

## Aide à la négociation en Inde



### PARTICULARITES CULTURELLES

- Importance des liens familiaux
- Existence d'un système de castes (groupes héréditaires hiérarchisés)
- Grand héritage de la période de colonisation anglaise (conservatisme)
- Valorisation de la personne et du savoir, du respect et de la patience

### CONSEILS D'AIDE A LA NEGOCIATION

- Le protocole lors d'une première rencontre en Inde consiste à **montrer du respect à son interlocuteur notamment par une tenue vestimentaire soignée** (costume-cravate). Il est aussi **très important de se présenter oralement** (nom, prénom, fonction, société...).
- Lors d'un rendez-vous ou d'une réunion, vous devez vous attacher à **être ponctuel**. Pour vous adresser à vos interlocuteurs, **n'utilisez jamais le prénom** (sauf si vous y êtes invité) et privilégier « Madame », « Monsieur », « Sir ». Il est aussi très important de **s'exprimer lentement et sans montrer d'émotions** (parler calmement même en cas de désaccord).
- **Il est très impoli en Inde de toucher une autre personne** (de surcroît quand on ne se connaît pas ou peu). Il convient de **garder une distance minimum de courtoisie de la longueur du bras** entre vous et vos interlocuteurs (sauf s'ils s'approchent de vous en tendant la main « à la française »).