

**Conférence de S.E. Monsieur Mauricio Alice,
Ambassadeur d'Argentine
« Les négociations interculturelles »**

Le 11 novembre 2019



« La Négociation et la Culture sont très étroitement liées. Pour obtenir quelque chose il y a différents moyens employés : La force, la persuasion ou l'opération d'un échange.

Pour qu'une négociation ait lieu il y a trois mots-clés :

- 1- L'avènement d'un changement important : *Turning Point*
- 2- Le pouvoir
- 3- Les intérêts en jeu

Pour définir tout d'abord la Culture : C'est un ensemble de croyances, d'activités, de disciplines qui définissent un groupe social. Ce groupe social est également défini par une certaine identité. L'origine du mot culture provient du fait de cultiver la terre ; d'où cultiver la pensée et l'esprit. La culture est liée à des valeurs et à des coutumes. Elle est également définie comme la programmation collective de l'esprit et c'est par conséquent un phénomène collectif acquis et non pas inné.

Quant à la Négociation, il est important de mentionner trois points :

- 1- L'importance de la culture dans les négociations
- 2- La stratégie adoptée
- 3- Les différents types de négociations

La culture est en général nationale. Culture des entreprises, culture de certaines écoles, culture de certaines universités (Georgetown University, Harvard, Yale). La culture détermine un groupe social ; nous pouvons parler sans doute d'une culture rotarienne !

Nous sommes souvent influencés par plusieurs groupes de culture. La culture contribue à faire réussir les négociations ; elle aide à se mettre à la place des autres, c'est ce qu'on appelle l'empathie : comprendre les intérêts et les besoins de l'autre.

La culture a un impact sur la manière de percevoir les autres : Les autres qui sont issus de cultures ou d'idéologies différentes ou qui viennent de pays étrangers qui appliquent des lois d'une manière très différente. Ceci affecte donc la communication lors des négociations.

La culture a un impact sur la manière d'interpréter les mots et les actions des autres. Parfois l'échec des négociations est dû à la communication.

Plusieurs facteurs entrent en jeu :

- Une bonne perception de la réalité
- Bloquer les informations incompatibles avec notre culture
- Chercher à comprendre les attributs des autres

Si les conditions de bases sont bonnes, les négociations se déroulent dans une ambiance favorable.

Les différentes approches dans les négociations :

- Le but est soit décrocher un contrat (approche américaine) ou établir des relations d'abord (approche asiatique)
- L'attitude : se diriger vers un *win-win* situation ou vers un *win-lose* situation

- Approche formelle (asiatique) ou informelle (américaine)
- Approche directe (Allemands) ou indirecte (négation sans dire Non : Français et Japonais)
- La sensibilité (les Suisses sont très ponctuels mais les Latino-Américains le sont moins)
- Les émotions fortes ou faibles (il faut savoir séparer les personnes des problèmes)
- Le type d'accord : général (asiatique) ou détaillé (américain)
- La conclusion de l'accord : se fait par des principes détaillés d'abord ou par des principes généraux en premier. Il y a un chef de groupe (américain) ou approbation par consensus (asiatique)
- La prise de risques plus ou moins poussée selon les pays.

En conclusion, pour opérer une bonne négociation, il faut :

- Étudier et comprendre sa propre culture et celle des autres
- Avoir une approche positive
- Vouloir traverser les ponts qui séparent les cultures

Pour cela il est nécessaire d'avoir une bonne communication, avoir un esprit de collaboration et de confiance.

MERCI »

._*_._*_._*_._*_._*_._*_._