

Négociation en milieu interculturel

Pratique de coopération

Résumé

L'établissement d'un contrat est une phase essentielle dans toute négociation. Cela concerne les acheteurs, les responsables de projet, etc. In fine tous les managers face aux décisions de coopération ou collaboration.

L'exposé développe les principes de base d'une négociation et illustre le propos par un cas concret.

Il insiste en outre sur les aspects culturels, qui peuvent être déterminants et aborde notamment le thème du **travail en coopération internationale**.

Intervenant

Bernard Chatenet a fait toute sa carrière dans une grande multinationale de l'agrochimie. Après avoir travaillé en R&D, il a acquis une expérience internationale en tant que chef de produit responsable au niveau mondial d'une gamme de produits, puis directeur développement et marketing pour l'Afrique et l'Amérique Latine, puis responsable Licensing (négociation d'accords de recherche, développement, commercialisation) et enfin responsable d'une cellule de désinvestissement stratégique après une fusion. Cette expérience professionnelle l'a amené à travailler avec plus de 60 nationalités différentes.

Plan

1ère partie : qu'est-ce qu'une négociation, principe et déroulement, comment s'organiser ?

2ème partie : Illustration sur un cas concret : un groupe acheteur et un groupe fournisseur

- Négociation du renouvellement d'un contrat d'achat de matière première,
- Recherche des objectifs de la négociation
- Réunions entre les 2 parties
- Conclusion de la négociation

3ème partie : retour sur les mécanismes d'une négociation et conseils pratiques

4ème partie : éclairage interculturel, spécificités par pays

- Japon, USA, Chine, Allemagne - pays nordiques, Amérique Latine, Inde