

rend le dialogue plus intelligible, plus normal et plus aisé. Ils s'intéressent davantage aux sciences économiques, au droit, à la gestion et au génie qu'à l'idéologie. Les plaisanteries et le bavardage ne sont pas de mise comme en Occident. Ils vous invitent rarement chez eux, à un spectacle ou à une activité sportive. Des déjeuners sont offerts à l'occasion, mais seuls y assistent les représentants de chaque organisation soviétique, les conjoints restant à la maison. La vodka et les autres spiritueux sont aujourd'hui rarement servis aux réceptions officielles, et ne devraient jamais être offerts en cadeau. Les Soviétiques répondent rarement à l'avance aux invitations (RSVP). Il faut les prévenir au moins une semaine à l'avance pour les inviter à déjeuner, à dîner ou à une réception.

- m) Ennemis du risque : les Soviétiques ont la réputation d'être des négociateurs extrêmement durs, expérimentés et bien préparés. Cependant, ils sont très réticents à prendre des risques car si la transaction est un succès, ils n'en tirent pas grand avantage sur le plan personnel. Par contre, si elle tourne mal, le négociateur peut avoir de graves ennuis. En Union soviétique, les négociateurs aiment donc obtenir des certitudes. Les contrats sont élaborés de manière à prévoir toutes les éventualités. Condition primordiale, le contrat doit contenir une clause d'arbitrage minutieusement rédigée (Chambre de commerce soviétique à Moscou ou, de préférence, Stockholm) pour décourager les différends. Les Soviétiques préfèrent avoir recours à la négociation plutôt qu'à l'arbitrage ou au droit commercial pour régler les différends. Ils utilisent un contrat standard, souvent sous forme de formule à remplir. Prêtez une attention particulière aux clauses concernant la livraison, car de lourdes amendes sont généralement prévues en cas de livraison incomplète ou de non-respect des délais. La clause habituelle "cas de force majeure" contient la formule classique "circonstances indépendantes de notre volonté", mais cela ne concerne pas, en principe, les grèves, les lock-out ou autres conflits de travail. Les amendes, qui varient de 5 à 10 % de la valeur du contrat, sont strictement appliquées.
- n) Brochures : prévoyez la distribution de brochures en russe, bien illustrées et contenant beaucoup de détails techniques (système métrique). Évitez les brochures publicitaires trop luxueuses qui