



- [Espace adhérents](#)
- [Adhérer à Grex](#)

[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 : 6 janvier 2021

Articles associés :



[Projets d'infrastructure prioritaires en transport et logistique de l'Etat Éthiopien \(fin mars 2021\)](#)

Avec 110 millions d'habitants et une industrie en développement, l'Ethiopie a des besoins importants d'infrastructures en transport et logistique. Le pays souhaite aussi développer son accès à la mer vers Djibouti et mettre en place un corridor de transport international accessible à des pays voisins non reliés à la mer comme l'Ouganda.



[Le marché de la santé au Japon et en Corée du Sud](#)

Le contexte macro-économique Japon et Corée du Sud Economies majeures et influentes en Asie. Populations respectives homogènes, urbanisées et vieillissantes. Des classes moyennes avec un fort pouvoir d'achat. Un climat des affaires stable et sécurisant. Une industrie innovante.



[10 rôles d'or pour la Russie en Asie du Nord Est](#)



[Le transport ferroviaire aux Etats-Unis](#)



[L'industrie en Italie : données clés et premiers conseils d'approche](#)

mise à jour le 6 janvier 2021

Contacts

- **Catherine ANDRE**
Santé, cleantech, sport et loisirs, art de vivre
Catherine.andre@grex.fr
- **Amandine BASTIEN**
Technologies numériques et services innovants
Amandine.bastien@grex.fr
- **Olivier BOZON**
Industrie
Olivier.bozon@grex.fr

- **Pierre-Emmanuel CHAUX**
Industrie
chaux@grex.fr

A propos de...

[Russie : mieux comprendre vos interlocuteurs russes pour communiquer efficacement](#)

[L'industrie en Italie : données clés et premiers conseils d'approche](#)

[Le secteur de l'électricité en Arabie Saoudite](#)

[Des clés d'entrée sur le marché saoudien](#)

[Etats-Unis et Canada, deux marchés où l'industrie du futur se développe rapidement](#)

[Le marché de la santé en Russie](#)

[4 bonnes raisons de s'intéresser à l'Australie](#)

[Guides export sur 8 verticales TECH](#)

[Le transport ferroviaire aux Etats-Unis](#)

[Travailler et communiquer avec les Américains](#)

[La Côte d'Ivoire, plateforme régionale d'Afrique de l'Ouest : clés d'entrée et principales industries](#)

[Projets d'infrastructure prioritaires en transport et logistique de l'Etat éthiopien \(fin mars 2021\)](#)

[Le marché de la santé au Japon et en Corée du Sud](#)

[Publication des calendriers provisoires et des Work Programmes \(Draft\) des Appels à Proposition de la Commission Européenne dans le cadre d'Horizon Europe](#)

[L'Assurance Prospection Accompagnement de BPI : un nouvel appui financier pour démarrer à l'export](#)

[Les approches qui ont fait leur preuve en Chine : success stories de PME françaises en Chine](#)

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

[Le Japon en trois arguments](#)

[Des clés d'entrée sur le marché Espagnol](#)

[L'Inde : acteur incontournable en matière d'innovation](#)

[Le secteur aéroportuaire en Espagne](#)

[Expo 2020 Dubaï : Appel aux meilleures pratiques internationales !](#)

[L'efficacité énergétique en Arabie Saoudite](#)

[Livre blanc sur la « digitalisation de l'industrie en Allemagne, en Italie et en Amérique du Nord »](#)

[Presse professionnelle et réseaux sociaux en Allemagne : communiquez efficacement !](#)

[Les tendances & secteurs porteurs Tech en zone nordique pour 2021](#)

[Franc succès pour les GREEN DAYS 2020 !](#)

[Des clés d'entrée sur le marché Allemand](#)

[Un programme visant à accroître la visibilité et les activités commerciales de votre entreprise en Chine](#)

Agenda

- [30sept.Rencontre Club chez Bio Composants Médicaux, un retour d'expérience du marché japonais](#)
- [05oct.Webinaire - Import et e-commerce : nouvelles règles "tva et douane" depuis le 01 juillet](#)
- [06oct.Les approches qui font leur preuve pour réussir en Amérique latine](#)
- [07oct.Webinaire - Une nouvelle réglementation européenne du contrôle des exportations des Biens à Double Usage : Avez-vous pensé à vous mettre à jour ?](#)
- [12oct.Green Days RDV d'affaires& Networking du 12 au 15 octobre 2021](#)

[VOIR L'AGENDA>](#)

FORMATIONS

- [01oct.Maîtriser les règles incoterms® ICC 2020](#)
- [05oct.Établir une DEB en lien avec la déclaration de TVA](#)
- [07oct.Etablir la facture export : mentions obligatoires et recommandées - Classe virtuelle](#)

[TOUTES NOS FORMATIONS>](#)

- [Contactez-nous](#)
- [Nos coordonnées](#)
- [Mentions légales](#)

- [haut de page](#)
- [version PDF](#)