

Négocier avec les Indiens

Wel'Com-Hom News



Communication & Management
Hommes & Méthodes

Développez votre agilité en management et en techniques de vente

www.com-hom.com

Adaptez votre style de négociateur



En complément à l'article « [Vis ma vie : La France vue par un DG Indien](#) », je souhaite aborder ici la thématique de la négociation, ce qui nous permettra de mieux comprendre la culture Indienne, passionnante et fascinante.

Tout d'abord il faut savoir que tout se négocie en Inde et dans tous les sens. Ne lâchez que par petits morceaux et toujours avec une contrepartie. Il faut être souple et ferme à la fois. Dans la plupart des cas, les négociations avec le sourire passent très bien.

Négocier une simple facture de téléphone peut prendre 2 mois même si le sujet n'a rien d'extraordinaire. Savoir toujours garder son sang froid est cependant conseillé car tout se négocie !

Sachez aussi que les Indiens voient un grand respect aux diplômes et aux rangs hiérarchiques et seules les personnes les mieux placées parleront. La négociation se déroule généralement avec des personnes de haut rang hiérarchique. Si votre opposition est rude et brutale, ces personnes risquent d'être froissées d'où l'intérêt de se comporter toujours de façon calme et posée. De plus, les Indiens ont la faculté de se projeter dans l'hypothèse où le contrat serait signé avec une vraie relation affective entre les deux parties. En vous voyant pour la première fois, ils se poseront ces questions. Serez-vous l'être amical, sincère et respectueux sans être trop « lourd » dans les propos et le comportement ? Serez-vous le professionnel qui apportera une vraie valeur ajoutée, qu'elle soit financière ou intellectuelle ?

Attention à garder aussi deux poires pour la soif :

- une dans le cas où votre contrat devrait passer dans les mains d'un autre supérieur. Celui-ci demandera quelque chose pour justifier son utilité dans la négociation du projet,
- une autre le jour même de la signature du contrat, où jusqu'au bout, vos futurs partenaires chercheront à gagner des roupies supplémentaires. Vous venez d'un pays riche, pas eux !

Compte tenu de la considération spatiale du temps, il convient de noter que les gains doivent se faire tout de suite. Parler de sécurité d'investissement ne veut pas dire grand-chose à des Indiens qui connaissent une croissance fulgurante de leur pays depuis seulement 1991.

Etre positif sur tout. Ne pas parler de misère, de corruption, de la concurrence en Chine ou encore du Pakistan. Et enfin, attention à ne pas arriver en terrain conquis. Les entreprises du monde entier viennent

pour faire quelque chose en Inde et il y a fort à parier que d'autres étaient à votre place hier et d'autres le seront encore demain. Ce qui veut dire qu'ils n'ont pas forcément besoin de vous pour avancer.

Une poignée de main à la fin de la négociation est un signe d'accord tacite. Le contrat est légalement formé seulement lorsqu'il est écrit et signé. Dans beaucoup de cas et sur les premières transactions, le paiement à la commande est accepté.

Aujourd'hui, plus de la moitié des 500 plus grandes entreprises mondiales ont délocalisé la majeure partie de leurs services informatiques en Inde et Microsoft a même installé son plus grand centre de recherche informatique à Hyderabad. D'un pays des plus pauvres de la planète, il est devenu un acteur majeur et incontournable dans les nouvelles technologies. Ignoré il y a encore quelques années, son entrée fracassante avec les rachats d'Arcelor ou encore de Jaguar et de Land Rover ont interpellé beaucoup d'Européens.

Qu'elle est loin cette image du Maharadjah sur le dos d'un éléphant, ou encore du Yogi assis sur des clous en train de charmer un cobra. L'Inde, avec ses 18% de la population mondiale, forme le deuxième groupe de consommateurs potentiels du monde et d'après de nombreux économistes, sa jeunesse va devenir rapidement un moteur économique mondial dans les années à venir.

Au vu de ces chiffres et de cette croissance fulgurante, il était grand temps qu'un ouvrage vienne nous donner les clefs du « Savoir être » avec les Indiens. C'est donc chose faite Que ce livre soit un outil et qu'il vous aide à mieux travailler avec vos filiales, vos partenaires ou encore conquérir de nouveaux marchés.

Bonne lecture...

Pour aller plus loin ...



[Bien communiquer avec vos interlocuteurs indiens](#)



Laurent Goulvestre
Facilitateur Interculturel
www.goulvestre.com

A propos de l'auteur :

Laurent Goulvestre : C'est en 1990 et après avoir traversé l'Himalaya à pied et le désert du Thar en Chameau, que Laurent Goulvestre tombe amoureux de l'Inde. Depuis cette date, Laurent retourne régulièrement en Inde pour y enseigner et pour conseiller les entreprises indiennes sur l'approche comportementale à avoir envers les occidentaux européens et américains. Homme de terrain avant tout, il est aussi enseignant à HEC et consultant pour des Groupes du CAC 40. Vous pouvez le contacter pour former vos équipes sur l'inde ou encore animer vos séminaires avec des conférences dynamiques et originales. Ses ouvrages « Les clefs du savoir être à l'international » et « Petit traité interculturel pour mieux réussir à l'international » connaissent un franc succès auprès des professionnels

Copyright

Les textes et les images sont la propriété de www.goulvestre.com