

Différences culturelles et négociations internationales

Niveau d'étude
Bac +5

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

Volume horaire
24h

Période de l'année
Semestre 3

En bref

- # **Langue(s) d'enseignement:** Français
- # **Méthode d'enseignement:** A distance
- # **Organisation de l'enseignement:** Formation initiale, Formation continue, Contrat de professionnalisation
- # **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.

Objectifs

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. La pandémie inédite du Coronavirus-19 (COVID-19) qui est survenue en Chine en fin de l'année 2019 et dans plusieurs pays du monde, dont la France, au début de l'année 2020, a conduit à une période de confinement dans de nombreux pays. Des activités économiques nationales et internationales se sont effondrées, interrogeant sur la façon de repenser des modèles d'adaptation pour répondre aux situations de crise et d'évolution. Cette pandémie invite à une réflexion des contingences contextuelles sur le comportement d'un négociateur ou négociatrice itinérant (e) international (e). Ce dernier ou cette dernière doit effectuer de nombreux déplacements dans le cadre de son activité. En conséquence, pour une activité dite "relationnelle" qui exige un face à face et de nombreux déplacements, peut-on continuer à négocier dans une situation de confinement ? La priorité sera-t-elle toujours donnée à la prise en compte des différences culturelles ou à une relecture des différences culturelles ? Comment les outils de communication peuvent-ils aider à poursuivre l'activité de négociation internationale dans le respect des différences culturelles ?

Pour répondre aux impératifs posés ici, ce cours se structure autour des deux thèmes suivants :

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

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

LUTHANS F., DOH J., *International Management: Culture, Strategy, and Behavior*, 9th edition, McGraw-Hill, Boston, 2015.

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

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

HOUSE R., DORFMAN P., JAVIDAN M., HANGES P., SULLY de LUQUE M., *Strategic Leadership across Cultures: GLOBE Study of CEO Leadership Behavior and Effectiveness in 24 Countries*, Sage, Thousand Oaks, 2013.

IRIBARNE (d') P., *Penser la diversité du monde*, Seuil, Paris, 2008.

Infos pratiques

Lieu(x)

Poitiers-Centre Ville

En savoir plus

<https://iae.univ-poitiers.fr/>