

# NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES INDIENS

SHERPA FORMATION

**Emilia Cartier et Jean-Charles Thuard**

**15 et 16 juin 2022**

**À Paris**



## Participants

Cette formation s'adresse aux cadres et dirigeants qui communiquent, négocient et travaillent avec des Indiens

Prérequis : une première expérience de travail avec des Indiens.

## Objectif

Découvrir l'influence qu'exerce la culture de chacun, Indiens et Français, sur ses perceptions, sa communication et son comportement dans l'entreprise

Appréhender les spécificités culturelles des pratiques professionnelles en Inde.

Le prendre en compte dans la relation professionnelle : décoder le Oui et le Non, travailler en équipe avec des Indiens, savoir créer et maintenir la relation, gérer un projet avec des Indiens, acquérir les clés pour une négociation efficace et un climat de coopération favorable

## Moyens

Deux journées interactives animées par 2 formateurs

- Une Franco-Indienne
- Un Français qui a travaillé plus de 10 ans en Inde à la direction d'un groupe français

Qui vous apportent des connaissances opérationnelles, des conseils

## Les outils

Des exercices collectifs et individuels  
Une mise en pratique immédiate par des études de cas et simulations  
Brainstorming, sondage, quizz, études de cas, mise en situation, vidéos, ...

Une évaluation par quizz à la fin de chaque journée.  
Un plan d'action à la fin de la formation.

# NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES INDIENS

## Progression pédagogique

*La formation est organisée en 2 journées.  
Chaque partie répond à un objectif particulier*

1. Faire le point sur notre collaboration avec les Indiens et prendre conscience de l'impact de nos cultures
2. Apprendre à structurer la communication et la collaboration en intégrant les éléments de la culture indienne et des codes de communication. Savoir construire la relation dans le contexte historique et socio-économique indien
3. Expérimenter les outils de communication et co-construire des règles de fonctionnement pour optimiser le management et la gestion des projets avec les Indiens
4. Apprendre à établir et maintenir une relation commerciale efficace et harmonieuse avec un partenaire commercial indien (client ou fournisseur)

## Formateurs

### **Emilia Cartier est une formatrice franco-indienne**

Née en Inde, elle a étudié en France

Elle a vécu et travaillé à Bombay en tant que productrice et journaliste pour un groupe de média indien en 2008 et 2009. Plus récemment à New Delhi elle était attachée de coopération scientifique et universitaire à l'ambassade de France où elle a encadré une équipe d'agents locaux pendant 4 ans jusqu'en août 2021.

Elle a également vécu et travaillé en Afrique du Sud à Durban.

Elle a un Master en économie, un Master en sciences politiques et elle a suivi une formation en journalisme.

### **Jean-Charles Thuard a 17 ans d'expérience internationale dont 11 ans en Inde**

Basé à Mumbai, responsable pays pour un groupe international, il couvrait en particulier Delhi et Chennai où étaient installées les filiales du groupe et certaines des usines locales. Il avait en charge la stratégie du développement et de la transformation de l'entreprise en Inde ( 6 000 salariés dont 1 000 commerciaux ; 10 usines)

Il a une expérience de management, de négociation et de relations avec les clients, les fournisseurs et les administrations indiennes. Il supervisait la relation avec un réseau de commerciaux, de distributeurs et détaillants.

Il a aussi été expatrié 3 ans à Singapour et 3 ans en Chine.

**15 et 16 juin 2022 à Paris**

*Date limite pour l'inscription : 30 mai*  
**Inscription**

**Contact@sherpa-formation.com**

*Accessibilité aux personnes handicapées :*  
*nous contacter au 01 5324 5373*

**Tarif 1 350 Euros HT**  
**Déjeuners compris**

# NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES INDIENS

## PROGRAMME

### ***Jour 1***

#### **1 - Prendre conscience de l'impact de la culture sur nos modes de collaboration**

- Nos expériences de travail avec les Indiens
- Les Français et les Indiens, nos perceptions croisées et leur impact sur notre collaboration
- Le rôle de la culture dans nos comportements
- Les disparités et inégalités régionales et sociales ; les castes et les religions

***Approche interactive, qui permet de prendre conscience du fonctionnement des équipes franco-indiennes. Nuage de mots, sondages.***

#### **2 - Communiquer avec des Indiens : les clés culturelles**

- Les codes de communication : explicite versus implicite ; le Oui et le Non ; le silence
- Linéarité versus complexité et opacité
- La langue anglaise et les langues régionales
- Communiquer à distance
- Comprendre et intégrer les clés culturelles sous-jacentes à la communication
- La société indienne: traditionnel et modernité ; la classe moyenne
- L'importance de la relation versus la tâche
- Comment structurer, partager, vérifier, obtenir des informations
- Anticipation versus réactivité. La gestion du temps et le suivi
- Vie privée et vie professionnelle, un tout ; les sujets tabous ; les réseaux
- L'impact de l'Histoire de l'Inde ; le fédéralisme ; le nationalisme

***Des outils qui permettent d'illustrer les corrélations entre le contexte culturel et les comportements des Indiens dans le travail. Mise en situation, études de cas. Vidéos.***

### ***Jour 2***

#### **3- Manager et gérer les projets avec des Indiens**

- Le contexte politique et économique ; la bureaucratie et la corruption
- Les styles de management en Inde et les attentes vis-à-vis du leader.
- L'implication et la confiance ; l'importance de la relation
- La nécessité de « bétonner » les décisions
- Les modes de raisonnement et de résolutions de problèmes
- Organiser une réunion avec les Indiens
- Le travail en équipe : Définition des objectifs, suivi d'avancement, points d'étape
- Détection et gestion des conflits

***Des outils (sondages, nuage de mots, quiz) et études de cas qui permettent d'appliquer les apprentissages aux cas des participants.***

#### **4 - Travailler avec des partenaires indiens ( clients ou fournisseurs )**

- La négociation : rapport de force et 'win- win' ; le pragmatisme indien
- Le contrat versus la relation à long terme
- Confiance et patience ; la confidentialité
- Suivi et contrôle : avancement et qualité

***Des outils (sondages, nuage de mots, quiz ) mise en situation et études de cas qui permettent d'appliquer les apprentissages aux cas des participants.***

**Synthèse : Notre collaboration avec des Indiens ; comment créer et maintenir la confiance.  
Plan d'action et axes de progrès**