

Au-delà des frontières : négocier des affaires à travers les cultures méditerranéennes

Premier numéro : Styles de communication

Par Elisabet Camprubí Homs et Amer Bitar

Dans le monde complexe des négociations commerciales, le succès dépend d'une attention méticuleuse à de nombreux facteurs. Un déterminant crucial qui façonne de manière significative la dynamique de négociation est la culture nationale des parties impliquées. Nulle part cela n'est plus apparent que sur les marchés entourant la mer Méditerranée, où l'intelligence culturelle (CQ) devient indispensable pour obtenir des résultats favorables. Cultiver une compréhension profonde et une adaptabilité aux normes, valeurs et comportements culturels uniques est primordial dans cette région diversifiée avec son riche patrimoine historique et ses échanges économiques étendus.

En appréciant les subtilités des cultures nationales, les négociateurs peuvent habilement naviguer dans les complexités des négociations commerciales et favoriser des collaborations prospères. La compréhension culturelle est une boussole qui aide les négociateurs à découvrir des valeurs partagées, à surmonter les malentendus potentiels et à forger des liens solides. Ce duo puissant, composé de sens des affaires et d'intelligence culturelle, détient la clé pour libérer le potentiel de votre entreprise et donner à votre équipe les moyens de réussir à l'avenir.



*"Si vous ne comprenez pas les gens,
vous ne comprenez pas les affaires".*

-Simon Sinek



Le monde des affaires est une arène fascinante où les négociations façonnent le cours du succès. Dans ce domaine dynamique, l'intelligence culturelle apparaît comme une force essentielle, permettant aux négociateurs d'obtenir des résultats mutuellement bénéfiques. En reconnaissant l'impact profond des cultures nationales et en investissant dans le développement de la compréhension culturelle, les entreprises acquièrent le pouvoir de libérer le plein potentiel de leurs négociations et de forger des collaborations prospères. Rejoignez-nous dans cette aventure éclairante alors que nous dévoilons les secrets pour prospérer sur divers marchés et atteindre de nouveaux sommets dans nos efforts professionnels. Et gardez les yeux ouverts pour notre prochain webinaire sur le sujet !

Les négociations dans le
la région méditerranéenne
sont profondément
influencé par la culture
valeurs, croyances et
mode de communication,
entraînant des impacts
importants. Chaque pays
dans la région possède
sa propre culture unique
normes et valeurs,
qui façonnent le
processus de négociation.





L'étude de cas du partenariat hispano-égyptien

Imaginez une négociation à fort enjeu où deux entreprises, issues d'horizons culturels différents, convergent dans la poursuite d'un partenariat stratégique. Dans cette étude de cas, nous plongeons dans la dynamique passionnante entre une entreprise espagnole et une organisation égyptienne. Préparez-vous à un choc des styles de négociation, des modèles de communication et des normes culturelles profondément enracinées qui définissent ce voyage de négociation captivant.

La firme espagnole, profondément enracinée dans son riche héritage, adopte un style de négociation relativement direct et affirmé par rapport à ses homologues égyptiens. Armés de données factuelles, les négociateurs espagnols ont exprimé sans crainte leurs désaccords tout en valorisant l'établissement crucial de la confiance par le biais de relations personnelles. Les signaux non verbaux, comme des poignées de main fermes et un contact visuel inébranlable, deviennent des outils puissants dans leur quête pour établir un rapport.

De l'autre côté, la firme égyptienne navigue avec grâce dans le processus de négociation avec un engagement inébranlable à préserver l'harmonie. Utilisant la communication indirecte, leurs représentants dansent habilement à travers les conversations, préservant délicatement l'équilibre social. Les bavardages, les plaisanteries et un véritable effort pour comprendre les points de vue de l'autre deviennent la pierre angulaire de leur négociation.

Au fur et à mesure que la négociation se déroule, les deux parties rencontrent des difficultés pour concilier leurs styles de négociation divergents. La franchise de la firme espagnole frôle parfois

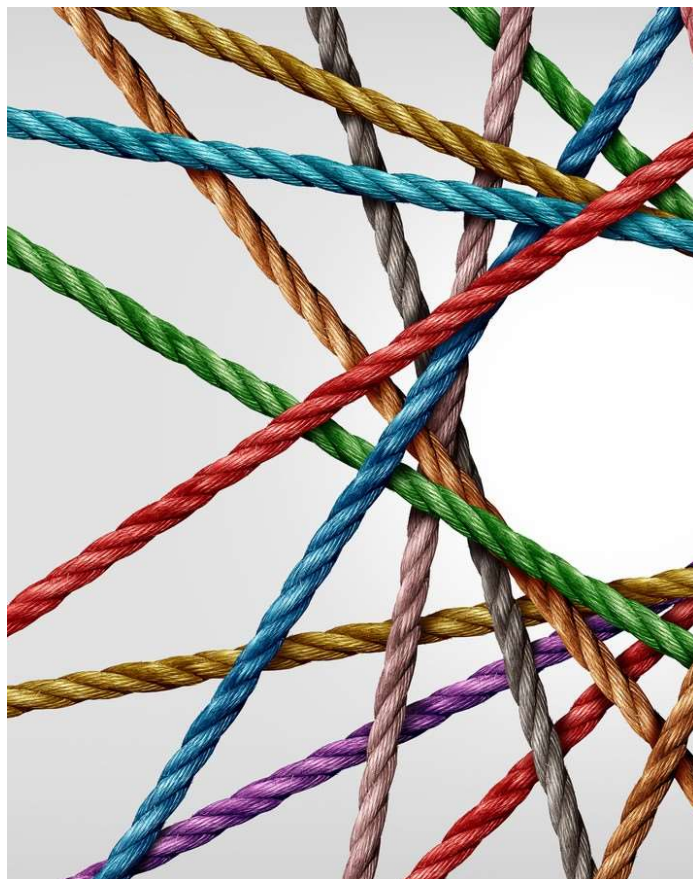
perçue comme une agression par leurs homologues égyptiens. À l'inverse, la communication indirecte de la firme égyptienne laisse les négociateurs espagnols aux prises avec des incertitudes sur les véritables intentions. Pourtant, au milieu de ces obstacles, les négociateurs font preuve d'une sensibilité culturelle et d'une remarquable volonté d'adaptation, conduisant à la découverte d'un terrain d'entente et à l'établissement d'un partenariat fructueux aligné sur des objectifs partagés. La conscience culturelle, la sensibilité et l'adaptabilité apparaissent comme des ingrédients essentiels pour libérer le plein potentiel de telles négociations et entretenir des partenariats durables. En intégrant ces informations dans leurs pratiques de négociation, les négociateurs peuvent transcender les barrières culturelles, exploiter le pouvoir de la diversité et se lancer dans un voyage transformateur au sein du marché mondial.

En Méditerranée, où les relations personnelles et le renforcement de la confiance ont une valeur immense, il est important de noter que l'équilibre entre les relations personnelles et les relations axées sur les tâches peut varier d'un pays à l'autre. Alors que les Espagnols sont considérés comme axés sur les relations par les Britanniques, par exemple, ils sont perçus comme axés sur les tâches aux yeux des autres, comme les Égyptiens. Ces dynamiques culturelles nuancées soulignent davantage l'importance de la conscience culturelle dans la conduite de négociations fructueuses dans la région méditerranéenne et au-delà.

En conclusion, une négociation efficace dans la région méditerranéenne culturellement diversifiée repose sur la compréhension et l'adaptation aux styles de communication. La communication est un pont vital entre les nations où prévalent des échanges vivants, expressifs et animés.

L'utilisation de gestes, d'expressions faciales et du langage corporel ajoute de la richesse et de la subtilité aux conversations. Alors que la franchise est prisée dans certains pays comme l'Espagne et la France, d'autres utilisent des styles de communication plus indirects, comme on le voit dans les cultures arabes. L'attention aux indices non verbaux devient primordiale car ils portent des couches supplémentaires de sens et de contexte. L'écoute active et le respect de la diversité des points de vue sont indispensables au succès des négociations.

En reconnaissant et en adoptant les aspects culturels uniques de chaque pays, les négociateurs peuvent relever les défis et forger des résultats positifs dans cette région culturellement dynamique.



À propos des auteurs

Elisabet Camprubí Homset et **Amer Bitar** sont Hofstede Associate Partners (Leadership, Culture & Change).



 **Elisabet Camprubí Homs**



 **Amer Bitar**



www.ascame.org
secretariat@ascame.org

