

[Accès direct au contenu](#)

Recherche

[Recherche avancée](#)

Connexion à l'intranet nom d'utilisateur  mot de passe  [mot de passe oublié](#)

- [Espace adhérents](#)
- [Adhérer à Grex](#)
  
- [Grex](#)
  - [Nos missions](#)
  - [L'équipe](#)
  - [Nos coordonnées](#)
- [Appui commercial](#)
  - [Prospection à l'étranger](#)
  - [Implantation](#)
  - [Interculturel](#)
  - [Graines d'exportateurs](#)
  - [Export Game](#)
  - [Valid'export](#)
  - [Go export](#)
  - [Activ'Export](#)
  - [Marchés publics](#)
  - [Actualités marchés](#)
- [Appui réglementaire](#)
  - [Graines d'exportateurs](#)
  - [Export Game](#)
  - [Scan-Ex](#)
- [Infos réglementaires](#)
  - [Douane, logistique internationale](#)
  - [Fiscalité, DEB, DES](#)
  - [Réglementation liée aux produits](#)
  - [Paiements à l'international](#)
  - [Marchés publics à l'international](#)
  - [Juridique / Divers](#)
- [Formations](#)
  - [Formations 2019](#)
  - [Formations sur mesure](#)
  - [Cycles de formation](#)
- [Formalités export](#)
  - [Documents export](#)
  - [Tarifs](#)
  - [Commande d'imprimés](#)
  - [Actualités formalités](#)
- [Aides financières](#)
  - [Pour sécuriser vos ventes](#)
  - [Pour bénéficier d'aides européennes](#)
  - [Pour prospecter](#)

- [Pour recruter](#)
  - [Pour s'implanter](#)
- 

[Accueil](#)[Appui commercial](#)[Interculturel](#)

# Russie : mieux comprendre vos interlocuteurs russes pour communiquer efficacement

7 juin 2019 - Dossier pays / Approche "interculturel", Marchés publics à l'international  
La France jouit d'une bonne image auprès des Russes, et la Russie, par sa taille, offre de nombreuses opportunités. Toutefois, pour travailler efficacement avec vos partenaires russes, il est indispensable de comprendre leurs valeurs et leur comportement au travail.

Mumbai

## L'influence de l'environnement

Sur un territoire immense (9 fuseaux horaires, 31 fois la France), les Russes voient « grand ». La population, en déclin démographique, est homogène (80 % de Russes blancs) et concentrée dans la partie européenne du pays. Assez « nationalistes », les Russes ont peu de considération pour les minorités. Le pays est aussi soumis à des conditions climatiques extrêmes (+ 37° l'été, -70° l'hiver en Yakoutie). Les Russes peuvent être très « durs », mais aussi très chaleureux. Héritiers d'un peuple agricole, traditionnellement inactif en hiver et réalisant des efforts soutenus en été, les Russes ont tendance à travailler par à-coup. Dans la gestion d'un projet, préférez les « micro-échéances ».

## Les marques de l'histoire

Les Russes ont toujours connu le rapport à l'autorité et l'acceptent. Ils travaillent plutôt en mode chef/subordonnés qu'en mode projet. Les salariés prennent peu d'initiatives et peuvent avoir peur de décider. La libre entreprise n'existe que depuis 25 ans ...

La Russie a aussi connu dans son histoire de nombreuses attaques étrangères. Mieux vaut venir en ami qu'en conquérant. Connaître l'histoire de la Grande Russie, valoriser les héros russes (Nevsky ou Gagarine) vous aideront à établir des relations étroites avec vos interlocuteurs.

## Développer le relationnel avec vos partenaires russes

Pour travailler efficacement en Russie, un bon partenaire commercial est souvent essentiel. Comment l'identifier, le suivre et le fidéliser ?

### Deux entreprises témoignent :

#### Jean-Christophe Garcin, commercial export de Novelis PAE :

« Les clients russes sont généralement conservateurs par souci de sécurité. L'accès au marché est donc assez fermé, mais les clients sont souvent fidèles si vous réussissez vous faire adopter.

Le bon partenaire russe sera le catalyseur de cette mise en confiance grâce à son réseau chez vos prospects et du support acquis auprès des services de l'Etat (certification, douanes, sécurité intérieure...). Les rencontres sur place sont essentielles pour mieux se connaître, s'apprécier et partager des valeurs communes, souvent beaucoup plus nombreuses qu'on ne le pensait.

Pour ma part, tous les contrats que j'ai conclus en Russie ont été des expériences largement positives.»

### **François Ott, directeur commercial de GEA (systèmes de péages) :**

« Le marché russe demande un investissement humain important. Il est très utile de s'y rendre régulièrement, Il est préférable de bien se renseigner sur ses interlocuteurs et de croiser les informations. Les Russes ont plutôt peur du téléphone. La valeur des informations dans les journaux est faible. Bien contrôler les informations communiquées est utile.

Il est aussi très important de suivre de près les paiements. Certaines entreprises peuvent être sous-capitalisées. Le contrôle des changes est strict et concerne aussi les entreprises privées. Il est conseillé de se faire payer l'essentiel du produit ou du service avec des acomptes réguliers importants pour limiter le risque pris.

Attention enfin au formalisme des documents officiels »

*Ces propos sont extraits du déjeuner de partage d'expérience du club Grex « Russie : le choix des bons partenaires commerciaux, leur suivi et leur fidélisation » du vendredi 5 avril 2019.*

Source : 27 mai 2019

Articles associés :



#### [Inde : la croissance de l'économie s'accroît-elle](#)

Après plusieurs trimestres de ralentissement imputés à la mise en place de certaines mesures du gouvernement Modi (démocratisation, mise en place de la taxe sur les biens et services...), l'économie indienne a rebondi : croissance prévisionnelle de 7 % sur l'année budgétaire en cours (1er avril 2017-31 mars 2018). Selon un rapport du FMI, l'Inde gagnerait à elle seule 15 % de la croissance économique mondiale.



#### [Allemagne - Bavière : territoire des leaders industriels mondiaux](#)

Avec un PIB de 594 milliards d'euros (2017), la Bavière devance 22 des 28 États membres de l'UE. En tant que marché mondialement actif, elle abrite non seulement des acteurs mondiaux tels qu'Adidas, Allianz, Audi, BMW, MTU Aero Engines, MAN et Siemens, mais aussi une forte proportion de PME dans l'industrie, le commerce et les services.



#### [Suisse : la croissance externe, une bonne idée ?](#)

Marché proche, l'économie suisse se caractérise par sa solidité et de forts atouts. Le pays, petit par sa taille, est très ouvert à l'international. Malgré sa taille, il est le 19e PIB mondial (par habitant, la Suisse est au 2e rang mondial). Différentes approches peuvent s'envisager. La SSII Flow Line (65 personnes) a fait le pari de s'implanter en Suisse par le rachat en 2008 d'une PME suisse romande. Retour d'expériences.

mise à jour le 7 juin 2019

---

## Contact

- **Pierre-Emmanuel Chaux**  
04 76 28 28 39  
[chaux@grex.fr](mailto:chaux@grex.fr)

## Guides du savoir-être à télécharger

- [Algérie](#)
- [Allemagne](#)
- [Chine](#)
- [Emirats arabes unis](#)
- [Pologne](#)
- [Russie](#)
- [Suisse](#)

## A propos de...

- [Russie : mieux comprendre vos interlocuteurs russes pour communiquer efficacement](#)
- [Allemagne - Bavière : territoire des leaders industriels mondiaux](#)
- [Suisse : la croissance externe, une bonne idée ?](#)
- [Inde : la croissance de l'économie s'accroît](#)

## Agenda

- [06sept.Permanence Bpifrance Assurance Export - Rendez-vous individuels](#)
- [16sept.Le club Grex, à consommer sans modération ! \(réservé aux adhérents\)](#)
- [20sept.Webinaire - Blockchain : une révolution pour la sécurisation des paiements internationaux ?](#)
- [27sept.Rencontre prospective Afrique avec Julien Garcier « Quand l'Afrique en mutation peut inspirer mon développement à l'international ... » \(réservé aux adhérents\)](#)
- [03oct.Incoterms® 2020, ce qui va changer !](#)

[VOIR L'AGENDA>](#)

## FORMATIONS

- [13sept.Export Control](#)
- [16sept.Les fondamentaux du commerce international](#)
- [26sept.Maîtriser les règles incoterms® ICC 2020](#)

[TOUTES NOS FORMATIONS>](#)

## Plan du site

- [GreX](#)
  - [Nos missions](#)
  - [L'Équipe](#)
  - [Nos coordonnées](#)
- [Appui commercial](#)
  - [Prospection à l'étranger](#)
  - [Implantation](#)
  - [Interculturel](#)
  - [Graines d'exportateurs](#)
  - [Export Game](#)
  - [Valid'export](#)
  - [Go export](#)
  - [Activ'Export](#)
  - [Marchés publics](#)
  - [Actualités marchés](#)
- [Appui réglementaire](#)
  - [Graines d'exportateurs](#)
  - [Export Game](#)
  - [Scan-Ex](#)
- [Infos réglementaires](#)
  - [Douane, logistique internationale](#)
  - [Fiscalité, DEB, DES](#)
  - [Réglementation liée aux produits](#)
  - [Paiements à l'international](#)
  - [Marchés publics à l'international](#)
  - [Juridique / Divers](#)
- [Formations](#)
  - [Formations 2019](#)
  - [Formations sur mesure](#)
  - [Cycles de formation](#)
- [Formalités export](#)
  - [Documents export](#)
  - [Tarifs](#)
  - [Commande d'imprimés](#)
  - [Actualités formalités](#)
- [Aides financières](#)
  - [Pour sécuriser vos ventes](#)
  - [Pour bénéficier d'aides européennes](#)
  - [Pour prospecter](#)
  - [Pour recruter](#)
  - [Pour s'implanter](#)

**GreX, Centre de commerce international - WTC Grenoble**  
Place Robert Schuman - BP 1509 - 38025 Grenoble cedex 1  
04 76 28 28 40 - [grex@grex.fr](mailto:grex@grex.fr)

<a href="#">CCI de Grenoble</a>	[site portail]
<a href="#">e-boutique</a>	[tous les services CCI en ligne]
<a href="#">IMT &gt; IST</a>	[Formation initiale]
<a href="#">ISCO &gt; IFMT</a>	[Formation initiale]
<a href="#">Grenoble EM</a>	[Formation continue / initiale]

[CCI Formation](#)

[Formation initiale]

[IMT> IST](#)

[Formation initiale]

[ISCO> IFMT](#)

[Formation initiale]

[Grenoble EM](#)

[Formation continue / initiale]

[Autre sites](#)



*Planète web  
du Groupe CCI Grenoble*

- 
- [Contactez-nous](#)
- [Nos coordonnées](#)
- [Mentions légales](#)
  
- [haut de page](#)
- [version PDF](#)