

## Aide à la négociation aux Etats-Unis (et dans le Commonwealth)



### PARTICULARITES CULTURELLES

- Place centrale à l'individu (doctrine libérale)
- Importance du contrat
- Grande liberté de manœuvre pour les entreprises
- Valorisation de l'initiative, de la prise de risques, de la réussite économique

### CONSEILS D'AIDE A LA NEGOCIATION

- Le protocole lors d'une première rencontre avec un américain consiste à **assumer et montrer sa réussite**. Il est, par exemple, tout à fait admis et « normal » de parler d'argent (revenus, bénéfices, fortune, ...).
- Lors d'un rendez-vous ou d'une réunion, vous devez vous attacher à bien faire attention à **préserver vos intérêts et ceux de votre entreprise** et cela **de manière écrite et contractuelle** (avec signature de toutes les parties). Rien n'est laissé au hasard dans les affaires traitées par un américain : « contract is contract ! »
- **Il est très impoli aux Etats-Unis de faire un cadeau surtout dans le cadre de relations d'affaires**. Les Américains sont très sensibles à l'éthique.