКТ В РОССИИ: ПОЛОЖЕНИЕ ДЕЛ

МЕРЧЕ ЭФФЕКАС ДАНС ЛЕ СЕКТЕУР ТАЙЛ ДЕ ПРОДУТС ДЕ ЛУХЕ

arvato BERTELSMANN

FM LOGISTIC

LES POINTS FORTS

- 1 publication mensuelle insérée dans le journal
- Tiré à part disponible à la CCI France Russie



- Une plus grande visibilité auprès de nos lecteurs en faisant part de vos expertises et analyses dans nos publications.
- En partenariat avec la CCI France Russie
- Focus sur un secteur d'activité différent chaque mois, sélectionné selon l'actualité

4 pages A3 – Format bilingue : français et russe

Thèmes traités en 2016

- L'immobilier
- Le secteur du luxe
- Le tourisme en Russie
- Les parcs industriels

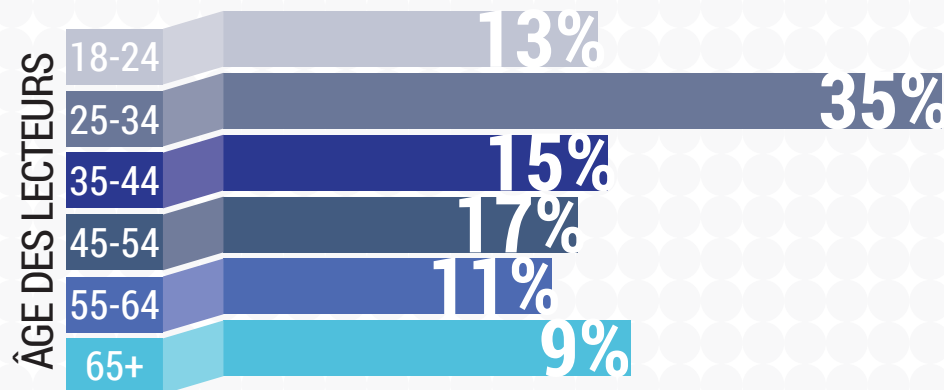
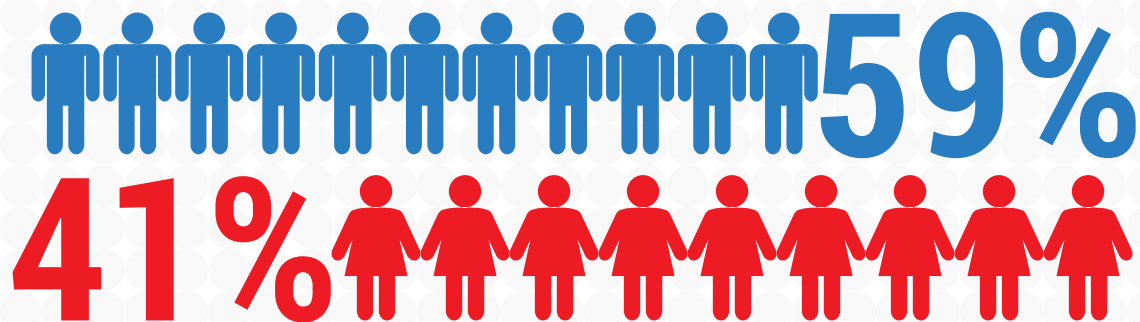
Thèmes en 2017

- La santé publique
- Le secteur IT
- L'agroalimentaire en Russie



30 000

Lecteurs par numéro



55% CADRES SUPÉRIEURS ET EMPLOYÉS

12% AUTRES

11% ÉTUDIANTS ET STAGIAIRES

8% FONCTION PUBLIQUE

7% CHEFS D'ENTREPRISE

7% RETRAITÉS

*D'après une étude réalisée en février 2016

AUDIENCE



AÉROPORTS ET AVIONS
Sheremetievo 2, Domodedovo, Aeroflot

40%



HÔTELS PREMIUMS ET SUPÉRIEURS
Ararat Park Hyatt, Nikolskaya,
Metropol, Radisson ...

23%



RESTAURANTS, BARS, CAFÉS
Volkonsky, Petrovitch,
Crêperie de Paris ...

18%



UNIVERSITÉS, CENTRES CULTURELS
MGIMO, MGU, RGU, MGLU,
Ecole Supérieure Economique, 35mm
Conservatoire Tchaïkovski

7%



BUSINESS-CENTRES

5%



**CENTRES MÉDICAUX,
SALONS DE BEAUTÉ**

4%



ABONNEMENTS
Russie 70%, France 20%, Autres 10%

3%

6

Numéros par an

22 000
Exemplaires par numéro

POINTS DE DISTRIBUTION

175 à Moscou
41 à Saint-Pétersbourg



- Evénements CCI France Russie - conférences, comités, séminaires
- Conférences et salons spécialisés

DISTRIBUTION DU JOURNAL

5 Carrés

«ПЛЫВИ! ТЫ ДОЛЖЕН ПЛЫТЬ!»

СЛАВНОПИСИТЕЛИ, ПИСАТЕЛИ И КРИТИКИ НЕПРОМОЛЖАЮ В СВОИХ СТОЛЕТИИ ПИШУЩИХ КНИЖКАХ ЛУЧШИЕ СЛОВИКИ И ТОМУ, ЧТОБЫ ДОКАЗАТЬ СВОИ СЛОВА, СТЫКАЮТСЯ С ЧИТАТЕЛЕМ

ЕВРОПЕЙСКАЯ КОМПАНИЯ В ПЯТЬ В РОССИИ ЗАВИСИТ ОТ ЗАПАДНЫХ САНКЦИЙ

la Russie avec lecd.r.ru

50 000 RUB

5 Carrés

«ПЛЫВИ! ТЫ ДОЛЖЕН ПЛЫТЬ!»

СЛАВНОПИСИТЕЛИ, ПИСАТЕЛИ И КРИТИКИ НЕПРОМОЛЖАЮ В СВОИХ СТОЛЕТИИ ПИШУЩИХ КНИЖКАХ ЛУЧШИЕ СЛОВИКИ И ТОМУ, ЧТОБЫ ДОКАЗАТЬ СВОИ СЛОВА, СТЫКАЮТСЯ С ЧИТАТЕЛЕМ

ЕВРОПЕЙСКАЯ КОМПАНИЯ В ПЯТЬ В РОССИИ ЗАВИСИТ ОТ ЗАПАДНЫХ САНКЦИЙ

la Russie avec lecd.r.ru

50 000 RUB

6 Carrés

DIANA PET FOOD INAUGURE SON PREMIER SITE EN RUSSIE

LE DÉFI DE L'ÉCONOMIE POSITIVE S'INVITE À ROSTOV-SUR-LE-DON

DIANA PET FOOD INAUGURE SON PREMIER SITE EN RUSSIE

LE DÉFI DE L'ÉCONOMIE POSITIVE S'INVITE À ROSTOV-SUR-LE-DON

Toute la Russie la vraie avec lecd.r.ru

60 000 RUB

10 Carrés

DIANA PET FOOD INAUGURE SON PREMIER SITE EN RUSSIE

LE DÉFI DE L'ÉCONOMIE POSITIVE S'INVITE À ROSTOV-SUR-LE-DON

DIANA PET FOOD INAUGURE SON PREMIER SITE EN RUSSIE

LE DÉFI DE L'ÉCONOMIE POSITIVE S'INVITE À ROSTOV-SUR-LE-DON

85 000 RUB

15 Carrés

ПОЛОЖИТЕЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В РОСТОВ НА ДОНУ

ПОЛОЖИТЕЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В РОСТОВ НА ДОНУ

la Russie avec lecd.r.ru

115 000 RUB



Formats pour les encarts publicitaires imprimés : ai, eps, pdf ; résolution 300 dpi, ink limit 260%

Л'ЭКОНОМИКА – FORMATS ET TARIFS PAGES INTÉRIEURES

5 Carrés



50 000 RUB



74 000 RUB



15 Carrés



115 000 RUB



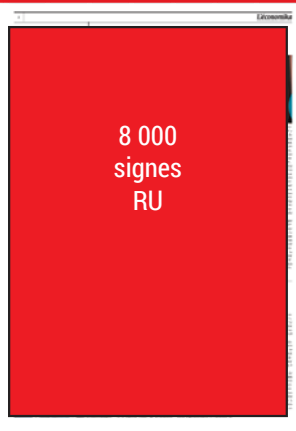
175 000 RUB



30 Carrés



224 000 RUB



336 000 RUB



Les frais de journaliste sont inclus dans les prix

L'ÉCONOMIKA – FORMATS ET TARIFS PAGES INTÉRIEURES

Экономические отношения между Россией и Францией **L'économika**

LES RELATIONS ÉCONOMIQUES ENTRE LA RUSSIE ET LA FRANCE

	date de sortie	date d'envoi des matériaux publicitaires
Janvier N° 10 (319)	27/01	18/01
Février N° 11 (321)	24/02	15/02
Mars N° 12 (323)	24/03	03/03
Juillet N° 13 (331)	21/07	12/07
Septembre N° 14 (333)	15/09	06/09
Novembre N° 15 (338)	24/11	15/11

CALENDRIER DES PARUTIONS 2017

Pour tout renseignement complémentaire,
vous pouvez envoyer un e-mail
au département monétisation : media@ccifr.ru
ou vous adresser à vos Chefs de produits :



MARIA STALCHENKOVA

maria.stalchenkova@ccifr.ru

+7 915 143 25 85



YULIA SHAPOVALOVA

yulia.shapovalova@ccifr.ru

+7 964 550 04 76

CONTACTS