



## Comment réussir les négociations à l'international ? Petit-déjeuner conférence au cabinet Zschunke (Paris).

**Mardi 15 novembre, au sein du cabinet ZSCHUNKE Avocats / Rechtsanwälte, son associée Verena Moll (avocat aux barreaux de Berlin et Paris) et Béatrice Rivas-Siedel (consultant coach en management interculturel) ont partagé leur expérience et leur vision des enjeux interculturels dans le cadre de négociations internationales dans le milieu de l'entreprise.**

La négociation internationale fait partie du quotidien de tout professionnel amené à travailler avec des personnes d'autres cultures. Les enjeux varient selon le contexte, mais le défi reste le même : comment se comprendre afin de trouver ensemble un accord bénéfique pour tous ?

Instaurer une relation de confiance est une étape incontournable dans le processus de négociation. Comment établir cette relation de confiance entre différentes cultures ?

En s'appuyant sur les travaux de Hofstede et Hall, Béatrice a démontré l'importance du contexte sur le mode de communication. Les cultures à contexte fort privilégient la qualité de la relation entre les deux personnes, les messages nuancés et implicites, le non-verbal. A l'inverse, les cultures à contexte faible accordent plus d'importance aux messages directs et explicites, la relation entre les deux protagonistes ayant une importance moindre. A partir d'exemples concrets en Arabie Saoudite, Vietnam, Inde, Allemagne, Italie et au Royaume Uni, Béatrice a mis en lumière les raisons des échecs lorsque ces différences de style de communication ne sont pas prises en compte ainsi que les implications directes sur la conduite du processus de négociation.

Autres implications des différences culturelles : quel type de relation établir avec ses interlocuteurs ? Comment aborder les temps informels ? Quels sujets aborder ? Peut-on faire de l'humour ? Comment identifier les décideurs ? Béatrice a fourni des éléments de réponse aux diverses interrogations des participants.

Prendre conscience de son propre profil culturel et connaître la culture de son interlocuteur sont des compétences incontournables pour un négociateur international performant. La capacité à observer et à écouter ainsi qu'à dépasser ses stéréotypes sont indispensables.

Verena a ensuite abordé la question de la méthode pour sécuriser les négociations sur le plan juridique en distinguant notamment la langue de négociation de la langue de rédaction contractuelle. Dans ce contexte, il est important de combiner de manière judicieuse le droit applicable au contrat et la langue contractuelle. Une terminologie commune est insuffisante et il est conseillé d'avoir une solide connaissance du marché, de la culture et du système juridique de chaque partie au contrat.

Ainsi se posent entre autres les questions suivantes : le type de contrat souhaité par le client, existe-t-il dans le système et la culture juridique du pays cible ? A-t-il la même fonction et la même qualification dans ce pays? Verena a illustré par ailleurs les différentes techniques de rédaction contractuelle pratiquées dans les pays du *Common Law* et du *Civil Law*.

Le petit-déjeuner s'est clôturé par un partage des expériences des participants dans leur quotidien professionnel à l'international.

**ZSCHUNKE**



**Avocats / Rechtsanwälte**

**Verena MOLL**

Paris-Berlin

v.moll@zschunke.com

+33 1 42 25 12 00

www.zschunke.com

**Béatrice RIVAS-SIEDEL**



**Consultant Coach**

+33 6 77 32 69 66

brivassiedel@gmail.com