



La culture des affaires au Moyen-Orient,
« l'art de la négociation avec les pays du Golfe. »

Conférencier : Abdel Kabir Belbsir M.A

18 février 2016 / Heure : 10h30 / Durée : 30 min

Lieu : Hôtel Sheraton (Montréal).

www.bmdcanada.com



Groupe B.M.D CANADA

Chers participants,

Voici l'essentiel de ma présentation lors du séminaire sur les occasions d'affaires dans les pays du Golfe le 18 février 2016.

Vous trouverez les principales informations et de nombreux conseils qui pourront vous aider à développer de bonnes relations avec vos futurs partenaires d'affaires dans la région du Golfe arabe .

Si vous avez des questions spécifiques, n'hésitez surtout pas à me contacter directement ou participer à une de nos séances de formations privées à notre bureau de Laval.

Au plaisir de vous rencontrer.

Abdel Kabir Belbsir , M.A.

CEO, Groupe BMD Canada CEO,

BAK, Relations publiques

Bur : 514-461-3032 / Cell : 514-553-8199

abdel@bmdcanada.com



Abdel Kabir Belbsir M.A.

Formations académiques

- Maîtrise en communications publiques (Université Laval 2009).
- Diplôme études supérieures spécialisées en relations publiques (Université Laval 2008).
- Formation en droit européen (Lyon 3 , France, 2002).
- Études programme de Baccalauréat en science politique 2000 à 2003 (UQAM).
- Centre d'apprentissage des Affaires Publiques de la Défense du Canada. (RAPU 2012).



Abdel Kabir Belbsir M.A.

Parcours professionnel :

- Conseiller politique ministériel, Gouvernement du Québec (2003-2004).
- Fondateur de la firme de relations publique BAK Relations publiques. (2006-)
- Fondateur Groupe BMD Canada (2010-)
- Chef de cabinet du Commandant Adjoint de la 2e Division du Canada et la Force opérationnelle interarmées (Est) (2014-)
- Consultant en communication externe. Ministère de la défense du Canada (2016-)



La négociation

« La négociation est, en dehors du sexe, l'engagement le plus fréquent et le plus problématique entre deux personnes et une relation qui demeure entre deux activités .»

John Kenneth Galbraith.

« La plupart des gens ne prennent conscience de leur spécificité culturelle que lorsqu'ils sont mis en contact avec des personnes originaires d'une culture différente de la leur. »

Bernard BRUEL (Négociation multiculturelle 2015).



Négociation interculturelle

Négociation : Ensemble **d'interactions** entre des personnes ou des groupes, qui sont de **pays différents** et qui ont des intérêts à la fois convergents et divergents, en vue d'en arriver à des ententes qu'ils estiment favorables pour eux-mêmes, ou leurs mandants, dans le domaine des transactions commerciales.»

(Les cultures génèrent des approches cognitives très différentes.)
(Guy Olivier Fauve).

Par exemple :

- **Japonais** : partent du contexte avant de parler de transaction.
- **Chinois** : attendent de voir le gain collectif avant de poursuivre.
- **Américains** : cherchent à s'engager immédiatement dans la négociation.



Recommandations avant de négocier.

- 1- Il faut se préparer et améliorer ses connaissances culturelles sur le pays .
- 2- Éviter de se comporter à l'opposé de la culture et traditions du pays hôte.
- 3- Adopter l'attitude du touriste, qui veut découvrir et non imposer son mode de vie.
- 4- En tout temps témoigner son intérêt à vouloir apprendre plus sur le pays et sur son interlocuteur.



Atouts

- Échanger sur le pays, son histoire, sa culture avec son interlocuteur .
- Écouter : écouter les expériences de l'interlocuteur sans juger ni argumenter.
- Faire preuve de rigueur lors des échanges pour éviter les malentendus et les sous-entendus.
- Confort : cultiver les petits gestes et attentions pour votre client (savoir trouver du temps pour répondre à ses demandes).



À cultiver lors des négociations

- Être patient
- Être respectueux
- Avoir de la rigueur
- Ne pas chercher à accélérer le rythme des affaires
- Être discret sur les négociations pour conserver la confiance de l'autre



Les non-dits qui choquent

Xénophobie

Faire affaire par obligation (uniquement pour sauver votre entreprise).

Ethnocentrisme

C'est considérer que mon ethnie et ma culture sont supérieures aux autres.

Stéréotypes

Fondés sur la lecture des « médias » et les propos des « connaissances ».



Les bonnes manières (1)

Vous devez également tenir compte des points suivants:

- N'offrez pas de boissons alcoolisées à un Arabe, à moins d'être sûr qu'il consomme de l'alcool.
- Ne marchez pas sur un tapis de prière ou devant toute personne qui prie et essayer de ne pas fixer les gens qui prient.
- N'essayez pas d'entrer dans une mosquée sans demander la permission d'abord.



Les bonnes manières (2)

- Évitez de mettre un Arabe dans une position où il pourrait «perdre la face» devant d'autres Arabes. Il appréciera assurément votre geste.
- Ne faites pas signe aux gens avec un doigt, car cela est considéré comme particulièrement offensant.
- Évitez en tout temps les cris, les manifestations d'agressivité ou l'ivresse, car un tel comportement est rarement toléré.
- Éviter le blasphème des religions : toutes!



Les bonnes manières (3)

- Vous devez toujours utiliser votre main droite pour boire et manger.
- La main gauche est considérée comme impure (car elle est souvent utilisée pour les toilettes).
- Vous devriez éviter de montrer la semelle de vos chaussures ou vos pieds, car cela implique que vous pensez que l'autre personne est une «saleté», ce qui est évidemment très choquant. Vous devez donc garder vos pieds à plat sur le sol et ne pas croiser vos jambes.



La culture des affaires au Moyen-Orient,
« l'art de la négociation avec les pays du Golfe. »

GROUPE BMD CANADA

2810, boul. Saint-Martin Est. Bureau 104.

Laval (Qc) Canada . H7E 4Y6

Montréal 514-461-3032 / Québec 418-948-7083

Fax 450-664-7868

info@bmdcanada.com

www.bmdcanada.com