

LA NÉGOCIATION INTERNATIONALE EN TROIS ÉTAPES

La dimension internationale ne modifie pas la logique et les objectifs de la négociation dans le même pays ce qui rend tout à fait opérationnels votre savoir-faire et votre expérience en la matière. Cependant, elle introduit une composante culturelle - négociation interculturelle - qui définit les comportements, les attitudes et les attentes et qui donc influence les conditions des affaires. Pour éviter tout malentendu... ou exaspération, il vaut mieux s'enquérir au préalable des particularismes locaux qui interviennent sur le déroulement de la négociation et la formulation d'un éventuel accord.

Trois étapes peuvent être identifiées dans un processus de négociation international : la préparation de la négociation, le déroulement de la négociation et la formalisation du contrat.

LA PRÉPARATION DE LA NÉGOCIATION

Toute négociation commerciale met en présence deux ou plusieurs personnes à la recherche du meilleur accord possible pour préserver leurs avantages respectifs. Dans un cadre international, la difficulté tient au fait que les individus ne partagent pas la **même conception** de la négociation, ni le même **mode de pensée et d'agir**. Il convient de prendre quelques repères pour accroître les chances d'aboutir à un accord.

La connaissance de votre interlocuteur

Elle s'appuie sur les informations collectées auparavant et elle s'affinera au cours des échanges.

- **Son statut** : Les attentes d'un importateur, distributeur, d'un agent diffèrent de celles d'un acheteur et leurs fonctions respectives induisent un type de relations spécifiques. Il en résulte que la négociation ne portera pas sur les mêmes points. Avec un acheteur potentiel, la discussion concerne votre offre et porte sur les produits et vos conditions de vente alors qu'avec un futur partenaire, elle définit les modalités de votre collaboration. Dans les deux cas, il convient d'identifier les points négociables et l'amplitude des modifications tolérables.
- **Son pouvoir de décision** : Il importe de déterminer si votre interlocuteur dispose ou non de la capacité à engager son entreprise à signer un contrat. Or il n'est pas toujours aisé d'identifier au travers des titres inscrits sur les cartes de visite, la réalité des pouvoirs détenus.

La préparation des outils utiles à la négociation

Elle concerne votre proposition et les supports que vous utiliserez. Au-delà de vos produits, vous vendez votre entreprise dont vous devez prouver la fiabilité. Assurez-vous de disposer de toutes les informations relatives à ses performances et aussi des fiches produites et d'un tarif export. Cette réflexion est essentielle pour contrôler que les informations communiquées ne dévoilent pas d'éléments essentiels sur votre savoir-faire.

La définition de l'enjeu de la négociation

Schématiquement, vous pouvez le concevoir de deux façons différentes. Vous considérez la négociation comme le moyen soit de maximiser votre propre avantage dans un rapport gagnant/perdant, soit de satisfaire les aspirations des deux parties et de leur assurer les meilleurs résultats grâce aux effets positifs de l'accord dans une logique gagnant/gagnant.

Le choix dépend :

- **de votre objectif**, à savoir une rentabilité maximale, l'écoulement d'un surstock ou encore la conquête d'un marché...
- **de votre degré de liberté** par rapport à vos propres contraintes qui délimite votre capacité à pendre en compte et à intégrer les attentes du prospect,
- **de la pérennité souhaitée** de la relation avec la recherche d'un contrat ponctuel ou au contraire l'instauration de relations inscrites dans la durée.

La programmation de la négociation

Il s'agit de prévoir :

- **les lieu et cadre** des négociations qui, éventuellement, expriment un **rapport de force** et sont déterminés dans un souci d'impressionner,
- **la durée des négociations** liée à la perception de l'enjeu, à la nature des relations souhaitées, à un **contexte fort ou faible**,
- **la structure** et la taille de l'équipe de négociateurs.

LE DÉROULEMENT DE LA NÉGOCIATION

Il peut être perturbé par des difficultés de communication et par des attentes spécifiques de chacune des parties.

La communication

La **communication verbale** se heurte à la barrière de la langue qui, au-delà d'un simple mode d'expression, reflète un mode de pensée. Le recours à l'anglais, langue véhiculaire des affaires internationales, apporte une solution universelle mais place les partenaires en situation d'inégalité. Hormis les cas de bilinguisme et de bi-culturalité, ceux qui ne recourent

pas à leur langue maternelle sont défavorisés et éprouvent des difficultés à formuler correctement leur position et à cerner celle de leur(s) interlocuteur(s). Ils peuvent apparaître de ce fait, gauches et mal à l'aise dans la discussion sans que cette attitude ne présume de réticences ou d'une absence de pouvoir de décision. Par ailleurs, le recours à un interprète pose l'éternel problème de la fiabilité de la traduction.

La **communication non verbale** au travers des gestes, mimiques, postures, contacts visuels, sons de la voix, silences... renforce et ponctue le message verbal mais constitue aussi un réel langage du corps qui n'est pas non plus universel.

Par ailleurs, toute communication se déroule dans un contexte qui lui confère une partie plus ou moins importante de sa signification. Ce « contexte » désigne à la fois le lieu de la communication, son enjeu mais aussi la qualité, l'âge, le sexe des interlocuteurs... autant d'éléments susceptibles d'infléchir sensiblement la portée du message dans la mesure où ils interviennent dans son interprétation.

La conduite de la négociation

Selon l'origine des protagonistes, elle obéit à des rituels particuliers qui se manifestent au niveau :

- de la phase d'accueil plus ou moins longue selon qu'elle est perçue comme le moyen de mieux se connaître, condition nécessaire pour travailler ensemble,
- du strict respect d'un ordre du jour ou au contraire du développement de fréquentes digressions,
- de la durée utilisée parfois comme moyen de pression.

Le maître-mot est d'observer et de vous adapter tout en vous gardant d'interprétations hâtives.

LA FORMALIZATION DU CONTRAT

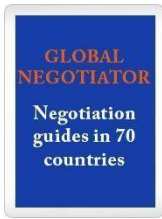
En matière de relations internationales, le recours à l'écrit constitue la modalité la plus répandue de formalisation des engagements mutuels et il y a lieu de l'exiger pour garantir leur respect.

Les différences de conception de l'accord selon les pays aboutissent à ce que celui-ci soit :

- détaillé point par point ou limité aux grandes lignes,
- considéré comme impératif et devant être respecté à la lettre ou perçu comme valable le jour de la signature et susceptible d'évolution,
- conforme à l'équité que les uns assimilent à l'équilibre des gains et les autres à l'égalité des concessions...



Le document final (normalement un contrat) doit donc être soumis à un examen attentif pour vérifier qu'il correspond aux conclusions de la négociation.



[GUIDES DE NÉGOCIATION DANS 70 PAYS \(ANGLAIS\)](#)



[MODÈLES DE CONTRATS INTERNATIONAUX EN 7 LANGUES](#)

MODÈLES DE CONTRATS INTERNATIONAUX

CONTRATS INTERNATIONAUX EN FRANÇAIS



- Contrat de Vente Internationale
- Contrat de Distribution Internationale
- Contrat d'Agent Commercial International
- Contrat de Représentation Commerciale Internationale
- Contrat de Commission sur Vente Internationale
- Contrat de Joint Venture Internationale
- Contrat de Franchise Internationale
- Contrat International de Services
- Contrat International d'Approvisionnement
- Contrat International de Fabrication
- Contrat d'Intermédiation Commercial Internationale
- Contrat International de Confidentialité
- Contrat d'Expatriation
- Protocole d'Accord pour Distribution Internationale
- Protocole d'Accord pour Joint Venture Internationale
- **Pack Tous les Contrats en Français**

CONTRATS INTERNATIONAUX EN ANGLAIS



- International Sale Contract
- International Distribution Contract
- International Commercial Agency Contract
- International Sales Representative Agreement
- International Sales Commission Agreement
- International Joint Venture Contract
- International Franchise Contract
- International Services Contract
- International Supply Contract
- International Manufacturing Contract
- Intermediary Contract for Trade Operations
- International Confidentiality Agreement
- Expatriate Contract of Employment
- Memorandum Understanding International Distribution
- Memorandum of Understanding for Joint Venture
- **Pack All Contracts in English**

CONTRATS INTERNATIONAUX EN ESPAGNOL



- Contrato de Compraventa Internacional
- Contrato de Distribución Internacional
- Contrato de Agencia Comercial Internacional
- Contrato de Representación Comercial Internacional
- Contrato de Comisión Mercantil Internacional
- Contrato de Joint Venture Internacional
- Contrato de Franquicia Internacional
- Contrato Internacional de Servicios
- Contrato Internacional de Suministro
- Contrato Internacional de Fabricación
- Contrato de Intermediación Comercial Internacional
- Contrato Internacional de Confidencialidad
- Contrato para Expatriado
- Memorándum Entendimiento Distribución Internacional
- Memorándum de Entendimiento para Joint Venture
- **Pack Todos los Contratos en Español**

CONTRATS INTERNATIONAUX EN ALLEMAND



- Internationaler Kaufvertrag
- Internationaler Vertriebsvertrag
- Internationaler Handelsvertretervertrag
- Internationaler Vertretungsvertrag
- Internationaler Provisionsvertrag
- Internationaler Joint-Venture-Vertrag
- Internationaler Franchisevertrag
- Internationaler Dienstleistungsvertrag
- Internationaler Liefervertrag
- Internationaler Herstellungsvertrag
- Internationaler Vermittlungsvertrag
- Internationaler Geheimhaltungsvereinbarung
- Entsendungsvertrag
- Absichtserklärung Internationaler Vertriebsvertrag
- Absichtserklärung Joint-Venture-Vertrag
- **Pack Alle Verträge in Deutsch**

Acheter online

www.globalnegotiator.com/fr

info@globalnegotiator.com



GLOBALNEGOTIATOR
International Documents

www.globalnegotiator.com/fr/contrats-internationaux