



HELENE MATHIEU
Legal Consultants



CULTURE D'AFFAIRES

NÉGOCIER AVEC DES
PARTENAIRES DANS LES PAYS
DU GOLFE PERSIQUE

CULTURE GÉNÉRALE

- IBM pour :
 - Inch'Allah
 - Bukra
 - Mish Mashkale
- Si Dieu le veut, demain, pas de problème
- Vous n'êtes pas en Amérique, là où les rencontres auront lieu lorsque vous le déciderez :
 - Il se peut que votre partenaire potentiel, alors que vous croyez qu'il vous consacra le temps nécessaire, vous annonce qu'il doit quitter pour un autre rendez-vous préalablement organisé, même si vous n'êtes disponible que pour cette demi-journée
 - Il est fort possible que la rencontre se poursuive tard le soir et dans un environnement hors contexte

- Il faut d'abord établir une relation personnelle. Réunion ou dîner au cours duquel le travail n'est pas abordé. On cherche à vous connaître!
- Il faut être disponible, patient ET FLEXIBLE

RELIGION

- Dans le cadre de négociations, vous devez comprendre et accepter que les moments réservés à la prière ne peuvent être négociés
- Il est possible que votre partenaire utilise ces interruptions pour briser le momentum
- Les discussions et négociations ne reprendront pas nécessairement immédiatement après l'interruption
- Le vendredi (jour de la prière) est hors limite et s'il y a une réunion, elle aura lieu en fin de journée

SOCIÉTÉ

- TRIBALE
- HIÉRARCHIE
- PARTAGE DES SECTEURS D'ACTIVITÉS
- LES FEMMES
- L'ALCOOL
- LES EXPATS
- LES DÉCIDEURS

AVANT DE NÉGOCIER

- Faites vos devoirs
- Mettez à jour votre site web
- Lisez attentivement le site web de votre partenaire potentiel
- Comprenez sa structure corporative
- Trouvez votre interlocuteur dans la structure
- Trouvez votre future place dans l'organigramme

VOTRE STRUCTURE CORPORATIVE

- En fonction de la localisation de votre partenaire, vous devez vérifier s'il existe une convention fiscale de double taxation
- Il y a des conventions fiscales actuellement avec :
 - Émirats Arabes Unis
 - Oman
 - Koweït
- Mais il n'y en a pas avec l'Arabie Saoudite et le Qatar
- Allez-vous vous implanter dans la région?

COMPÉTITION

- Savoir qui sont vos compétiteurs dans la région
- Quels sont les prix de vos compétiteurs
- Comment votre implantation dans la région va rendre vos produits compétitifs
- Les approvisionnements
- Les coûts reliés à la main-d'œuvre

VOTRE INTERLOCUTEUR

- Il est peu probable que ce soit le décideur
- Il sera probablement un « expat »
- Vous devrez faire progresser votre négociation en fonction de votre interlocuteur vers le décideur
- Attention aux éclaireurs
- Soyez attentif aux signes de votre interlocuteur surtout s'il n'est qu'un employé. Il peut vous envoyer des messages subtils que vous devez capter...

LES NÉGOCIATIONS

- Les rencontres ont généralement lieu à l'hôtel
- Demandez si l'hôtel que vous avez choisi est approprié pour votre partenaire
- Soyez disponible le soir
- Soyez toujours prêt à faire votre présentation initiale. On ne sait jamais quand sera présent le décideur
- Demandez pour aller voir les installations de votre futur partenaire

- Vous n'entendrez pas le mot « NON » souvent mais écoutez et observez. Vous entendrez vous-même le « NON »
- On commencera généralement en vous disant qu'ils sont intéressés à tout le territoire du GCC et les quantités de produits en jeu seront presque incroyables
- Si vous observez et vous écoutez, vous serez en mesure de vous faire une idée de la réalité

PARTICIPATION

- Vous devez connaître l'investissement requis pour réaliser le projet et/ou partenariat
- Le financement bancaire local est souvent non disponible
- Comment se fera votre participation
- Dans quelle proportion se fera votre participation

DOCUMENTATION

- LOI
- MOU
- JV
- PARTNERSHIP AGREEMENT
- SUPPLY AGREEMENT
- DISTRIBUTION / AGENCY AGREEMENT

ÉLÉMENTS IMPORTANTS

- TERRITOIRE
- DESCRIPTION DES PRODUITS
- OBLIGATIONS DE CHACUN
- MINIMUM GARANTI
- DATE LIMITE POUR ÉTAPE SUIVANTE
- LOI RÉGISSANT LE CONTRAT
- ARBITRAGE

1^{er} et 2^{ième} VOYAGES

- Quand vous quittez, vous devez avoir déterminé votre prochain voyage... Loin des yeux, loin du cœur...
- Si c'est opportun à votre cas, est-ce que votre partenaire peut venir visiter vos installations
- Dans votre LOI ou MOU, vous devez insister pour des étapes avec des dates. Il vous appartiendra de conserver le momentum et de livrer aux dates convenues
- Je suggère toujours de quitter le vendredi soir. Vous arriverez dans la région le samedi soir avec le décalage
- Le dimanche, on travaille
- Faut prévoir que l'été, en juillet et août, il ne se passera pas grand chose

- LES GENS DU GOLFE ONT DES MILLÉNAIRES D'HISTOIRES ET DE COMMERCE
- ILS SONT À LA FINE POINTE DE LA TECHNOLOGIE
- ILS SONT INFORMÉS
- ILS SONT ÉDUQUÉS
- ILS VOUS FERONT DES PARTENAIRES HORS PAIRS