

Les entreprises françaises en Union soviétique, 1950-1991 : modalités de fonctionnement et exemples de réussite

Résumé

Dans le contexte de la guerre froide et du climat politique instable, le commerce entre l'URSS et la France représentait un défi. Tout particulièrement compte tenu des différences idéologiques et de la confrontation entre les deux systèmes socio-économiques. Néanmoins, entre 1950 et 1991, les entreprises françaises ont pu développer des contacts avec les clients soviétiques et établir des liens commerciaux solides. Dans cette communication, je présenterai les processus de naissance et de développement des mécanismes et des institutions qui deviennent une base solide pour les activités commerciales des entreprises françaises en URSS. Ensuite, j'exposerai des exemples de coopération réussie entre les entreprises françaises et l'Union soviétique dans les domaines où les relations commerciales entre les pays étaient les plus fructueuses.

Abstract

In the context of the Cold War and the unstable political climate, trade between the USSR and France was a challenge. Especially given the ideological differences and the confrontation between the two socio-economic systems. Nevertheless, between 1950 and 1991, French companies were able to develop contacts with Soviet customers and establish strong trade links. In this communication, I will present the processes of birth and development of mechanisms and institutions that became a solid basis for the business activities of French companies in the USSR. Then, I will expose some examples of successful cooperation between French companies and the Soviet Union in the areas where trade relations between the countries were most successful.