

# Différences culturelles et négociation internationale

Composante  
**Institut d'Administration des Entreprises (IAE)**

Volume horaire  
**6h**

## En bref

- # **Langue(s) d'enseignement:** Français, Anglais
- # **Méthode d'enseignement:** En présence
- # **Ouvert aux étudiants en échange:** Non

## Présentation

### Description

Face à la mondialisation de l'économie, les entreprises sont amenées à intégrer des équipes capables de faire face aux différents systèmes de représentation qui caractérisent les acteurs. Dans ce contexte, elles sont invitées à comprendre et à gérer les différences culturelles auxquelles elles sont confrontées. Des études portant sur des multinationales rapportent, en effet, que l'altérité des systèmes de valeur nationaux pose des problèmes de management et de marketing pour une majorité d'entre elles. En fait, la dispersion géographique des opérations et la nature pluriculturelle des relations à gérer (avec les employés, les fournisseurs, les clients, les détenteurs de capitaux...) invitent souvent les dirigeants à revoir leurs modes organisationnels et communicationnels.

Dans un monde caractérisé par des frontières de plus en plus poreuses, il devient essentiel d'étudier les différences culturelles pour minimiser les risques et maximiser les

conditions de réussite des opérations internationales. Pour répondre à cet impératif, ce cours se structure autour des deux thèmes suivants :

- l'identification des sources de différenciation culturelle ;
- l'appréciation des conséquences de ces différences sur les modes de fonctionnement internes et sur les négociations commerciales internationales.

### Heures d'enseignement

Différences culturelles et négociation internationale - CM	CM	5h
Différences culturelles et négociation internationale - TD	TD	1h

### Programme détaillé

INTRODUCTION : LA NOTION DE CULTURE NATIONALE

CHAPITRE 1 : LES DIMENSIONS CULTURELLES

I- Les dimensions culturelles proposées par HOFSTEDE

II- Les dimensions culturelles étudiées par TROMPENAARS

III- La communication interculturelle selon HALL

## CHAPITRE 2 : LES NEGOCIATIONS INTERNATIONALES

I- Le processus de négociation

II- L'organisation de la négociation

CONCLUSION : UNE SYNTHÈSE SUR LES PRINCIPAUX PROBLÈMES RENCONTRES

## Compétences visées

Maîtriser les outils de la Supply Chain Management.

## Bibliographie

ADLER N., GUNDERSEN A. (2007), *International Dimensions of Organizational Behavior*, 5th edition, South-Western, Cincinnati.

BROWAEYS M.J., PRICE R. (2011), *Understanding Cross-Cultural Management*, 2nd edition, Financial Times Prentice Hall, London.

CAMERON K., QUINN R. (2011), *Diagnosing and Changing Organizational Culture: Based on the Competing Values Framework*, 3rd edition, Jossey-Bass, San Francisco.

CHEVRIER, S. (2013), *Management Interculturel*, 3e édition, Que Sais-je ?, Presses Universitaires de France, Paris.

CHHOKAR J., BRODBECK F., HOUSE R. (editors) (2007), *Culture and Leadership across the World: The GLOBE Book of In-Depth Studies of 25 Societies*, LEA, London.

DERESKY H. (2013), *International Management. Managing across Borders and Cultures*, 8th edition, Prentice Hall, London.

DRUMMOND V. (2015), *Le management interculturel : Gérer efficacement la diversité culturelle dans l'entreprise*, 5e édition, Gereso, Paris.

ELASHMAWI F. (2001), *Competing Globally: Mastering Multicultural Management and Negotiations*, Butterworth-Heinemann, Boston.

GOULVESTRE L. (2012), *Les clés du savoir être interculturel*, 3e édition, Afnor éditions, Paris.

HALL E. (1976), *Beyond Culture*, Doubleday, New York. (Traduction française [1979], *Au-delà de la culture*, Le Seuil, Paris.)

HALL E. (1973), *The Silent Language*, Anchor Books, New York. (Traduction française [1984], *Le langage silencieux*, Le Seuil, Paris.)

LUTHANS F., DOH J. (2012), *International Management: Culture, Strategy, and Behavior*, 7th edition, McGraw-Hill, Boston.

HOFSTEDE G., MINKOV M., HOFSTEDE G.J. (2010), *Cultures et organisations*, 3e édition, Pearson, Paris.

HOUSE R., HANGES P., JAVIDAN M., DORFMAN P., GUPTA V. (editors) & GLOBE ASSOCIATES (2004), *Culture, Leadership, and Organizations: The GLOBE Study of 62 Societies*, Sage, Thousand Oaks.

IRIBARNE (d') P. (1987), *La logique de l'honneur*, Seuil, Paris.

MEAD R., ANDREWS T. (2009), *International Management*, 4rd edition, Wiley, Chichester.

MEIER O. (2013), *Management interculturel : stratégie, organisation, performance*, 5e édition, Dunod, Paris.

MORAN R., REMINGTON N., MORAN S. (2014), *Managing Cultural Differences*, 9th edition, Routledge, London.

STRIPP W. (2005), *Dynamics of Successful International Business Negotiations*, Jaico Publishing House, Boston.

SCHWARTZ S. H. (1999), "A theory of cultural values and some implications for work", *Applied psychology: an international review*, Vol. 48, n° 1, p. 23-47.

TROMPENAARS F., HAMPDEN-TURNER C. (2008), *L'entreprise multiculturelle*, 3e édition, Maxima, Paris.

USUNIER J.C., LEE J. (2012), *Marketing across Cultures*, 6th edition, Pearson, London.

WILBAULT M. (2010), *La négociation interculturelle*, Dunod, Paris.

---

## Infos pratiques

### Lieu(x)

# Segonzac